01/05/2004

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Las indemnizaciones por extinción del contrato de distribución o de agencia

1. Introducción.

Durante la relación contractual, el agente o distribuidor habrá venido desarrollando unas actividades (promoción y, en su caso, conclusión de ventas, en el caso del agente; y compra para revender, en el caso del distribuidor), de claro índole mercantil, es decir, con ánimo de lucro, y, a partir de la recepción de la comunicación de cese (o del día en que la misma despliegue sus efectos, en caso de mediar un preaviso), esas actividades se verán interrumpidas, con la consiguiente **pérdida de ingresos**, lo que le exigirá buscar nuevas ``representaciones comerciales´´ y/o de adecuar su estructura organizativa a la nueva situación, eliminando o reduciendo costes.

Por el contrario, se afirma que el **fabricante, importador o mayorista**, **no sufre esa ``pérdida´´,** ya que ellos sí que van a poder continuar con las actividades de comercialización de sus productos, pudiendo nombrar a un nuevo agente o distribuidor, si lo desean.

Este **aparente desequilibrio** y la idea de que el

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF