07/07/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El contrato de agencia o la relación jurídica del agente comercial con el empresario

Son muchas las empresas que cuentan con los servicios de un agente comercial como medio para distribuir sus productos.

El agente comercial jurídicamente es aquella persona que se obliga frente a otra (empresario principal) de manera continuada a cambio de una remuneración (comisión), para promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, como intermediario independiente. En principio, y salvo pacto en contra, el agente no asume el riesgo y ventura de tales operaciones.

El contrato de agencia es muy importante ya que en él se fijan las reglas de esta cooperación permanente entre agente/empresario principal, entre las cuales se pueden establecer: La determinación del territorio asignado, de tal manera que limitamos su ámbito de actuación. El nivel de riesgo asumido por el agente y si no se establece ninguno, el riesgo de la operación la asume el empresario principal. Exclusividad: el agente comercializará únicamente nuestro producto y por ello se prohíbe al agente prestar servicio

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF