



## ARTÍCULO

# Objetivos del agente comercial

**En el contrato de agencia deben fijarse objetivos claros.**

En el contrato de agencia es importante fijar unos objetivos claros y determinados a fin de poder discernir, en caso de controversia, si el agente está cumpliendo o no con el contrato. Esto es importante porque al finalizar el contrato suelen generarse indemnizaciones a favor del agente:

- *Por clientela.* Si el agente ha logrado captar nuevos clientes o ha aumentado sensiblemente las ventas con los preexistentes y la empresa puede seguir beneficiándose de ello. El cálculo de la indemnización se hace en función de las comisiones que pierda el agente, si hay pactos de no competencia... y puede alcanzar el promedio anual de comisiones percibidas por el agente durante los últimos cinco años.
- *Por daños y perjuicios.* Cuando se trate de un contrato de duración indefinida y el agente haya incurrido en gastos siguiendo las instrucciones de la empresa, podrá exigir que se le indemnice con el importe de los gastos que no haya podido amortizar, siempre que pueda acreditarlos. Esta indemnización puede acumularse a la anterior.

Ahora bien, el agente no tendrá derecho a estas indemnizaciones si incumple el contrato. Por tanto, le interesa definir muy bien los objetivos del agente y que éstos sean razonables.

### **Incumplimiento**

Concrete los objetivos del agente en el contrato. Eso sí: para que el incumplimiento le permita resolver el contrato sin tener que pagar indemnización, éstos deben ser razonables. El incumplimiento, además, debe ser grave.

*Nuestros asesores le informarán sobre cómo redactar el contrato de agencia y cómo fijar claramente unos objetivos.*