

Diferencia entre contrato de agencia y de distribución

Estos contratos se utilizan para regular la comercialización de productos. A través de ellos, se establecerá la forma de distribución y la relación laboral.

I. Contrato de agencia.

El contrato de agencia se encuentra regulado en la Ley 12/1992 sobre el Contrato de Agencia.

Este se define como aquel contrato mediante el que **una persona natural o jurídica** – agente – **se obliga frente a otra de manera continuada o estable a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, a cambio de una remuneración.**

Es decir, el agente es el encargado de **buscar fórmulas comerciales para promover las ventas del producto o servicio.**

Dicha **remuneración** será pactada por las partes y podrá ser una **retribución fija y/o en comisiones respecto a las ventas efectuadas.**

Asimismo, salvo pacto en contrario, **el agente no asume riesgo** en las operaciones que efectúa.

Por otro lado el **empresario** tiene un **mayor control de los clientes, venta y precios.**

Se puede establecer un **pacto de no competencia** para que el agente no compita con el empresario durante un **plazo máximo de 2 años.**

Por último, cuando se extinga el contrato de agencia, **el agente** que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado las operaciones preexistentes, **tendrá derecho a una indemnización si su actividad puede seguir produciendo ventajas al empresario.**

Dicha **indemnización** no podrá **exceder**, en ningún caso, del **importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente.**

II. Contrato de distribución.

El contrato de distribución no tiene regulación específica, por lo que **se regirá por la libertad de pactos** y de manera supletoria **la legislación civil, mercantil y la Ley de agencia.**

Dicho contrato se define como aquel contrato mediante el que una **persona natural o jurídica** – distribuidor – **adquiere del empresario productos para su posterior comercialización.**

El distribuidor obtiene una ganancia por la **compra a bajo precio del producto y posterior venta superior.**

Sin embargo, este **una vez efectuada la compra, debe venderlo por su cuenta y riesgo.**

El empresario, salvo pacto en contrario, **no interfiere en los precios de venta ni tiene un control de la clientela.**

Se puede establecer un **pacto de no competencia** para que el distribuidor no compita con el empresario durante un **plazo máximo de 1 año.**

Por último, en el contrato de distribución **puede pactarse la supresión de las indemnizaciones.**