

EL COMERCIAL, LA EMPRESA Y LOS GASTOS DE REPRESENTACIÓN (20-FEB-2021)

Hoy en día las empresas tienen varias opciones para dar a conocer sus productos una de ellas es a través de INTERNET, otra por los diferentes medios de comunicación tradicional, RADIO, PRENSA, TELEVISIÓN y otra con agentes comerciales "COLEGIADOS".

1- COMERCIAL DE EMPRESA

a) Dedicación exclusiva 100% para la empresa.

b) Salario mínimo 12.000€ (paga la empresa)

c) Seguridad social 4.600€ "

d) Pagas extraordinarias 2.000€ "

e) Vacaciones 1 mes "

f) Experiencia ¿? También lo paga la empresa y a veces muy caro.

g) Vehículo. (Seguro, averías, ruedas, mantenimientos, ITV, impuestos)

5.000€ por año y según kilometraje (paga la empresa)

h) Gastos de representación (dietas, hoteles, autopistas, parking y combustible) varían según la zona representada. Se dispone de tabla orientativa aproximada en la que los gastos con carácter exclusivo están en torno a los 2.000€ - 2.500€ mensuales. Estos gastos variarán en función del precio del combustible, precio de hoteles, etc. (Paga la empresa)

i) Incentivo por ventas. Entre un 3% y 5% (paga la empresa)

Todo esto supone un coste anual para la empresa, sin contar incentivos, de aproximadamente 32.000 € (+ incentivos).

2- COMERCIAL EXTERNO

*a) El comercial cobrará una comisión por las ventas realizadas en su zona de venta en exclusividad del 10%, siempre que éstas lleguen a buen fin. Las comisiones serán del total de las ventas, es decir, que los productos que no hayan sido retirados de catálogo por la empresa, notificando al comercial y sigan a la venta, pero después no se sirvan, también generarán la comisión pactada.

*b) Las comisiones se generarán por todas las ventas directas (el comercial ha participado directamente en ellas) e indirectas (el comercial no ha participado directamente en ellas), es decir, repeticiones del cliente, venta "online", promocionales, rebajas, telefónicas, por catálogo, etc. y siempre dentro de la zona de representación exclusiva designada al comercial.

*c) El comercial podrá llevar otras representaciones ya que no trabaja exclusivamente para una empresa.

*d) La empresa pondrá a disposición del agente todo lo necesario para el desarrollo de la labor comercial (muestrario, colorido, perchas, catálogos, etc.) y siempre obrando de buena fe para con el agente en la gestión y promoción de la marca.

*e) El comercial por su parte también obrará de buena fe y para el mismo fin y se compromete a no representar marcas de similares características que sean competencia desleal, siendo esta causa suficiente para rescindir el contrato sin indemnización.

*f) El agente aportará a la empresa el VEHÍCULO (Seguro, averías, ruedas, mantenimientos, ITV, impuestos), percheros, sacos y las HORAS DE TRABAJO necesarias para su labor comercial, así como su EXPERIENCIA y CARTERA DE CLIENTES para la promoción de la firma, además de su imagen personal para la marca y a cambio La empresa aportará los gastos de representación del comercial (dietas, hoteles, autopistas, parking y combustible), esenciales para su desarrollo y debidamente justificados.

*g) En caso de rescisión del contrato de manera unilateral por cualquiera de las partes, se valorarán las indemnizaciones oportunas por rescisión y por cartera de clientes aportados por el agente y que estén en vigor, según la ley de contrato de agencia del 12 /92del 27 de mayo de 1992.

Esto supone un gasto para la empresa de aproximadamente entre 2.000€ o 2.500€ por temporada más las comisiones y suponiendo que el trabajo sea de un mes completo con dedicación exclusiva. Es decir menos tiempo, menos gastos.

RESUMEN

COSTE PARA LA EMPRESA DE UN COMERCIAL ASALARIADO

32.000€ AÑO + COMISIÓN

COSTE PARA LA EMPRESA DE UN COLEGIADO AUTÓNOMO

Sin gastos por salario, ni extras, ni seguridad social, ni vacaciones, ni vehículo, ni bajas y arriesgando en la carretera.

+/- 4.500€ /AÑO (2 CAMPAÑAS)+COMISIÓN

¿MERECE LA PENA A UN COMERCIAL AUTÓNOMO?

¿MERECE LA PENA CUALQUIER COMERCIAL?

¿ES LÓGICO QUE UN COMERCIAL COBRE GASTOS?

Atentamente

Pedro Portugal

