

ARTÍCULO

¿Agente o empleado?

Si contrata a un agente, no interfiera en su autonomía.

Si su empresa contrata a un agente comercial, es totalmente lícito que le instruya en ciertos aspectos (por el perfil de sus clientes, por imagen de la empresa o del producto, por sus propias necesidades de producción...). ¡Pero debe evitar cualquier tipo de instrucciones que puedan dar a entender que está interfiriendo en su independencia!

Por tanto, redacte correctamente el contrato de agencia para evitar que pueda interpretarse que está interfiriendo en su autonomía. Por ejemplo:

- Puede ordenarle que se enfoque en un perfil de cliente concreto y pedirle que se centre en empresas de cierto tamaño para colocar un volumen mínimo de producto que a usted le resulte rentable, pero no puede obligarle a visitar a los clientes X los martes y a los clientes Y los viernes, por ejemplo.
- Puede restringir su zona de actuación (que sólo pueda vender dentro de la provincia o en ciertos municipios), siempre que ello responda a una razón (por ejemplo, si tiene otros agentes trabajando en otros territorios o incluso si lo hace usted mismo).
- Puede pactar cierta vestimenta o establecer determinado trato hacia los clientes si tienen un perfil concreto.



INDEPENDENCIA

El agente debe poder organizarse de la forma más autónoma posible en cuanto a horarios, visitas a los clientes, uso de sus propias técnicas de promoción del producto...

Evite marcarle horarios o reuniones periódicas de rendición de cuentas.