

MERCANTIL

CONTRATO DE AGENCIA:
CLIENTELA
(CASO PRÁCTICO)

Núm.
139/2006

CARLOS BELTRÁ CABELLO
Secretario Judicial

ENUNCIADO

Por D.^a Ángela R. R. se interpuso demanda contra la entidad mercantil S.F.X., S.L., por cuanto ésta, de modo unilateral, resolvió el contrato que vinculaba a ambas partes. La demandante era agente de la entidad demandada, en una relación que había sido prolongada durante cinco años y tres meses, si bien no se había documentado, y solicitaba que le indemnizara tanto por comisiones devengadas y por la clientela que ella había aportado a la entidad, como por incumplir el plazo de preaviso.

La demandante acredita que cuando empezó a colaborar con la empresa ésta tenía 243 clientes y en la actualidad, gracias a su trabajo, aportó una cartera de 132 clientes, de los cuales, desde la rescisión del contrato, continúan en la empresa el 85 por 100 de ellos.

La parte demandada formuló reconvencción interesando que se desestimara la demanda y que se condenara a la actora a indemnizar a la empresa en concepto de indemnización por incumplimiento del contrato de agencia y alegaba que el agente se permitía, de manera unilateral, fijar a ciertos clientes condiciones de pago diferentes a las marcadas por las directrices de la empresa; que el agente había suscrito acuerdos con otros representantes sin estar autorizado para ello; y que el agente ha desacreditado tanto a la empresa para la que promueve las operaciones comerciales, como a los clientes, si bien estas circunstancias no se alegaron mediante denuncia unilateral.

CUESTIONES PLANTEADAS:

1. Contrato de agencia.
2. Causas de resolución a instancias del empresario.
3. Preaviso: consecuencia de su falta.
4. Clientela.

SOLUCIÓN

No hay duda de que la relación contractual que ha venido vinculando a las partes implicadas en esta litis reviste las características propias de un contrato de agencia, tal y como se perfila en el artículo 1.º de la Ley 12/1992 (Contrato de Agencia), destacando de ello lo que sigue: a) el actor ha venido actuando con autonomía frente a la entidad demandada, en definitiva ha sido un intermediario independiente de esta última; b) la función del actor como agente ha sido la de promover actos y operaciones de comercio por cuenta de la empresa demandada; c) tal labor se ha caracterizado por la permanencia, la estabilidad y su duración indefinida; y d) el actor ha sido retribuido por tal labor, recibiendo de la empresa demandada comisiones por las operaciones comerciales promovidas y finalmente cerradas. Cierzo es que el aludido contrato de agencia no se plasmó en documento alguno.

De haber resultado acreditados *los argumentos alegados por la demandada* en su escrito de contestación y de reconvencción, se evidenciaría un incumplimiento obligacional encuadrable en el artículo 9.º 2 de la Ley 12/1992, pero lo cierto es que, ante la falta de una denuncia unilateral por escrito donde se hubiesen concretado y ante la falta de acreditación de su puesta en conocimiento, con carácter previo, al agente, deben ser valoradas de manera más que relativa. Es a la demandada a quien incumbe la carga de probar tales alegaciones (art. 217.3 de la LEC), y que en el presente caso la prueba documental por ella aportada es manifiestamente insuficiente a tal fin. Esa prueba lo que pone de relieve es que durante el período que ha durado la vigencia del contrato de agencia ha habido, en determinados momentos, un mal entendimiento entre los contratantes, (agente y empresa), pero en modo alguno su contenido es revelador de un comportamiento desleal por parte del agente; ni evidencia que el mismo se haya apartado de las directrices o instrucciones razonables del empresario; sin que tampoco conste la existencia de denuncias o quejas formuladas por los clientes por trato desconsiderado recibido; ni que el comportamiento mantenido por el agente con aquéllos haya derivado en la cancelación de negocios, ni en el cese de relaciones comerciales consolidadas; ni que el actor haya desarrollado ni ejecutado labores de agente para otros empresarios en perjuicio de la demandada, no constando que se hubiese pactado limitación sobre este particular.

Conviene ahora resaltar que, aunque el artículo 25 de la Ley 12/1992 no prevé expresamente las consecuencias derivadas del incumplimiento del *plazo de preaviso*, es doctrina generalizada que ese incumplimiento da lugar a una indemnización por daños y perjuicios, en virtud no del artículo 29 de la citada norma, sino de las reglas generales de las obligaciones, en particular de los artículos 50 del Código de Comercio y 1.101 y siguientes del Código Civil.

Para determinar tal indemnización habrá que estar a la media mensual de las remuneraciones recibidas por el agente durante, al menos, el último año de vigencia completo del contrato y aplicar su resultado a los meses de preaviso a tener en cuenta. Así, al resultar incuestionable que el empresario debió observar el plazo de preaviso marcado legalmente, el cual en el presente caso se corresponde con un total de seis meses (la duración del contrato ha superado los cinco años y no ha sobrepasado los seis años), y que no lo hizo, debiéndose calcular una media mensual en función de las retribuciones del último año.

Respecto a la *indemnización solicitada por la clientela*, cuya petición se apoya en lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia, es de señalar que tal concepto se presenta con una estructura distinta de la indemnización de perjuicios derivada del incumplimiento, ya que para su concesión se ha de partir de que la clientela obtenida, en su caso por el agente, permanece y se integra, al producirse su desplazamiento, en el fondo comercial del empresario y su disfrute, por el esfuerzo ajeno, actúa a modo de enriquecimiento injusto. Así pues, para su otorgamiento se exige que el agente haya captado nuevos clientes o incrementado las operaciones con la clientela preexistente.

Siguiendo con el artículo 28 citado, establece que cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario, o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran. De acuerdo con este precepto, para decretar la procedencia o no de la indemnización habrá de tenerse en cuenta que durante el desarrollo del contrato el agente hubo de aportar nuevos clientes, extremo este que no ha sido cumplidamente acreditado por la demandante y que, contrariamente, viene desmentido por la relación de ventas presentada por la demandada, no impugnada ni desvirtuada de contrario, por lo que ha de desplazar los efectos del artículo 326 de la LEC.

Al agente le incumbe acreditar que la labor realizada ha sido positiva para el empresario, mientras que éste, por su proximidad y facilidad, vendrá obligado a probar que la antedicha labor no continuará produciéndole ventajas sustanciales después de la extinción del contrato o que la indemnización interesada no resulta equitativa.

En el supuesto planteado, es de apreciar que el contrato de agencia es verbal, pero no se ha de obviar para determinar su alcance y consecuencias que la propia empresa había propuesto por escrito al agente un modelo de contrato de agencia, en cuya cláusula décima segunda se establece literalmente: «como remuneración a la labor de introducción y expansión de la firma representada, desarrollada por el agente, al ser rescindido el presente contrato, bien por voluntad de la sociedad..., o bien por cualquier otra causa no derivada del incumplimiento de alguna de sus cláusulas por aquél y contemplada en la ley, el agente tendrá derecho a una indemnización por clientela equivalente a una anualidad calculada por el importe medio anual de las comisiones percibidas por dicho agente durante los cinco años, o en el período de duración del contrato, si éste fuese inferior». Lo expuesto revela un reconocimiento genérico por parte de la empresa de que la labor del agente en circunstancias normales va a redundar positivamente en su actividad comercial ampliando sus cotas de mercado y números de clientes y que ese esfuerzo merece ser recompensado una vez extinguida la relación contractual, salvo que el motivo sea el incumplimiento de sus obligaciones por parte del agente. Descartado, por tanto, esto último, no cabe otra cosa que entender, una vez que se ha extinguido el contrato de agencia por denuncia unilateral del empresario, que concurren al menos los presupuestos genéricos de los que deriva el nacimiento a favor del agente de la indemnización por clientela referida.

Para concretar su importe habrá que estar a los datos suministrados en relación a las comisiones percibidas por el agente durante los cinco años de vigencia completa del contrato.

Conclusión. En el presente supuesto el agente tiene derecho al preaviso por incumplimiento del empresario, y derecho a una indemnización por clientela que él ha aportado, con la correspondiente proporción de los que aportó y siguen en la actualidad en la empresa, y de los que se ha beneficiado ésta.

SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Código Civil, art. 1.101.
- Ley 12/1992 (Contrato de Agencia), arts. 1.º, 9.º 2, 25, 28 y 29.
- Ley 1/2000 (LEC), arts. 217.3 y 326.
- STS 783/2006, de 21 de julio de 2006.
- SSAP de La Rioja 240/2005, de 21 de enero de 2006, de Las Palmas (Secc. 5.ª) 95/2006, de 29 de marzo de 2006, y de Asturias (Secc. 7.ª) 430/2005, de 2 de mayo de 2006.