

MERCANTIL

CONTRATO DE AGENCIA:
INCUMPLIMIENTO
(CASO PRÁCTICO)

Núm.
172/2006

PATRICIA ORTIZ SEJAS

Licenciada en Derecho

ENUNCIADO

El 2 de enero de 2004, la compañía suministradora XX (en adelante, la compañía suministradora) y la sociedad A suscribieron un contrato de distribución, cuyo objeto consistía en la concesión del derecho a distribuir en exclusiva y en nombre propio dentro del territorio nacional español herramientas tipo «xx» que le suministre a la sociedad A en exclusiva la compañía suministradora.

El 15 de enero de 2004, la sociedad A y la sociedad B suscribieron un contrato de agencia mediante el que la sociedad B se convertía en agente de las herramientas tipo «xx» a cambio de una remuneración.

Como consecuencia de diversos problemas internos, la compañía suministradora incumple el contrato de distribución, interrumpiendo el suministro de mercancía a la sociedad A.

Por todo ello, la sociedad A se ve obligada a incumplir su contrato con la sociedad B, dejando de aprovisionar la mercancía para que el agente pueda continuar con la actividad contratada con la citada sociedad A.

CUESTIONES PLANTEADAS:

La sociedad A nos consulta sobre las diversas posibilidades que existen jurídicamente para poder evitar, en la mayor medida posible, las posibles responsabilidades en las que pudiera incurrir con la sociedad B, en virtud del contrato de agencia.

SOLUCIÓN

En primer lugar, y antes de adentrarnos en la consulta realizada, procedamos a hacer un breve recordatorio sobre la naturaleza de los contratos a que se refiere el presente caso práctico.

Como sabemos, el contrato de distribución es un contrato atípico, de naturaleza mixta, por el cual un empresario principal vende continuamente sus productos a un tercero para que éste a su vez los revenda, en su propio nombre y por cuenta ajena dentro de un determinado ámbito territorial a terceros, que podrán ser o no consumidores finales del producto.

Como elementos definitorios del contrato de distribución, podemos destacar los siguientes:

1. El distribuidor actúa en su nombre y por su propia cuenta.
2. La venta continuada de productos para su posterior reventa a terceros que podrán no ser consumidores finales.

El contrato de distribución en sí no aparece regulado de forma específica en el ordenamiento español. Así, podemos entender que le son aplicables las disposiciones generales establecidas en el Código de Comercio y en el Código Civil (CC). No obstante lo anterior, la Jurisprudencia ha venido manifestando, con carácter general, la aplicabilidad analógica (y por tanto no directa) de la Ley 12/1992, de 27 de marzo, de Agencia a los Contratos de Colaboración, siempre y cuando reúnan unos requisitos y condicionamientos especiales que hagan situarse a la distribución más próxima al concepto de contrato de agencia. El artículo 4.º del CC dispone textualmente que: «Procederá la aplicación analógica de las normas cuando éstas no contemplen un supuesto específico, pero regulen otro semejante entre los que se aprecie identidad de razón». Con base sobre el mencionado artículo y en la semejanza jurídica entre la Agencia y la Distribución (si bien la Agencia se trata de un supuesto de representación en nombre y por cuenta ajena mientras la distribución supone una actuación en nombre y por cuenta propia por parte del distribuidor con respecto a su principal), la Ley 12/1992, de 27 de mayo, de Agencia, puede aplicarse analógicamente a los contratos de distribución, en tanto en cuanto son figuras jurídicas semejantes.

Por su parte, el contrato de agencia aparece regulado en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia, que resulta de la transposición de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986.

Por el contrato de agencia, dispuesto en el propio artículo 1.º de la Ley de Agencia, una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Como elementos definitorios del contrato de distribución, podemos destacar los siguientes:

1. Negocio continuado.
2. Existencia de una remuneración para el agente.
3. Promover actos de comercio por cuenta ajena o por cuenta y en nombre ajenos.

Hecha la anterior introducción, pasemos a analizar el supuesto de hecho planteado.

El contrato de agencia objeto de estudio, una vez examinado, entendemos que es de duración indefinida, en tanto en cuanto así lo dispone la Ley de Agencia para aquellos contratos que no tengan una duración definida y pactada en los mismos por las partes. Este aspecto supone que el contrato podrá ser extinguido unilateralmente por cualquiera de las partes con un preaviso de un mes por cada año de vigencia del contrato, por lo que, teniendo presente que el contrato de agencia fue suscrito el día 15 de enero de 2004, entendemos que si cualquiera de las partes quisiera resolver unilateralmente el contrato debería notificar dicho preaviso por escrito en un plazo de dos meses.

Sin embargo, y para el supuesto de que la sociedad A quisiera instar la resolución unilateral del contrato, entendemos que deberá pagar la indemnización por daños y perjuicios al agente y, en su caso (según los supuestos legalmente contemplados), la indemnización por clientela.

Con el propósito de buscar la suspensión del contrato de agencia, se podría llegar a fundamentar la existencia de un caso fortuito en la ejecución del contrato de agencia, que imposibilite, al menos temporalmente, su cumplimiento. La naturaleza del caso fortuito, a diferencia de la fuerza mayor, se origina dentro del ámbito de la voluntad del deudor, mientras que la fuerza mayor constituye un evento extraño al círculo de la actividad del principal.

Así, los presupuestos del caso fortuito son los siguientes:

- Que el hecho causante sea imprevisible, por exceder del normal de la vida, o que previsto sea inevitable, insuperable o irresistible.
- Que el hecho no se deba a la voluntad del deudor.
- Que el hecho en cuestión haga imposible el cumplimiento de la obligación previamente contraída o impida el nacimiento de la que pueda sobrevenir.
- Que entre el resultado de incumplimiento de la obligación y el evento que lo produjo exista un nexo de causalidad suficiente o una íntima conexión entre el hecho origen de la fuerza mayor y la obligación que sea obstativa para su cumplimiento.

En el mismo sentido, nuestro más Alto Tribunal considera la esencia del caso fortuito «(...) que el suceso considerado sea imprevisible, insuperable o irresistible, que no se deba a la voluntad del

autor del acto enjuiciado, haciendo imposible el cumplimiento de la prestación, y que haya relación entre el evento y el resultado» (Ss. de 8 y 10 de mayo y 31 de octubre de 1986 del TS).

Los efectos del caso fortuito consisten en liberar totalmente al deudor de cumplir la prestación correlativa, bien de una forma definitiva o de una forma transitoria (retardando el cumplimiento de la obligación, sin extinguir el contrato y la obligación, y sin que por su falta de cumplimiento el acreedor pueda exigir la correspondiente indemnización de daños y perjuicios).

Concretamente en las obligaciones bilaterales (como en nuestro supuesto, en tanto en cuanto el contrato de agencia es un contrato bilateral porque surgen obligaciones para ambas partes) el contratante afectado por la causa de caso fortuito podrá *suspender* el cumplimiento de su prestación.

En este sentido, la sociedad A podría dejar de cumplir su contrato de agencia (dejándolo en suspenso) sin llegar a pagar comisión alguna al agente ni suministro alguno, basando dicho incumplimiento en la existencia de un hecho imprevisible e inevitable que imposibilitara el cumplimiento del contrato de agencia. Sin embargo, para que la causa de caso fortuito pudiera apreciarse, resulta completamente necesario probar su existencia.

La prueba de la existencia del caso fortuito incumbe al deudor, en este caso a la sociedad A. Así, ya dependerá de cada tribunal apreciar las causas concretas y específicas que prueben que el deudor, en este caso la sociedad A, no puede cumplir ni hacer frente a sus obligaciones en el contrato de agencia, esto es, a suministrar los productos, y a pagar por consiguiente la comisión. En este supuesto, deberán existir pruebas fehacientes que demuestren la existencia de la causa que provocara el caso fortuito, que bien podría estar en la falta de suministro (o en su negativa) por parte de la compañía suministradora a la sociedad A de los productos que a su vez va a suministrar a la sociedad B, en caso contrario el tribunal no apreciará el caso fortuito.

El caso fortuito requeriría una mínima actuación por parte del deudor tendente a poder solicitar o restablecer la situación que ha originado la imposibilidad de cumplimiento de las prestaciones por caso fortuito. Ello significaría dirigirse contra la compañía suministradora para exigirle el cumplimiento del contrato de distribución o, en su caso, su resolución con la correspondiente indemnización por daños y perjuicios.

Así, se deberá probar en este caso lo siguiente:

1. La existencia del contrato de distribución entre la compañía suministradora y la sociedad A (en este sentido se deberían aportar albaranes, facturas, cartas de pedido, documentos de carga de los bienes, y en definitiva todo tipo de documentación relativa a la relación entre la compañía suministradora y la sociedad A).
2. La existencia del contrato de agencia (con el documento privado y diversa documentación de pago al agente sería suficiente).

3. La existencia de una situación fortuita suficiente que imposibilitara la realización y prestación del contrato de agencia, circunstancia que se probaría mediante la aportación de pruebas que argumentaran la falta de suministro de las mercancías por parte de la compañía suministradora.
4. La realización de actividades por parte de la sociedad A tendentes a solventar la situación de imposibilidad sobrevenida.

En segundo lugar, podría llegar a estimarse otra posibilidad, consistente en probar la imposibilidad sobrevenida de la prestación del contrato de agencia, probando que el contrato de agencia se realizó única y exclusivamente con ocasión del contrato de distribución realizado en su día con la compañía suministradora. En este sentido, el CC dispone que el deudor quedará liberado en tanto en cuanto no medie culpa del deudor ni se encuentre en la situación jurídica de moroso, y se pruebe razonable y concluyentemente dicha imposibilidad sobrevenida del deudor para la realización y ejecución del contrato.

Cuando la imposibilidad sobrevenida no se deba a la culpabilidad del deudor, sino que se deba a una imposibilidad ajena a la voluntad del deudor en la propia relación jurídica de agencia, entendemos que ésta podría quedar entonces extinguida. Si por el contrario dicha imposibilidad se debiera a culpa del deudor, entonces sí que cabría la indemnización de daños y perjuicios contra éste, a instancias del acreedor de la obligación (el agente), indemnización que se podría evitar, por parte de la sociedad A, realizando cuantas actuaciones fueran necesarias para que esa imposibilidad pudiera ser evitada o solventada, lo que podría llegar a implicar la posibilidad de extinción del contrato. Ello significaría poder demostrar que se han realizado cuantas actuaciones fueran necesarias para que la compañía suministradora cumpliera su contrato, y por lo tanto restableciera el suministro de las mercancías.

Sin embargo, habría que probar que la imposibilidad sobrevenida se debe a una causa permanente, para que no procediese la indemnización de daños y perjuicios.

Al igual que en el caso fortuito, se necesitarían pruebas concluyentes que manifestaran los siguientes extremos:

1. La existencia del contrato de distribución entre la compañía suministradora y la sociedad A (en este sentido se deberían aportar albaranes, facturas, cartas de pedido, documentos de carga de los bienes y, en definitiva, todo tipo de documentación relativa a la relación).
2. La existencia del contrato de agencia (con el documento privado y diversa documentación de pago al agente sería suficiente).
3. La existencia de una situación de imposibilidad sobrevenida, que se probaría mediante la aportación de pruebas que argumentaran la falta de suministro de las mercancías por parte de

la compañía suministradora. Lo mismo que en el punto tercero del caso fortuito, se debería probar la relación y vinculación entre los contratos de distribución y el de agencia.

4. La realización de actividades por parte de la sociedad A tendentes a solventar la situación de imposibilidad sobrevenida.

Finalmente, señalar que cualquiera de las dos posibilidades requiere la tenencia de pruebas concluyentes que pudieran provocar una opinión favorable de los Tribunales sobre la suspensión o extinción del contrato de agencia.

SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Código Civil, art. 4.º.
- Ley 12/1992 (Contrato de Agencia), art. 1.º.
- SSTs de 8 y 10 de mayo y 31 de octubre de 1986.