

**B. DERECHO
MERCANTIL**

CONTRATO DE AGENCIA

**Núm.
45/2004**

Rubén PÉREZ BAILE
Abogado

• **ENUNCIADO:**

La mercantil ESCASO, S.A. y don X celebraron un contrato mercantil, cuyo objeto era la promoción y venta de manera continuada por don X de los siguientes artículos manufacturados por ESCASO, S.A.: camisetas, pantalones de deporte, chaquetas de punto, etc.

Ambas partes acordaron básicamente las siguientes cláusulas:

- a) Don X gestionará y fomentará la venta de los citados artículos, observando en todo momento los precios, condiciones de venta, etc. en todas aquellas negociaciones en que intervenga.*
- b) Don X realizará su cometido en la ciudad de Madrid, no estando sujeta su actividad a horario alguno.*
- c) El presente contrato no supone una exclusividad de venta de los artículos mencionados.*
- d) Don X se obliga a no realizar actividad alguna que implique competencia hacia ESCASO, S.A. durante la vigencia del presente contrato. Asimismo, dicha obligación se extiende una vez se haya extinguido el presente contrato, durante un periodo de tres años a partir de la terminación del presente contrato.*
- e) Don X no recibirá salario alguno por su actividad. Su retribución consistirá en un 7 por 100 sobre el importe de las ventas que lleguen a buen fin, y que se realicen por su mediación dentro de la zona designada. Todos los gastos que provoque la actividad efectuada por don X serán de su cuenta y riesgo.*
- f) Las comisiones que correspondiera percibir don X por su intervención de acuerdo al presente contrato serán objeto de liquidaciones trimestrales que se remitirán por escrito a ESCASO, S.A., debiendo la citada mercantil prestar su conformidad o rechazo en un plazo máximo de 20 días.*
- g) La duración del contrato se estableció por un plazo de 10 años.*

En el transcurso del primer año de venta, don X consiguió un incremento de un 50 por 100 de las ventas, con respecto al año anterior. En el siguiente año, las ventas se vieron incrementadas espectacularmente en un 75 por 100 más que el año anterior. Aun a pesar de dichos resultados, don X recibió una carta certificada por la cual la empresa ESCASO, S.A. le solicitaba a don X que debía proceder, además de su cometido habitual, a remitir un informe mensual de las perspectivas del mercado, la competencia, los clientes visitados, un resumen de por qué un potencial cliente no ha querido comprar los productos, así como todos aquellos aspectos que considerase relevantes para la empresa.

Don X manifestó a la mercantil ESCASO, S.A. su malestar, dado que el hecho de realizar dicha tarea mensualmente le suponía disponer de un tiempo adicional al ya empleado en su tarea y además le comunicó a la referida mercantil que no se había pactado en el contrato firmado entre ambas partes. Ante la negativa de don X de llevar a cabo la presentación de los mencionados informes, la mercantil ESCASO, S.A. decidió notificar a don X la resolución del contrato, por incumplimiento del mismo.

• **CUESTIONES PLANTEADAS:**

1. ¿Puede la sociedad ESCASO, S.A. resolver el contrato?
2. Características principales de un Contrato de Agencia.
3. ¿Tiene derecho don X a alguna indemnización?
4. ¿Puede la mercantil ESCASO, S.A. exigir el cumplimiento de la cláusula de no competencia a don X tras la resolución del contrato?

• **SOLUCIÓN:**

1. Debemos partir del hecho de que las partes pueden poner fin, de mutuo acuerdo, a la relación jurídica establecida. No obstante, cuando estamos ante un contrato de duración determinada, la misma se pone fin por el transcurso del tiempo pactado. En el presente caso, el contrato se concertó por un plazo de 10 años, no habiendo transcurrido el plazo pactado. No obstante lo anterior, estamos ante un contrato indefinido o de duración determinada, el mencionado contrato puede extinguirse, sin necesidad de preaviso, en los siguientes supuestos:

- Por incumplimiento total o parcial por alguna de las partes, de las obligaciones legal o contractualmente establecidas.
- Cuando la otra parte se declare en quiebra o se admita a trámite su suspensión de pagos.
- Por muerte o declaración de fallecimiento del agente. No se extingue por muerte o declaración de fallecimiento del empresario, si bien pueden interponer denuncia sus sucesores en la empresa.

La mercantil ESCASO, S.A. alega que ha habido un incumplimiento por parte de don X del contrato firmado entre ambas partes. Sin embargo, la obligación que ha surgido con posterioridad a la firma del contrato entre ambas partes e impuesta por la mercantil ESCASO, S.A. no se acordó por ambas partes en el contrato señalado. Ello lógicamente induce a pensar las verdaderas intenciones de la mercantil ESCASO, S.A., ello teniendo en cuenta que las ventas se han incrementado notablemente.

2. Un contrato de Agencia es aquel por el que el agente viene obligado frente a otra persona, de manera estable o continuada, y 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.

El contrato de agencia se rige por lo dispuesto en la Ley 12/1992 en defecto de otra normativa que le sea expresamente aplicable.

El agente debe realizar, por sí mismo o a través de sus dependientes, la promoción y, en caso de atribución expresa, la conclusión de los actos u operaciones de comercio que se le hayan encomendado. Para la realización de este contrato, no se requiere formalidad alguna, pero las partes pueden exigir la formalización por escrito del contrato en cualquier momento de la operación.

Entre las obligaciones del agente se encuentran:

- Debe velar por los intereses del empresario o empresarios por cuya cuenta actúe, ejerciendo su actividad profesional lealmente y de buena fe.
- Desarrollar su actividad de acuerdo con las instrucciones recibidas del empresario.
- Comunicar al empresario toda la información de que disponga siempre que sea necesaria para su buena gestión, sobre todo, acerca de la solvencia de los terceros.
- Recibir en nombre del empresario las reclamaciones que los terceros puedan efectuar sobre los defectos o vicios de los bienes vendidos.
- Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativas a cada empresario por cuya cuenta actúe.
- No competencia, que implica el no ejercer, por su cuenta o por la de otro empresario, alguna actividad profesional igual o análoga respecto a los mismos bienes o servicios a los que debe promover.

En cuanto a los derechos del agente, el mismo tiene derecho a:

- Exigir al empresario el reconocimiento de los bienes vendidos.
- Recibir una relación de las comisiones devengadas por cada acto u operación.
- Solicitar del empresario la exhibición de la contabilidad para verificar sus comisiones.

Las obligaciones del empresario son las siguientes:

- Debe poner a disposición del agente los catálogos, muestrarios, tarifas, etc. que éste necesite para el desarrollo de su profesión.
- Comunicar al agente la aceptación o rechazo de la operación, dentro de un plazo de 15 días.
- Satisfacer la remuneración pactada.

La remuneración del agente puede consistir en una cantidad fija, una comisión o una combinación de las dos anteriores.

3. Debemos distinguir entre la indemnización por clientela y por daños y perjuicios.

- Por clientela: el agente que haya aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente tiene derecho a una indemnización, si su actividad puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario. En el caso que nos ocupa, estamos hablando de una clientela que suele permanecer fija en el tiempo, es decir, no nos encontramos con un cliente que es esporádico, dirigido por una oferta concreta o un precio inferior al de la competencia, que no vaya a permanecer fiel a lo largo del transcurso del tiempo. Además, don X con su labor ha conseguido proporcionar a la mercantil ESCASO, S.A. numerosos clientes y un incremento más que notable, por lo que es lógico que tenga derecho a una indemnización por este concepto.

- Por daños y perjuicios: para los contratos de duración indefinida.

No obstante, no existirá derecho a indemnización cuando el empresario extinga su contrato por causa de incumplimiento de las obligaciones legal o contractualmente establecidas a cargo del agente, haya interpuesto denuncia por el contrato o se haya producido con el consentimiento del empresario una cesión de los derechos y las obligaciones de que era titular el agente.

4. En cuanto a la prohibición de competencia, las partes pueden incluir, entre las estipulaciones del contrato, restricciones o limitaciones a las actividades profesionales a desarrollar por el agente.

El pacto de limitación de competencia no puede tener una duración superior a dos años para los contratos indefinidos desde la extinción del contrato, ni superior al año si éste se hubiese pactado por tiempo menor, como es el caso.

Dicha limitación debe formalizarse por escrito, estipular la zona geográfica concreta y la afectación a la clase de bienes y servicios objeto de las operaciones promovidas por el agente.

En el presente caso, se pactó un plazo de tres años de prohibición de competencia, plazo que no es admitido por la normativa vigente, pero a ello hemos de añadirle que existe una resolución por parte del empresario, que deberá dilucidarse en el Juzgado de no mediar acuerdo entre las partes.

• **SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:**

- **Ley 12/1992 (Contrato de Agencia).**