

**B. DERECHO  
MERCANTIL**

**CONTRATO DE AGENCIA. RECLAMACIÓN  
POR DAÑOS Y PERJUICIOS**

**Núm.  
36/2002**

**Rubén PÉREZ BAILE**  
Abogado

• **ENUNCIADO:**

*La mercantil X decidió con fecha 1 de enero de 1998 contratar un agente, al objeto de expandir sus expectativas de mercado en Francia. Las principales cláusulas que se estipularon en el contrato fueron la obligación del agente de promover y concluir las operaciones en nombre de la empresa, la exclusividad en el territorio designado, una comisión consistente en un porcentaje determinado sobre la facturación neta, etc. En el contrato no se llegó a estipular la duración del mismo. Con el paso del tiempo, la mercantil X, debido al éxito de ventas que se ha conseguido en Francia, decide abrir una oficina propia en dicho país y enviar a su agente a Chile, al objeto de que abra un nuevo mercado.*

*El agente muestra su negativa a dicho destino, puesto que le ha costado mucho trabajo abrir mercado en Francia, por lo que solicita a la mercantil X que le dejen en la oficina abierta en este país. La mercantil X decide prescindir de los servicios del agente, despidiéndolo sin indemnización alguna.*

*El agente no está de acuerdo con el despido y solicita una indemnización por la clientela obtenida, daños y perjuicios y asimismo una cantidad determinada por otras ventas que se llevaron a cabo por la mercantil X en Francia sin conocimiento del agente y por consiguiente sin haber cobrado su correspondiente comisión.*

• **CUESTIONES PLANTEADAS:**

- 1.<sup>a</sup> ¿Qué es un contrato de agencia? ¿Qué cláusulas debería contener un contrato de este tipo?
- 2.<sup>a</sup> ¿Influye en algo, el hecho de que no se fijara un término de duración en el contrato?
- 3.<sup>a</sup> ¿Tiene el agente derecho a las comisiones contratadas por cualquier operación que se concluya en Francia?
- 4.<sup>a</sup> ¿Prospeará la solicitud de indemnización instada por el agente?

• **SOLUCIÓN:**

**1.<sup>a</sup> Cuestión.**

El contrato de agencia es un sistema de colaboración contractual entre dos personas, naturales o jurídicas, en virtud de la cual, una de ellas (agente), promueve por cuenta propia o ajena, en nombre

de otra (empresario), contratos, sobre servicios o bienes, de un modo estable y duradero, con carácter independiente y a cambio de una remuneración. Este contrato suele ser el más utilizado por las empresas para introducir sus mercancías y servicios dentro de un país o territorio ajeno al propio.

Existen figuras afines al contrato de agencia, que deberán ser diferenciadas, como por ejemplo, la similitud existente entre el contrato de agencia y el contrato de comisión. Mientras que en el contrato de agencia, la colaboración del agente con la empresa se realiza de una forma estable y duradera, en el contrato de comisión, en el comisionista concurre el carácter ajeno como en el agente, pero su colaboración u operaciones se realizan con la empresa de forma aislada o no continuada.

Al elaborar un contrato de agencia se deberá tener en cuenta el siguiente contenido:

a) Objeto: la descripción de los bienes o servicios objeto de contrato, así como la descripción de la zona geográfica de actuación.

b) Exclusividad: deberá concretarse si el empresario le confiere al agente el carácter de exclusividad para el territorio designado y/o en el canal de ventas. De concretarse esta exclusividad, el agente tendrá derecho a las comisiones contratadas por cualquier operación que se concluya en dicho territorio, aunque no haya promovido dicha operación. Asimismo, deberá acordarse si el agente puede o no realizar su actividad por cuenta de varios empresarios. Ello es fundamental, puesto que podría haber la posibilidad de existir bienes o servicios que compitan con aquellos objeto de la agencia.

c) Remuneración: puede concretarse una cantidad fija, una comisión o un sistema mixto. También puede pactarse una comisión en función del cumplimiento de unos objetivos.

d) Obligaciones del empresario: deber de actuar de buena fe; satisfacer la remuneración pactada; procurar al agente toda la información posible y catálogos; etc.

e) Obligaciones del agente: deber de actuar de buena fe; seguir las instrucciones del empresario y mantenerlo informado; procurar la promoción diligente de los bienes o servicios; etc.

f) Duración: puede pactarse por tiempo determinado o indefinido.

g) Causas de resolución:

- Cumplimiento del término pactado, en el caso de la extinción del contrato por tiempo determinado.

- En el caso de extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido, se extinguirá por denuncia de cualquiera de las partes mediante preaviso por escrito. El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses. Si el contrato hubiera estado vigente durante un plazo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes (art. 25).

- Incumplimiento de las obligaciones asumidas.

- Insolvencia o quiebra de alguna de las partes.

- Fallecimiento del agente.

h) Indemnizaciones: se debe contemplar las indemnizaciones por clientela y por daños y perjuicios especificadas en la Ley.

i) Comisiones posteriores a la resolución del contrato: se debe contemplar esta posibilidad y en su ausencia, se aplicará la previsión legal.

j) Otros pactos o acuerdos.

**2.ª Cuestión.**

Si no se ha fijado duración determinada en el contrato celebrado entre la empresa y el agente, se entiende que ha sido pactado por tiempo indefinido. En el presente caso, la empresa no estipuló un plazo determinado de duración, por lo que se entenderá que el contrato se ha celebrado por tiempo indefinido.

**3.ª Cuestión.**

Según el artículo 12.2 (Ley 12/1992), cuando el agente tuviera la exclusiva para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, tendrá derecho a la comisión siempre que el acto u operación de comercio se concluyan durante la vigencia del contrato de agencia con persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el acto u operación no hayan sido promovidos ni concluidos por el agente.

Por lo tanto, en este caso, el agente tenía contratado con la empresa la exclusividad del territorio y por lo tanto tendrá derecho a reclamar y cobrar las comisiones de aquellas ventas que se realizaron en Francia durante la vigencia de su contrato y de las que no se le abonaron las correspondientes comisiones, aun a pesar de no haber intermediado en dichas ventas.

No obstante, el artículo 17 de la Ley 12/1992 contempla la posibilidad de la pérdida del derecho a la comisión.

**4.ª Cuestión.**

Cuando se extingue un contrato de agencia, el agente tiene derecho a una indemnización por la obtención de clientela para el empresario, correspondiente al importe medio anual de las remuneraciones percibidas por aquél durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato si fuera inferior a cinco años (art. 28.3).

Evidentemente influirán factores tales como cuánta clientela haya obtenido el agente, la diferencia de la clientela obtenida y los clientes antiguos del empresario, así como la posibilidad de haber pactado en el contrato la no competencia.

En los contratos de duración indefinida, como es la de este caso, sin perjuicio de la indemnización por clientela, en el caso de que el empresario denuncie el contrato, éste vendrá obligado a indemnizar por los daños y perjuicios que se le haya podido causar al agente. La acción para solicitar estas indemnizaciones prescribe al año, a contar desde la extinción del contrato.

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

- **Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.**