

Contratación internacional de agentes comerciales

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR

C U A D E R N O S B Á S I C O S

Contratación internacional de agentes comerciales

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR

Mayo, 2012

© Alfonso Ortega Giménez

© Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
Secretaría de Estado de Comercio
Ministerio de Economía y Competitividad
Paseo de la Castellana, 278
28046 Madrid
Tels.: 91 349 6100/902 349 000
www.icex.es

Publicaciones ICEX
www.icex.es/publicacionesicex-libreria
c.e.: libreria@icex.es; edicion@icex.es

Administración General del Estado (AGE):
<http://www.060.es>

Catálogo de publicaciones de la AGE:
<http://publicacionesoficiales.boe.es>

NIPO: 114190836

Diseño: Juan Manuel Álvarez Junco
Maquetación: Hilario Simón Macías
Impresión: EGRAF, S. A.

Esta obra tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

El ICEX no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Í N D I C E

INTRODUCCIÓN: LA INTERMEDIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA FUNCIÓN DEL AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL	5
CONCEPTO DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL	7
CLASES DE AGENTES COMERCIALES INTERNACIONALES	9
RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE AL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL EN ESPAÑA	12
DIFERENCIAS DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL CON OTROS CONTRATOS INTERNACIONALES SIMILARES: COMISIÓN, REPRESENTANTES DE COMERCIO Y CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	17
RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL	21
ACTUACIÓN DEL AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL	25
OBLIGACIONES DE LAS PARTES	27
REMUNERACIÓN DEL AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL	30

PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA	34
FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO	36
EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL: POR TIEMPO DETERMINADO O POR TIEMPO INDEFINIDO	38
INDEMNIZACIONES A LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL	41
Indemnización por clientela	42
Indemnización por daños y perjuicios	42
Indemnización por prohibición de competencia	43
EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL: JURISDICCIÓN COMPETENTE Y DETERMINACIÓN DE LA LEY APLICABLE	45
Jurisdicción competente	45
Determinación de la ley aplicable	46
EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL EN OTROS PAÍSES	47
En el seno de la UE (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido)	48
Fuera de la UE (Argentina, China, Brasil y EE.UU.)	50
REFLEXIONES FINALES	52
ANEXO: MODELO PROPUESTO DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL	55
BIBLIOGRAFÍA BÁSICA RECOMENDADA	73
ENLACES WEB RECOMENDADOS	75

Introducción: la intermediación en el comercio internacional y la función del agente comercial internacional

Si bien el comercio internacional consiste, en esencia, en comprar y vender, el contrato de compraventa de mercaderías no suele darse en el comercio internacional de un modo químicamente puro, sino acompañado de otros contratos satélite que facilitan y potencian su eficacia. Una de las modalidades contractuales más utilizadas en estos momentos en el ámbito internacional por todo tipo de empresas (y, en concreto, por empresas españolas) para dar a conocer sus productos en el exterior, es el **contrato de agencia comercial internacional**. La función del agente comercial internacional consiste en distribuir bienes y servicios de la forma más interesante desde el punto de vista de la relación coste-beneficio para las empresas que quieren introducirse en nuevos mercados y, en el futuro, establecer sus propias re-

des de distribución, lo que justifica su amplia utilización en el ámbito del comercio internacional.

AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL
=
REDUCCIÓN DE COSTES Y REDUCCIÓN DE RIESGOS

Ahora bien, la selección de un buen agente comercial internacional, la negociación y la firma del oportuno contrato entre empresa y agente, no son cuestiones tan sencillas como parece. De una correcta selección depende la mayor o menor posibilidad de hacer negocios en ese mercado pues, si el agente elegido resulta inadecuado, difícilmente podremos distribuir nuestros productos o prestar servicios en ese mercado.

PROCESO DE SELECCIÓN DE UN AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL

- 1.º** Localización, búsqueda e identificación de candidatos.
- 2.º** Contacto y preselección.
- 3.º** Visita al mercado.
- 4.º** Solicitud de informes de solvencia.
- 5.º** Selección final y firma del contrato.

Nos encontramos, en definitiva, ante una modalidad contractual minuciosamente regulada en el ámbito comunitario, lo que limita, en cierto modo, el juego del principio de la autonomía de la voluntad.

Concepto de contrato de agencia comercial internacional

Esta modalidad contractual de colaboración internacional se presenta como una de las técnicas de distribución de bienes y servicios más eficaces desde el punto de vista coste-beneficio, ya que al no poder las empresas establecerse en cada uno de los países a los que exportan sus productos, la opción de contratar a un experto conocedor del sector y del mercado de destino es la más idónea.

En virtud del contrato de agencia comercial, una persona física o jurídica –denominada *agente*– se obliga frente a otra –denominada *mandante* o *principal*–, 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.

MANDANTE → AGENTE → CLIENTE FINAL

La utilización de los servicios de un agente comercial tiene dos grandes ventajas para el mandante: a) *reducción de costes*: al margen de los gastos en la selección del agente, a este, habitualmente, sólo se lo remunera con una comisión sobre las ventas realizadas. La utilización de sus servicios es una opción notablemente más barata que la venta a través de vendedores propios («representantes de comercio») que tengan que desplazarse al extranjero o que la apertura de una delegación o filial comercial en el exterior; y, b) *reducción de riesgos*: a través del agente, las ventas se diversifican entre diferentes clientes, mientras que en el caso, por ejemplo, del distribuidor, se concentra todo el riesgo en una sola empresa. El agente, conocedor de su mercado, deberá facilitar información financiera y de solvencia sobre las operaciones que vaya realizando.

Clases de agentes comerciales internacionales

Los agentes comerciales internacionales son personas físicas o jurídicas que, de manera continuada o estable, se dedican a intermediar en operaciones de comercio internacional, por cuenta de otros (fabricantes, mayoristas, distribuidores), recibiendo a cambio una remuneración, pero sin asumir el riesgo de las operaciones en que participan.

El agente es un profesional independiente que actúa por cuenta ajena; lleva a cabo su actividad de forma autónoma, organizando su trabajo según sus propios criterios, sin tener que cumplir obligaciones de tipo laboral con las empresas para las que trabaja. Por ello percibe no un sueldo, sino una comisión en función de los resultados que obtenga y,

ocasionalmente, una compensación económica por los gastos en los que incurre.

La mayor parte de los agentes trabajan con una estructura mínima: una pequeña oficina o despacho, equipo de comunicaciones, y el apoyo de una secretaria o ayudante, a veces a tiempo parcial. El éxito de su actividad radica, sobre todo, en poseer información actualizada de carácter comercial, técnico y legal sobre los mercados y productos con los que operan.

En ciertos países como Alemania, Reino Unido o Estados Unidos, existen agentes comerciales con una gran tradición y prestigio, que canalizan un volumen muy significativo del comercio de importación.

AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL

=

AUTONOMÍA, PERMANENCIA Y ESTABILIDAD,
CARÁCTER REMUNERADO Y FACULTAD DE NEGOCIAR
Y/O CONCLUIR OPERACIONES POR CUENTA AJENA

Se pueden distinguir los siguientes tipos de agentes comerciales internacionales, en función de su especialización¹:

- Agentes de importación (*import agents*): orientados hacia la demanda de productos en los mercados donde están ubicados. Tratan de localizar fabricantes de productos en el exterior para satisfacer la cartera de clientes que ya tienen constituida en sus países de origen.

¹ Véase O. LLAMAZARES, *Cómo seleccionar un agente comercial en el exterior*, 2.^a edición, ICEX, Madrid, 2004.

- Agentes de exportación (**export agents**): al contrario que los anteriores, están orientados hacia la oferta. Buscan clientes en mercados exteriores para los productos que se fabrican en sus propios países. La base de su éxito radica en tener una oferta de productos competitivos.
- Agentes de importación-exportación (**brokers**): trabajan en los dos sentidos de las operaciones de comercio exterior, con una amplia gama de productos, buscando la especialización en un número reducido de países o zonas geográficas (a veces, se dedican al comercio bilateral), generalmente con estructuras de distribución poco desarrolladas.
- Agentes generales (**general agents**): aquellos que únicamente trabajan para fabricantes que les garantizan la exclusividad en una zona geográfica, para toda la gama de productos, presentes y futuros, y por un período mínimo de tiempo, generalmente, cinco años. Suelen trabajar, sobre todo, con grandes y medianas empresas que tienen cierto prestigio y marcas consolidadas en sus mercados locales.
- Agentes de compra (**buying agents**): trabajan para clientes como centrales de compras, cadenas de hipermercados, grandes almacenes, fabricantes que consumen un gran volumen de materias primas, etc. Su función consiste en localizar proveedores extranjeros que puedan suministrar productos a precios inferiores a aquellos que sus clientes pagan a los proveedores habituales.

Régimen jurídico aplicable al contrato de agencia comercial internacional en España

Desde la **perspectiva conflictual**, en nuestro ordenamiento jurídico las relaciones entre las partes contratantes –principal y agente– entran en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, relativo a la ley aplicable a las obligaciones contractuales (en lo sucesivo, **Reglamento «Roma I»**)¹; sin embargo, las relaciones externas (principal y/o agente con el tercero) se rigen por el apartado 11 del art. 10 del Código Civil (CC).

Desde una **perspectiva material**, el contrato de agencia está regulado por la Ley 12/1992, de 27 de

¹ *DOUE* L 177/6, de 4 de julio de 2008.

marzo, sobre contrato de agencia², que tiene carácter imperativo y no es de aplicación a los agentes que actúen en mercados secundarios oficiales o reglamentados de valores (en lo sucesivo, Ley 12/1992); esta supone la adaptación del Derecho español a la Directiva 86/653/CE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (en adelante, Directiva 86/653/CE)³; subsidiariamente, son de aplicación las normas del Código de Comercio en materia de comisión mercantil, regulada en los artículos 244 a 302 del Código de Comercio, y de forma residual por las normas del mandato del Código Civil.

Finalmente, en el ámbito de la *Lex Mercatoria*, destaca el Modelo de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de Contrato de Agencia Comercial, de 1991, estandarización de las principales cláusulas que deben figurar en los contratos de agencia circunscritos a la venta –no a la compra– de mercaderías.

² BOE núm. 129, de 29 de mayo de 1992.

³ DOCE núm. L 382 de 31 de diciembre de 1986.

RÉGIMEN JURÍDICO BÁSICO DE LA AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL EN ESPAÑA

RÉGIMEN CONFLICTUAL (COMUNITARIO Y NACIONAL)

1. Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales («Roma I»).

RÉGIMEN MATERIAL (COMUNITARIO Y NACIONAL)

2. Directiva 86/653/CE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.
3. Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia.
4. Código de Comercio.
5. Código Civil.

LEX MERCATORIA

6. Modelo de la CCI de Contrato de Agencia Comercial, de 1991.

La incorporación al Derecho español del contenido normativo de la Directiva 86/653/CE planteó, en su día, dos problemas fundamentales: el primero, de técnica legislativa, hace referencia a si esa incorporación debe realizarse mediante la reforma del Código de Comercio o, por el contrario, mediante una ley especial; el segundo, de política legislativa, es el relativo al contenido de la norma de transposición.

OBJETIVOS DE LA DIRECTIVA 86/653/CE

- 1.º Propiciar la consecución del principio de una competencia no falseada en el seno de la UE, favoreciendo, de esta forma, el buen funcionamiento del mercado común.
- 2.º Asegurar una protección mínima uniforme al agente comercial en sus relaciones con el principal.

La disyuntiva entre la reforma del Código de Comercio y la aprobación de una ley especial se resolvió a favor de la primera. La inclusión del régimen de la agencia dentro del Código de Comercio de 1885 no parecía conveniente, en la medida en que, en los últimos años, la muy importante reforma de la legislación mercantil llevada a cabo se ha desarrollado, fundamentalmente, a través de la aprobación de leyes separadas y no mediante la modificación del articulado de la primera ley mercantil.

El segundo problema aludido, el de política legislativa, se planteó también como consecuencia de la ya señalada falta de tipificación legal de la agencia. Así, la incorporación de las soluciones comunitarias no implicó la armonización de normas legales inexistentes, sino que, en realidad, se optó por una regulación *ex novo* del contrato de agencia, y no limitar el contenido de la ley especial a la Directiva 86/653/CE.

ANÁLISIS DE LA LEY 12/1992, DE 27 DE MAYO, SOBRE EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

Capítulo I.—DISPOSICIONES GENERALES

Se delimita el objeto de la regulación, se define el contrato de agencia, y se determina que el régimen jurídico del contrato de agencia estará configurado bajo el principio general del carácter imperativo de los preceptos de la Ley, salvo expresa previsión en contrario.

Capítulo II.—CONTENIDO DEL CONTRATO

Se divide en cinco secciones. La primera trata de la actuación del agente; la segunda regula las obligaciones de las partes; la tercera se ocupa específicamente de la remuneración; la cuarta presta atención al pacto accidental sobre limitación de la competencia del agente una vez finalizado el contrato; y la quinta trata de la documentación del contrato.

Capítulo III.—EXTINCIÓN DEL CONTRATO

Se distingue entre los casos en que el contrato se hubiera pactado por tiempo determinado o por tiempo indefinido. En el primer caso, se dispone que se extinguirá por el vencimiento del término. Aquellos contratos de duración determinada que se ejecuten por las partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, quedan transformados en contratos de duración indefinida.

Diferencias del contrato de agencia comercial internacional con otros contratos internacionales similares: comisión, representantes de comercio y concesión o distribución comercial

Resulta imprescindible, como cuestión previa, delimitar exactamente a quiénes aludimos con los términos «agentes comerciales» y/o «representantes de comercio». Nos estamos refiriendo, concretamente, a profesionales que llevan a cabo la actividad de promoción y mediación que les es propia para la comercialización de los productos o servicios que constituyen el objeto social de las empresas con las que están vinculados contractualmente a tal fin. La característica fundamental de su actuación es que constituye para esas entidades una «colaboración comercial externa», ya que la llevan a cabo «desde fuera» de la empresa y con autonomía de actuación. Colaboración distinta, pues, de la que denominaríamos «interna», que sería la que realizan «desde dentro» los empleados pertenecientes a su plantilla –y, concretamente,

a su departamento comercial–, ejecutando también funciones de venta, pero bajo la supervisión y control directo de la propia empresa a través de sus directivos o mandos intermedios. Son los que se denominan «viajantes»; «vendedores»; «corredores en plaza», etc. Estos «colaboradores internos» son y han sido siempre «trabajadores ordinarios», cuya situación no ha planteado nunca dudas y que, por lo tanto, es ajena a la problemática que vamos a tratar.

DIFERENCIAS ENTRE AGENTES COMERCIALES Y DISTRIBUIDORES		
	Agente comercial	Distribuidor
Tipo de actividad	Trabaja por cuenta ajena	Trabaja por cuenta propia
Tamaño de empresa	Profesional autónomo, con muy poca estructura	Sociedad mercantil, con una estructura desarrollada
Nivel de riesgo	No asume el riesgo de las operaciones, ya que no compra la mercancía	Asume el riesgo de las operaciones; adquiere en firme los productos
Remuneración	Comisión sobre las ventas que se realicen (reembolso de gastos, en ciertos casos)	Margen comercial entre el precio de compra y el precio de venta
Control del mercado	Menor: el exportador conoce y trata directamente con los clientes	Mayor: los clientes son del distribuidor, no del exportador
Información	Debe facilitar información detallada de su mercado a los exportadores que representa	Posiblemente se reservará la información más valiosa sobre su mercado y sus clientes

	Agente comercial	Distribuidor
Servicios	Generalmente, no tiene capacidad para gestionar la operativa de comercio exterior	Tiene medios para realizar cada fase del proceso de exportación (transporte, almacenamiento, distribución, postventa)
Comunicación	No decide sobre la política de comunicación internacional del exportador	Participa activamente en las estrategias y acciones de comunicación
Grado de compromiso	Bajo: relación a corto plazo para tantear el mercado y ver qué posibilidades ofrece	Alto: se trata de establecer una relación a largo plazo, estable y beneficiosa para ambas partes
Relación contractual	Normativa de la UE, protectora para el agente en determinados casos (indemnización por clientela)	No existe una regulación legal específica para el contrato de distribución, basándose en los pactos que establezcan las partes

Fuente: O. LLAMAZARES, *Cómo seleccionar un agente comercial en el exterior*, 2.ª edición, ICEX, Madrid, 2004.

Una vez tomada la decisión de poner en manos de una persona ajena a la empresa la introducción de nuestros productos o servicios en un mercado nuevo, es necesario concretar una serie de elementos que deben figurar en el contrato, y definir las recomendaciones para estar legalmente protegidos.

CHECKLIST – CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

- ¿Voy a establecer un período de prueba antes de cerrar el contrato?
- ¿Tengo claro si me interesa ceder al agente comercial la exclusividad de mi producto o servicio?
- ¿Es el contrato más adecuado para nuestra actuación en ese mercado?
- ¿Cuáles son los elementos (subjetivos y objetivos) que deben estar presentes en el contrato?
- ¿Protege el contrato los intereses de las partes?
- ¿Cuáles serán las obligaciones del agente comercial?
- ¿Cuáles serán las obligaciones del mandante?
- ¿Duración del contrato?
- ¿Se considerará competente el juez del país del empresario o del agente comercial?
- ¿Se ha previsto el arbitraje como mecanismo alternativo a la vía de resolución judicial de posibles controversias entre el empresario y el agente comercial?
- ¿He analizado adecuadamente la legislación en materia de contratación comercial en el país del agente comercial?

Rasgos característicos del contrato de agencia comercial internacional

Las empresas que buscan introducirse en un nuevo mercado recurren, generalmente, a alguna forma de intermediación comercial, entre las cuales la figura del agente y la del distribuidor son las más utilizadas. Las diferencias entre ambas son significativas: tipo de actividad, tamaño de empresa, nivel de riesgo, remuneración, control del mercado, prestación de servicios, etc.

AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL

=

INTERMEDIARIO INDEPENDIENTE

Frente a otras modalidades de colaboración comercial internacional, el contrato de agencia

comercial internacional es único y diferente; y lo es, porque presenta los siguientes rasgos diferenciadores:

- 1.º Duración:** se trata de un contrato de duración, en cuanto que origina una relación jurídica duradera entre las partes, ya que el agente se obliga frente al principal de manera continuada o estable. El contrato de agencia exige permanencia o estabilidad. Eso sí, tan «permanente» es una agencia por tiempo indeterminado, como una agencia por un año o por varios.
- 2.º Independencia del agente:** el agente es un empresario independiente, de forma que pueda organizarse su actividad profesional conforme a sus propios criterios.

La diferencia fundamental entre el representante de comercio y el agente comercial radica precisamente en esa independencia o autonomía, que falta en el primero. El agente puede ser un mero negociador, esto es, una persona dedicada a promover actos y operaciones de comercio, o asumir también la función de concluir los promovidos por él.

Se presumirá que existe dependencia cuando quien se dedique a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios.

Así, no se considerarán agentes los representantes y viajantes de comercio dependientes ni, en general, las personas que se encuentren vinculadas por una relación laboral, sea común o especial, con el empresario por cuya cuenta actúan.

3.º **Carácter retribuido del agente:** el contrato de agencia es un contrato bilateral oneroso, en cuanto que la actividad del agente ha de ser remunerada. Por otra parte, la ausencia de estipulación expresa sobre este punto en el contrato no significa que sea gratuito, sino que la remuneración tiene que fijarse conforme a los usos.

4.º **Promoción y/o conclusión de actos de comercio:** el agente se obliga frente al principal a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos.

El agente comercial no actúa por cuenta propia sino ajena, sea por cuenta de uno o de varios empresarios: no se incluye la exclusiva como rasgo definidor, y cuando concluye actos y operaciones de comercio debe hacerlo en nombre del principal.

5.º **Riesgo y ventura de las operaciones:** el agente no asume el riesgo de las operaciones que promueve o contrata por cuenta ajena.

6.º **Contrato escrito:** cada una de las partes contratantes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización por escrito del contrato de agencia, en el que se harán constar las modificaciones que, en su caso, se hubieran introducido en el mismo.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Se trata de un contrato consensual, bilateral, de naturaleza mercantil.
2. El agente es autónomo e independiente.
3. Los servicios son prestados por el agente de manera continuada y duradera.
4. El agente debe ser remunerado.
5. El agente no responderá, salvo pacto en contrario, del riesgo y ventura de las operaciones que realice en nombre del principal.
6. El contrato debe formalizarse por escrito, cuando así sea requerido por alguna de las partes.

Actuación del agente comercial internacional

El agente deberá realizar, por sí mismo o por medio de sus dependientes, la promoción y, en su caso, la conclusión de los actos u operaciones de comercio que se le hubieren encomendado. La actuación por medio de subagentes requerirá autorización expresa del empresario. Cuando el agente designe la persona del subagente, responderá de su gestión.

El agente está facultado para promover los actos u operaciones objeto del contrato de agencia, pero sólo podrá concluirlos en nombre del empresario cuando tenga atribuida esta facultad.

Salvo pacto en contrario, el agente puede desarrollar su actividad profesional por cuenta de varios empresarios. En todo caso, necesitará el consentimiento del empresario con quien haya celebrado un

contrato de agencia para ejercer por su propia cuenta o por cuenta de otro empresario una actividad profesional relacionada con bienes o servicios que sean de igual o análoga naturaleza, y concurrentes o competitivos con aquellos cuya contratación se hubiera obligado a promover.

El agente está facultado para exigir en el acto de la entrega el reconocimiento de los bienes vendidos, así como para efectuar el depósito judicial de dichos bienes en el caso de que el tercero rehusara o demorase sin justa causa su recibo.

Obligaciones de las partes

En el contexto de lo determinado en el epígrafe anterior, son **obligaciones del agente** las siguientes:

- 1.^a** En el ejercicio de su actividad profesional, el agente deberá actuar lealmente y de buena fe, velando por los intereses del empresario o empresarios por cuya cuenta actúe. Debe emplear la diligencia de un ordenado comerciante, esforzándose por promover, negociar o concluir la venta de los productos; realizar todos aquellos actos de comunicación en relación con el empresario y respecto de toda la información de que disponga relativa a las operaciones que se le han confiado, y en particular la que se refiere a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión; deberá

también obedecer al empresario y adecuarse a las instrucciones generales que este le dé, siempre que no afecten a su independencia; abstenerse de comunicar a terceros los secretos comerciales o industriales de su comitente; podrá recibir en nombre del empresario reclamaciones de terceros sobre vicios acerca de la calidad o cantidad de los bienes vendidos o servicios prestados.

- 2.^a** Ocuparse con la diligencia de un ordenado comerciante de la promoción y, en su caso, de la conclusión, de los actos u operaciones que se le hubieren encomendado.
- 3.^a** Comunicar al empresario toda la información de que disponga, cuando sea necesaria para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción y, en su caso, conclusión, se le hubieren encomendado, así como, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.
- 4.^a** Desarrollar su actividad con arreglo a las instrucciones razonables recibidas del empresario, siempre que no afecten a su independencia.
- 5.^a** Recibir en nombre del empresario cualquier clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos y de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque no las hubiera concluido.
- 6.^a** Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

Por otra parte, serán **obligaciones del principal**:

- 1.^a En sus relaciones con el agente, el empresario deberá actuar lealmente y de buena fe.
- 2.^a Poner a disposición del agente, con antelación suficiente y en cantidad apropiada, los muestrarios, catálogos, tarifas y demás documentos necesarios para el ejercicio de su actividad profesional.
- 3.^a Procurar al agente todas las informaciones necesarias para la ejecución del contrato de agencia y, en particular, advertirle, desde que tenga noticia de ello, cuando prevea que el volumen de los actos u operaciones va a ser sensiblemente inferior al que el agente hubiera podido esperar.
- 4.^a Satisfacer la remuneración pactada.
- 5.^a Dentro del plazo de quince días, el empresario deberá comunicar al agente la aceptación o el rechazo de la operación comunicada. Asimismo deberá comunicar al agente, dentro del plazo más breve posible, habida cuenta de la naturaleza de la operación, la ejecución, ejecución parcial o falta de ejecución de esta.

Remuneración del agente comercial internacional

La remuneración del agente consistirá en una cantidad fija, en una comisión o en una combinación de los dos sistemas anteriores. En defecto de pacto, la retribución se fijará de acuerdo con los usos de comercio del lugar donde el agente ejerza su actividad. Si estos no existieran, percibirá el agente la retribución que fuera razonable teniendo en cuenta las circunstancias que hayan concurrido en la operación.

Desde la perspectiva del empresario, lo habitual es optar por un sistema de remuneración basado en el devengo de comisiones en función de las ventas promovidas por el agente. En este sentido, debemos hacernos eco de dos posibles situaciones:

- 1.^a Comisión por actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia:** es

necesario tener en cuenta que: **a)** por los actos y operaciones que se hayan concluido durante la vigencia del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes: que el acto u operación de comercio se haya concluido como consecuencia de la intervención profesional del agente; o que el acto u operación de comercio se haya concluido con una persona respecto de la cual el agente hubiera promovido y, en su caso, concluido con anterioridad un acto u operación de naturaleza análoga; y, **b)** 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 haya sido promovido ni concluido por el agente.

- 2.^a Comisión por actos u operaciones concluidos con posterioridad a la extinción del contrato de agencia:** es necesario tener en cuenta asimismo que el agente tendrá derecho a la comisión por los actos u operaciones de comercio que se hayan concluido después de la terminación del contrato de agencia, cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes: *a)* que el acto u operación se deban principalmente a la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato, siempre que se hubieran concluido dentro de los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato; *b)* que el empresario o el agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del contrato de agencia, siempre que el agente hubiera tenido derecho a

percibir la comisión de haberse concluido el acto u operación de comercio durante la vigencia del contrato, y *c*) el agente no tendrá derecho a la comisión por los actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia, si dicha comisión correspondiera a un agente anterior, salvo que, en atención a las circunstancias concurrentes, fuese equitativo distribuir la comisión entre ambos agentes.

Además, varias cuestiones en relación con este habitual sistema de remuneración merecen nuestra atención:

- a) Devengo de comisión:** la comisión se devengará en el momento en que el empresario hubiera ejecutado o hubiera debido ejecutar el acto u operación de comercio, o estos hubieran sido ejecutados total o parcialmente por el tercero.
- b) Derecho de información del agente:** el empresario entregará al agente una relación de las comisiones devengadas por cada acto u operación, el último día del mes siguiente al trimestre natural en que se hubieran devengado, en defecto de pacto que establezca un plazo inferior. En la relación se consignarán los elementos esenciales que hayan servido de base para el cálculo del importe de las comisiones. Por su parte, el agente tendrá derecho a exigir la exhibición de la contabilidad del empresario en los particulares necesarios para verificar todo lo relativo a las comisiones que le correspondan, y en la forma prevista en el Código de Comercio. Igualmente, tendrá derecho a que se le proporcionen las informaciones de que disponga el empresario y que sean necesarias para verificar su cuantía.

- c) Pago de la comisión:** la comisión se pagará no más tarde del último día del mes siguiente al trimestre natural en el que se hubiese devengado, salvo que se hubiere pactado pagarla en un plazo inferior.
- d) Pérdida del derecho a la comisión:** el agente perderá el derecho a la comisión si el empresario prueba que el acto u operaciones concluidas por intermediación de aquel entre este y el tercero no han sido ejecutados por circunstancias no imputables al empresario. En tal caso, la comisión que hubiera percibido el agente a cuenta del acto u operación pendiente de ejecución, deberá ser restituida inmediatamente al empresario.
- e) Reembolso de gastos:** salvo pacto en contrario, el agente no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le hubiera originado el ejercicio de su actividad profesional.
- f) Garantía de las operaciones a cargo del agente:** el pacto por cuya virtud el agente asuma el riesgo y ventura de uno, de varios o de la totalidad de los actos u operaciones promovidos o concluidos por cuenta de un empresario, será nulo si no consta por escrito y con expresión de la comisión a percibir.

Prohibición de competencia

Entre las estipulaciones del contrato de agencia, las partes podrán incluir una restricción o limitación de las actividades profesionales a desarrollar por el agente una vez extinguido dicho contrato. El pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a dos años a contar desde la extinción del contrato de agencia. Si el contrato de agencia se hubiere pactado por un tiempo menor, el pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a un año.

REQUISITOS DE VALIDEZ DEL PACTO DE LIMITACIÓN DE LA COMPETENCIA

- 1.º Deberá formalizarse por escrito.
- 2.º Sólo podrá extenderse a la zona geográfica o a esta y al grupo de personas confiados al agente y sólo podrá afectar a la clase de bienes o de servicios objeto de los actos u operaciones promovidos o concluidos por el agente.

Formalización del contrato

Cada una de las partes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización por escrito del contrato de agencia, en el que se harán constar las modificaciones que, en su caso, se hubieran introducido en el mismo.

SUPUESTO PRÁCTICO

La empresa española LADY OF ELCHE, S.L. con domicilio en España se dedica a la comercialización de dátiles. En su afán de abrir mercado, pretende comercializar sus productos en toda la UE y ha decidido que Italia va a ser su primer objetivo, y que para penetrar en dicho mercado lo mejor es contar con un buen agente comercial internacional y, en este sentido, ha contactado con BRUNO CAPITO, para suscribir con él un contrato de agencia comercial internacional.

No obstante, antes de la firma del mencionado contrato, LADY OF ELCHE, S.L. conoce, por su asesor en Derecho del Comercio Internacional, que la legislación italiana establece que para que un contrato de agencia comercial sea válido, el agente que lo suscriba tendrá que estar inscrito obligatoriamente en el Registro de Agentes y Representantes de Comercio. Si no fuese así, el contrato de agencia sería nulo y, consecuentemente, el agente que lo ha suscrito no podría reclamar judicialmente las comisiones e indemnizaciones correspondientes a la actividad por él ejercida. Así que antes de la firma del contrato de agencia comercial internacional con BRUNO CAPITO, el Asesor en Contratación Internacional de LADY OF ELCHE, S.L. se plantea si la **normativa italiana es conforme al contenido de la Directiva 86/653/CE.**

SOLUCIÓN

La Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes, se opone a una normativa nacional que supedita la validez de un contrato de agencia a la inscripción del agente comercial en un Registro establecido a tal efecto¹.

¹ Sentencia del Tribunal de Justicia, Sala Primera, de 30 de abril de 1998. Barbara Bellone contra Yokohama SpA. Petición de decisión prejudicial: Tribunale di Bologna, Italia. Directiva 86/653/CEE. Agentes comerciales independientes. Normativa nacional que prevé la nulidad de los contratos de agentes comerciales celebrados por personas que no estén inscritas en el Registro de agentes. Asunto C-215/97.

Extinción del contrato de agencia comercial internacional: por tiempo determinado o por tiempo indefinido

El contrato de agencia podrá pactarse por tiempo determinado o indefinido. Si no se hubiera fijado una duración determinada, se entenderá que el contrato ha sido pactado por tiempo indefinido.

La extinción del contrato de agencia se puede producir por diversos motivos, además del cumplimiento del tiempo para los de duración determinada. Así, por ejemplo, por voluntad de los contratantes; por denuncia unilateral por parte de cualquiera de los contratantes; por iniciativa de cualquiera de los contratantes, siempre y cuando la otra parte haya incumplido de forma total o parcial sus obligaciones; cuando se produzca la quiebra o concurso de acreedores, suspensión de pagos o concurso voluntario, o cualquier otro tipo de insolvencia patrimonial de

cualquiera de los contratantes; cuando uno de los contratantes es una persona jurídica y se procede a su disolución; o por fallecimiento, jubilación, invalidez o por enfermedad total e irreversible del agente.

Se articulan tres formas de extinción del contrato de agencia comercial internacional: *a)* extinción del contrato por tiempo determinado; *b)* extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido; y, *c)* extinción por causa de muerte, según se recoge en el cuadro siguiente.

EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

A) Extinción del contrato POR TIEMPO DETERMINADO

El contrato de agencia convenido por tiempo determinado se extinguirá por cumplimiento del término pactado. No obstante, los contratos de agencia por tiempo determinado que continúen siendo ejecutados por ambas partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, se considerarán transformados en contratos de duración indefinida.

B) Extinción del contrato de agencia POR TIEMPO INDEFINIDO: el preaviso

El contrato de agencia de duración indefinida, se extinguirá por la denuncia unilateral 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 de agencia hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes. Las partes podrán pactar mayores plazos de preaviso, sin que el plazo para el preaviso del agente pueda ser inferior, en ningún caso, al establecido para el

preaviso del empresario. Salvo pacto en contrario, el final del plazo de preaviso coincidirá con el último día del mes. Para la determinación del plazo de preaviso de los contratos por tiempo determinado que se hubieren transformado por ministerio de la ley en contratos de duración indefinida, se computará la duración que hubiera tenido el contrato por tiempo determinado, añadiendo a la misma el tiempo transcurrido desde que se produjo la transformación en contrato de duración indefinida.

Ahora bien, cada una de las partes de un contrato de agencia pactado por tiempo determinado o indefinido podrá dar por finalizado el contrato en cualquier momento, sin necesidad de preaviso, en los siguientes casos:

- a) Cuando la otra parte hubiere incumplido, total o parcialmente, las obligaciones legal o contractualmente establecidas.
- b) Cuando la otra parte hubiere sido declarada en estado de quiebra o concurso de acreedores, suspensión de pagos o concurso voluntario, o cualquier otro tipo de insolvencia patrimonial, o cuando haya sido admitida a trámite su solicitud de suspensión de pagos.

C) Extinción POR CAUSA DE MUERTE

El contrato de agencia se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del agente. No se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del empresario, aunque puedan denunciarlo sus sucesores en la empresa con el preaviso que proceda.

Indemnizaciones a la extinción del contrato de agencia comercial internacional

El contrato de agencia comercial internacional genera el derecho a una triple indemnización a favor del agente (además, de la que, en su caso, pueda corresponderle al agente comercial por la falta de preaviso, a que nos hemos referido anteriormente).

EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL
INTERNACIONAL

=

INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA + INDEMNIZACIÓN
POR DAÑOS Y PERJUICIOS + INDEMNIZACIÓN POR
PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA

(+ FALTA DE PREAVISO)

INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiere 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.

El derecho a la indemnización por clientela, que existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente, no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o durante todo el período de duración del contrato, si este fuese inferior.

INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS

El empresario que denuncie unilateralmente el contrato de agencia de duración indefinida, vendrá obligado a indemnizar los daños y perjuicios que, en su caso, la extinción anticipada haya causado al agente, siempre que la misma no permita la amortización de los gastos que el agente, instruido por el empresario, haya realizado para la ejecución del contrato.

No obstante, el agente no tendrá derecho a la indemnización por clientela o de daños y perjuicios:

- a) Cuando el empresario hubiese extinguido el contrato por causa de incumplimiento de las obligaciones legal o contractualmente establecidas a cargo del agente.
- b) Cuando el agente hubiese denunciado el contrato, salvo que la denuncia tuviera como causa circunstancias imputables al empresario, o se fundara en la edad, la invalidez o la enfermedad del agente y no pudiera exigírsele razonablemente la continuidad de sus actividades.
- c) Cuando, con el consentimiento del empresario, el agente hubiese cedido a un tercero los derechos y las obligaciones de que era titular en virtud del contrato de agencia.

La acción para reclamar la indemnización por clientela o la indemnización de daños y perjuicios prescribirá un año después de la extinción del contrato.

INDEMNIZACIÓN POR PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA

Entre las estipulaciones del contrato de agencia, las partes podrán incluir una restricción o limitación de las actividades profesionales a desarrollar por el agente una vez extinguido dicho contrato, a cambio de la oportuna indemnización a favor del agente.

El pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a dos años a contar desde la extinción del contrato de agencia. Si el contrato de agencia se hubiere pactado por un tiempo menor, el pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a un año.

El pacto de limitación de la competencia, que deberá haberse formalizado por escrito para su validez, sólo podrá extenderse a la zona geográfica o a esta y al grupo de personas confiados al agente y sólo podrá afectar a la clase de bienes o de servicios objeto de los actos u operaciones promovidos o concluidos por el agente.

El contrato de agencia comercial internacional: jurisdicción competente y determinación de la ley aplicable

JURISDICCIÓN COMPETENTE

La competencia para el conocimiento de las acciones derivadas de los contratos de agencia comercial cuyo ámbito de actuación se desarrolle dentro de la UE (contratos de agencia comercial «internacionales») corresponderá a los juzgados y tribunales libremente elegidos por las partes (arts. 24 o 23 del Reglamento “Bruselas I”) o, en su defecto, a los del lugar donde se encuentre domiciliado el demandado –ya sea el agente o el principal– (art. 2 del Reglamento «Bruselas I»¹) y/o a los del lugar donde el

¹ Reglamento CE 44/2001, del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (DOCE L 12/1 de 16 de enero de 2001)..

agente comercial preste sus servicios (art. 5.1 del Reglamento «Bruselas I»).

En el caso de los contratos de agencia comercial que se desarrollen exclusivamente en España (contratos de agencia comercial «no internacionales»), el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de agencia comercial corresponderá al juez del domicilio del agente, siendo nulo cualquier pacto en contrario (Disposición Adicional Segunda de la Ley 12/1992).

DETERMINACIÓN DE LA LEY APLICABLE

El contrato se regirá por **la ley elegida por las partes**. Esta elección deberá manifestarse expresamente o resultar de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso. Por esta elección, las partes podrán designar la ley aplicable a la totalidad o solamente a una parte del contrato (artículo 3.1 del Reglamento «Roma I»).

A falta de elección, el contrato se regirá por la ley del país donde el agente comercial tenga su residencia habitual (artículo 4.1.b) del Reglamento «Roma I»).

El contrato de agencia comercial internacional en otros países

En este epígrafe se ofrece una sucinta comparación del tratamiento jurídico de los principales elementos del contrato de agencia comercial internacional en otros países, tanto de la UE como de fuera de ella, con el fin de poder comparar con el tratamiento jurídico en España (Ley 12/1992).

EN EL SENO DE LA UE (ALEMANIA, FRANCIA, ITALIA Y REINO UNIDO)

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido
Requisitos formales	No se requiere formalidad ni registro alguno.	No se requiere formalidad ni registro alguno.	No se requiere formalización del contrato por escrito, pero sí el registro en la Cámara de Comercio local como agente.	No se requiere formalidad ni registro alguno.
Exclusividad	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato. En caso de no hacerlo en el contrato, este se considerará no exclusivo.	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato. En caso de no hacerlo en el contrato, este se considerará no exclusivo.	Las partes determinarán la no exclusividad del contrato. En caso de no hacerlo en el contrato, este se considerará exclusivo.	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato. En caso de no hacerlo en el contrato, este se considerará no exclusivo.
Remuneración	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado (durante la duración del contrato y después de la terminación del contrato, dentro de un período razonable).	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado (durante la duración del contrato y después de la terminación del contrato, dentro de un período razonable).	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado (durante la duración del contrato y después de la terminación del contrato, dentro de un período razonable).	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado (durante la duración del contrato y después de la terminación del contrato, dentro de un período razonable).

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido
Extinción	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso (1 mes por cada año de contrato, con un máximo de 6 meses).	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso (1 mes por cada año de contrato, con un máximo de 6 meses).	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso (1 mes por cada año de contrato, con un máximo de 6 meses).	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso (1 mes durante el primer año de contrato, 2 durante el segundo, y 3 a partir del tercer año).
Prohibición de competencia	Las partes podrán acordarla durante y después del contrato (por un tiempo no superior a dos años).	Las partes podrán acordarla durante y después del contrato (por un tiempo no superior a dos años).	Las partes podrán acordarla durante y después del contrato (por un tiempo no superior a dos años).	Las partes podrán acordarla durante y después del contrato (por un tiempo no superior a dos años).
Duración	Por tiempo determinado o indefinido.	Por tiempo determinado o indefinido.	Por tiempo determinado o indefinido.	Por tiempo determinado o indefinido.
Prescripción de las acciones	El plazo de prescripción de la indemnización por clientela será de 1 año; cualquier otro tipo de reclamación deberá efectuarse en el plazo de 3 años desde la finalización del contrato.	El plazo de prescripción de la indemnización por daños y perjuicios será de 1 año; cualquier otro tipo de reclamación deberá efectuarse en el plazo de 5 años desde la finalización del contrato.	Reclamación de comisiones: 5 años. Indemnización por extinción del contrato: 10 años (aunque deberá anunciarse al empresario en el plazo de un año).	El plazo de prescripción de la indemnización por clientela o daños y perjuicios (a elección del agente) será de 1 año; cualquier otro tipo de reclamación deberá efectuarse desde la finalización del contrato en el plazo previsto por la Ley inglesa con carácter general en esta materia.

FUERA DE LA UE (ARGENTINA, CHINA, BRASIL, EE.UU.)

	Argentina	China	Brasil	Estados Unidos
Forma del contrato	No se requiere formalidad ni registro alguno.	No se requiere formalización escrita.	Se requiere la inclusión en el contrato de determinados términos y condiciones y el registro del agente.	Se requiere formalización del contrato por escrito, en buena parte de los EE.UU.
Exclusividad	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato.	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato.	Se presume la exclusividad del agente en la zona territorial determinada en el contrato.	Las partes determinarán la exclusividad o no del contrato.
Remuneración	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado (durante la duración del contrato y después de la terminación del contrato).	Las partes podrán acordar libremente el momento de pago.	Las comisiones deberán pagarse al agente durante los 15 días siguientes al pago de los bienes adquiridos por el comprador.	Derecho del agente a las comisiones por las transacciones que él haya procurado sólo durante la duración del contrato.
Extinción	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso.	No se requiere ningún requisito, ni un plazo mínimo de preaviso.	No se requiere ningún requisito formal, salvo el plazo de preaviso de 90 días.	No se requiere ningún requisito formal, ni un plazo mínimo de preaviso.



	Argentina	China	Brasil	Estados Unidos
Prohibición de competencia	Las partes podrán acordarla durante y después del contrato (por un tiempo determinado).	No se prevé una prohibición específica en relación con la realización por el agente de actividades de competencia con el empresario.	Las partes podrán acordarla, por escrito, después del contrato (por un tiempo determinado).	No se prevé una prohibición específica en relación con la realización por el agente de actividades de competencia con el empresario.
Duración	Por tiempo determinado o indefinido.	Por tiempo determinado o indefinido.	El contrato se presumirá por tiempo indefinido en determinados supuestos legalmente establecidos.	Por tiempo determinado o indefinido.
Prescripción de las acciones	Deberá ser analizada según cada caso.	Cualquier tipo de reclamación deberá efectuarse en el plazo de dos años desde la finalización del contrato.	El plazo de prescripción de la indemnización por clientela será de cinco años.	Deberá ser analizada según cada caso.

Reflexiones finales

PRIMERA.—La correcta elección del canal de implantación en los mercados exteriores se ha convertido en el caballo de batalla de toda empresa que quiere subirse al tren de la internacionalización. En este sentido, cobra especial relevancia la colaboración comercial, siendo el contrato de agencia comercial internacional un buen camino para llegar al éxito empresarial internacional.

SEGUNDA.—El contrato de agencia comercial internacional es el acuerdo de colaboración más frecuente entre empresarios de diferentes países. En virtud del contrato de agencia, el agente se compromete de forma duradera a la prospección y visita de la clientela, a negociar y, eventualmente, concluir contratos de venta en nombre y por cuenta de la empresa. Pero en la práctica, el término «agente»

es, a veces, utilizado inadecuadamente; se denomina erróneamente «agente» a quien, por su cuenta y riesgo, adquiere los bienes que revende a sus propios clientes, es decir, al correctamente denominado «distribuidor».

También hay que distinguir el concepto de agente comercial del de representante de comercio, vinculado a la empresa mediante un contrato de trabajo. Las legislaciones de los distintos países presentan diferencias en lo que se refiere al régimen jurídico de la agencia comercial. Por este motivo, es importante asegurarse de que el contrato pactado no incluya ninguna cláusula incompatible con normas imperativas de la ley elegida libremente por las partes contratantes.

TERCERA.—Existen diferencias internacionales en el tratamiento de la figura del agente comercial; así, mientras en algunos países de Oriente Medio y en Argelia está prohibido que el intermediario sea extranjero, y en países bajo la influencia de la extinta URSS (como Cuba, por ejemplo), esta actividad comercial se reservaba a organismos y empresas públicas, en el ámbito de la UE el tratamiento de esta figura contractual –o, al menos, las cuestiones referentes a qué se entiende por agente, el derecho a remuneración por su intermediación y el derecho a ser indemnizado, así como a preaviso en caso de extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido–, se encuentra armonizado por la ya mencionada Directiva 86/653/CE.

La Ley 12/1992 supone la adaptación al Derecho español de la misma. Ahora bien, el hecho de que la Ley derive de una directiva comunitaria implica que el contrato de agencia tenga una regulación «prácticamente uniforme» en todos los

países comunitarios, aunque, como hemos podido apreciar, existen algunas diferencias. Eso sí, la elección de la ley española como ley rectora de un contrato de agencia comercial internacional implicará, en la práctica, la aplicación de la mencionada Ley 12/1992.

Anexo: modelo propuesto de contrato de agencia comercial internacional

Las provisiones que afectan más directamente a la redacción de un contrato de agencia comercial internacional entre las partes son las siguientes:

(1.^a) ENCABEZAMIENTO E IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTES

- Identificar con precisión al principal y al agente.
- Definición de los términos del apoderamiento del agente.
- Posibilidad de recurrir a subagentes por cuenta y riesgo del agente.

(2.^a) IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS OBJETO DEL CONTRATO

- Hacer constar que el nombramiento del agente sólo afecta a determinados productos, los cuales conviene especificar lo más exactamente posible en un anexo.

- Incorporar una mención a la obligación del agente de comunicar al principal la información acerca del estado del mercado respecto del producto.
- Especificar las condiciones de colaboración del agente con el principal a efectos de una eventual retirada del producto por razones tecnológicas, sanitarias, etc.

(3.ª) DETERMINACIÓN DEL TERRITORIO CONTRACTUAL

- Hacer constar que el nombramiento del agente sólo afecta al territorio especificado en el contrato. Conviene especificar lo más exactamente posible dicho territorio tanto en términos positivos («El fabricante nombra al agente representante exclusivo para el territorio de...») como negativos («El agente se obliga a no negociar contratos con clientes situados fuera de su territorio.»).

(4.ª) IDENTIFICACIÓN DE LA CLIENTELA CONTRACTUAL

- Hacer constar la clientela del principal y del agente en el territorio especificado en el contrato a la firma del mismo.

(5.ª) DERECHOS DE EXCLUSIVIDAD

- Compromiso del principal de conceder o no a otra persona distinta del agente la representación o venta de los productos contractuales, en el territorio contractual.
- Reserva por parte del principal de la posibilidad de venta directa a determinados clientes contractuales, con obligación de informar al agente y de satisfacer a este la pertinente comisión.
- Compromiso por parte del principal de extender condiciones contractuales análogas a las pactadas al resto de eventuales agentes.

(6.ª) OBLIGACIONES DEL AGENTE

- Mínimos de ventas.
- Custodia de las cantidades cobradas.

- Informes de actividad.
- Descripción pormenorizada de las actividades a desempeñar. Mención genérica de la obligación de desarrollar sus funciones con la debida diligencia.
- Condiciones de entrega, conservación y venta de los productos contractuales.
- Prohibición de competencia.

(7.^a) OBLIGACIONES DEL MANDANTE

- Régimen de comisiones y procedimiento para su cálculo. Indemnizaciones al agente por desplazamientos y gastos. Forma y moneda de pago. Garantías. Pago de los impuestos o cualquier otro tipo de exacción fiscal sobre la remuneración del agente.
- Régimen de la aceptación, rechazo y ejecución de los pedidos del agente. Proporcionar toda la información precisa para facilitar el ejercicio de las funciones del agente: condiciones de venta, alteraciones de las mismas, listados de precios y productos, etc.
- Régimen de asistencia técnica y formación profesional del agente. Sufragar los gastos del material publicitario comercial.
- Indemnizar al agente por los perjuicios que este pudiera sufrir en el desempeño de sus funciones o a la terminación anticipada del contrato.

(8.^a) DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL

- Uso de marcas y signos distintivos. Licencias de fabricación en el territorio contractual. Prohibición de divulgación del secreto industrial y/o comercial.

(9.^a) ENTRADA EN VIGOR Y FIN DEL CONTRATO

- Duración del contrato.

(10.^a) RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS (TRIBUNALES COMPETENTES O ARBITRAJE) Y DETERMINACIÓN DE LA LEY APLICABLE

(11.^a) IDIOMA

(12.^a) INDEMNIZACIONES

- Indemnización por clientela.
- Indemnización por daños y perjuicios

(13.^a) CONTENIDO ÍNTEGRO DEL CONTRATO

(14.^a) IMPUESTOS Y GASTOS

A continuación, se acompaña MODELO DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL¹ con la formulación de las provisiones antes reseñadas. Este modelo de contrato se acompaña a título meramente ilustrativo, ya que, para la correcta formalización de un contrato de agencia comercial internacional, como para la de cualquier otro, se recomienda contar con el asesoramiento de un especialista en la materia.

MODELO DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

En la ciudad de....., a de de.....

REUNIDOS

(1.^a)

De una parte,, en representación de la mercantil, con CIF, con domicilio en, actuando como Mandante.

¹ Modelo de Contrato de Agencia Comercial de la CCI, de 1991.

De otra,, en representación de la mercantil con CIF con domicilio en, actuando como Agente.

En el carácter que ha quedado expresado, ambas partes se consideran recíprocamente con plena capacidad para contratar y obligarse, por lo que puestos previamente de acuerdo,

EXPONEN

1. Que la empresa se dedica a la fabricación de (producto o mercancía).
2. Que la empresa desea promover la venta de sus productos y los servicios relacionados con los mismos, en el territorio contemplado en el presente contrato.
3. Que D es agente comercial colegiado y desempeña su actividad profesional en.....
4. Que han convenido la celebración de un CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL, excluyéndose expresamente el carácter laboral, y que llevan a efecto mediante el presente Contrato de naturaleza mercantil y de acuerdo a las siguientes:

CLÁUSULAS

(2.ª) PRIMERA.—OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del presente contrato de agencia consiste en la actividad de mediación y promoción para la venta de productos / servicios producidos por el Mandante según lo especificado en el presente Contrato.

Estos productos son susceptibles de variación, modificación o cambio, a tenor de las necesidades y evolución del mercado, sin que el empresario tenga la obligación de ceder la representación de los nuevos productos al agente (u obligándose a ceder su representación).

(3.ª) SEGUNDA.—DEMARCACIÓN TERRITORIAL

El Agente llevará a cabo su actividad en España; en particular, en la ZONA geográfica de

La ZONA descrita no se considera en exclusiva, debiendo el profesional desarrollar su actividad con la máxima intensidad al objeto de incrementar tanto el número de clientes como el volumen de operaciones comerciales, no pudiendo vender fuera de la misma, salvo autorización expresa del empresario.

El Mandante se reserva la facultad de realizar, a través de su departamento comercial, las gestiones comerciales que considere oportunas en la zona descrita para incrementar el volumen de operaciones, quedando el Agente obligado a colaborar con el personal designado por el empresario, recibiendo la correspondiente retribución por el éxito de las operaciones en que intervenga y lleguen a buen fin.

(4.ª) TERCERA.—CLIENTELA CONTRACTUAL

A efectos de la determinación de la clientela que vaya aportando el Agente, se irá incorporando anualmente, al presente Contrato, como Anexo, el cual formará parte integrante del presente Contrato, la relación de clientes actuales de la empresa Mandante. Este Anexo se actualizará anualmente, de manera que se irán incluyendo los nuevos clientes aportados por el agente como resultado de la realización de su actividad, así como los nuevos clientes aportados, en su caso, directa o indirectamente, por el Mandante.

(5.ª) CUARTA.—EXCLUSIVIDAD

El Agente podrá realizar su función de mediación o promoción para otras empresas o personas físicas, siempre que no supongan competencia directa o indirecta para el Mandante, y con conocimiento previo del Mandante. No obstante, el Agente precisará del consentimiento expreso y por escrito del Mandante para poder participar, directa o indirectamente, en sociedades o negocios de producción o comercialización de productos susceptibles de competir con los productos objeto del presente Contrato.

El Mandante facilitará, en el menor plazo posible, al Agente los correspondientes muestrarios, documentos técnicos

o comerciales y, en general, demás elementos materiales necesarios o convenientes para realizar la actividad de promoción y venta prevista en este Contrato. Todos estos elementos serán remitidos por el Mandante, a su cargo, hasta su destino. El envío de muestrarios y muestras se hará siempre con la correspondiente valoración realizada por el Mandante.

El Agente se compromete a conservarlos con la adecuada diligencia y a no reproducirlos por ningún medio y de ningún modo.

En caso de extinción del presente Contrato, sea cual sea la causa, el Agente deberá, dentro de los 30 días siguientes, restituir al Mandante todos los muestrarios y demás elementos que le hayan sido entregados para realizar su actividad.

(6.ª y 7.ª) QUINTA.—SUBAGENTES

El Agente manifiesta que dispone de su propia estructura empresarial, dotada de medios materiales, organización y de recursos humanos. El personal dependiente del Agente, si lo hubiere, actuará bajo su responsabilidad y a su cargo. A tal efecto, se obliga a velar porque la actividad del personal contratado se adecue a lo que es convenido en este Contrato.

No obstante, el Agente podrá delegar las funciones encomendadas por el Mandante en los subagentes o personas físicas y/o jurídicas que tenga por conveniente, bajo su responsabilidad y siempre previo consentimiento expreso del Mandante. Ninguna de estas personas mantendrá una relación directa con el Mandante, siendo únicamente admitidas las relaciones que se desprendan del Contrato de agencia establecido entre el Agente y el Mandante.

Los subagentes contratados en virtud del presente Contrato se comprometen y obligan a no intervenir ni aportar su concurso, directa y/o indirectamente, ni por sí ni a través de sus partícipes, administradores o, en su caso, a través de personas físicas con las que tengan alguna

relación de parentesco, en la venta y comercialización de los productos del Mandante cualquiera que sea su modo de distribución, ni con otra sociedad dependiente de esta, durante un período de dos años desde su cese con el Mandante.

(7.ª) SEXTA.—OBLIGACIONES DEL MANDANTE

El Mandante facilitará oportunamente al Agente los correspondientes muestrarios, documentos técnicos o comerciales y, en general, demás elementos materiales necesarios o convenientes para realizar la actividad de promoción y venta prevista en este Contrato, de acuerdo con las condiciones de venta indicadas, al principio de cada temporada, por el Mandante al Agente. Todos estos elementos serán remitidos por el Mandante, a su cargo, hasta su destino. El envío de muestrarios y muestras se harán siempre con la correspondiente valoración realizada por el Mandante.

El Agente se compromete a conservarlos con la adecuada diligencia y a no reproducirlos por ningún medio y de ningún modo.

En caso de extinción del presente Contrato, sea cual sea la causa, el Agente deberá, dentro de los 30 días siguientes, restituir al Mandante todos los muestrarios y demás elementos que le hayan sido entregados para realizar su actividad.

(6.ª) SÉPTIMA.—OBLIGACIONES DEL AGENTE

El Agente organizará su actividad profesional con total independencia y conforme a sus pautas, normas y criterios. No obstante deberá respetar los intereses del Mandante y tendrá en cuenta las instrucciones que este le dé en todo lo referente a precios, condiciones de entrega y pago de las operaciones que se realicen, descuentos a conceder, etc.

El Agente asumirá el riesgo y ventura de las operaciones comerciales concluidas en la ZONA. La remuneración que

percibirá el Agente por tal menester quedará englobada en la comisión referida en la cláusula octava del presente Contrato.

(6.ª y 7.ª) OCTAVA.—RETRIBUCIONES

La comisión es la única remuneración a la que podrá aspirar el Agente, que asumirá todos los gastos de su prospección y de su organización.

El Agente no tendrá derecho a percibir comisión alguna por las ventas que concluya sin respetar los precios de venta y las condiciones generales de venta dadas por el Mandante.

El Agente tampoco tendrá derecho a percibir comisión alguna por las ventas concluidas directamente por el Mandante con centrales de compra cuyo ámbito de actividad sea nacional.

El tanto por ciento de comisión que corresponda al Agente, de acuerdo a lo especificado a continuación, se determinará siempre sobre el neto de las facturas emitidas por el Mandante, por las ventas del Agente.

La remuneración del Agente, que se revisará anualmente por las partes contratantes, se establece mediante comisiones, que se abonarán, por cada una de las ventas concluidas por el Agente, sobre el precio neto de los productos vendidos por la intervención directa y personal del Agente. El Agente percibirá para los productos producidos por el Mandante, una comisión del %/..... Euros/unidad vendida indexada sobre el valor neto de toda la facturación. **(7.ª)**

(6.ª y 7.ª) NOVENA.—DEVENGO DE LAS COMISIONES

El cobro de las comisiones se realizará una vez el cliente haya efectuado la totalidad del pago del pedido gestionado por el Agente. En el caso de que no se procediese al pago de la totalidad del pedido por parte del cliente por causas ajenas al Mandante, no se devengará comisión alguna a favor del Agente.

Las comisiones se harán efectivas trimestralmente, sobre los pedidos servidos, en euros, en la cuenta del banco del Agente, una vez hayan sido íntegramente abonadas las operaciones por el cliente final al Mandante. Cada trimestre natural, el Mandante practicará la oportuna liquidación de comisiones devengadas, que enviará al Agente para que en el plazo de siete días hábiles muestre su conformidad, entendiéndose que se considera conforme si no indica nada dentro del plazo señalado.

Por las ventas que se hayan perfeccionado después de que finalice el presente Contrato, el Agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- a) Que la venta se deba principalmente a la actividad desarrollada por el Agente durante la vigencia del Contrato, siempre que se hubiere perfeccionado dentro de los 3 meses siguientes a la fecha de extinción del mismo.
- b) Que el Mandante o el Agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del Contrato, siempre que el Agente hubiera tenido derecho a percibir la comisión de haberse perfeccionado la venta durante la vigencia del Contrato.

(6.ª y 7.ª) DÉCIMA.—ACEPTACIÓN DE PEDIDOS

El Mandante comunicará al Agente la aceptación o rechazo de un pedido en un plazo breve de tiempo, salvo causa de fuerza mayor, desde que fuera recibido, por fax o correo electrónico. El pedido se entenderá no aceptado cuando expresamente el Mandante así se lo haga saber al Agente.

En caso de que se liquidaran comisiones por operaciones que posteriormente resultaren fallidas, la comisión abonada por el Mandante al Agente se descontará en la primera liquidación que se practique. No obstante si la operación llegase a buen fin, el Agente recuperará inmediatamente el derecho a su comisión.

(6.ª y 7.ª) UNDÉCIMA.—EJERCICIO DE LA AGENCIA

El Agente promoverá y concluirá en el territorio exclusivo el mayor número de ventas de productos de la sociedad, teniendo en cuenta lo siguiente:

- a) El Agente deberá acomodarse a las condiciones de venta generales dadas por el Mandante. El Mandante se reserva el derecho de modificar a su conveniencia dichas condiciones generales de venta. El Agente sólo podrá convenir condiciones particulares de venta con los clientes si media autorización previa y por escrito de la sociedad.
- b) El Mandante servirá directamente los productos objeto de las opresiones concertadas por el Agente. El Mandante podrá negarse a servir los productos cuando el Agente y/o los clientes se hallen en situación de incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones.
- c) El Agente vendrá obligado a aumentar cada año el objetivo de ventas marcado anualmente por el Mandante; y, bajo consecuencia de rescisión unilateral y por causa justificada del presente Contrato, se compromete a aumentar la cifra de ventas correspondiente al ejercicio anterior.
- d) El Mandante facturará directamente a los clientes.
- e) Incumbirá al Agente la gestión de cobro de las facturas correspondientes a los pedidos servidos, debiendo efectuar todos los actos precisos a tal fin. El Mandante estará obligado a cooperar con el Agente en referencia a la gestión de cobro, facilitándole la información necesaria y realizando los actos de colaboración que se estimen precisos.

En caso de litigio, el Mandante podrá exigir al Agente que en la reclamación del pago siga las indicaciones del Mandante.

El Agente no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le hubiera originado el ejercicio de su actividad profesional.

**(8.ª) DUODÉCIMA.—DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL
E INDUSTRIAL**

El Agente informará al Mandante de cuantos actos de competencia desleal puedan acontecer en su zona exclusiva, así como de cualquier infracción respecto a derechos de propiedad industrial o intelectual de la empresa.

El Agente reconoce que el Mandante es titular de todos los derechos de propiedad intelectual y/o industrial sobre:

1. Los productos objeto del presente Contrato, así como el resto de los productos fabricados por el Mandante.
2. Los muestrarios, muestras, catálogos y demás elementos de publicidad o al servicio de la comercialización de los productos del Mandante.
3. La/s marca/s del Mandante, así como el nombre de los productos y servicios registrados y/o creados por parte del Mandante.
4. El resto de documentación, catálogos, muestras, y demás elementos entregados al Agente con objeto del presente Contrato, susceptibles de derecho de propiedad intelectual o industrial.

El Agente se compromete a no usar, ceder o en cualquier modo transmitir o comunicar la propiedad intelectual del Mandante conocida o recibida con motivo de la prestación de los servicios objeto del presente Contrato, sin su previa autorización expresa y por escrito.

El Agente tiene prohibido, mientras esté vigente el Contrato, divulgar cualquier información de orden comercial, técnico o financiero susceptible de favorecer los intereses de una empresa competidora de la del Mandante. El Agente también obligará a sus empleados y subagentes a mantener la misma confidencialidad. Esta obligación subsistirá después del término del presente Contrato, salvo en cuanto a lo que se convierta en público y notorio.

El Mandante, por su parte, se compromete a guardar en estricto secreto las informaciones que lleguen a su

poder, relativas a la organización, la actividad comercial y el funcionamiento del Agente, obligación que subsistirá igualmente después de la finalización del presente Contrato salvo en cuanto a lo que se convierta en público y notorio.

(6.ª) DECIMOTERCERA.—NO COMPETENCIA

Salvo consentimiento expreso del Mandante, el Agente se obliga a no prestar, en el marco geográfico del mismo, servicios de igual o similar naturaleza a empresas que directa o indirectamente realicen actividades empresariales concurrentes o competidoras del Mandante, durante la vigencia del presente Contrato.

Con el fin de que el Agente no lleve a cabo una competencia desleal con los clientes del Mandante, no podrá ejercer por su cuenta, directa o indirectamente, actividades de comercio o distribución de productos que formen parte del objeto social del empresario. Tampoco podrá participar directa o indirectamente en sociedades mercantiles que realicen actividades concurrentes con el Mandante.

Se considera actividad concurrente cualquier actividad relacionada con bienes o servicios que sean de igual o análoga naturaleza que aquellos que constituyen el objeto social del Mandante y, en especial, que constituyan el ámbito material del presente Contrato. El incumplimiento del compromiso de no competencia previsto en la presente cláusula se entenderá como un incumplimiento grave del presente Contrato y dará lugar a su rescisión.

(6.ª) DECIMOCUARTA.—DEBER DE INFORMACIÓN

El Agente informará al Mandante de cualquier observación o reclamación efectuada por los clientes respecto a los productos, así como cualquier otra información comercial, jurídica o económica que pueda repercutir directamente en el Mandante. Ambas partes darán pronta y correcta respuesta a estas reclamaciones.

Con el objeto de facilitar, en el interés común de las partes, la plena eficacia de su colaboración, el Agente se compromete a informar con regularidad al Mandante del estado del mercado, de lo que desean los clientes en general, y de las acciones comerciales de las empresas competidoras.

A tal fin, el Agente se obliga a dirigir al Mandante, al menos una vez por trimestre, un informe escrito en el que se recojan los datos antes mencionados.

(6.ª y 7.ª) DECIMOQUINTA.- OBJETIVO DE VENTAS

Las partes contratantes acordarán anualmente un objetivo de ventas para el año siguiente, fijándose el objetivo de ventas para el presente ejercicio en la cantidad de euros (o moneda del país en que ejerza su actividad el agente).

(9.ª) DECIMOSEXTA.—DURACIÓN DEL CONTRATO

El plazo de duración del presente Contrato se conviene por el período de 1 año, a contar desde la fecha del presente Contrato, renovándose de forma automática por períodos anuales de tiempo, salvo que cualquiera de las partes, con la antelación mínima referida en la cláusula decimoctava del presente Contrato, exprese, de forma fehaciente y por escrito, lo contrario.

(6.ª) DECIMOSÉPTIMA.—PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA

Una vez se extinga el presente Contrato, el Agente se compromete a no desempeñar la actividad de promoción concertada en este Contrato para otras personas o entidades que comercialicen productos que puedan suponer competencia al Mandante, durante el plazo de dos años.

No obstante, si el presente Contrato se extinguiera con anterioridad al plazo de dos años, la limitación establecida tendrá la misma duración que el período en que el Contrato estuvo en vigor.

(6.ª y 7.ª) DECIMOCTAVA.—RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

El Contrato podrá ser extinguido por la denuncia unilateral de cualquiera de las partes, con un preaviso escrito y fehaciente de un mes para cada año de vigencia del Contrato, con un máximo de seis meses. Si el Contrato hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes.

No obstante todo lo anterior, y de conformidad con las normas generales de contratación, el incumplimiento por cualesquiera de las partes de las obligaciones contraídas contractualmente en este Contrato facultará a la otra parte para considerarlo resuelto, de forma automática y de pleno derecho, sin necesidad de preaviso, bastando con la notificación fehaciente de esta resolución a la parte incumplidora, indicando la voluntad y la causa de la extinción.

(12.ª) DECIMONOVENA.—INDEMNIZACIONES

En caso de extinción de este Contrato, el Agente tendrá derecho a una indemnización si hubiera aportado nuevos clientes al Mandante. El importe de esta indemnización, se calculará en función de los nuevos clientes aportados por el Agente y el volumen de facturación que estos hubiesen realizado; así como tendrá derecho, en su caso, a la resultante por la prohibición de competencia a la que se refiere la cláusula decimotercera del presente Contrato, y a la indemnización por daños y perjuicios, en caso de incumplimiento del presente Contrato por parte del Mandante. El importe máximo de estas indemnizaciones no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio de las comisiones por ventas percibidas anualmente durante los últimos cinco años o durante el período de vigencia de este Contrato, si este hubiera tenido hasta su resolución, una duración inferior.

Las partes acuerdan que estas tres indemnizaciones serán abonadas, de forma anticipada, por el Mandante al Agente, quedando englobadas en las retribuciones que debe percibir este de aquel, referidas en la cláusula

sula octava del presente Contrato, en concepto de plus o exceso entre las comisiones pactadas en el presente Contrato.

**(10.ª) VIGÉSIMA.—RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
Y DETERMINACIÓN DE LA LEY APLICABLE**

En caso de discrepancia en torno a la validez, ejecución, o interpretación de este Contrato, las partes se comprometen a resolverlo de forma amistosa. No obstante, en el caso de que las partes no llegaran a un acuerdo mediante negociación, las partes intervinientes acuerdan que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o indirectamente, se resolverán definitivamente:

Opción A) ...mediante arbitraje en el marco de la Corte de Arbitraje de Alicante, con sede en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Alicante (España), a la que se encomienda la administración del arbitraje y la designación de los árbitros, de acuerdo con su Reglamento y Estatutos, que resolverá aplicando la ley española.

Opción B) ...a través de los Juzgados y Tribunales del domicilio del Mandante, que resolverán aplicando la ley española.

(6.ª y 7.ª) VIGÉSIMO PRIMERA.- NOTIFICACIONES

Cualquier notificación requerida bajo el presente Contrato deberá hacerse por escrito, mediante fax, correo certificado, correo electrónico, o comunicación escrita privada, siempre que se asegure la constancia del envío y recepción, dirigida a las direcciones que se señalan en el presente Contrato.

Cada parte podrá, mediante notificación a la otra, cambiar su domicilio para recibir dichas notificaciones.

(11.ª) VIGÉSIMO SEGUNDA.—IDIOMA

El texto íntegro del presente contrato, así como la documentación que se derive del mismo, han sido establecidos en los idiomas español e inglés, fijándose como versión oficial y prioritaria para su interpretación la versión en idioma español.

(13.ª) VIGÉSIMO TERCERA.—CONTENIDO ÍNTEGRO

Las partes acuerdan que este Contrato constituye la expresión completa y exclusiva de lo convenido entre las partes y que sustituye cualquier contrato y acuerdos anteriores, caso de haberlos, de forma y manera que el presente documento se convierte en la única y vigente manifestación de sus voluntades recíprocas, sin perjuicio de aplicación supletoria de las normas generales del ordenamiento jurídico español para los casos no contemplados expresamente en el presente Contrato.

Si cualquiera de sus cláusulas deviniera ilegal o no resultara procedente, será tenida por no puesta, sin que ello invalide o afecte en forma alguna a las restantes cláusulas y sin perjuicio de la voluntad de las partes de subsanar las cláusulas que resultaren prohibidas o no legalmente exigibles.

(14.ª) VIGÉSIMO CUARTA.—IMPUESTOS Y GASTOS

Cuantos impuestos, gastos, derechos y/o arbitrios de cualquier clase de Administración Pública puedan devengarse con ocasión del presente Contrato y/o del ejercicio de las actividades encomendadas y/o derivadas del mismo serán satisfechos por las partes con arreglo a la Ley. En general, el Agente soportará todos los gastos ocasionados por su prospección, siendo cuestión personal del mismo todas las cargas fiscales que lo incumben.

(6.ª y 7.ª) VIGÉSIMO QUINTA.—CONFIDENCIALIDAD

Las partes se comprometen a mantener bajo secreto y confidencialidad durante la vigencia del presente Con-

trato, y con posterioridad al mismo, toda información obtenida en el contexto del mismo, entendiéndose por información confidencial el contenido del presente Contrato y sus anexos y toda la información o documentos relativos a las operaciones realizadas en virtud del presente Contrato o al *know-how*, que cualquiera de las partes hubiera podido conocer de la otra en virtud del presente Contrato, sus anexos y sus posibles renovaciones.

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente Contrato ambas partes lo firman en dos ejemplares, en la ciudad y fecha al principio indicadas.

EL MANDANTE

(D.)

EL AGENTE

(D.)

Bibliografía básica recomendada

AGUILAR GRIEDER, H.: *La protección del agente en el Derecho comercial europeo*. COLEX, Madrid, 2007.

BESCÓS TORRES, M.: *La contratación internacional*. ICEX, Madrid, 2005.

CANTOS, M.: *Introducción al comercio internacional*. EDIUOC, Barcelona, 1998.

CARRASCOSA GONZÁLEZ, J.: *La redacción de los contratos internacionales*. COLEX, Madrid, 2011.

CCI (Cámara de Comercio Internacional): *Modelo de la CCI de Contrato de Agencia Comercial*. Publicación núm. 496 de la CCI en versión española e inglesa, presentada por el Comité Español de la CCI, Barcelona, 1995.

DÍEZ VERGARA, M.: *Manual práctico de comercio internacional*. 5.ª edición, Ediciones DEUSTO, Madrid, 2001.

Estévez Tur, N.: *La contratación del Agente Comercial en España y dentro de la UE*. BOSCH, Barcelona, 2007.

- GADEA SOLER, E. y F. SACRISTÁN BERGIA: *El contrato de agencia. La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*. La Ley, Madrid, 2010.
- GUARDIOLA SACARRERO, E.: *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Bosch Editorial, S. A., Barcelona, 1998.
- LLAMAZARES GARCÍA LOMAS, O.: *Cómo seleccionar un agente comercial en el exterior*. 2.ª edición, ICEX, Madrid, 2004.
- MEDINA DE LEMUS, M.: *Práctica de Contratación Internacional*. Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 2002.
- MEDRÁN VIOQUE, R. (coord.) y otros: *Manual práctico de contratación internacional*. Grupo Difusión, Barcelona, 2007.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A.: *Guía práctica de contratación internacional*. 2.ª edición, ESIC, Madrid, 2011.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A. y P. O. GÓMEZ BERENGUER: *Cómo acceder a los mercados exteriores*. Creaciones Copyright, Madrid, 2010.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A. y R. MEDRÁN VIOQUE (coords.) y otros: *Manual práctico de comercio exterior*. Grupo Difusión, Barcelona, 2008.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A.: *Modelos de contratos internacionales*. Grupo Difusión, Barcelona, 2007.
- QUINTÁNS EIRAS, M. R.: *Delimitación de la Agencia Mercantil en los contratos de colaboración*. EDERSA, Madrid, 2000.
- SORIA FERRANDO, J. V.: *El agente de comercio*. Tirant lo Blanch, Valencia, 1996.
- VÁZQUEZ ALBERT, D. (dir.): *Los contratos de distribución comercial. Novedades legislativas y jurisprudenciales*. Tirant lo blanch, Valencia, 2010.

Enlaces web recomendados

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

www.iccwbo.org

Modelo de contrato de agencia comercial internacional elaborado por la CCI.

Acceso: de pago.

CASCE - Preguntas y respuestas de comercio exterior

www.casce.org

Programa de asesoramiento elaborado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, diseñado para consultar y plantear dudas en el ámbito de la internacionalización empresarial.

Acceso: libre.

Global Negotiator

www.globalnegotiator.com

Modelos de contratos internacionales en inglés/español.

Acceso: de pago.

ICEX

www.icex.es

Portal que ofrece amplios servicios a las empresas españolas con la finalidad de fomentar sus exportaciones y facilitar su implantación internacional.

Acceso: libre.

Juris Internacional

www.jurisint.org

Más de 250 contratos internacionales, contratos-modelo y guías de redacción seleccionadas en razón de su interés práctico para las transacciones internacionales.

Acceso: libre.

V-LEX

vlex.es

Bibliografía sobre contratación internacional y modelos de contratos internacionales en español.

Acceso: de pago.

Webpage Calvo & Carrascosa

www.accursio.com

Textos legales actualizados en materia de Derecho internacional privado, Nacionalidad y Extranjería, y Derecho del comercio internacional.

Acceso: libre.