



FACULTAD DE DERECHO

LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE AGENCIA Y LOS PROBLEMAS DE INDEMNIZACIÓN

Autor: Ana María López Guerrero

5º E3 C

Derecho Mercantil

Tutor: Abel Benito Veiga Copo

Madrid
Abril 2018

Resumen

El presente trabajo de investigación se centra en el estudio del contrato de la agencia. En concreto, se estudian sus características esenciales, la existencia de contratos de duración indefinida y de duración determinada, las causas que provocan la terminación de la relación contractual y los derechos indemnizatorios que surgen para ambas partes a la terminación del contrato. Para ello, se ha procedido al análisis de la Ley 12/1992, sobre el Contrato de Agencia, y a la jurisprudencia española que matiza y concreta el régimen legal de este contrato de colaboración mercantil. También se estudia la Directiva 86/653/EEC, relativa a los agentes comerciales independientes, y la jurisprudencia asentada en las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Durante toda la investigación se hace patente la protección especial otorgada por tanto la Directiva comunitaria como por la Ley 12/1992 al agente. Es también un rasgo característico el especial carácter *intuitu personae* de esta relación contractual, y la imperatividad de los preceptos de la Ley 12/1992. Se estudian en profundidad algunos elementos característicos del contrato de agencia, como es la indemnización por clientela y la indemnización por gastos de confianza, la preferencia del legislador por establecer la duración indefinida del contrato y las excepciones que justifican su extinción previa al vencimiento del término o sin cumplir con el plazo de preaviso.

Palabras clave: contrato de agencia, indemnización por clientela, indemnización por daños y perjuicios, plazo de preaviso, pacto de no competencia, extinción del contrato, agente, empresario principal.

Abstract

This paper focuses on the legal relationship between self-employed commercial agents and their principals. We examine the main features of this contract, the existence of fixed period-contracts and of contracts for an indefinite period, the causes for termination of the legal relationship and the rights to indemnity and to compensation for the damage suffered that the parties are entitled to as a result of the termination of the contract. To this effect, we analyze the Spanish legislation regarding self-employed commercial agents, and the existing jurisprudence, which has specified and interpreted the legal framework of this partnership contract. We also study Directive 86/653/EEC, relative to self-employed commercial agents, and the case law of the Court of Justice of the European Union.

Along this essay it is clearly evident that both the European Union Directive and the Spanish legal regime provide the commercial agent with a special protection. Other distinctive features of this contract are the its *intuitu personae* nature and the prohibition to derogate most of the provisions of the law. We examine some of the most particular elements of this contract, such as the right to indemnity and compensation for damages, the preference of the policy maker for indefinite contracts, and the provisions that justify the termination of the contract before the expiration of the contract or without observing the minimum period of notice.

Key words: indemnity, compensation for damages, period of notice, restraint of trade clause, termination of contract, self-employed commercial agent, principal.

ÍNDICE

Resumen.....	iii
Abstract.....	iv
LISTA DE ABREVIATURAS.....	vi
La extinción del contrato de agencia y los problemas de indemnización	1
1 Introducción	1
2 Regulación, concepto y caracteres del contrato de agencia	3
3 Duración del contrato	9
3.1 Tipología de contratos: duración determinada y tiempo indefinido.....	9
3.2 Conversión <i>ope legis</i> por la prórroga del contrato	11
3.3 Encadenamiento de contratos	12
4 Extinción del contrato.....	15
4.1 Contratos de duración determinada: cumplimiento del término	15
4.2 Contratos de duración indefinida: la denuncia unilateral y el plazo de preaviso	16
4.3 Excepciones a las reglas anteriores	18
4.3.1 Incumplimiento por las partes.....	18
4.3.2 Declaración de concurso	23
4.3.3 Causa de muerte	26
4.3.4 Otras posibles causas	27
5 Pacto de no competencia	31
5.1 Diferencia con el pacto de exclusividad	31
5.2 Requisitos	31
5.3 Problemas prácticos.....	32
6 Indemnizaciones a la terminación del contrato.....	34
6.1 Comisiones devengadas	34
6.2 Indemnización por clientela	35
6.2.1 Presupuestos	36
6.2.2 Límite y cuantificación	41
6.2.3 Obligación de prueba	44
6.3 Indemnización por daños y perjuicios	45
6.4 Causas de exclusión.....	47
6.5 Indemnización del Código Civil.....	47
6.6 Compatibilidad de las indemnizaciones anteriores	48
7 Conclusiones	50
8 Bibliografía	50

LISTA DE ABREVIATURAS

AP	Audiencia Provincial
Directiva CE	Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes
LCA	Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (BOE de 29 de mayo de 1992)
Ley 12/1992	Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (BOE de 29 de mayo de 1992)
Ley Concursal	Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (BOE nº 164, de 10 de julio de 2003)
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TS	Tribunal Supremo

La extinción del contrato de agencia y los problemas de indemnización

1 Introducción

El presente trabajo de investigación se centra en estudiar la naturaleza y características esenciales del contrato de la agencia, la tipología de estos contratos en función de la duración determinada o indefinida de los mismos, las causas que determinan su extinción y las indemnizaciones que surgen a favor del agente y del empresario principal con la finalización de la relación contractual. El objetivo de este trabajo de investigación es la realización de un análisis de la legislación y jurisprudencia existente, para proporcionar una síntesis adecuada del régimen legal aplicable a la finalización de los contratos de agencia en el ordenamiento jurídico español.

Resulta imposible proporcionar una explicación del régimen establecido para la extinción del contrato de agencia sin explicar previamente sus características esenciales y sus diferencias con otras figuras afines, como los contratos mercantiles de colaboración o los contratos de naturaleza laboral. Asimismo, las partes tienen la posibilidad de acordar la duración determinada de la relación contractual, o establecerla por un periodo indefinido. La elección entre un régimen u otro determinará unas obligaciones de las partes distintas en el momento de extinción del contrato de agencia. Finalmente, se analizan las distintas indemnizaciones que pueden surgir a favor del empresario principal y del agente con la finalización de la relación contractual, así como las causas que provocan la desaparición de este derecho.

Para el cumplimiento de los objetivos expuestos se ha procedido a un profundo análisis de la Ley 12/1992, sobre el Contrato de Agencia, que reguló por primera vez esta figura contractual. También ha sido fundamental el análisis de la jurisprudencia del Tribunal Supremo y de las Audiencias Provinciales, que han proporcionado una serie de reglas y criterios para la regulación de aspectos que el legislador no previó en la Ley 12/1992. Es también de suma importancia la Directiva 86/653/CEE, en la que el legislador comunitario se preocupó de que los Estados miembros de la Unión Europea adoptasen un régimen legal similar para las relaciones contractuales mercantiles de los agentes comerciales. Adicionalmente, se examinan una serie de sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

La doctrina se ha preocupado por estudiar esta relación contractual y determinar el régimen legal que le es aplicable. Desde la aprobación de la Ley sobre el Contrato de Agencia en 1992, hasta la actualidad, son múltiples los autores que han analizado la legislación existente y la resolución de aquellos problemas jurídicos que han surgido en la práctica del comercio. También atendemos a sus obras y artículos académicos para la realización del presente trabajo de investigación.

El contrato de agencia fue regulado por primera vez por la Directiva 86/653/CEE y por la Ley 12/1992, y la aprobación de ambos cuerpos normativos propició la aparición de múltiples obras doctrinales que explicaban el régimen legal de esta relación contractual. Sin embargo, a lo largo de las décadas se han suscitado en el tráfico mercantil múltiples cuestiones que la jurisprudencia ha tenido que resolver. Estas cuestiones incluyen el carácter no dispositivo de los preceptos de la Ley 12/1992, la posibilidad de encadenar contratos de duración determinada, o la cuantificación de la indemnización por clientela.

Las innumerables sentencias de los tribunales españoles, y la incidencia de la jurisprudencia del TJUE han provocado que la regulación del contrato de agencia haya evolucionado desde 1992. Consecuentemente, es necesaria la realización de un profundo análisis del conjunto de normas y criterios actuales aplicables a la extinción del contrato de agencia, con la finalidad de proporcionar una síntesis de los mismos, que sirva al lector para tener un conocimiento profundo y práctico de esta cuestión.

Este trabajo de investigación se estructura de la siguiente manera. En primer lugar se examina la regulación del contrato de agencia y sus características esenciales. En segundo lugar se atiende a la tipología de contratos de agencia existentes en función de la duración que hayan acordado las partes. Seguidamente, se analizan las causas de extinción del contrato de agencia, que difieren según nos encontremos ante contratos de duración indefinida o de duración determinada. Posteriormente se analiza la posibilidad de que las partes incluyan un pacto de no competencia, que surtirá efectos una vez finalizada la relación contractual, y finalmente se estudian las diferentes indemnizaciones que surgen a favor de las partes como consecuencia de la extinción de la relación contractual.

2 Regulación, concepto y caracteres del contrato de agencia

El contrato de agencia se regula en la Ley 12/1992 de 27 mayo, sobre Contrato de Agencia, norma que se aprobó tras la regulación que la Unión Europea promulgó en la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. La Ley 12/1992 fue el primer cuerpo legal¹ que reguló este contrato de colaboración en el ordenamiento jurídico español, y desde su aprobación y entrada en vigor apenas ha sufrido modificaciones, únicamente por la Ley Concursal en 2003 y por la Ley de Economía Sostenible en 2011.

Una de las particularidades de esta Ley es la imperatividad de sus disposiciones, justificada en “la situación de inferioridad negocial del agente comercial”², característica que distingue a esta modalidad contractual de otras relaciones jurídicas mercantiles en las que la autonomía de la voluntad es la regla general. Adviértase la excepcionalidad de una norma imperativa en un ámbito de voluntariedad y autonomía de la voluntad como es el derecho privado. Así se afirma en la Exposición de Motivos, que afirma que “el régimen jurídico del contrato de agencia se configura bajo el principio general de la imperatividad de los preceptos de la Ley, salvo expresa previsión en contrario”³. En este sentido, la figura del agente se configura como una de naturaleza mercantil, pero próxima al ordenamiento laboral, lo que justifica esta protección.

Sin embargo, el carácter no dispositivo de algunos de sus preceptos – como la indemnización por clientela – no es únicamente una imposición del legislador español, sino que muchas limitaciones han sido impuestas por la normativa de la Unión Europea y por reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

La Ley 12/1992 define el contrato de agencia, en su artículo primero, como aquél por el cual “una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos,

¹ Uría, R., Menéndez, A. et al, “*Los contratos de distribución comercial*”, Aparicio González, M., *Curso de Derecho Mercantil II*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2007, pp. 177-234 179

² Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre Contrato de agencia”, *Cuadernos de Derecho Judicial*, N°21, 2006, pp. 89.

³ Exposición de Motivos. Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (BOE de 29 de mayo de 1992).

como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones”⁴. De esta definición, son particularmente importantes para nuestra investigación dos características de la esta relación jurídica: en primer lugar, la independencia del agente; y, en segundo lugar, la estabilidad del vínculo.

En este sentido, se ha afirmado que “la mercantilización de la relación jurídica entre el agente y el empresario se fundamenta en la independencia del primero”⁵. Esta característica ha sido especialmente importante para la distinción entre los contratos de agencia mercantiles y las relaciones especiales laborales previstas en el artículo 2. 1.f) del Estatuto de los Trabajadores⁶, los representantes de comercio. La doctrina del Tribunal Supremo ha establecido que la facultad del agente para organizar su actividad profesional y el tiempo dedicado a la misma debe suponer la exclusión del carácter laboral de la relación⁷, lo que supone la aplicación del régimen jurídico previsto en la Ley 12/1992, sustancialmente diferente a la legislación laboral.

Otros autores encontrado el fundamento de la naturaleza mercantil de este contrato en el carácter mercantil de los actos y operaciones que ha de promover el agente, afirmando que si su actividad está dirigida a actos no mercantiles no nos encontraremos ante un contrato de agencia⁸. Además de ello, consideran que el contrato de agencia es un contrato celebrado entre dos comerciantes, aunque uno de ellos sea el empresario principal, dada su potestad para dar instrucciones razonables al agente.

La estabilidad o permanencia no implica que las partes no puedan acordar una delimitación temporal de su relación contractual. La Ley 12/1992 permite que se pacte una duración determinada, aunque la doctrina entiende que debería tener como tiempo mínimo un año. La estabilidad es una característica esencial de este tipo contractual, puesto que permite que las partes vean satisfechas las necesidades que les indujeron a contratar en un primer lugar⁹. En este sentido, la estabilidad es un rasgo que el contrato

⁴ Artículo 1, Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (BOE de 29 de mayo de 1992).

⁵ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre Contrato de agencia”, *Cuadernos de Derecho Judicial*, N°21, 2006, pp. 88.

⁶ Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE de 29 de marzo de 1995)

⁷ Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F., *El contrato de agencia. La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*, La Ley, Madrid, 2010, p. 68.

⁸ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 41.

⁹ Lara González, R., “¿Contrato de mediación o de agencia? El carácter estable y continuado de la relación”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, n°11/2015, 2015 (disponible en

de agencia comparte con el contrato de concesión o de franquicia, pero que lo diferencia de otras figuras afines como la mediación y la comisión.

La jurisprudencia que recoge la distinción entre la relación contractual de agencia y otras figuras afines – contratos de concesión, distribución y comisión – es abundante, responde a una gran casuística y ha sido desarrollada fundamentalmente por las Audiencias Provinciales, aunque hay varios pronunciamientos significativos del Tribunal Supremo. Una adecuada delimitación entre estas figuras contractuales es esencial porque en el artículo 3 de la Ley 12/1992 se recoge el principio de irrelevancia del *nomen iuris*, de indistintamente del nombre que las partes den a su relación contractual, si se dan las notas características de una relación de agencia, es imperativo aplicar la Ley 12/1992.

En este sentido, el Tribunal Supremo, en sentencias como la del 21 de mayo de 1997 o de 7 de julio de 2000, ha afirmado que “nada obsta que las partes hayan calificado de contrato de comisión mercantil y aludan constantemente en las diversas estipulaciones a comitente y comisionistas porque los contratos son lo que son y la calificación no depende de las denominaciones que le hayan dado los contratantes”¹⁰. Los tribunales deben “determinar la verdadera naturaleza del contrato y su calificación jurídica”¹¹, evitando que las partes utilicen en fraude de ley o de forma abusiva figuras contractuales inadecuadas para cubrir sus intereses.

La Audiencia Provincial de Burgos¹² se pronunció acerca de las distinciones entre el contrato de agencia y de comisión, como por ejemplo la independencia y permanencia del agente frente al carácter esporádico de la comisión, la necesidad de preaviso e indemnización por clientela de la Ley 12/1992 frente a la libre revocabilidad de la comisión y, finalmente, a la actuación del agente en nombre y representación del empresario, distinta de la actuación en nombre propio característica de la comisión. La duración y estabilidad de la agencia son notas fundamentales para diferenciar la agencia y la comisión.

<http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ia2cc06508d9d11e5834701000000000&sguid=i0ad82d9a0000016204a0841755864523&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

¹⁰ Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F., *El contrato de agencia. La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*, La Ley, Madrid, 2010, p. 57.

¹¹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 57.

¹² Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, Sección 3ª, de 8 de octubre, 873/2009 (CENDOJ: 09059370032009100274).

En una línea similar, la Audiencia Provincial de Madrid¹³ sostiene que la nota esencial que distingue ambas figuras contractuales reside en que el comisionista asume siempre el riesgo de las operaciones que lleva a cabo, mientras que el agente simplemente actúa como intermediario independiente entre el empresario y los clientes con los que promueve y/o concluye actos de comercio. Esta línea argumentativa podría no sostenerse en aquellos casos en los que el agente asume el riesgo y ventura de las operaciones, supuesto permitido por la Ley 12/1992. Sin embargo, el artículo 19 obliga a que se pacte una remuneración específica para las operaciones que el propio agente garantiza¹⁴. En los casos más dudosos habrá que acudir a los criterios de estabilidad, permanencia y actuación por cuenta y/o nombre ajenos para determinar si es aplicable o no el régimen jurídico del contrato de la agencia.

Es de especial relevancia la distinción del contrato de agencia respecto del contrato de mediación o corretaje. La doctrina ha destacado una serie de características que distinguen ambas figuras contractuales, siendo las más importantes la estabilidad y permanencia propia del contrato de agencia; y el sistema de remuneración y comisión de ambas figuras¹⁵. Así pues, el mediador realiza una actividad instantánea, aunque esta actividad única puede prolongarse en el tiempo sin que necesariamente surja la estabilidad que requiere el contrato de agencia¹⁶. La consecuencia más importante de la distinción entre ambas relaciones contractuales es que la mediación o corretaje no tienen una legislación propia aplicable, y están únicamente reguladas por la libertad de pactos que protege el artículo 1.255 del Código Civil.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia han encontrado grandes dificultades para distinguir el contrato de agencia de la mediación que realizan los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. La Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de mayo de 2015 resolvió un asunto en el que se cuestionaba si la intervención en la compraventa de aproximadamente

¹³ Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 13ª, de 4 de junio, 817/2000 (CENDOJ: 28079370132002100140).

¹⁴ Larrumbe Lara, C., "Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia", Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 88 86-122.

¹⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 50.

¹⁶ Lara González, R., "¿Contrato de mediación o contrato de agencia? El carácter estable y continuado de la relación", *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, nº11/2015, 2015 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ia2cc06508d9d11e5834701000000000&slug=i0ad6adc50000161ff880ffc5b318389&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum>; última consulta 31/01/2018)

200 viviendas podía calificarse como contrato de agencia por haberse desarrollado esta actividad durante un periodo prolongado de tiempo¹⁷. La sentencia afirmó que estabilidad y duración no son conceptos equivalentes, de ahí que parte de la doctrina haya afirmado que “el contrato de mediación o corretaje está abocado estructuralmente desde el mismo momento de su inicio a finalizar una vez concluida la venta de los distintos inmuebles”¹⁸.

En tercer y último lugar, es preciso distinguir el contrato de agencia del contrato de concesión o distribución. Algún autor ha dado una definición del contrato de concesión mercantil¹⁹, y podemos concluir que es aquel contrato por el cual un empresario (concesionario) se compromete a adquirir y revender los productos de otro empresario (concedente), en su propio nombre y bajo su propia cuenta.

La gran diferencia con el contrato de agencia estriba en que el beneficio del concesionario depende del margen comercial que consiga obtener, por lo que el sistema de retribución es sustancialmente distinto al previsto para el contrato de agencia. Además, el concesionario actúa en nombre y cuenta propia al contratar con terceros, a diferencia del agente, que siempre actúa por cuenta y en nombre de un tercero. En muchas ocasiones es de extrema dificultad distinguir cuando nos encontramos ante un tipo u otro de relación contractual²⁰, y la jurisprudencia ha utilizado otros criterios de distinción, como por ejemplo la vinculación existente entre empresario principal y agente o concesionario.

Las características y rasgos fundamentales que se acaban de explicar justifican el peculiar régimen legal que tanto el legislador europeo como el español han atribuido a los agentes mercantiles o comerciales. Tal y como se expondrá más adelante, la regulación de la extinción de este contrato y las indemnizaciones que surgen a raíz de su terminación han provocado una inmensa cantidad de jurisprudencia y obras doctrinales. Es preciso, sin embargo, explicar la tipología de contratos de agencia previstos en la Ley 12/1992

¹⁷ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 21 de mayo, 2222/2015 (CENDOJ: 28079110012015100290).

¹⁸ Lara González, R., “¿Contrato de mediación o contrato de agencia? El carácter estable y continuado de la relación”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, nº11/2015, 2015.

¹⁹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 52.

²⁰ Pérez de Ontiveros Baquero, C., “Comentario a la Sentencia de 21 de enero de 2009 (RJ 2009, 552)”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, nº 81/2009 parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios, 2009 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I28b92ac09b7b11de92d601000000000&sruid=i0ad82d9a00000162048e06519451eba5&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum>, última consulta 31/01/2018).

respecto a su duración para poder proseguir con las causas de extinción del mismo, que a su vez determinarán los conceptos por los que el agente, e incluso el empresario, podrán requerir la correspondiente indemnización.

3 Duración del contrato

La Ley 12/1992 prevé que el empresario y el agente puedan celebrar un contrato de agencia bien de duración indefinida, bien de duración determinada, con plena libertad. Recordemos que, a pesar de que la relación de agencia exige estabilidad y permanencia para que los intereses de las partes se vean satisfechos, ello no es impedimento para que se acuerde un periodo temporal limitado durante el cual el agente desarrollará su actividad. Al permitir establecer la duración indeterminada de la relación, que deberá terminarse con la denuncia mediante un plazo de preaviso, se impide que las partes pacten la relación por periodos temporales exorbitantes, durante los cuales podrían cambiar drásticamente las circunstancias de la relación contractual.

Además, en ejercicio de la libertad contractual de la que gozan, las partes pueden acordar celebrar contratos de duración determinada que tengan pactos por el que puedan renovarlos a su finalización. Esta última cuestión ha sido objeto de intenso debate y por ello le dedicaremos un profundo análisis más adelante.

3.1 Tipología de contratos: duración determinada y tiempo indefinido

Es el artículo 23 de la Ley 12/1992 el que permite que las partes pacten que la relación contractual tenga una duración determinada o que se celebre por tiempo indefinido. Además, fija la presunción de que se ha celebrado por tiempo indefinido cuando las partes no hayan acordado nada al respecto.

Uno de los primeros problemas que plantea este precepto es el de la duración mínima que puede tener este contrato. Algunos autores afirman que la duración mínima de este contrato ha de ser un año, argumentando que es el tiempo mínimo que puede permitir al agente desarrollar adecuadamente su actividad, aunque lo cierto es que el artículo 23 de la Ley 12/1992 no impone este límite²¹. Este argumento se basa en que de la Exposición de Motivos de la misma ley “parece deducirse que en la *mens legislatoris* se está pensando en un “contrato de agencia tipo” de al menos un año de duración mínima”²².

²¹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.163.

²² Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en

Sin embargo, consideramos que no es pertinente establecer un mínimo temporal determinado cuando ni la Ley 12/1992 ni la jurisprudencia lo han hecho, de manera que hemos de seguir la línea doctrinal que defiende la inexistencia de un requisito de duración mínima del contrato de agencia.

Este sector afirma que hay que atender a las circunstancias de la relación contractual, sosteniendo que es necesario “que el contrato de agencia tenga por razones de equidad una duración mínima razonable, fruto de la permanencia o estabilidad que exige esta relación en su calidad de contrato de duración”²³. Este concepto de duración mínima razonable no tiene porque corresponderse, necesariamente, con un periodo temporal de un año exacto.

Por lo tanto, las partes deberán esperar a que transcurra este tiempo mínimo, cuya determinación exacta dependerá de la naturaleza de la relación, del progreso del agente en la introducción del producto entre los competidores, de las circunstancias del mercado, y de la evolución de la economía en general, entre muchas otras. También podrán concurrir causas de extinción del contrato que permitan a cualquiera de las partes – empresario o agente – terminar la relación sin que haya transcurrido esta duración mínima. Consecuentemente, todo lo dicho anteriormente tendrá que ser tenido en cuenta a la hora de cuantificar la posible indemnización a la que tenga derecho cualquiera de las partes²⁴.

Una cuestión que ha contado con menos atención ha sido una factible duración máxima de este contrato. No nos referimos a la posibilidad de que las partes se vinculen de manera perpetua, puesto que esto sería contrario al orden público en el ordenamiento jurídico español²⁵, sino a la posibilidad de que opten por la modalidad de duración definida, pero por plazos de 30, 40 o 50 años.

La Ley 12/1992 no establece ninguna prohibición al respecto, pero este pacto podría ser claramente perjudicial para cualquiera de las partes que, queriendo finalizar la relación contractual, tendría que esperar al vencimiento del término

<http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&sguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

²³ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.65.

²⁴ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.69.

²⁵ Díez Picazo, L., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, II, Thomson Civitas, Madrid, 1993, p.323.

para ello, salvo que concurriese incumplimiento por la otra parte u otras causas específicas que se verán más adelante. Sin embargo, en un contrato de agencia de duración indefinida, las partes pueden resolver el contrato, para lo cual bastará con cumplir con el plazo de preaviso que fija la ley.

Aunque no haya sido una cuestión que haya suscitado jurisprudencia significativa, probablemente por sus claras desventajas para ambas partes del contrato, parte de la doctrina afirma que “los límites a la duración máxima del contrato se establecen para proteger la libertad individual, siendo consecuente que el Derecho prohíba que las partes se vinculen no sólo indefinidamente, sino también por demasiado tiempo”²⁶.

3.2 Conversión *ope legis* por la prórroga del contrato

La Ley 12/1992, en el apartado segundo del artículo 24, prevé que, en los contratos de duración determinada, si a la llegada del término pactado las partes continuasen ejerciendo sus derechos y obligaciones, el contrato de agencia se convertirá *ope legis* en un contrato de duración indefinida²⁷. La Directiva Comunitaria²⁸ sobre los agentes comerciales establece exactamente la misma conversión automática en contrato de duración indefinida.

Para que esta conversión sea operativa es indispensable que ambas partes de la relación ejerciten actos inequívocos de continuación del contrato de agencia, y no únicamente el agente o el empresario de *motu proprio*²⁹. Esta prórroga tácita no requiere declaración expresa de voluntad, sino que son aquellos actos *facta concludentia* o *inferred agreements*³⁰, de naturaleza concluyente, que suponen la transformación del contrato en uno celebrado por tiempo indefinido.

²⁶ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.76.

²⁷ Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&rguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

²⁸ Artículo 14. Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

²⁹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.165.

³⁰ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.83.

Por lo tanto, se permite que mediante una prórroga tácita, sin necesidad de convenio expreso entre las partes, la duración inicialmente pactada se convierta en una duración indefinida. Estos supuestos son relativamente sencillos y no han causado pronunciamientos judiciales significativos, a diferencia de los contratos encadenados, figura que analizamos a continuación.

3.3 Encadenamiento de contratos

Cuestión distinta es que las partes hayan acordado la duración temporal de un contrato, y al vencimiento del término pactado, dicha duración sea prorrogada por períodos temporales iguales, dando lugar a los contratos encadenados. Es necesario el acuerdo expreso de las partes, puesto que de no haber declaraciones expresas de voluntad relativas a la sucesión de contratos de duración determinada³¹, operaría el artículo 24.2 y al primer vencimiento la relación se convertiría en indefinida.

La doctrina se ha dividido entre aquellos que opinan que el encadenamiento de contratos de duración definida es válido y acorde con el espíritu de la Ley 12/1992, y aquellos que consideran que no es una figura admitida por la actual regulación legal del contrato de agencia. Estos últimos autores mantienen que estas cláusulas se celebran en fraude de ley³² y provocan una pérdida injustificada de derechos del agente.

Esta corriente doctrinal se manifestó especialmente a partir de una sentencia de la Audiencia Provincial de Álava de 1997³³, que afirmaba que a este tipo de prórrogas les era aplicable el artículo 24.2 y por ende, eran considerados contratos por tiempo indefinido. La referida sentencia basa su argumentación en que “sólo ha de darse por existente una [relación], que ininterrumpidamente ha regulado la

³¹ Lara González, R., “Dos cuestiones acerca del contrato de agencia: los contratos encadenados y el derecho a la indemnización por clientela cuando el contrato se extingue por mutuo disenso”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, volumen II, parte Doctrina (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I846e66e0c73a11db8f5d010000000000&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

³² Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.165.

³³ Sentencia de la Audiencia Provincial de Álava, Sección 13ª, de 4 de octubre, 23/1997 (CENDOJ: 01059370021997100010).

relación entre las partes, y atendiendo al contenido de los artículos 23 y 24 y el carácter imperativo de esta Ley el contrato inicial se convirtió en indefinido”.

Siguiendo la tesis de la Audiencia Provincial de Álava, los intereses del agente, como parte débil de la relación, quedan mejor protegidos en una relación por tiempo indefinido puesto que de esta manera la indemnización contemplada en el artículo 29 – que se estudiará en profundidad más adelante – seguiría resultando accesible al agente. Esta indemnización, denominada “de daños y perjuicios” por la Ley 12/1992, es específica del contrato de agencia y está prevista únicamente para los contratos de duración indefinida. Además, es independiente de la indemnización prevista en los artículos 1.101 y siguientes del Código Civil.

En otras obras se ha entendido que a pesar de ser una práctica habitual en el contrato de agencia, el encadenamiento de contratos se realiza con la intención de perjudicar al agente, ya que permite al empresario reducir drásticamente el tiempo de preaviso para terminar la relación³⁴. Por ejemplo, un agente con un contrato indefinido que lleva 10 años gozará de un plazo de preaviso de seis meses, lo cual le dará tiempo suficiente para prepararse para la extinción del contrato. Sin embargo, un agente que ha encadenado contratos por tiempo definido durante 10 años únicamente tendrá derecho a conocer de la subsistencia o no del contrato en el periodo de renovación, porque al ser un contrato de duración determinada no es necesario cumplir el plazo de preaviso.

La corriente doctrinal que sostiene la validez de este tipo de cláusulas, y por lo tanto que las partes mantienen varias relaciones jurídicas sustentadas en varios contratos de duración determinada ha sido mayoritaria y más reciente, y es la postura que vamos a mantener. Los argumentos a favor de la duración determinada de estos contratos se basan en la libertad contractual de las partes, amparada por el artículo 1.255 del Código Civil; y en que el contrato de agencia es un contrato mercantil y no laboral³⁵.

³⁴ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre Contrato de agencia”, *Cuadernos de Derecho Judicial*, Nº21, 2006, pp. 107.

³⁵ Lara González, R., “Dos cuestiones acerca del contrato de agencia: los contratos encadenados y el derecho a la indemnización por clientela cuando el contrato se extingue por mutuo disenso”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, volumen II, parte Doctrina, 1998 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I846e66e0c73a11db8f5d01000000000&s>

Nosotros consideramos que, además, se trata de un régimen que puede resultar beneficioso para el agente también, que tendrá que cumplir con el plazo de preaviso. Adicionalmente, no supone la renuncia a la indemnización por clientela y se verá más adelante que este concepto debe liquidarse con cada renovación contractual o al final de la relación encadenada, pero en este último caso teniendo en cuenta la clientela aportada durante todos los contratos. En último lugar, los daños que se produzcan al agente que no puedan cubrirse mediante la indemnización de daños y perjuicios, por tratarse de un contrato de duración determinada podrán reclamarse a través de los artículos 1.101 y siguientes del Código Civil.

Los diversos pronunciamientos de nuestros tribunales han sido poco explícitos, y, en términos generales, no afirman el carácter indefinido de estas relaciones contractuales pero dejan siempre a salvo la indemnización por clientela que corresponde al agente³⁶, la cual también se estudiará muy detenidamente en este trabajo de investigación. Entre las sentencias más significativas del Tribunal Supremo, se encuentra la del 27 de junio de 2013³⁷, que admitió la existencia de contratos sucesivos de tiempo determinado, y la del 10 de noviembre de 2008³⁸, que considera el contrato de agencia como de tiempo determinado aquél que “prevé una prórroga automática salvo que alguna de las partes decida no continuarlo”.

Podemos concluir que el pacto entre las partes que establece varias relaciones sucesivas contractuales de duración determinada es válido, y no supondrá la transformación automática del contrato en uno celebrado por tiempo indefinido, pero siempre quedarán a salvo los derechos indisponibles del agente – en especial, la indemnización por clientela en los términos establecidos por la Ley 12/1992.

<http://www.aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I248934e08a2d11e3825f010000000000&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

³⁶ Álvarez Lata, N., “Comentario a la Sentencia de 27 de junio de 2013”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, Nº 94/2014 parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios, 2014 (disponible en <http://www.aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I248934e08a2d11e3825f010000000000&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

³⁷ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de junio, 3768/2013 (CENDOJ: 28079110012013100403).

³⁸ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 10 de noviembre, 5970/2008 (CENDOJ: 28079110012008101009).

4 Extinción del contrato

La intención de este trabajo de investigación consiste en examinar las causas que llevan a la extinción del contrato de agencia, y en entender las obligaciones que surgen para cada una de las partes una vez finalizada la relación contractual, pues dependiendo de la concurrencia de una u otra causa, las indemnizaciones a percibir por el agente o por el empresario principal serán distintas.

4.1 Contratos de duración determinada: el cumplimiento del término

Los contratos que han sido pactados con la finalidad de durar un periodo determinado de tiempo no presentan, a priori, grandes dificultades, pues finalizan al cumplirse el término pactado, *ex* artículo 24 de la Ley 12/1992. Es decir, las partes incluyen una cláusula que determina “el lapso de tiempo que media entre el inicio de la relación y el término final que las partes han establecido, ejecutándose durante tal período, y de modo continuado, la prestación seleccionada como objeto de contrato”³⁹.

Para que la extinción del contrato se produzca a la llegada del término pactado, es necesario que las partes dejen de ejercer sus derechos y obligaciones, para evitar la conversión *ope legis* de un contrato de agencia de duración determinada en uno celebrado por tiempo indefinido. Una vez llegada esta fecha, la extinción opera *ipso iure* y ninguna de las partes tiene derecho a una renovación o prórroga, a diferencia de lo que ocurre en otros ordenamientos jurídicos, como el estadounidense⁴⁰.

Si el agente y el empresario principal pactaron al inicio de su relación la duración determinada del mismo, no es necesario un preaviso ni denuncia para extinguir la relación, sino que el cumplimiento del término pactado es suficiente, siempre que las partes no continúen, mediante actos inequívocos y concluyentes, la relación contractual de agencia⁴¹.

³⁹ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.99.

⁴⁰ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.101.

⁴¹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.165.

Únicamente será admisible la ruptura de la relación contractual antes del término bajo supuestos muy limitados, que podrán hacer nacer a favor de la parte perjudicada el derecho al resarcimiento de los daños y perjuicios que le han provocado.

4.2 Contratos de duración indefinida: la denuncia unilateral y el plazo de preaviso

Los contratos de agencia celebrados por tiempo indefinido por las partes no implican una vinculación perpetua, lo cual sería contrario al orden público en el ordenamiento jurídico español⁴², sino que las partes se atribuyen la facultad de decidir la extinción del contrato en un momento posterior, mediante denuncia unilateral que cumpla con los requisitos establecidos por la Ley 12/1992 en el artículo 25.

El Tribunal Supremo admitió en numerosos pronunciamientos antes y después de la aprobación de la Ley 12/1992 el desistimiento unilateral y voluntario en el contrato de la agencia, basándose tanto en su carácter duradero como en su carácter *intuitu personae*, y de manera más accesoria para este tipo de contratos, la naturaleza limitativa de un pacto de exclusiva incorporado por las partes en el contrato⁴³.

La denuncia unilateral puede producirse en cualquier momento, por el agente o por el empresario principal, sin necesidad de que se justifique dicha decisión, o dicho en otras palabras, sin necesidad de que concurra una causa objetiva⁴⁴. Esta indeterminación respecto a la fecha de finalización de la relación contractual se cubre mediante la exigencia de la buena fe, establecida por el plazo de preaviso. Aunque es cierto que el Código Civil no contempla esta posibilidad para la mayoría de las relaciones contractuales, en ocasiones permite a las partes “poner

⁴² Díez Picazo, L., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, II, Thomson Civitas, Madrid, 1993, p.323.

⁴³ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.161.

⁴⁴ Alonso Soto, R., “Contenido del contrato de agencias”, *Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, Curso de Derecho Mercantil II, Aranzadi, Madrid, 2007 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I35901fc0d45511de951b010000000000&rguid=i0ad82d9a0000016204927a19d8a030c0&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificationMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

fin a la relación obligatoria existente, mediante acto enteramente libre y voluntario, que no tiene que fundamentarse en ninguna causa especial”⁴⁵.

La jurisprudencia ha avalado en numerosas ocasiones esta postura, como por ejemplo la Audiencia Provincial de Madrid al firmar que la obligación de preaviso es imperativa, y que “el empresario puede resolver el contrato sin causa, pero el preaviso es obligatorio, siendo ineficaz el pacto en contrario”⁴⁶.

Esta facultad no supone la aplicación del principio de revocación *ad nutum*, propio de la comisión mercantil, sino que la denuncia tiene que cumplir con una serie de requisitos para que produzca efectos, establecidos en la Ley 12/1992⁴⁷. En primer lugar, el preaviso deberá entregarse por escrito. En segundo lugar, nunca podrán acordarse plazos de preaviso de duración inferior a la establecida por la Ley 12/1992. Y en tercer lugar, el plazo mínimo con el que el agente deba efectuar la denuncia nunca podrá ser inferior al plazo del que disponga el empresario. Es decir, deberá ser igual o superior.

El preaviso equivaldrá a un mes por cada año de vigencia del contrato, aunque tendrá una duración mínima de un mes y un límite máximo de seis meses, y los contratos que se hayan transformado en indefinidos por el artículo 24.2 se computarán desde el inicio del contrato de duración definida.

Es necesario plantearse los efectos que tiene la denuncia unilateral sobre la relación contractual durante los meses que dure el preaviso. En primer lugar, las obligaciones de las partes se mantienen invariables⁴⁸, cumpliendo las cláusulas contractuales y comportándose de acuerdo con los principios de fidelidad y buena fe. Si cualquiera de las partes no hace frente a sus obligaciones legales y contractuales, o concurre cualquier otra causa de extinción, podría extinguirse la relación contractual sin necesidad de que terminase el plazo de preaviso.

⁴⁵ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.99.

⁴⁶ Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 3ª, de 8 de julio, 12123/2008 (CENDOJ: 28079370132008100316)

⁴⁷ Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&rguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

⁴⁸ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.215.

En segundo lugar, una vez notificado el preaviso de acuerdo con los requisitos de la Ley 12/1992, lo que antes era un contrato de duración indefinida pasa a tener una limitación temporal, de manera que al término de este plazo no es necesaria ninguna otra formalidad para que las partes queden liberadas de sus obligaciones contractuales⁴⁹.

Finalmente, el incumplimiento de esta obligación por cualquiera de las partes podrá dar lugar al nacimiento de una indemnización por daños y perjuicios de acuerdo con el artículo 1.101 del Código Civil, cuestión que se estudiará en profundidad más adelante.

4.3 Excepciones a las reglas anteriores

Los artículos 26 y 27 de la Ley 12/1992 enumeran una serie de circunstancias en las que las partes pueden denunciar de manera unilateral el contrato de agencia sin esperar al vencimiento del término pactado o sin respetar el plazo de preaviso. Estas circunstancias son el incumplimiento total o parcial de las obligaciones legales y contractuales por alguna de las partes, la declaración en concurso de una de las partes y la muerte o declaración de fallecimiento del agente.

Sin embargo, seguirá siendo precisa la notificación escrita de la resolución del contrato así como la explicación de las circunstancias que justifican dicha resolución, que se enumeran de manera taxativa en la Ley 12/1992. La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha afirmado que lo único que se requiere es una notificación escrita, de manera que es admisible cualquier medio de comunicación escrita, incluida la formulación de una demanda iniciadora de un proceso judicial⁵⁰.

4.3.1 Incumplimiento por las partes

El apartado a) del artículo 26 hace referencia a una figura de sobra conocida en el ordenamiento jurídico español, cual es el artículo 1.124 del Código Civil, relativo a los contratos con obligaciones recíprocas, como

⁴⁹ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.102.

⁵⁰ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 1 de abril, 2682/2000 (CENDOJ: 28079110012000101561).

es el caso del contrato de agencia. Este precepto establece la facultad de una de las partes de una obligación recíproca de resolver la relación jurídica cuando la otra parte incumpliese las obligaciones que le son propias. En la misma línea, la Ley 12/1992 autoriza a cualquiera de las partes a dar por finalizado el contrato cuando la otra parte no hubiese cumplido con sus obligaciones legales o contractuales.

Para el análisis de este precepto es necesario hacer una referencia a las indicaciones del Tribunal Supremo respecto a los requisitos de aplicabilidad de la resolución del contrato prevista en el artículo 1.124 del Código Civil. En primer lugar, no puede denunciar a través de este artículo la parte que incumplió en primer lugar, siempre que este incumplimiento fuese sustancial. Así lo admitió en su sentencia de 27 de junio de 2007, afirmando que el incumplimiento de del empresario había sido anterior al del agente, y “la doctrina jurisprudencial viene reiterando que no puede invocar la excepción de incumplimiento quien incumplió primero de modo trascendente”⁵¹.

Es indiferente que el incumplimiento del agente o del empresario haya sido cubierto por la ejecución de un aval o de otro tipo de garantías, ya que estas garantías, salvo que sean solidarias, únicamente se ejecutan cuando ha existido incumplimiento, por lo que son una demostración del incumplimiento por la parte⁵².

También se requiere que el incumplimiento “impida el fin normal del contrato, frustrando las legítimas expectativas de la parte que reclama”⁵³, y además, debe afectar a obligaciones principales, y no accesorias, del contrato⁵⁴. La distinción entre las obligaciones que pueden determinar la resolución del contrato y aquellas que no ha de efectuarse atendiendo a la

⁵¹ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de junio, 5382/2007 (CENDOJ: 28079110012007100864).

⁵² Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 25 de octubre, 6447/2006 (CENDOJ: 28079110012006101054).

⁵³ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 23 de febrero, 995/1995 (CENDOJ: 28079110011995101378).

⁵⁴ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.177.

naturaleza de las prestaciones del contrato de agencia y a la numerosa jurisprudencia de las Audiencias Provinciales.

El incumplimiento de una obligación principal puede dar lugar a la resolución, pero las obligaciones accesorias también tienen relevancia respecto al ejercicio de esta facultad⁵⁵, pues pueden impedir que el acreedor vea satisfecho el interés que le motivó a concluir el contrato en un primer lugar.

También es necesario tener en cuenta que al tratarse de obligaciones recíprocas, el incumplimiento de una obligación accesoria por una de las partes puede dificultar de manera extrema el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte⁵⁶. Este comportamiento es contrario a la buena fe y a los criterios de equidad, y por ello hay que examinar en cada caso concreto las circunstancias concurrentes.

4.3.1.1 Incumplimiento del agente

En primer lugar, analizaremos los posibles cauces de incumplimiento que se pueden dar por parte del agente. La obligación principal del agente, por excelencia, es la promoción y/o conclusión de actos de comercio por cuenta y/o nombre ajenos, con la diligencia de un ordenado comerciante⁵⁷. No se trata, en principio, de una obligación de resultado, sino que habrá que analizar la actividad que efectivamente ha desarrollado el agente para la consecución de estos objetivos para poder determinar si es posible el ejercicio de la acción resolutoria.

Nada impide que las partes acuerden cláusulas resolutorias en el ejercicio de la autonomía de voluntad que tienen atribuida. En concreto, es relativamente común la introducción de cláusulas de “producción mínima”, en las cuales el agente se compromete a alcanzar unas determinadas cifras de ventas, cuotas de mercado o número de clientes. Este tipo de cláusulas pueden redactarse en un doble sentido. En primer

⁵⁵ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.277.

⁵⁶ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.303.

⁵⁷ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.283.

lugar, pueden establecer *bonus* para el agente que supere ciertas cifras de negocios, o pueden sancionar al agente en caso de no cumplir con sus requisitos, y dicha sanción puede consistir en la extinción del contrato.

En opinión de algunos autores, estos pactos son “perversos” por dos razones fundamentales: son imposición unilateral del empresario, que se aprovecha del débil poder de negociación del agente; y son teóricamente imposibles de cumplir, puesto que la economía funciona de manera cíclica y no mediante variaciones positivas continuas⁵⁸. Sin embargo, se considera que el incumplimiento de los objetivos mínimos del contrato es causa con entidad suficiente para determinar la resolución del contrato, porque a pesar de ser parcial, es de gravedad en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Santander el 18 de noviembre de 1997⁵⁹.

En sentido opuesto se pronunció la Audiencia Provincial de Asturias, ya que consideró que el incumplimiento de la cláusula “relativa a la venta del número de vehículos convenidos no puede reputarse fuera imputable a una voluntad manifiestamente rebelde y obstativa al cumplimiento del contrato”⁶⁰. Sin embargo, considera la sentencia relevante que este incumplimiento de la cláusula de producción mínima había sido habitual en los años anteriores, y que los mínimos pactados resultaban desorbitantes.

Otros incumplimientos en los que puede incurrir el agente son la falta de seguimiento de sus instrucciones (razonables), incumplimiento de los deberes de información y de llevar contabilidades independientes, la apropiación indebida de las sumas cobradas a los clientes o el incumplimiento del pacto de exclusividad, entre muchas otras. Recordemos que la Ley se refiere a las obligaciones legales y contractuales, por lo que el quebrantamiento de las cláusulas lícitas

⁵⁸ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre Contrato de agencia”, *Cuadernos de Derecho Judicial*, Nº21, 2006, pp. 113.

⁵⁹ Sentencia de la Audiencia Provincial de Santander, Sección 3ª, de 18 de noviembre, 257/1997 (CENDOJ: 39075370031997100073)

⁶⁰ Sentencia de la Audiencia Provincial de Oviedo, Sección 6ª, de 15 de mayo, 1404/1998 (CENDOJ: 33044370061998100025)

incluidas en el contrato de agencia también podrán determinar la resolución del contrato.

A modo de ejemplo, la Audiencia Provincial de Pontevedra⁶¹ consideró que representar a empresas que comercializaban productos de idéntica clase constituía incumplimiento de entidad suficiente, al ser una prohibición legal y contractual. También tenían suficiente magnitud para determinar la resolución del contrato por el empresario principal, el cobro de una factura sin el posterior ingreso en la cuenta de la empresa y el incumplimiento de la cláusula contractual que establecía que el agente visitaría a los clientes mensualmente, acreditando que en tres meses no se habían producido dichas visitas. El tribunal entendió que ambas causas, por separado, eran determinantes⁶².

En conclusión, tal y como nos recuerda la Audiencia Provincial de Albacete, el incumplimiento ha de ser “esencial y acreditativo de una voluntad rebelde u obstativa al cumplimiento”⁶³, no puede tratarse de una falta leve y secundaria, sino que es necesario que tenga suficiente entidad.

4.3.1.2 Incumplimiento del empresario

La Ley 12/1992 establece que las obligaciones del empresario son la de poner a disposición del agente los documentos necesarios para el desarrollo de su actividad profesional, proporcionar las informaciones necesarias y satisfacer la remuneración pactada. Cualquier quebrantamiento de estas obligaciones permitirá al agente hacer uso de la facultad que le atribuye el artículo 26.1.a).

Además, el empresario deberá abstenerse de rechazar de manera sistemática e infundada las operaciones propuestas por el agente, y la satisfacción de la remuneración deberá realizarse de manera puntual.

⁶¹ Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra, Sección 1ª, de 28 de octubre, 168/1997 (CENDOJ: 36038370011997100081)

⁶² Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.177.

⁶³ Sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete, de 15 de noviembre, 214/1997 (CENDOJ: 02003370021997100063)

También deberá hacerse cargo de los gastos en los que haya incurrido el agente si se hubiese pactado una cláusula que obligue al empresario al reembolso de los mismos (*ex artículo 18*). Asimismo, la violación de la exclusividad geográfica o respecto a clientes del agente, el incumplimiento del plazo de preaviso, o cualquier otra infracción contractual injustificada podrán suponer un incumplimiento sustancial.

Esta causa de extinción puede ser una práctica especialmente abusiva por parte del empresario. Puede ocurrir que el empresario, a la hora de resolver el contrato, busque eludir su obligación de satisfacer la indemnización por clientela y el plazo de preaviso, mediante la resolución verbal de los contratos que se han celebrado verbalmente, de manera que el agente deberá llevar a cabo una actividad probatoria muy intensa que acredite la resolución unilateral por parte de la empresa. En otras ocasiones es frecuente que el empresario adopte una serie de medidas que impiden en la práctica el desarrollo de la actividad del agente. Entre estas medidas, puede no remitir el muestrario, reducir la zona geográfica o grupo de clientes asociados a un agente, o disminuir la comisión que percibe el agente⁶⁴.

4.3.2 Declaración de concurso

La Ley 12/1992 también establece que cada una de las partes podrá extinguir el contrato de agencia sin necesidad de cumplir con el plazo de preaviso ni esperar al cumplimiento del término si la otra parte hubiese sido declarada en concurso. Es preciso matizar que, antes de la reforma de la Ley Concursal en 2003, la Ley 12/1992 aludía a la solicitud de suspensión de pagos o la declaración de quiebra de cualquiera de las partes. Actualmente la Ley Concursal ha unificado ambos regímenes y se refiere a la declaración de un concurso de acreedores.

⁶⁴ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 91-92.

Para que este artículo sea operativo también es necesaria la notificación escrita con expresión de la causa y voluntad de terminar el contrato a la otra parte, de manera que la resolución del contrato no se produce *ipso facto* por la declaración del concurso⁶⁵, sino que se articula como una facultad o derecho atribuido a la parte solvente. Sin embargo, algún sector de la doctrina considera que la declaración de concurso de acreedores “es siempre causa de extinción del contrato de agencia porque estos procedimientos concursales, en la mayoría de los casos, suponen un estado de insolvencia incompatible con el crédito que es la base de todo cargo de confianza”⁶⁶.

La jurisprudencia ha reiterado en numerosas ocasiones que el artículo 26 requiere de notificación escrita a la parte no cumplidora o insolvente de la resolución del contrato, por lo que mantenemos la postura de que se trata de una facultad atribuida al agente o al empresario, y no de una extinción *ope legis* (véase, por ejemplo, la citada sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra de 28 de octubre de 1997⁶⁷).

Para determinar en qué ocasiones se puede aplicar el artículo 26.1.b) de la Ley 12/1992 habrá que acudir a la Ley Concursal, que establece en los artículos primero y segundo que “la declaración de concurso procederá respecto de cualquier deudor, sea persona natural o jurídica” y en los casos de “insolvencia”, que se entenderá como el estado en el que “el deudor no puede cumplir regularmente con sus obligaciones exigibles”⁶⁸. Una vez se haya dictado el auto de declaración de concurso, la parte *in bonis* podrá notificar a la contraparte la resolución del contrato.

⁶⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.181.

⁶⁶ Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&srguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

⁶⁷ Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra, Sección 1ª, de 28 de octubre, 168/1997 (CENDOJ: 36038370011997100081)

⁶⁸ Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (BOE nº 164, de 10 de julio de 2003).

La Ley Concursal prevé que las cláusulas que permitan la resolución de la relación contractual por el mero hecho del concurso sean nulas, salvo para aquellos casos en los que una ley especial disponga lo contrario⁶⁹. Cabe preguntarse la justificación del régimen especial previsto para el contrato de la agencia, que nosotros entendemos que reside en la confianza que exige esta relación jurídica y en la importancia económica que puede suponer para el empresario y para el agente la declaración de concurso de la otra parte del contrato.

La denuncia del contrato puede suponer la única opción viable para el agente en caso de que se haya declarado el concurso del empresario, puesto que no supone la renuncia a la indemnización por clientela e implica que el pacto de exclusividad finalizaría y el plazo de no competencia comenzaría a transcurrir.

El agente debe tener en cuenta que el crédito de la indemnización por clientela sería un crédito concursal ordinario, y por lo tanto existe el riesgo de que no se logre su cobro. Si el agente decide continuar con su actividad, las comisiones que obtenga por los negocios que promueva constituirían un crédito contra la masa, y por lo tanto sería obligatorio su satisfacción previa al resto de los créditos de los acreedores.

La actividad del agente puede ser fundamental para la viabilidad económica del empresario principal que se ha declarado en concurso, de la misma manera que la continuación de la relación puede ser esencial para el agente que se ha declarado en concurso, al poder continuar cobrando las comisiones. Sin embargo, no puede exigirse a ninguna de las partes que continúe la relación de manera obligatoria cuando las circunstancias económicas lo desaconsejan.

En último lugar, esta facultad se mantiene mientras no finalice el proceso judicial o mientras no se llegue a un convenio con los acreedores, pero una

⁶⁹ Artículos 61 y 63 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (BOE nº 164, de 10 de julio de 2003).

vez que esto ocurra, ni el agente ni el empresario podrán denunciar el contrato de agencia basándose en esta causa de terminación.

4.3.3 Causa de muerte

El artículo 27 de la Ley 12/1992 hace referencia a la muerte o declaración de fallecimiento del agente, que supone la extinción del contrato. Sin embargo, la muerte o declaración de fallecimiento no tendrá los mismos efectos, sino que los sucesores de la empresa deberán emitir la denuncia unilateral con el preaviso correspondiente.

La primera particularidad de este artículo es que únicamente es aplicable a los agentes y empresarios individuales, que no sean personas jurídicas sino naturales⁷⁰. En segundo lugar, el legislador no requiere que se emita ninguna notificación escrita, sino que el mero hecho de la muerte o declaración de fallecimiento supone la finalización automática de la relación contractual. La doctrina justifica este artículo en el carácter *intuitu personae* del contrato de agencia, pero lo cierto es que actualmente hay contratos en los que efectivamente las cualidades personales del agente son determinantes, pero en otros casos se puede hablar de “la idoneidad de la organización”⁷¹. Por eso se permite que se pueda pactar un sucesor que sustituya al agente en caso de su fallecimiento.

La muerte o declaración de fallecimiento del empresario, sin embargo, produce efectos diferentes, puesto que la relación de confianza en la que se basa el contrato de agencia es más intensa respecto al papel del agente en la promoción del negocio del empresario, y no en base a los atributos personales del empresario. Así, los sucesores del empresario principal deberán respetar el plazo de preaviso del artículo 25 de la Ley 12/1992.

Sin embargo, este precepto no menciona los contratos de duración determinada, por lo que en términos estrictos, los sucesores del empresario deberían esperar al cumplimiento del término de dichos contratos para

⁷⁰ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.183.

⁷¹ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.375.

poder finalizar la relación contractual. Parte de la doctrina entiende que esta afirmación no es sostenible, porque el artículo 27 no se refiere a un tipo u otro de contratos, sino que simplemente obliga a los sucesores a respetar el plazo de preaviso⁷². Hay autores que afirman que el plazo de preaviso debe aplicarse, en este supuesto concreto, a los contratos de duración determinada también⁷³.

4.3.4 Otras posibles causas

A diferencia de las anteriores, estos eventos no están recogidos en la Ley como causas de extinción del contrato de agencia, pero lo cierto es que por la propia naturaleza de estos actos jurídicos, son susceptibles de provocar la extinción del contrato de agencia. Nos referimos a continuación al cese de negocio, la disolución de la sociedad, la transmisión de la empresa y la edad, incapacidad o enfermedad del agente.

4.3.4.1 *Cese del negocio o disolución de la sociedad*

A diferencia del supuesto contemplado en el artículo 26.1.b), pueden existir causas que, por voluntad del agente o del empresario, impiden que continúe la relación contractual de agencia. El empresario individual puede decidir el cese de su actividad profesional, al ser el titular de la misma. El empresario, en virtud de la libertad de empresa del artículo 38 de la Constitución, no puede ser privado de esta facultad. Sin embargo, deberá compensar al agente por los costes económicos que esto pueda suponer para él.

La disolución de la sociedad es un proceso mercantil que implica la extinción de las relaciones jurídicas de la sociedad con terceros, “que faculta a cualquiera de las partes contractuales a denunciar el contrato sin necesidad de respetar preaviso alguno”⁷⁴. La posición doctrinal más común es sostener que la disolución de la sociedad implica la extinción

⁷² Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.401.

⁷³ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.401.

⁷⁴ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.430.

del contrato de agencia⁷⁵, por lo que procede la aplicación analógica de los requisitos para el caso de incumplimiento o declaración de concurso de la contraparte, es decir, el preaviso mediante notificación escrita de la voluntad de extinguir el contrato.

4.3.4.2 Transmisión de la sociedad

La transmisión de la sociedad puede efectuarse por el agente o por el empresario principal. La doctrina parece encontrar una solución más uniforme en los casos de transmisión de la empresa del agente, e indica que será preciso el consentimiento del empresario para que se produzca la subrogación contractual⁷⁶. El carácter *intuitu personae* del contrato de agencia justifica esta posición, ya que al empresario principal le interesan las cualidades del agente y no las de un tercero, por lo que es preciso su expreso consentimiento⁷⁷. A mayor favor de esta argumentación, la Ley 12/1992 exige el consentimiento del empresario para el nombramiento de subagentes, por lo que cabe inferir que también será necesario si se va a producir la sustitución del agente en sus funciones.

La mayoría de la doctrina afirma que la transmisión de la empresa del empresario principal también será causa de extinción del contrato de agencia si no cuenta con el consentimiento del agente, puesto que el carácter *intuitu personae* de la relación contractual se mantiene⁷⁸. Algunos autores, sin embargo, proponen analizar las circunstancias del caso concreto para poder determinar si la subrogación contractual del adquirente en la posición del empresario primitivo es suficiente para

⁷⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.186.

⁷⁶ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.430.

⁷⁷ Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&rguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

⁷⁸ Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&rguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

determinar la extinción del contrato de agencia⁷⁹. Estas teorías se basan en el principio general del mantenimiento del contrato y en el deber de actuar de buena fe.

La doctrina entiende que esta solución se aplica también en los casos en los que el empresario principal o el agente son personas jurídicas. Las operaciones mercantiles que implican un cambio en la titularidad de la empresa, como las fusiones, adquisiciones o escisiones, pueden suponer un cambio de circunstancias relevantes para cualquiera de las partes implicadas. En el Derecho español no existe ningún precepto que determine la renovación automática de los contratos bilaterales en estas situaciones. Al tratarse de una subrogación contractual, es necesario el acuerdo entre los nuevos sujetos de la relación.

En todo caso, será necesario notificar a la contraparte de la transmisión del contrato, y en caso de no contar con su consentimiento, procederá denunciar el contrato mediante notificación escrita expresando la causa, pero sin necesidad de cumplir con el plazo de preaviso o con la duración pactada. Si las partes continúan ejecutando el contrato, se entenderá que ambas han prestado su consentimiento tácito⁸⁰.

4.3.4.3 Edad, enfermedad o incapacidad del agente

El artículo 30 de la Ley 12/1992 establece una serie de supuestos en los que, a pesar de concurrir la denuncia del contrato por parte del agente, procederá el derecho a la indemnización por clientela. Los supuestos que aquí nos interesan son la edad, invalidez o enfermedad del agente y la imposibilidad de exigirle razonablemente la continuidad de su actividad profesional. Ha de entenderse que estos requisitos son acumulativos, no alternativos, y que implican una causa de extinción del contrato no contemplada en los artículos 26 y 27. Haremos una breve referencia a los tres supuestos.

⁷⁹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.185.

⁸⁰ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.430.

La edad a partir de la cual puede denunciarse el contrato es la edad de jubilación, esto es, 65 años. El empresario deberá probar, como requisito adicional, la no continuidad de la actividad empresarial. A *sensu* contrario, no hay acuerdo en la doctrina acerca de si el agente tendrá que probar la imposibilidad de continuar con la actividad profesional o si tiene derecho a extinguir el contrato por alcanzar la edad de jubilación.

La enfermedad debe ser tal que inhabilite al agente para continuar prestando sus servicios para el empresario principal en concreto, no para cualquier actividad profesional. En último lugar, la incapacidad de las partes del contrato de agencia supondrá su extinción siempre que se trate de un “obstáculo físico, psíquico o jurídico” que impida la continuidad de las actividades profesionales⁸¹.

En todos estos casos será necesaria la notificación escrita a la contraparte, expresando las circunstancias que justifican la extinción de la relación jurídica.

⁸¹ Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998, p.430.

5 Pacto de no competencia

Consideramos apropiado dedicar un epígrafe al estudio de este tipo de cláusulas, por la relevancia que pueden tener a la hora de determinar la indemnización que puede corresponder bien al agente mediante la realización del juicio de equidad, bien al empresario principal en caso de su incumplimiento de la misma. El pacto de no competencia está previsto en la Ley 12/1992 en el artículo 20, y permite que las partes pacten que, tras la extinción del contrato, el agente restrinja o limite sus actividades profesionales.

5.1 Diferencia con el pacto de exclusividad

El pacto de no competencia está regulado de manera diferenciada al pacto de exclusividad, porque el legislador impone al agente la obligación de no hacer competencia al empresario durante la vigencia del contrato, salvo que haya pacto en contrario. De manera opuesta, asume que una vez extinguido el contrato el deber de no competir con el empresario finaliza, salvo que haya pacto en contrario⁸².

5.2 Requisitos

En aras de proteger a la parte débil de la relación contractual, el legislador ha querido establecer una serie de limitaciones de carácter imperativo que impidan que el pacto de no competencia pueda resultar tan gravoso para el agente que resulte inaceptable. Estos requisitos afectan al ámbito de aplicación del pacto, la formalización del mismo y su duración máxima.

En primer lugar, la cláusula de no competencia únicamente podrá referirse a la comercialización de los bienes o servicios concurrentes y competitivos con los del empresario principal, en la zona geográfica o grupo de clientes respecto a los cuales el agente venía desarrollando su actividad. De acuerdo con algunos autores,

⁸² Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.158.

es indiferente que esta actuación por parte del agente sea en su propio nombre o en nombre de terceros, ya que el daño para el empresario principal es el mismo⁸³.

En segundo lugar, este pacto o cláusula debe formalizarse por escrito (a diferencia del resto de las disposiciones del contrato, para las que no se requiere una forma concreta, salvo algunas otras excepciones).

En tercer y último lugar, este pacto no puede tener una duración superior a uno o dos años, dependiendo del tipo de contrato ante el que nos encontremos. Si el contrato se ha celebrado por tiempo indefinido o un plazo superior a dos años, el plazo máximo serán dos años. Si el contrato se ha celebrado por un plazo de dos años o menor, la limitación máxima será de un año. Ambos plazos computados desde la fecha en la que se extinguió la relación contractual.

5.3 Problemas prácticos

Puede considerarse legítimo que el empresario principal quiera protegerse, e impedir que el agente utilice los conocimientos del mercado y del producto que ha adquirido durante la vigencia del contrato en detrimento del empresario principal. Sin embargo, ni la Ley 12/1992 ni la Directiva 86/653/CEE prevén una remuneración o compensación específica por esta limitación a la actividad del agente, limitándose a determinar que será un criterio para la cuantificación de la indemnización por clientela.

Sin embargo, dos años es un periodo de tiempo muy largo en el que muchos agentes no podrán desarrollar una actividad profesional, debido a una posible especialización del producto o del mercado, y según algún sector de la doctrina, esta cláusula puede utilizarse para evitar que el agente reclame las indemnizaciones pertinentes a cambio de que el empresario principal no le fuerce al cumplimiento del pacto de no competencia⁸⁴.

⁸³ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.159.

⁸⁴ Larrumbe Lara, C., "Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia", Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 101.

También es interesante plantearse cuáles serán las consecuencias del incumplimiento por parte del agente de esta obligación. Definitivamente, no podrá ser la resolución del contrato, puesto que éste necesariamente se habrá extinguido ya. Habrá que acudir, a falta de previsión expresa en la Ley 12/1992 ni en la Directiva 86/653/CEE a la indemnización general del Código Civil por daños y perjuicios. A esta cuestión nos referimos en el siguiente epígrafe.

6 Indemnizaciones a la terminación del contrato

Los últimos artículos de la Ley sobre Contrato de Agencia se dedican a regular las indemnizaciones a las que tiene derecho el agente una vez extinguido el contrato. Son dos las indemnizaciones que el legislador ha establecido específicamente para esta relación contractual: la indemnización por clientela y la indemnización por daños y perjuicios. Además, el agente o el empresario podrán acudir al resarcimiento por daños y perjuicios del Derecho común, regulada en los artículos 1.101 y siguientes del Código Civil. En último lugar, aunque tengan una naturaleza claramente remuneratoria, el agente podrá percibir la comisión pactada por operaciones derivadas de su actividad que se celebren una vez terminado el contrato.

Esta es una de las cuestiones que, sin duda, más debate doctrinal y jurisprudencia ha suscitado, y procedemos a analizar individualmente los presupuestos, cuantificación y causas de exclusión de cada una de estos conceptos por los que el agente y/o el empresario principal pueden reclamarse mutuamente estas indemnizaciones.

6.1 Comisiones devengadas

El artículo 13 de la Ley 12/1992 prevé expresamente que el agente tenga derecho a recibir una serie de comisiones una vez extinguida la relación contractual. Así, el empresario estará obligado a retribuir al agente por las operaciones que hayan concluido en los tres meses siguientes a la extinción del contrato, siempre que la actividad del agente fuese determinante para la celebración de tales actos. También tendrá derecho a la comisión por aquellos pedidos realizados durante la vigencia del contrato, siempre que, de haber continuado la relación de agencia, el agente hubiese tenido derecho a esa específica comisión.

Sin embargo, en ningún caso el empresario estará obligado a satisfacer una doble comisión a dos agentes distintos por un mismo acto u operación. Por lo tanto, aunque se cumplan los requisitos establecidos *supra*, el agente perderá su derecho a la comisión cuando éste corresponda a otro agente, a salvo de que proceda una distribución equitativa entre ambos.

El agente que exija el pago de las comisiones del artículo 13 deberá probar la concurrencia de las circunstancias de dicho artículo. Además, debe realizarse una

clara delimitación entre los conceptos indemnizatorios que surgen por la finalización del contrato y aquellos que forman parte del sistema de retribución del agente⁸⁵.

Consecuentemente, aunque sea un concepto a percibir por el agente que sea exigible una vez ha finalizado el contrato, su naturaleza y finalidad difieren sustancialmente del resto de cantidades que el agente puede reclamar al empresario principal, que no están vinculadas a operaciones concretas que el agente promovió durante la vigencia del contrato, como veremos más adelante.

6.2 Indemnización por clientela

La indemnización por clientela es una figura característica del contrato de agencia, y se encuentra recogida en el artículo 28 de la Ley 12/1992. No hay una opinión uniforme en la doctrina sobre la naturaleza compensatoria, remuneratoria o indemnizatoria de este concepto. En un principio se siguió la teoría del enriquecimiento injusto del empresario, pero tanto la doctrina como la jurisprudencia han evolucionado hacia otras justificaciones más complejas⁸⁶. Algún sector de la doctrina ha propuesto la doble naturaleza de la indemnización por clientela: remuneratoria y de “adecuada liquidación”. La clientela obtenida por el agente no sólo ha proporcionado beneficios al empresario principal durante la vigencia del contrato, sino que es un activo que permanecerá en su balance en el largo plazo, proporcionándole más ventas. Además, esta figura jurídica también busca repartir el valor del “activo común que se disuelve como consecuencia de la terminación del contrato de agencia”⁸⁷.

En la misma línea, varias sentencias del Tribunal Supremo afirman que la indemnización cumple con una finalidad compensatoria, ya que “terminado el contrato, la clientela captada por él permanecerá fiel al principal durante un tiempo significativo”⁸⁸.

⁸⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.131.

⁸⁶ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.193.

⁸⁷ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.105.

⁸⁸ Casado Román, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, *Actualidad civil*, nº9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Wolkers Kluwer, Madrid, 2017 (disponible en

Sin ánimo de realizar un profundo análisis sobre la cuestión de la naturaleza de esta indemnización, propia de los contratos de agencia y en ocasiones, de concesión, nos centramos ahora en determinar los requisitos que necesariamente han de concurrir para que el agente tenga derecho a reclamar esta indemnización.

6.2.1 Presupuestos

El artículo 27 de la Ley 12/1992 determina que para la percepción de esta indemnización es necesario que se haya extinguido la relación contractual, que el agente haya captado nuevos clientes o incrementado sensiblemente las operaciones con los preexistentes y que esta clientela sea susceptible de producir ventajas sustanciales para el empresario. Además, el legislador obliga a la realización de un juicio de equidad, tomando en consideración la existencia de pactos limitativos de la competencia, las comisiones que pierda el agente y las demás circunstancias que concurran.

La extinción de la relación contractual no supone mayores problemas, puesto que es indiferente el tipo de contrato que sea – duración determinada o indefinida – y la causa de extinción, salvo que concurra alguna de las excepciones previstas en el artículo 30.

Comprobar si el agente ha aportado nueva clientela o aumentado sensiblemente las operaciones con los clientes preexistentes implica un juicio valorativo más complejo. Estos supuestos son alternativos, no acumulativos, por lo que únicamente es necesario que concurra uno de los dos. Los nuevos clientes tienen que haber sido captados por el agente durante la vigencia del contrato, como consecuencia de la actividad del agente. Este requisito es de carácter objetivo, y no está relacionado con el volumen de ventas o el margen de beneficio del empresario⁸⁹.

http://laleydigital.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAEAC2PwU7DMAyGn2a5REIppSocctl6nBCCwt1NTBcpdUbilpWnx6VY-mRLtn_7_5oxrz3e2J5BB_I4UfgBFw6zMZ816WvK2sWAXBhBI2mM2iXiDJy0Rw0jkgugHRTwSec0bZtYkSorJVon2-cZFcNQbGXMoxUblVALD0IjtMKj8LT1jALHM8QuOVttdViwh8EalbLHfFyl4sQOX1E0Vbmk72dYwggcEh0h7xeD97brjcR9U7dNoxbMRQbsRxg3N6ogZHd5EQP2HAqDqM2RxUS5g3K9qVDeSS4XiG9k7svsnWcmUVqYNp7ykXJHTCeICL5_yd-AZHaYixdAQAAWKE, última consulta 31/01/2018).

⁸⁹ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.149.

Hay un debate doctrinal acerca de la obligatoriedad de mantener la antigua clientela del empresario. Por una parte, al empresario principal le resultaría de muy poca utilidad la clientela ganada por el agente si ello supusiese la pérdida de la que gozaba con anterioridad. Sin embargo, el tenor de la ley obliga a aportar nuevos clientes únicamente, sin que condicione el derecho a la indemnización a que el nivel global de clientes o ventas del empresario haya mejorado a la terminación del contrato⁹⁰.

En nuestra opinión, habrá que determinar si la pérdida de los antiguos clientes es imputable al agente, y si este fuese el caso, habría que proceder a moderar la indemnización por el juicio de equidad que examinamos a continuación, o incluso pedir resarcimiento por daños y perjuicios a tenor de lo dispuesto en los artículos 1.101 y siguientes del Código Civil.

El incremento sensible de las operaciones con clientes preexistentes es más difícil de valorar, ya que el calificativo sensible no es un concepto determinado. En este precepto se incluye el aumento respecto al volumen de compras o tipo de productos, siempre que sea consecuencia de la actividad del agente. Respecto al aumento sensible, no hay una magnitud exacta que determine el cumplimiento de este requisito. Las circunstancias de cada caso serán las que determinen cuando el incremento tiene la suficiente entidad, y algunos autores afirman que en épocas de recesión económica la mera retención de los clientes podría suponer el cumplimiento de este requisito⁹¹.

Un matiz importante a realizar está relacionado con el encadenamiento de contratos de duración definida, explicado en un epígrafe anterior. Cabe decir que, aunque el Tribunal Supremo ha afirmado la validez de este tipo de cláusulas, en la terminación definitiva del contrato determinó que “el incremento de clientela relevante en el cálculo de la indemnización por clientela debía ser el correspondiente a todos los contratos encadenados, esto es, a todo el periodo

⁹⁰ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.145.

⁹¹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.193.

durante el que se prolongó la relación de agencia entre las partes”⁹². Es decir, obligó al empresario principal a abonar la indemnización de clientela correspondiente por todos los contratos que habían sido encadenados, ya que en la renovación de cada uno de ellos no se había liquidado este concepto.

En tercer lugar, se exige que dicha clientela sea susceptible de seguir proporcionando ventajas sustanciales al empresario. Estas ventajas han de ser un beneficio económico, fruto de las relaciones comerciales que el empresario principal pueda establecer con la clientela que haya aportado el agente durante la vigencia del contrato. Destaca el hecho de que únicamente se exige la posibilidad de que el empresario se aproveche de estas circunstancias, puesto puede tomar la decisión voluntaria de no continuar con su actividad comercial, o no seguir estableciendo relaciones con dichos clientes, sin que ello sea imputable al agente⁹³. La jurisprudencia ha aplicado este precepto exigiendo “un pronóstico razonable acerca de un comportamiento que no deja de ser probable por parte de dicha clientela” y afirmando que se trata de “una apreciación meramente potencial”⁹⁴.

El caso más controvertido para comprobar la concurrencia de este requisito es el de los bienes duraderos, es decir, aquellos que los clientes o consumidores adquieren para periodos prolongados de tiempo. A pesar de que hay alguna sentencia que afirma que “dada la naturaleza del negocio, venta de coches nuevos fundamentalmente a particulares, no puede entenderse probado ni deducirse razonablemente que las relaciones comerciales creadas por el agente han de perdurar en el futuro”⁹⁵, el Tribunal Supremo no ha aceptado esta argumentación y en su lugar afirma que “la venta de vehículos nuevos es una actividad comercial idónea para crear una clientela de marca”⁹⁶.

⁹²Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de junio, 3768/2013 (CENDOJ: 28079110012013100403).

⁹³Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 98.

⁹⁴Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 25 de mayo, 4234/2007 (CENDOJ: 28079110012007100609).

⁹⁵Sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla, Sección 5ª, de 26 de marzo de 1998, 1323/1998 (CENDOJ: 41091370051998100085).

⁹⁶Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 9 de febrero, 509/2006 (CENDOJ: 28079110012006100119).

En último lugar, se requiere que sea equitativamente procedente. Una vez determinada la concurrencia de los tres requisitos anteriores, habrá que determinar si atendiendo a diversas circunstancias de la relación contractual el agente realmente merece esta indemnización y de ser así, servirá para su cuantificación dentro del límite que establece la ley⁹⁷. Estas circunstancias son la existencia de pactos limitativos de la competencia, las comisiones que pierda por la resolución del contrato, y las demás que puedan concurrir.

La existencia de un pacto de limitación de la competencia puede resultar excepcionalmente gravoso para el agente y por regla general, determinará su derecho a percibir tal indemnización, siempre que haya cumplido con los restantes requisitos. Si el agente no puede continuar con dicha actividad, de ninguna manera podrá llevarse consigo a la clientela que ha aportado al empresario. Sin embargo, la duda surge ante la inexistencia de pactos de limitación. Es cierto que en estos casos, habrá ocasiones en las que el empresario se verá imposibilitado para seguir aprovechándose de dichos clientes, porque el agente podrá llevárselos consigo, pero esto determinará la no concurrencia del tercer requisito establecido legalmente⁹⁸.

Sin embargo, en algunos mercados, el agente no podrá continuar con su actividad al servicio de otro empresario, a pesar de no haber firmado una cláusula limitativa de la competencia. No por ello el agente dejaría de tener derecho a la indemnización, puesto que como se ha visto antes, esta indemnización responde a la “creación para la empresa de un fondo de comercio que está representado por esa clientela que se ha creado”⁹⁹. En conclusión, la ausencia de una limitación de la competencia y la indemnización por clientela no son conceptos excluyentes, y el agente seguirá facultado para reclamarla.

En caso de incumplimiento posterior por parte del agente de esta cláusula, el empresario podrá exigir el importe de la compensación por clientela y el resto de

⁹⁷ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.197.

⁹⁸ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.187.

⁹⁹ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 100.

daños y perjuicios que pueda probar, pero en base al régimen del Derecho común¹⁰⁰.

La Ley 12/1992 alude a las comisiones que el agente pueda perder como consecuencia de la terminación del contrato. Este concepto entra en conflicto con las comisiones del artículo 13 (ver *supra*), ambos preceptos buscan compensar al agente por las comisiones que hubiese obtenido de no haberse extinguido el contrato. Algunos autores afirman que el legislador incluyó esta previsión para compensar al agente por un menor contenido obligacional del empresario principal frente al contrato análogo laboral, aunque nosotros nos desvinculamos de esta opinión¹⁰¹.

Las comisiones que pretende compensar este precepto son aquellas derivadas de las operaciones “por repeticiones”¹⁰², y en nuestra opinión, el legislador busca compensar al agente por aquellas operaciones que no entren en el límite objetivo de 3 meses, establecido en el artículo 13 de la Ley. Su incidencia práctica en la jurisprudencia no ha sido especialmente relevante.

El último lugar, también se habrán de tener en cuenta las circunstancias generales que concurren para realizar este juicio de equidad, siempre que sean propias – y no ajenas – al contrato en particular¹⁰³. Entre otras, pueden ser influyentes la antigüedad de la relación¹⁰⁴ o campañas publicitarias realizadas por la empresa que hayan facilitado la actuación del agente¹⁰⁵.

¹⁰⁰ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.197.

¹⁰¹ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 99.

¹⁰² Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.198.

¹⁰³ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.199.

¹⁰⁴ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 99.

¹⁰⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.198.

6.2.2 Límite y cuantificación

El apartado tercero del artículo 28 establece el importe máximo que esta indemnización puede alcanzar, media anual de las remuneraciones de los últimos cinco años, o de todo el periodo de vigencia del contrato si hubiese sido inferior. Son varias las cuestiones que se derivan de este precepto.

En primer lugar, el legislador ha establecido un límite superior, pero serán las partes o los tribunales los que deberán determinar la cuantía total de la indemnización, de acuerdo con las circunstancias y el juicio de equidad que se aplique. En segundo lugar, ha habido un intenso debate sobre la posibilidad de que las partes acuerden a priori la cantidad a percibir por este concepto. En tercer lugar, se suscitaron importantes dudas sobre la base del cálculo de esta indemnización, pues el precepto no indica ningún método para su cálculo.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha explicado, en varias sentencias (Caso Turgay Semen contra Deutsche Tamoil Ombh en 2009 y Caso Quenon K. contra Beobank y Metlife Insurance en 2015) cuál es el método que ha de seguirse para cuantificar el importe de esta indemnización. Este método consta de tres fases, la primera de las cuales consiste en calcular las ventajas económicas que obtendrá el empresario como consecuencia de la actividad del agente, una vez terminado el contrato. En segundo lugar, el juez deberá verificar si este importe es equitativo a tenor de lo dispuesto en el apartado primero del artículo 28 de la Ley 12/1992. En tercer lugar, este importe deberá someterse al límite máximo establecido por el legislador¹⁰⁶.

La jurisprudencia española, sin embargo, ha optado por cuantificar esta compensación mediante “la fijación mecánica y sistemática de lo que está configurado como límite máximo para convertirlo en una suerte de cuantía exacta a recibir por el agente en concepto de compensación por clientela”¹⁰⁷. La primera

¹⁰⁶ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, de 3 de diciembre de 2015, asunto C-338/14 (ECLI:EU:C:2015:795).

¹⁰⁷ Martí Miravalls, J., “El método para la cuantificación de la compensación por clientela en el contrato de agencia: la cuestión pendiente de la jurisprudencia española”, *Revista de Derecho Mercantil*, número 298/2015, parte Comentarios de Jurisprudencia, Editorial Civitas, Pamplona, 2015 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I0004376097d611e5bd5901000000000&>

sentencia del Tribunal Supremo que rompe con este esquema es la dictada el 3 de diciembre de 2015¹⁰⁸, aunque se había pronunciado al respecto en otras sentencias como la del 31 de mayo de 2012¹⁰⁹. Esta sentencia ha introducido por primera vez en la jurisprudencia española el método de cuantificación establecido por el TJUE, que permite la reducción del importe de las ventajas económicas en atención al juicio de equidad realizado, sin que tenga que ser necesariamente equivalente a la cuantía máxima a percibir.

Sin embargo, en esta misma sentencia de 2015, el Tribunal Supremo vuelve a conceder la cantidad máxima al agente. No ocurre lo mismo en la sentencia de 31 de mayo de 2012, en la que confirma que la moderación del importe es acorde a Derecho porque “la Audiencia Provincial, al reducir a la mitad este límite máximo concedido en primera instancia, en atención a la corta duración de la labor desarrollada por el agente (17 meses), ha hecho uso de la misma habilitación que el art. 28.1 LCA concede al tribunal para fijar la procedencia de la indemnización y, con ello, su cuantificación”.

Es cierto que existen varias sentencias de varias Audiencias Provinciales que reducen el importe de la indemnización al 50%, atendiendo a la concurrencia de diversas circunstancias¹¹⁰. Por ejemplo, la Audiencia Provincial de Barcelona¹¹¹ atendió a la resolución anticipada del contrato y a la ausencia de pacto limitativo de la competencia para reducir la indemnización a la mitad. Sin embargo, el Tribunal Supremo no ha obligado a los tribunales inferiores a aplicar el método del TJUE, por lo que los pronunciamientos en este sentido son mínimos, y únicamente aplican, en contadas ocasiones, una reducción del 50%. A pesar de los pronunciamientos del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la UE, habrá que esperar a que las restantes instancias utilicen la habilitación que les

[srguid=i0ad82d9b000001620497c51ee64c0e83&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=](#), última consulta 31/01/2018).

¹⁰⁸ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 3 de junio, 206/2015 (CENDOJ: 28079110012015100395).

¹⁰⁹ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 31 de mayo, 341/2012 (CENDOJ: 28079110012012100333).

¹¹⁰ Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F., *El contrato de agencia. La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*, La Ley, Madrid, 2010, p. 169.

¹¹¹ Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 4ª, de 27 de septiembre, 483/2007 (CENDOJ: 08019370042007100501).

concede el artículo 28 de la Ley 12/1992 no únicamente para conceder la indemnización, sino para reducirla en los casos que proceda.

La Directiva 86/653/CEE prohíbe que las partes pacten “antes del vencimiento del contrato, condiciones distintas de las establecidas en los artículos 17 y 18 en perjuicio del agente comercial”¹¹². El artículo 17 de la Directiva regula la indemnización por clientela. Sin embargo, este precepto no ha tenido una trasposición literal a la normativa española, por lo que muchos contratos de agencia han contenido disposiciones que eliminaban o reducían este derecho del agente.

A pesar de que en un primer momento la doctrina consideró que las partes podían acordar la renuncia a este derecho, el Tribunal Supremo determinó el carácter irrenunciable de este derecho basándose en el artículo 3.1 de la Ley 12/1992, de manera que el acuerdo por el que se excluya esta indemnización será nulo¹¹³. De igual manera, existió un gran debate en torno a la posibilidad de que las partes determinasen de manera anticipada una graduación de la indemnización.

Sobre este asunto versa la sentencia del Tribunal Supremo de 8 de octubre de 2010. En este caso concreto, el juez de primera instancia había afirmado que las partes podían graduar el *quantum* de la indemnización porque el legislador únicamente establecía un límite máximo, y no un límite mínimo al importe de la misma. El Tribunal Supremo sentó doctrina¹¹⁴ al determinar la nulidad de esta cláusula, considerando que “la prohibición alcanza, por tanto, a cualquier pacto

¹¹² Artículo 19. Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

¹¹³ Casado Román, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, *Actualidad civil*, nº9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Wolters Kluwer, Madrid, 2017 (disponible en http://laleydigital.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAEAC2PwU7DMAyGn2a5REIppSocct16nBCCwt1NTBcpdUbilpWnx6VY-mRLtn_7_5oxrz3e2J5BB_I4UfgBFw6zMZ816WvK2sWAXBhBI2mM2iXiDJy0Rw0jkgugHRTwSec0bZtYkSorJVon2-cZFcNQbGXMoxUbiVALD0IjtMKj8LT1jALHM8QuOVttDViwh8EalbLHfFyl4sQQX1E0Vbmk72dYwggcEh0h7xeD97brjcR9U7dNoxbMRQbsRxcg3N6ogZHD5EQP2HAqDqM2RxUS5g3K9qVDeSS4XiG9k7vsvnWcmUVqYNp7ykXJHTCeICL5_yd-AZHaYixdAQAAWKE, última consulta 31/01/2018).

¹¹⁴ Salas Carceller, A., “Nulidad de pacto sobre importe de la indemnización a percibir por el agente en caso de terminación del contrato de agencia”, *Revista Aranzadi Doctrinal*, número 11/2011 parte Estudios, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2011 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I123ed430397111e0b89b01000000000&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificationMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

anticipado que limite el derecho del agente a obtener, una vez terminado el contrato y en caso de conflicto con su empresario, una indemnización que alcance la cuantía prevista en el art. 28 LCA o, dicho de otra forma, que excluya por adelantado el juicio de procedencia equitativa”¹¹⁵.

En último lugar, la base de cálculo de esta indemnización es también una cuestión controvertida, y la jurisprudencia, aunque en un principio se manifestó a favor del uso del margen bruto, en las más recientes sentencias ha optado por aplicar el margen neto. Así, la sentencia del Tribunal Supremo de junio de 2015 afirma que “el concepto de remuneración no consista en el beneficio neto obtenido por el agente en el ejercicio de su actividad, sino la cantidad realmente percibida por la prestación realizada”¹¹⁶.

Sin embargo, en 2017 cambió este criterio para afirmar que deberá calcularse “sobre los beneficios netos obtenidos por el distribuidor”¹¹⁷. El único problema reside en que esta última sentencia se refiere a los contratos de distribución, y a nuestro modo de entender, tendremos que seguir aplicando el criterio del margen bruto de ganancia mientras la jurisprudencia no aplique el criterio del margen neto a los contratos de agencia.

6.2.3 Obligación de prueba

Es el agente el que debe probar la concurrencia de los requisitos exigidos en el artículo 28 de la Ley 12/1992, ya que el derecho a esta indemnización no surge de manera automática por la terminación del contrato¹¹⁸. En primer lugar, respecto a la aportación de nuevos clientes al empresario o al aumento las operaciones con

¹¹⁵ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 8 de octubre, 582/2010 (CENDOJ: 28079110012010100607).

¹¹⁶ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 3 de junio, 206/2015, (CENDOJ: 28079110012015100395).

¹¹⁷ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 1 de marzo, 708/2017, (ECLI: 28079110012017100123).

¹¹⁸ Casado Román, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, *Actualidad civil*, nº9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Wolters Kluwer, Madrid, 2017 (disponible en http://laleydigital.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAC2PwU7DMAyGn2a5REIppSocct16nBCCwt1NTBcpdUbilpWnx6VY-mRLtn_7_5oxrz3e2J5BB_I4UfgBFw6zMZ816WvK2sWAXBhBI2mM2iXiDJy0Rw0jkgugHRTwSec0bZtYkSorJVon2-cZFcNQBGXMoXUbiVALD0IjtMKj8LT1jALHM8QuOVttdVjwh8EalbLHfFy14sQQX1E0Vbmk72dYwggcEh0h7xeD97brjcR9U7dNoxbMRQbsRxg3N6ogZHd5EQP2HAqDqM2RxUS5g3K9qVDeSS4XiG9k7vsvnWemUVqYNp7ykXJHTCeICL5_yd-AZHaYixdAQAAWKE, última consulta 31/01/2018).

los preexistentes, serán necesario comparar listas de clientes y operaciones al comenzar y al finalizar la relación, y en la mayoría de las ocasiones el empresario deberá facilitar parte de la información¹¹⁹.

Respecto a las ventajas sustanciales de las que se beneficiará el empresario, será suficiente con aportar un pronóstico razonable, pues resultaría “un plus de prueba muy dificultosa en cuanto a la demostración de que tenía que darse la concurrencia plena de beneficios futuros asegurados”¹²⁰, de acuerdo con varias sentencias del Tribunal Supremo. También habrá que aportar prueba acerca de las circunstancias que hagan procedente esta indemnización.

Así lo ha confirmado la doctrina del Tribunal Supremo, diciendo expresamente que “la carga de la prueba del requisito corresponde a la parte que reclama la indemnización post-contractual”¹²¹, y en otra sentencia aseguraba que el derecho de indemnización por clientela “no opera con carácter automático” sino que es necesario “que se haya acreditado por el agente la aportación de clientela”¹²² y los demás requisitos exigidos por la Ley 12/1992.

6.3 Indemnización por daños y perjuicios

Esta indemnización es una figura propia del contrato de agencia y no debe confundirse con la derivada del Derecho común, que examinamos más adelante. Esta indemnización también recibe el nombre de indemnización por gastos de confianza o indemnización por inversiones y “se configura como una compensación por las indemnizaciones no amortizadas impuestas por el principal al agente y puede reclamarse de forma independiente e incluso conjuntamente con la anterior”¹²³. El legislador español se desvió del criterio de la Directiva 86/653/CEE, que establece un sistema alternativo entre la indemnización por

¹¹⁹ Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre contrato de agencia”, Fernández Seijo, J., *Cuadernos de Derecho Judicial: Contrato de agencia, distribución y franquicia*, N° 21, 2006, pp. 116.

¹²⁰ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 30 de abril, 2891/2004, (CENDOJ: 28079110012004100339)

¹²¹ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de enero, 375/2002, (CENDOJ: 28079110012003102006)

¹²² Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 7 de abril, 2386/2003, (CENDOJ: 28079110012003101746)

¹²³ Uría, R., Menéndez, A. et al, “*Los contratos de distribución comercial*”, Aparicio González, M., *Curso de Derecho Mercantil II*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2007, pp. 177-234 190

clientela o reparación del perjuicio sufrido, al adoptar este sistema acumulativo en los casos que se cumplan los requisitos del artículo 29 de la Ley 12/1992.

La intención del legislador al admitir esta indemnización es permitir que el agente obtenga una indemnización por aquellas inversiones no amortizadas y necesarias para la ejecución del contrato, que pueden alcanzar cifras muy elevadas¹²⁴. Hay una serie de requisitos que deben cumplirse para que nazca el derecho del agente a exigir esta indemnización.

En primer lugar, debe ser el empresario quien denuncie de manera unilateral el contrato. En segundo lugar, debe tratarse de un contrato de duración indefinida. En tercer lugar, deben existir tales gastos amortizables, realizados por el agente instruido por el empresario. Los gastos amortizables son aquellas inversiones realizadas en el inmovilizado, sin que puedan incluirse en este concepto gastos corrientes derivados de la actividad del agente¹²⁵. Por último, la duración de la relación contractual tuvo que ser insuficiente para amortizar dichos gastos.

El Tribunal Supremo ha añadido varios matices a los requisitos establecidos legalmente. Es tarea del agente demostrar que los gastos están pendientes de amortización, y que se hayan realizado “en virtud de instrucciones del empresario, aunque tales gastos han de entenderse producidos no sólo cuando existan órdenes expresas en ese sentido, sino también si la inversión fue realizada para desarrollar convenientemente el encargo conferido”¹²⁶. Además, la terminación anticipada del contrato debe implicar la imposibilidad de amortizar tales gastos.

Respecto a la cuantificación de la indemnización, nos acogemos al criterio que consiste en incluir los gastos “que desembolsados no se encuentran totalmente amortizados y por la diferencia existente entre el precio de adquisición y el importe de la amortización efectuada”, siempre que dicha inversión no fuese susceptible de utilización por el agente¹²⁷.

¹²⁴ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.263.

¹²⁵ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.209.

¹²⁶ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 11 de diciembre, 7782/2007, (CENDOJ: 28079110012007101240)

¹²⁷ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.213.

6.4 Causas de exclusión

El artículo 30 de la Ley 12/1992 regula una serie de supuestos en los que ni la indemnización por clientela ni la indemnización por daños y perjuicios serán exigibles por el agente. Estas circunstancias supondrán “hechos obstativos que impidan su nacimiento”¹²⁸.

En primer lugar, el incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales por el agente le impediría reclamar estos conceptos, así como la resolución del contrato por su parte, salvo que sea por causas imputables al empresario o cuando no se pudiese exigir razonablemente al agente la continuidad en su actividad por su edad, incapacidad o enfermedad¹²⁹. En segundo lugar, tampoco nacerá este derecho si se ha producido la cesión del contrato, puesto que el legislador entiende que el agente cedente habrá pactado con el cesionario una compensación económica por ello, y el empresario principal no está obligado a pagar a dos agentes distintos una indemnización por los mismos clientes.

Es relevante destacar que no se exige el incumplimiento al empresario, sino que el margen de actuación del agente es más amplio, aunque la concurrencia de alguna de estas “causas imputables” que no se correspondan con un incumplimiento en sentido estricto (véase *supra*) no permitirán al agente esquivar el plazo de preaviso previsto en el artículo 25 de la Ley 12/1992¹³⁰.

6.5 Indemnización del Código Civil

Se han estudiado hasta ahora dos figuras indemnizatorias propias del contrato de agencia, que compensan conceptos muy determinados: el aprovechamiento de la clientela aportada por el agente al empresario y la realización de gastos de inversión por el agente no amortizados y necesarios para la ejecución del contrato. Sin embargo, pueden existir otros tipos de incumplimiento o de daños provocados a las partes que hagan surgir el derecho a obtener un resarcimiento independiente

¹²⁸ Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.221.

¹²⁹ Uría, R., Menéndez, A. et al, “*Los contratos de distribución comercial*”, Aparicio González, M., *Curso de Derecho Mercantil II*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2007, pp. 177-234 191

¹³⁰ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.219.

a estas dos indemnizaciones. En estos casos, habrá que el régimen común indicado en los artículos 1.101 y siguientes del Código Civil.

Por ejemplo, cualquiera de las partes podrá pedir un resarcimiento por el incumplimiento del plazo de preaviso, o por no cumplir con el pacto de exclusividad. Un claro ejemplo es la vulneración del pacto de no competencia, puesto que únicamente podrá verificarse tal incumplimiento una vez haya finalizado el contrato, y dará lugar a la indemnización de daños y perjuicios del Código Civil¹³¹.

El agente tendrá derecho a esta indemnización si el empresario principal le produce un daño resarcible, siempre que éste no sea objeto de las indemnizaciones recogidas en los artículos 28 y 29 de la Ley 12/1992, a pesar de que el legislador no haya previsto esta posibilidad textualmente e independientemente del confuso nombre que otorga a la indemnización del artículo 29¹³². Es importante tener en cuenta que el empresario principal no cuenta con ninguna indemnización especial prevista por la Ley 12/1992, por lo que el Código Civil será su único instrumento para reclamar al agente el resarcimiento de los daños y perjuicios que le pueda provocar.

6.6 Compatibilidad de las indemnizaciones anteriores

Cabe destacar que a pesar de que el legislador comunitario estableció un sistema alternativo para la reclamación de las indemnizaciones por clientela y por daños y perjuicios, España ha sido el único país en establecer un sistema acumulativo¹³³, que además es compatible con la indemnización prevista en los artículos 1.101 y siguientes de nuestro Código Civil. Así lo ha establecido expresamente el Tribunal Supremo en numerosos pronunciamientos, como la sentencia de 19 de diciembre de 2005, en la que afirma que “es posible, y compatible con estas

¹³¹ Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000, p.219.

¹³² Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995, p.257.

¹³³ Uría, R., Menéndez, A. et al, “*Los contratos de distribución comercial*”, Aparicio González, M., *Curso de Derecho Mercantil II*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2007, pp. 177-234 191

indemnizaciones sujetas a régimen especial, una indemnización por daños y perjuicios por incumplimiento, con base en las normas de Derecho común”¹³⁴.

Más recientemente, en el Asunto Quenon K. del Tribunal de Justicia de la UE, admitió la posibilidad de que los Estados miembros regulasen un sistema más beneficioso para los agentes siempre que la indemnización complementaria de daños y perjuicios no suponga “la concesión de una doble indemnización al agente en concepto de pérdida de comisiones como consecuencia de la resolución del contrato”¹³⁵. Es por lo tanto, requisito indispensable, que la indemnización adicional tenga por objeto un daño distinto al previsto en las indemnizaciones por clientela y por gastos de confianza.

Consecuentemente, el agente podrá exigir al empresario principal tanto la indemnización por clientela como la indemnización por gastos de confianza, posibilidad expresamente prevista por la Ley 12/1992 en el artículo 29. Además, en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales o legales (por ejemplo, el pacto de no competencia o el plazo de preaviso), tanto el agente como el empresario principal podrán requerirse aquellos daños y perjuicios que efectivamente hayan sufrido, que comprenderán el daño emergente y el lucro cesante.

¹³⁴ Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 12 de diciembre, 7846/2005, (CENDOJ: 28079110012005101024)

¹³⁵ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, de 3 de diciembre de 2015, asunto C-338/14 (ECLI:EU:C:2015:795).

7 Conclusiones

El presente trabajo de investigación proporciona un profundo análisis del régimen legal aplicable a la extinción de los contratos de agencia, cuestión que, a pesar de estar regulada por la Directiva 86/653/CEE y la Ley 12/1992, requiere complementarse con la jurisprudencia de las Audiencias Provinciales, del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que han establecido criterios de vital importancia para la resolución de las controversias que se suscitan entre el agente y el empresario principal en la finalización de las relaciones contractuales de agencia.

El contrato de agencia cuenta con una serie de características esenciales que impregnan todo el régimen jurídico que regula la extinción de la relación contractual. La primera de ellas es el carácter imperativo de los preceptos de la Ley 12/1992, que obligan a las partes a garantizar una serie de derechos y obligaciones de carácter mínimo, que además también incorporan los restantes Estados miembros de la Unión Europea. En segundo lugar, posee gran relevancia el carácter mercantil de la relación jurídica. La naturaleza mercantil del contrato de agencia es esencial para distinguir esta relación jurídica de los contratos laborales de los representantes del comercio. En tercer y último lugar, es patente la protección que el legislador proporciona al agente, especialmente en la determinación de las indemnizaciones procedentes al finalizar la relación contractual.

Consecuentemente, el contrato de agencia se configura como un contrato mercantil que, sin embargo, proporciona un régimen jurídico más beneficioso a una de las partes, el agente, mediante preceptos legales de obligatoria incorporación a las cláusulas que incorporen el agente y el empresario principal a su contrato de agencia. Podemos afirmar que el contrato de agencia tiene una naturaleza única, que justifica la peculiaridad y complejidad del régimen extintivo que han proporcionado el legislador y los tribunales.

Consideramos de gran relevancia la regulación de la duración del contrato de agencia. El legislador permite al agente y al empresario principal pactar libremente la duración del contrato de agencia, sin establecer un límite máximo ni un límite mínimo. También admite la posibilidad de que se acuerde el encadenamiento de contratos de duración determinada, siempre que los derechos indemnizatorios del agente a la resolución del contrato se vean negativamente afectados. Sin embargo, establece una preferencia por los contratos de duración indefinida cuando las partes no han acordado nada al respecto y

cuando al vencimiento del término de un contrato de duración determinada, las partes continúan ejerciendo sus obligaciones.

La extinción de un contrato de agencia de duración determinada se produce con la llegada de la fecha de vencimiento. Para los contratos de duración indefinida es necesario respetar un plazo de preaviso, que será de un mes a seis meses. No es necesario, en ninguna de las ocasiones, expresar una causa objetiva que justifique la finalización de la relación contractual. La Ley 12/1992 prevé una serie de circunstancias en las que ambas partes podrán requerir la extinción del contrato de agencia antes del vencimiento del término o sin respetar el plazo de preaviso. De esta manera, se protegen los intereses de ambas partes del contrato ante el posible incumplimiento o mala fe de la contraparte, además de otras posibles eventualidades que podrían afectar al buen funcionamiento de la relación jurídica, como es la declaración de concurso del agente o del empresario principal.

La posibilidad de incluir un pacto de no competencia, que surtirá efectos con la finalización del contrato, puede suponer una efectiva protección para el empresario principal, o una obligación especialmente limitativa para el agente. El legislador permite a ambas partes incluirla en el contrato de agencia, siempre que respete una serie de condiciones favorables para el agente y se tenga en consideración en el juicio de equidad que hay que realizar para cuantificar la indemnización por clientela.

En último lugar, las indemnizaciones procedentes tras la finalización del contrato de agencia es la cuestión que más jurisprudencia ha suscitado. Este régimen indemnizatorio es claramente beneficioso para el agente, que tiene derecho a la indemnización por clientela y a la indemnización por gastos de confianza, siempre que se cumplan una serie de requisitos. La jurisprudencia ha admitido la posibilidad de que tanto el empresario principal como el agente reclamen a través del régimen del Derecho común el resarcimiento de aquellos daños y perjuicios que hayan sufrido y que, en caso del agente, no estén cubiertos por las indemnizaciones anteriores.

Todas estas cuestiones - las relativas a la duración y causas de extinción del contrato de agencia, así como a la existencia de un pacto de no competencia y a la procedencia de una o varias indemnizaciones – han provocado que la jurisprudencia de los tribunales españoles se llene de detalles y matices que únicamente es posible apreciar en cada caso concreto. La regulación legal del contrato de agencia, en lo referente a su extinción, no

se encuentra únicamente en la Ley 12/1992, sino que será necesario atender a las sentencias que las Audiencias Provinciales y el Tribunal Supremo hayan dictado al respecto.

El presente trabajo de investigación ha realizado una síntesis del régimen legal que, actualmente, es el aplicable a la terminación de los contratos de agencia. La regulación de la extinción del contrato de agencia se configura como un régimen legal único y de carácter imperativo; que encuentra su justificación en el carácter mercantil de este contrato de colaboración, pero que a la vez muestra una evidente finalidad protectora del agente, especialmente en el sistema de indemnizaciones previstas por el legislador.

8 **Bibliografía**

DOCTRINA

Alonso Soto, R., “Contenido del contrato de agencias”, *Estudios y Comentarios Legislativos (Civitas)*, Curso de Derecho Mercantil II, Aranzadi, Madrid, 2007 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I35901fc0d45511de951b01000000000&srguid=i0ad82d9a0000016204927a19d8a030c0&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

Álvarez Lata, N., “Comentario a la Sentencia de 27 de junio de 2013”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, N° 94/2014 parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios, 2014 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I248934e08a2d11e3825f010000000000&srguid=i0ad82d9b0000016204911742b0465e44&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

Casado Román, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, *Actualidad civil*, n°9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Wolters Kluwer, Madrid, 2017 (disponible en http://laleydigital.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAC2PWU7DMAyGn2a5REIppSocct16nBCCwt1NTBcpdUbilpWnx6VY-mRLtn_7_5oxrz3e2J5BB_I4UfgBFw6zMZ816WvK2sWAXBhBI2mM2iXiDJy0Rw0jk_gugHRTwSec0bZtYkSorJVon2-cZFcNQbGXMoxUbiVALD0IjtMKj8LT1jALHM8QuOVttdViwh8EalbLHfFyl4sQOX1E0Vbmk72dYwggcEh0h7xeD97brjcR9U7dNoxbMRQbsRyg3N6ogZHd5EQP2HAqDqM2RxUS5g3K9qVDeSS4XiG9_k7vsvnWcmUVqYNp7ykXJHTCeICL5_yd-AZHaYixdAQAAWKE, última consulta 31/01/2018).

Díez Picazo, L., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, II, Thomson Civitas, Madrid, 1993.

Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F., *El contrato de agencia. La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*, La Ley, Madrid, 2010.

Lara González, R., “¿Contrato de mediación o de agencia? El carácter estable y continuado de la relación”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, nº11/2015, 2015 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ia2cc06508d9d11e58347010000000000&srguid=i0ad82d9a0000016204a0841755864523&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

Lara González, R., “Dos cuestiones acerca del contrato de agencia: los contratos encadenados y el derecho a la indemnización por clientela cuando el contrato se extingue por mutuo disenso”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, volumen II, parte Doctrina (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I846e66e0c73a11db8f5d0100000000000&srguid=i0ad82d9b00000162049f0fad05588724&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

Lara González, R., *Las causas de extinción del contrato de agencia*, Civitas, Madrid, 1998.

Larrumbe Lara, C., “Problemas prácticos en la aplicación de la Ley sobre Contrato de agencia”, *Cuadernos de Derecho Judicial*, Nº21, 2006, pp. 83-122

Martí Miravalls, J., “El método para la cuantificación de la compensación por clientela en el contrato de agencia: la cuestión pendiente de la jurisprudencia española”, *Revista de Derecho Mercantil*, número 298/2015, parte Comentarios de Jurisprudencia, Editorial Civitas, Pamplona, 2015 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I0004376097d611e5bd590100000000000&srguid=i0ad82d9b000001620497c51ee64c0e83&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum=>, última consulta 31/01/2018).

Martínez Sanz, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1995.

Moxica Román, J., *La Ley del Contrato de Agencia. Análisis de doctrina y jurisprudencia*, Aranzadi, Elcano, 2000.

Pérez de Ontiveros Baquero, C., “Comentario a la Sentencia de 21 de enero de 2009 (RJ 2009, 552)”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, nº 81/2009 parte Sentencias, Resoluciones, Comentarios, 2009 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I28b92ac09b7b11de92d6010000000000&srguid=i0ad82d9a00000162048e06519451eba5&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum>, última consulta 31/01/2018).

Porfirio Carpio, L., “La extinción del contrato de agencia”, *Revista de Derecho Mercantil, parte Estudios*, nº210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e28002010000000000&srguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum>), última consulta 31/01/2018).

Salas Carceller, A., “Nulidad de pacto sobre importe de la indemnización a percibir por el agente en caso de terminación del contrato de agencia”, *Revista Aranzadi Doctrinal*, número 11/2011 parte Estudios, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2011 (disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=I123ed430397111e0b89b0100000000000&srguid=i0ad82d9b0000016204989eb8f2c636df&src=withinResuts&spos=1&epos=1&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum>), última consulta 31/01/2018).

Uría, R., Menéndez, A. et al, “*Los contratos de distribución comercial*”, Aparicio González, M., *Curso de Derecho Mercantil II*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2007, pp. 177-234.

LEGISLACIÓN

Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia (BOE de 29 de mayo de 1992).

Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (BOE nº 164, de 10 de julio de 2003).

Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE de 29 de marzo de 1995).

JURISPRUDENCIA

Sentencia de la Audiencia Provincial de Álava, Sección 13ª, de 4 de octubre, 23/1997 (CENDOJ: 01059370021997100010).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete, de 15 de noviembre, 214/1997 (CENDOJ: 02003370021997100063).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 4ª, de 27 de septiembre, 483/2007 (CENDOJ: 08019370042007100501).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, Sección 3ª, de 8 de octubre, 873/2009 (CENDOJ: 09059370032009100274).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 13ª, de 4 de junio, 817/2000 (CENDOJ: 28079370132002100140).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 3ª, de 8 de julio, 12123/2008 (CENDOJ: 28079370132008100316).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Oviedo, Sección 6ª, de 15 de mayo, 1404/1998 (CENDOJ: 33044370061998100025).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra, Sección 1ª, de 28 de octubre, 168/1997 (CENDOJ: 36038370011997100081).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Santander, Sección 3ª, de 18 de noviembre, 257/1997 (CENDOJ: 39075370031997100073).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla, Sección 5ª, de 26 de marzo de 1998, 1323/1998 (CENDOJ: 41091370051998100085).

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, de 3 de diciembre de 2015, asunto C-338/14 (ECLI:EU:C:2015:795).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de junio, 3768/2013 (CENDOJ: 28079110012013100403).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 10 de noviembre, 5970/2008 (CENDOJ: 28079110012008101009).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 1 de abril, 2682/2000 (CENDOJ: 28079110012000101561).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de junio, 5382/2007 (CENDOJ: 28079110012007100864).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 25 de octubre, 6447/2006 (CENDOJ: 28079110012006101054).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 23 de febrero, 995/1995 (CENDOJ: 28079110011995101378).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 25 de mayo, 4234/2007 (CENDOJ: 28079110012007100609).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 9 de febrero, 509/2006 (CENDOJ: 28079110012006100119).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 3 de junio, 206/2015 (CENDOJ: 28079110012015100395).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 31 de mayo, 341/2012 (CENDOJ: 28079110012012100333).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 8 de octubre, 582/2010 (CENDOJ: 28079110012010100607).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 3 de junio, 206/2015, (CENDOJ: 28079110012015100395).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 1 de marzo, 708/2017, (CENDOJ: 28079110012017100123).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 30 de abril, 2891/2004, (CENDOJ: 28079110012004100339).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 27 de enero, 375/2002, (CENDOJ: 28079110012003102006).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 7 de abril, 2386/2003, (CENDOJ: 28079110012003101746).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 11 de diciembre, 7782/2007, (CENDOJ: 28079110012007101240).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 12 de diciembre, 7846/2005, (CENDOJ: 28079110012005101024).

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, de 21 de mayo, 2222/2015 (CENDOJ: 28079110012015100290).