



El agente comercial en la legislación española y francesa.

El hecho de que Francia y España sean miembros de la Unión Europea implica como principal consecuencia la existencia de un mercado único, lo cual favorece las relaciones comerciales, y sendos países son clientes y proveedores mutuos como países fronterizos.

Es harto frecuente que los empresarios de sendos países, una vez consolidados en sus países de origen decidan explorar los mercados vecinos, y la primera aproximación siempre será a través de los agentes comerciales, para introducir sus productos en el mercado vecino.

Analizaremos la figura jurídica del agente comercial, comparándolo según las leyes que regulan dicho contrato en ambos países, para traer luz a los empresarios que decidan abordar el mercado francés, o viceversa.

Tanto en Francia como en España, la ley que regula el Contrato de Agencia es consecuencia de la trasposición de la Directiva CEE 86/653 de 18 de Diciembre de 1986.

En Francia, el Contrato de Agencia viene regulado en la **L. 134-12** del código de comercio francés, y en España por la Ley 12/1992 de 27 de Mayo de 1992 del Contrato de Agencia.

Transposition espagnole : Loi n° 12/1992 du 27 mai 1992 “sur le contrat d’agence”.
Vous pouvez obtenir les textes dans leur intégralité en annexe et sur sites suivants : pour la directive – <http://europa.eu.int>, pour le texte français www.adminet.com, pour la loi espagnole, <http://noticias.juridicas.com>

1. ¿Qué es un agente comercial?

El agente comercial es un trabajador independiente que no está subordinado al empresario en modo alguno, y negocia los contratos para su empresario en su nombre.

La nota principal de la figura del agente comercial es la independencia, asumiendo los riesgos empresariales con su patrimonio. En Derecho francés existe una figura afín, el VRP (voyageur Représentant Placier), que no goza de dicha independencia.

Puede estar inscrito en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales, pero no es obligatorio en España, no así en Francia, donde es obligatorio que el agente esté inscrito en Registro Especial de Agentes de comercio.



2. Cuál es el alcance de la ley española?

La ley se aplica a cualquier "acto o transacción de comercio por cuenta ajena" (capítulo I, Art. 1).

El texto en francés es menos extenso: su alcance se limita a la venta, compra, alquiler o prestación de servicios (Art. 1).

3. ¿Es necesario que el contrato conste por escrito?

No, a menos que ninguna de las partes lo solicite.

El artículo 22 de la ley estipula que cualquiera de las partes puede solicitar que se formalice por escrito el contrato.

En idéntico sentido se pronuncia la ley francesa, y cualquiera de las partes del contrato podrá exigir una "carta firmada" que contenga los pactos alcanzados, y las transmisiones del contrato.

4. ¿qué plazo de duración ha de tener el contrato de agencia?

Las partes han de fijar un plazo de duración del contrato, y de no estipularlo expresamente, se considerará indefinido. Es recomendable fijar un plazo de duración.

En la ley francesa se permite establecer un plazo de duración, o fijar un plazo indefinido.

5. Puede el agente trabajar para varios empresarios?

Sí, con la única condición de que los productos o servicios de los distintos empresarios no sean idénticos o similares, y si fuera así, se requerirá el consentimiento expreso del empresario para poder trabajar para el otro empresario (artículo 7 LCA)

⇒ *Idem en Derecho Francés, aunque se usa el término empresario concurrente (artículo 3), de modo que se exigirá el consentimiento expreso del empresario concurrente.*

6. Puede el agente tener una red de subagentes?

Sí, con autorización expresa del empresario (art. 5).

⇒ *Esta cuestión no se aborda por la ley francesa*

7. Cuáles son las principales obligaciones de las partes ?

Las relaciones entre el agente y el empresario han de regirse por el principio de buena fe y lealtad.

Obligaciones del agente :



- Defender los intereses del empresario;
- Informar diligentemente al empresario de las gestiones realizadas;
- cumplir con sus instrucciones, si son razonables y no afectan su independencia;
- recibir reclamaciones de clientes
- mantener contabilidades separadas, si el agente actúa en nombre de varios empresarios.

Obligaciones del empresario :

- proporcionar al agente muestras, y documentos necesarios;
- proporcionarle la información necesaria para la ejecución del contrato y, en particular, informarle de una disminución previsible de los negocios.
- -pagar la remuneración pactada.

El artículo 5 de la ley francesa prevé que el agente ha de cumplir el contrato con la diligencia de un ordenado comerciante, y el empresario ha de poner al agente todos los medios para poder desarrollar el objeto del contrato, y entregar muestras y toda la documentación necesaria.

Idem (Art. 5 de la ley francesa). En particular, el funcionario debe cumplir su mandato en buenas condiciones

3

8. Cómo se remunera al agente comercial ?

En la práctica, el agente se remunera a través de las comisiones devengadas, aunque nada obsta para que se estipulen otras formas de remuneración, como:

- un fijo mensual+comisiones
- anticipo por gastos + comisiones

La Ley prevé que el agente obtenga una "remuneración razonable", sin hacer referencia a su cuantía o el modo de retribución (art. 11).

⇒ Idem (art. 5). La remuneración es la libremente pactada entre las partes La rémunération est librement fixée par les parties., y mayoritariamente se remuneran a través de la comisión.

9. Cuándo tendrá el agente derecho a una comisión ?

El agente comercial tiene derecho a una Comisión "por cualquier operación comercial concluida durante el plazo de vigencia contrato de agencia, gracias a su intervención".

Esta disposición se aplica a todas las operaciones realizadas en su territorio, por sí mismo o por un grupo de personas determinadas, si funciona tuviera subagentes (Art. 12).



□ *Idem en la legislación francesa (Art. 6). El agente tiene derecho a una Comisión cuando la transacción fue concluida a través de su intervención, o cuando fue confirmada con un tercero de quien previamente había obtenido el cliente para transacciones similares.*

Igual criterio se sigue para las operaciones realizadas en un área geográfica por el agente o sus subagentes.

También puede tener derecho, en algunos casos, a la Comisión después de la terminación de su contrato de agencia.

10. En qué momento se devenga la comisión ?

La Comisión se devengará tan pronto como el agente haya concertado una operación con un cliente o una vez el tercero haya ejecutado la operación, normalmente a través de la formalización del pedido y/o su pago(Art. 14).

Se abonará a más tardar el último día del mes siguiente al trimestre en que se llevó a cabo la operación (Art. 16).

□ *Idem en la ley francesa(Art. 9). La Comisión se adquirirá a más tardar cuando el cliente realice el pago, o lo hubiera hecho si el empresario hubiera cumplido con sus obligaciones (por ejemplo, la entrega de bienes).*

La idea es que la falta de celeridad del empresario no retrase el pago de la Comisión. Por otra parte, la Comisión debe ser pagada a más tardar el último día del mes siguiente al trimestre en que se adquiere.

4

11. Puede el agente perder el derecho a su comisión?

Sí, en dos casos concretos:

- no se efectúa la transacción concluida entre el empresario y el tercero;
- el empresario no es responsable de esta situación;
- la empresa se reserva el derecho de aceptar o no la orden registrada por el agente.

En este caso, el agente devolverá la Comisión de forma inmediata y completa al empresario (Art. 17).

Idem (Art. 10 de la ley francesa).

12. Se siguen devengando comisiones una vez finalizado el contrato ?

Sí, si las transacciones concluidas después del finalizado el contrato se deben a la actividad del agente y se concluyen en el plazo de 3 meses después de la terminación del contrato (Art. 13).

Idem, pero la ley francesa no establece un tiempo tan preciso: se refiere al "tiempo razonable" (Art. 7).

13. Cómo funciona la cláusula de no competencia?



Esta cláusula puede entrar en juego si está expresamente pactada, y se limita a una duración máxima de 2 años tras la finalización del contrato.

La legislación española añade que si el contrato se concluye por un período inferior a 2 años, el plazo de la cláusula de no competenciano podrá exceder de un año (Art. 20).

En Derecho francés, *la cláusula también se limita a una duración máxima de 2 años en Francia, pero sólo puede referirse a "la zona geográfica de actuación del agente o del grupo de personas encomendadas al agente; y al tipo de bienes o servicios para los que realice la representación en virtud del contrato (Art. 14).*

14. Cómo finaliza un contrato de duración determinada ?

El contrato de duración determinada se extinguirá una vez alcanzada la fecha de finalización estipulada (art. 24).

En virtud de dicho artículo 24, los contratos de duración determinados se transformarán en indefinidos si a la fecha de finalización se siguen ejecutando, y ninguna de las partes denuncia su fin.

⇒ *Idem (art. 11) de la ley francesa.*

15. Cómo finaliza un contrato indefinido ?

El contrato de agencia indefinido se extinguirá por iniciativa de cualquiera de las partes, con sujeción a un preaviso de mes de antelación por cada año de ejecución del contrato, con un máximo de 6 meses (capítulo III, Art. 25).

⇒ *En derecho francés podrá finalizar por iniciativa de cualquiera de las partes, respetando un preaviso de un mes por cada año de ejecución del contrato, con un máximo de tres meses (artículo 11).*

16. Puede resolverse un contrato sin preaviso ?

En España, puede resolverse en caso de incumplimiento total o parcial de las obligaciones contractuales, o que se haya en situación de concurso de acreedores y no se requerirá respetar dicho preaviso (Art. 26).

En Francia, se requiere una "falta grave" o un "caso de fuerza mayor" (Art. 11).

17. En qué situaciones se ha de indemnizar al agente una vez finalizado el contrato ?

En caso de terminación de su relación con el empresario, el agente comercial tendrá derecho a indemnización por los daños y perjuicios sufridos. Excepto en los siguientes casos:

-la finalización es causada por la negligencia grave del agente comercial;

-la finalización del contrato por decisión unilateral del agente, a menos que dicha decisión se justifique por circunstancias atribuibles al empresario o debido a la edad, dolencia o



enfermedad del agente comercial, como consecuencia de lo cual la continuación de su actividad está comprometida;

-sobre la base de un acuerdo con el empresario, el agente comercial cede a una tercera parte los derechos y obligaciones que ostenta bajo el contrato de agencia (capítulo III, Art. 28-30).

Idem en derecho francés (Art. 12-13).

Pero este derecho está subordinado a otras consideraciones distintas a la legislación española.

Se requiere para que pueda tener derecho a dicha indemnización que:

-el agente haya generado nuevos clientes o haya aumentado significativamente la clientela existente;

-su actividad anterior continúe produciendo beneficios sustanciales al empresario;

-la indemnización se determinará teniendo en cuenta la existencia de restricciones a la competencia, comisiones perdidas u otras circunstancias (capítulo III, Art. 28).

Además, la ley española establece un importe máximo de la indemnización por daños: la cuantía media anual de la remuneración recibida por el agente en los últimos 5 años.

Si la duración del contrato es inferior a 5 años, la cuantía máxima de la indemnización por daños será igual a la cuantía media anual de la remuneración recibida por el agente durante el ejercicio de sus funciones.

Además, se distinguen dos tipos de indemnización:

una indemnización por clientela (capítulo III, Art. 28).

una indemnización correctiva por los daños causados por la terminación de la Comisión, este último no está sujeto a ninguna limitación (capítulo III, Art. 29). Es un indemnización por el daño que causa el incumplimiento del contrato.

SITUACIONES PRACTICAS

1. La selección del agente

La selección puede hacerse por medio de la publicidad, ya sea en los colegios de agentes comerciales de cada comunidad autónoma, o por prensa en los diferentes diarios del país; o a través de las Cámaras de comercio francesas en España o españolas en Francia.

Se recomienda una búsqueda activa además en una publicación publicitaria.

La Cámara de comercio francesa de Barcelona ofrece investigación de agentes personalizados.

2. El contrato

Se recomienda siempre formalizar un contrato por escrito con asesoramiento jurídico experto.



3. La remuneración

Se corresponde el montante de la comisión con un porcentaje sobre la cifra de negocios generados por el agente comercial.

Varía según el producto, servicio, o sector.

Puede ir acompañada de una solicitud de un anticipo, o un adelanto de los costes de lanzamiento y promoción de los productos.

Algunos ejemplos de tarifas practicadas en España:

Textil	10 % à 15%
Accesorios textiles	8 % à 12 %
Accesorios de moda	alrededor de 10%
Marroquinería	12% à 15 %
Maquinaria y equipamiento industrial	6 % à 8 %
Consumibles industriales	5% à 10 %

Se recomienda especificar de la forma más concreta posible la cláusula de remuneración, fijando plazos de pago, así como el ámbito geográfico de venta.

7

4. Ambito geográfico de operación del agente

Normalmente, el agente español es una persona natural, pero cada vez es más frecuente que operen en forma de sociedad mercantil.

El agente puede dirigir una red de "sub-agentes", permitiéndole cubrir un territorio más grande.

La implantación múltiple es preferible si se deben tener en cuenta las particularidades regionales. Los patrones de consumo pueden variar mucho de una región a otra. La gama de productos se adaptará en cada caso.

5. los idiomas practicados

La lengua practicada por todos es el español, que se puede añadir otra lengua oficial en Cataluña, las Islas Baleares, la Comunidad Valenciana, Galicia y el país Vasco.

Los agentes españoles no practican lenguas extranjeras, aunque se han observado esfuerzos de aprendizaje.

Idioma de redacción del contrato: se debe preferir un contrato en ambos idiomas.



En caso de disputa, prevalece el contrato español.

6. Supervisión

La experiencia demuestra que las empresas francesas están experimentando dificultades para informar y monitorizar el mercado.

La empresa francesa que confía en un agente comercial debe prestar atención constante a su agente. Debe estar en contacto regular (teléfono, correo) y visitarlo tan a menudo como sea posible para validar los objetivos fijados, para dar seguimiento y apoyarlo en las eventuales negociaciones.

7. En caso de litigio

Los litigios que surjan han de someterse obligatoriamente a la competencia de los Tribunales del lugar de residencia del agente comercial .

La firma **ARANZAZU ABOGADOS** es una firma que forma parte del círculo restringido de bufetes especializados en relaciones jurídicas franco-españolas y miembro de la Cámara Internacional de Comercio en París y Barcelona.

El desarrollo de las relaciones entre Francia y España, ya sea económica o de otra, ha incrementado el número de situaciones jurídicas y contenciosas en contacto con las órdenes legales de ambos países. Tratar con un asunto franco-español presupone efectivamente el dominio de ambos idiomas y el conocimiento exhaustivo de los dos sistemas jurídicos además del derecho comunitario.

La firma se especializa en relaciones legales franco-españolas, y sus abogados dominan los idiomas francés y español.

Asesoramos, asistimos y representamos a una clientela compuesta por empresas e individuos tanto para la aplicación de la legislación española como para el derecho francés en ámbitos de derecho de los negocios, societarios, mercantil, contractual, desplazamiento de trabajadores y creación de filiales, recuperación de deudas y ejecución de sentencias,...

Madrid, a 26 de Febrero de 2.018.

Arantxa Cagigal Casquero
Abogada
Socia directora Aranzazu Abogados