

---

# CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN



## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

¿Solamente agencia y distribución?

# 01

- Comisión
- Agencia
- Distribución
- Franquicia
- ¿Central de Compras?

POLARIS WORLD

Agente autorizado

58 Colegios de Agentes Comerciales y más de 50.000 Agentes



En España operan más de 850 cadenas de franquicias con un crecimiento medio del 5% anual en su facturación

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Contrato de Agencia: Concepto y Marco Legal

---

# 02

- Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia, transposición de la Directiva 86/653/CEE de 1986.
- “Por el contrato de agencia 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, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.”

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Agencia: Clausulas Comunes

---

# 02

- **Objeto:** Agente promotor de negocios, clientela y contratos.
- **Zona:** El contrato debe fijar los límites territoriales.
- **Plazo:** Por tiempo determinando o indefinido.
- **Forma:** Cualquiera de las partes pueden exigir su formalización por escrito en cualquier momento.

**El contrato  
meramente verbal  
acaba por perjudicar  
a todos los  
contratantes...**

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Agencia: Obligaciones de las Partes

---

# 02

### AGENTE

Actuar lealmente y de buena fe, velando por los intereses del empresario por cuya cuenta actúe, esencialmente:

- Diligencia.
- Información.
- Prohibición de Competencia:

*a.No podrá tener una duración superior a 2 años.*

*b.Debe formalizarse por escrito y sólo podrá afectar a la clase e bienes o servicios objeto del contrato o concluidos por el agente.*

### MANDANTE

Actuar lealmente y de buena fe en sus relaciones con el agente.

- Información
- Remuneración

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Contrato de Agencia: La Remuneración del Agente

---

# 02

- Cantidad fija, comisión o combinación de ambas.
- Comisión por operaciones concluidas durante la vigencia:
  - ✓ Como consecuencia de la intervención profesional del agente.
  - ✓ Celebrados con una persona con la que el agente hubiera promovido y/o concluido con anterioridad operaciones análogas.
- Comisión por operaciones concluidas una vez terminado el contrato:
  - ✓ Como consecuencia de la intervención del agente durante la duración del contrato y concluido en los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato.
  - ✓ Que el pedido se hubiese hecho antes de la extinción del contrato.

**No hay derecho a comisión si la operación no se verifica por circunstancias no imputables al principal**

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Agencia: Pactos

---

# 02

- Exclusividad: Salvo pacto en contrario podrá desarrollar su actividad por cuenta de varios empresarios...excepto actividades concurrentes que necesitarán autorización expresa.

- Cesión.

- Renovación.

- Facultades del Agente

- ✓Exigir en el acto de entrega el reconocimiento de los bienes vendidos, así como para efectuar el depósito judicial de dichos bienes en el caso de que el tercero rehúse o se demore sin justa causa.

- ✓Obtener contabilidad del empresario para verificar su comisión.



---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Contrato de Agencia: Terminación y Preaviso

---

# 02

- TERMINACIÓN...

- ...por cumplimiento del término pactado

- ... por fallecimiento del agente

- ... por denuncia unilateral mediando el preaviso legal:

- plazo de un mes por cada año de vigencia del contrato hasta un máximo de seis meses.

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Contrato de Agencia: terminación y Preaviso

---

# 02

- Terminación por denuncia unilateral si necesidad de preaviso:

- ✓ Incumplimiento total o parcial de la otra parte.
- ✓ Declaración de suspensión de pagos/quiebra.

- Indemnización por clientela:

- ✓ Aporte de nuevos clientes o incremento de facturación los existentes.
- ✓ El principal aprovecha la cartera generada.
- ✓ Circunstancias del contrato. :

- Indemnización por daños y perjuicios > **Denuncia unilateral sin justa causa por parte del empresario.**

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Contrato de Distribución: Concepto y Marco Legal

---

# 03

- Atípico
- Propuesta de Anteproyecto de Ley de Contratos de Distribución, publicada por el Ministerio de Justicia con fecha 1 de febrero de 2006
- El contrato de distribución implica la adquisición y posterior reventa por el distribuidor por cuenta y en nombre propios de una serie de productos cuya reventa se le otorga en unas condiciones predeterminadas.
- **Clausulas comunes:**
  - Objeto.
  - Zona de Actuación
  - Plazo.

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Obligaciones Facultades de las Partes

### DISTRIBUIDOR

---

03

- Comprar un determinado stock y abonar al principal las facturas de los productos adquiridos.
- Vender producto bajo instrucciones del fabricante y asumir determinados productos de postventa
- Salvo pacto en contrario, distribuir exclusivamente el producto del concedente.
- No vender fuera de la zona delimitada y permitir una fiscalización razonable.
- Cumplir obligaciones publicitarias y mantener la mercancía en condiciones adecuadas.
- Las mercancías son propiedad del distribuidor...
- El distribuidor gana el margen de reventa....

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Obligaciones y Facultades de las Partes

### CONCEDENTE

---

# 03

- Entregar los bienes a revender en la cantidad, calidad, tiempo y forma.
- No invadir la zona de distribución en exclusiva.
- Cumplir con las prestaciones de publicidad.
- Colaborar en la comercialización.
- Exigir liquidaciones periódicas de operaciones realizadas, para lo cual puede inspeccionar los libros de facturas, recibos, etc.

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Terminación y Conflictos más comunes.

---

# 03

- Cumplimiento de plazo...
- Denuncia unilateral...
  - Procedencia de indemnización juzgada en cada caso concreto...
  - Interpretación del contrato:
    - Lex Mercatoria, Costumbre.
    - Analogía.

### Extinción contrato por tiempo indefinido > Preaviso razonable

La jurisprudencia viene subrayando que de la falta de preaviso puede derivarse un derecho de indemnización a favor del distribuidor si este acredita que dicha falta de preaviso o el escaso margen temporal ha causado un daño que no se habría producido de mediar un plazo prudentemente superior.

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Terminación y Conflictos más comunes.

---

# 03

- Acuerdo de 20 de diciembre de 2005 de los Magistrados de la Sala Primera del Tribunal Supremo...

*«no procede en términos generales la aplicación analógica del art. 28 de la Ley del Contrato de Agencia a ningún otro supuesto ni puede resultar automática su aplicación a contratos tales como concesión, distribución y similares. No obstante, los criterios que dicho artículo establece resultarán aplicables cuando exista identidad de razón, esto es, la creación de clientela y su existencia, generada por quien solicita la indemnización, que resulte de aprovechamiento para el principal, examinándose en todo caso de quién resulta ser el cliente».*

---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Terminación y Conflictos más comunes.

---

# 03

Acuerdo de 20 de diciembre de 2005 de los Magistrados de la Sala Primera del Tribunal Supremo... «*identidad de razón*»...

...cuando el distribuidor haya creado clientela y la clientela creada resulte de aprovechamiento para el fabricante o principal

¿Indemnización por clientela?



---

## CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Contrato de Distribución: Terminación y Conflictos más comunes.

### Indemnización por clientela:

---

03

- ✓ *si se han aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente*
- ✓ *la actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario*
- ✓ *la duración de las relaciones mantenidas*
- ✓ *que el empresario hubiera procedido a la resolución del contrato para asumir personalmente la actividad de distribución*
- ✓ *la concurrencia y extensión de un pacto de exclusividad*
- ✓ *el volumen de operaciones*
- ✓ *causa de la resolución del contrato, atendiendo a voluntad unilateral del empresario y forma abusiva*

---

# GRACIAS

**José Manuel Novo**

Departamento Derecho Mercantil

[jm.novo@rocajunyent.com](mailto:jm.novo@rocajunyent.com)

**ROCA JUNYENT**

[www.rocajunyent.com](http://www.rocajunyent.com)