

RECOMENDACIONES DEL SERVICIO JURÍDICO

Existe una honda preocupación en este servicio jurídico -y entendemos en el resto de los Colegios de Agentes Comerciales- en cuanto a la aplicación e interpretación por los Juzgados y Tribunales de la Ley 12/92, Reguladora del Contrato de Agencia. Además, en numerosas ocasiones nos encontramos con la dificultad o imposibilidad de que prospere una reclamación judicial, contra las empresas para las que el agente comercial realiza sus funciones, debido a actuaciones del colegiado -en gran medida por desconocimiento de la regulación del contrato de agencia- anteriores al hecho causante de la reclamación que se desea entablar.

Por todo ello, hemos considerado conveniente poner en conocimiento de todos los colegiados las recomendaciones que este servicio jurídico entiende más convenientes para que -en la medida de lo posible, pues lógicamente debemos contar con la empresa con la que nos une la relación contractual- las reclamaciones que se desean efectuar a las empresas puedan alcanzar el éxito deseado por todos. Dichas recomendaciones serían las siguientes:

A) CONTRATO DE AGENCIA

1. **Pactar la exclusividad de la zona.** Si no se recoge en el contrato que la zona se asigna al agente en exclusividad -y, por tanto, la empresa puede vender directamente o a través de terceras personas en la misma- solamente tiene derecho el agente a percibir las comisiones por actos u operaciones de comercio en las que haya intervenido o lo sean con clientes con los que el agente hubiera ya efectuado actos u operaciones de comercio con anterioridad.
2. **No obligarse a la consecución de objetivos que no sean fáciles de alcanzar.** La no consecución de los objetivos pactados puede ser causa de resolución contractual sin derecho a indemnización alguna, salvo que los mismos no se consiguiesen por circunstancias imprevisibles y ajenas al agente o imputables a la empresa, circunstancias difíciles de acreditar.
3. En el caso de exigencia de **arbitraje**, no pactar el sometimiento a arbitraje en localidad distinta del domicilio del agente pues, en ese caso, habría que plantear la reclamación en aquella localidad.
4. Adjuntar al contrato una relación en la que se recojan todos los **clientes que ya son de la empresa** al iniciarse la relación contractual, así como la facturación de estos, siempre y cuando dicha relación se corresponda con la realidad.
5. **No pactar que se responde total o parcialmente del buen fin de las operaciones** pues, en ese caso, el agente se hace cargo total o parcialmente de los impagados.

B) INCOMPATIBILIDAD DE PRODUCTOS REPRESENTADOS.

El principal y más habitual incumplimiento contractual por parte del agente con el que nos encontramos es el intermediar con otros productos que puedan ser competitivos con los de la empresa, lo que implica la posibilidad de resolver la relación contractual y la pérdida del derecho a las indemnizaciones. Por tanto, cuando un agente intermedie para dos o más empresas cuyos productos pudieran ser competitivos -la jurisprudencia está interpretando extensivamente este concepto- debe tener una autorización por escrito de todas ellas.

C) DOCUMENTACIÓN A CONSERVAR.

Teniendo en cuenta que nos encontramos ante reclamaciones que se tramitan ante la Jurisdicción Civil, en los pleitos cada parte debe probar lo que alega y, por ello, aconsejamos a los colegiados que, en la medida de lo posible, tengan en su poder la siguiente documentación:

1. Copias de los pedidos y facturas a clientes.
2. Liquidaciones de comisiones practicadas por la empresa.
3. Facturas de comisiones emitidas por el agente comercial.
4. Cualquier otra correspondencia que demuestre las características y circunstancias que concurren en la relación contractual.

Finalmente queremos resaltar que este servicio jurídico se encuentra a disposición de los colegiados para cualquier aclaración o consulta jurídica.