



**VNiVERSIDAD
D SALAMANCA**

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN DERECHO

Derecho Privado

Derecho Internacional Privado

Curso 2015/2016

EL CONTRATO DE AGENCIA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Nombre del/la estudiante: ANA GARCÍA DE PAZ

Tutor/a: M^a PILAR MAESTRE CASAS

Julio de 2016

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN DERECHO

Derecho Privado

Derecho Internacional Privado

**EL CONTRATO DE AGENCIA EN
EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

**AGENCY AGREEMENT IN THE
INTERNACIONAL STAGE**

Nombre del/la estudiante: ANA GARCÍA DE PAZ

e-mail del/a estudiante: ana-villamanin@hotmail-com

Tutor/a: M^a PILAR MAESTRE CASAS

RESUMEN (15 líneas)

El contrato de agencia se define como aquel contrato en el que el agente se obliga, a cambio de una remuneración que recibe del principal, a promover operaciones de comercio por cuenta de éste. Esta figura se consolida en el ámbito internacional como uno de los mecanismos principales para instrumentar la relación entre quien exporta y el empresario que comercializa sus productos. Dadas las frecuentes controversias que surgen en el momento de la extinción del contrato, se hace preciso, primero, determinar los tribunales competentes para la resolución de los litigios; segundo, determinar la ley rectora del contrato y los límites a la elección de la ley aplicable al mismo, teniendo en cuenta la naturaleza de las normas protectoras del agente como leyes de policía. La aplicación de una u otra ley, estatal o extranjera, es fundamental para las partes del contrato pues condicionará la regulación sustantiva del contrato, fundamentalmente las causas de extinción del contrato así como las indemnizaciones al agente.

PALABRAS CLAVE: Contrato de agencia, competencia judicial internacional, legislación aplicable al contrato de agencia internacional, extinción del contrato.

ABSTRACT

The agency agreement is defined as a contract in which the agent is bound to promote trade operations on behalf of the principal and in compensation the agent receives a remuneration. This figure has become one of the main mechanisms in the international sphere for implementing the relationship between exporters and local traders. In this order of ideas, it should be noted that the agency agreement is a contract in which litigation is common for disputes regarding the termination of the contract, so it is necessary to know the proper jurisdiction competent to deal with that disputes. For that reason, it is essential for the parties to know the law applicable to the agency agreement in order to establish both the range of choice in the contract and the possible contingencies for the parties.

KEYWORDS: Agency agreement, jurisdiction competent, law applicable to the agency contract, contract termination.

ÍNDICE

Abreviaturas	9
1. Introducción.....	11
2. Evolución histórica y objeto.....	12
3. Contrato de agencia	14
4. Competencia judicial internacional para la resolución de litigios derivados del contrato de agencia: sistema de foros previsto en el reglamento 1215/2012.....	18
4.1. Sumisión expresa y Sumisión tácita.....	21
4.2. Foro general de competencia: el domicilio del demandado	22
4.3. Foro especial por razón de la materia.....	23
5. Ley aplicable al contrato de agencia internacional	25
5.1. Criterio principal: la elección de ley por las partes, el principio de autonomía de voluntad.....	26
5.2. Ley aplicable en defecto de elección	27
5.2.1. Presunción general de residencia habitual del prestador característico	27
5.2.2. Criterio de los vínculos más estrechos	29
5.3. Las leyes protectoras del agente como leyes de policía.....	30
6. Tutela del agente comercial en el momento final del contrato	32
6.1. Los artículos 17 y 18 de la Directiva 86/653 y su interpretación por el TJUE.....	35
6.2. Incorporación de los artículos 17 a 19 de la Directiva 86/653 en el ordenamiento jurídico español	37
6.2. Indemnización por clientela	39
6.2.1. Determinación de “nuevos clientes”	40
6.2.2. Indemnización por clientela en Derecho español	41
6.3. Indemnización por daños y perjuicios	42
6.3.1. Indemnización por daños y perjuicios en el Derecho español	43
7. Conclusiones	45
Bibliografía	47
Jurisprudencia.....	50

Legislación	51
Páginas web.....	52

ABREVIATURAS

Art.	Artículo
BOE	Boletín Oficial del Estado
CCom	Código de Comercio
DO	Diario Oficial de las Comunidades Europeas/Unión Europea
ECLI: EU	Identificador Europeo de Jurisprudencia
LCA	Ley del Contrato de Agencia
LOPJ	Ley Orgánica del Poder Judicial
PE	Parlamento Europeo
RD	Real Decreto
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
STJCE/STJUE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea / Unión Europea
TJCE/TJUE	Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea / Unión Europea
UE	Unión Europea

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, debido a la extensión del mercado de consumo, el contrato de agencia ha adquirido gran importancia, resultando la necesidad de superar las figuras afines a este tipo contractual por resultar inservibles para satisfacer la necesidad de mantener relaciones estables y permanentes en distintos países o en el propio con los minoristas o consumidores.

Este tipo contractual se hace relevante ya desde el año 1986, cuando se regula a nivel europeo, surgiendo así la Directiva 86/653 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (en adelante la Directiva 86/653)¹. La Directiva se combina con la existencia de otras normas europeas, por ejemplo el Reglamento 593/2008 del PE y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales², conocido como el Reglamento “Roma I”, así como estatales, es el caso de la norma española que contiene una regulación del régimen jurídico del contrato de agencia en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, Ley del Contrato de Agencia (en adelante LCA)³.

En este trabajo, dada la relevancia de la regulación material del contrato de agencia, prestaremos especial atención a la determinación de la ley aplicable a las controversias que se derivan de este especial contrato.

Las controversias que se suscitan en el interior de esta figura contractual suelen derivar en un mismo problema, el de las indemnizaciones por resolución del contrato. El contrato de agencia, pese a haber superado ciertos problemas que no cubrían sus figuras predecesoras, comporta un componente de riesgo para la persona encargada de realizar la prestación característica, el agente; riesgo que se traduce en la transacción de operaciones y en el comportamiento no predecible de la contraparte en el cumplimiento del contrato.

Esta amenaza a la que queda expuesta el agente se ve incrementada, en mayor medida, cuando las partes del contrato se encuentran establecidas en diferentes países. Por ello, es menester el conocimiento de los tribunales competentes para la resolución

¹ DO L 382, de 31 de diciembre de 1986.

² DO L 177, de 4 de julio de 2008; corr. errores, DO L 309, de 24 de diciembre de 2009.

³ BOE núm. 129, de 29 mayo 1992.

de las controversias y, una vez determinada la competencia judicial internacional, la ley que resultará aplicable a las mismas.

Con ello se puede prever que las indemnizaciones establecidas por resolución del contrato de agencia aúnan cantidades en multitud de casos millonarias. Por ende, desde la proclamación de leyes protectoras para el agente, los litigios producidos por esta causa han ido aumentando. Como resultado, se ha producido una evolución de la jurisprudencia en los últimos años que finalmente ha resuelto la cuestión de forma clara.

Este trabajo se inicia con una descripción de la evolución histórica y conceptual del contrato de agencia. Posteriormente, se hará un desarrollo de este contrato a nivel nacional e internacional que consta de tres partes: en primer lugar, se hace una breve referencia a los tribunales competentes para la resolución de los conflictos que surgen en el marco contractual y extracontractual; posteriormente y a la luz de la diversidad de las regulaciones existentes, se hace un análisis de las distintas leyes que pueden resultar aplicables; finalmente, y como punto central del trabajo, se describen las indemnizaciones, a nivel europeo y nacional, a la finalización del contrato como modo de protección del agente.

2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y OBJETO

El conjunto de progresos técnicos y científicos, así como los cambios económicos políticos y culturales en el siglo XIX dan lugar a la aparición de lo que se denominó Revolución Industrial, transformando completamente el esquema de relaciones comerciales hasta la fecha.

Surge en este periodo un problema, la ampliación del mercado de consumo, un aumento considerable en la demanda de productos lo que, indudablemente, produjo una insuficiencia en los productos ofertados por los comerciantes⁴. Con el aumento de producción, que ocurre a causa de las numerosas demandas, surge una nueva necesidad hasta ahora desconocida: la de recurrir a intermediarios para difundir la producción en un amplio territorio. La relación productor-consumidor existente hasta entonces deja paso a una nueva relación, esta vez triangular, con tres sujetos: productor-distribuidor-adquirente.

⁴ UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE, “Historia Económica de Europa”, T.VI Parte I, “Las revoluciones industriales y sus consecuencias: renta, población y cambio tecnológico” *Revista de Derecho Privado*, Jaén, 1997, pp. 100 ss.

Siendo el canal de distribución más utilizado el denominado canal largo de distribución⁵, se introduce una nueva necesidad para el productor, pero también para el mayorista, una figura encargada de mantener relaciones estables con los minoristas o con los consumidores. Los primeros candidatos para ocupar esta posición se encuentran en dos contratos existentes, el contrato de comisión y el contrato de mediación o corretaje. Ambos presentaban serios inconvenientes, por un lado, el comisionista exigía mayor participación en las ganancias debido a los riesgos soportados⁶ y, por otro, recurriendo al auxiliar dependiente se debía aportar una retribución (salario) constante⁷.

Así las cosas, la exigencia de una nueva figura que pudiese superar estos obstáculos era una obviedad, es así como surge el agente de comercio, capaz de realizar funciones similares a los auxiliares dependientes sin necesidad de un salario continuado y capaz de soportar ciertos riesgos en la colocación de los productos sin requerir el nivel de participación que implicaba el contrato de comisión⁸.

Pese a tomar de estos mencionados contratos características como la autonomía o la estabilidad en las relaciones, el agente surge como una figura independiente a cuyo cargo se encomienda la promoción o mediación para la conclusión de las operaciones mercantiles por cuenta de otros⁹.

⁵ De acuerdo con SORIA FERRANDO, J., *El agente de comercio*, Tirant Monografías, Valencia, 1996, p. 89, el canal largo de distribución se compone de cuatro piezas: productor-mayorista-detallista-consumidor. Los mayoristas se hacían cargo fundamentalmente del almacén y transporte a los detallistas. Los detallistas de la adecuación de la demanda a los consumidores. Las funciones entre distribuidor y productor estaban completamente separadas, el productor se dedica a confeccionar el producto mientras, el distribuidor, mayorista o minorista, a su difusión.

⁶ Para más información *vid.* GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional*, Bosh, Casa Editorial S.A, Barcelona 1998, pp. 122 y ss.

⁷ Los auxiliares dependientes, son personas vinculados con el comerciante por un contrato laboral, con funciones más o menos extensas de representación del principal. Son auxiliares dependientes el factor o gerente, y los dependientes propiamente dichos, así como los viajantes y vendedores de plaza. *Vid.* art. 88 y ss CCom.

⁸ Sobre las diferencias del Contrato de agencia con otros contratos, *vid.* ORTEGA PRIETO, E., *El contrato de agencia: la nueva normativa aplicable a los agentes comerciales y representantes de comercio*, Ediciones Deusto, Bilbao, pp. 58-63.

⁹ Sobre el concepto de agente se hace esta aproximación sin pretender su exhaustividad, para mayor información sobre el mismo, véase ampliamente, entre otros, VALENZUELA, S., *El agente comercial*, Cuadernos de los Studia Albornotiana, Zaragoza, 1986. MARTÍNEZ SANZ, F., MONTEAGUDO, M., PALAU RAMÍREZ, F., *Comentario a la ley sobre el contrato de agencia*, Cívitas, Madrid, 2000, p. 38.

3. CONTRATO DE AGENCIA

En los ordenamientos jurídicos que cuentan con una doble disciplina contractual, civil y mercantil, como es el español, el carácter mercantil de este contrato está fuera de toda duda, así se expresa en la exposición de motivos de la Ley del Contrato de Agencia¹⁰. Una vez examinados los orígenes y antecedentes del contrato de agencia, conviene detenerse en los rasgos que definen el concepto de agente comercial, al igual que en otros tipos contractuales próximos¹¹. El concepto no tiene una delimitación uniforme, algunos autores lo definen desde una perspectiva personal -el estatuto de agente- y otros desde una perspectiva institucional –contrato de agencia *strictu sensu*–.

Antes de la entrada en vigor de la Ley Española sobre el Contrato de Agencia¹² han sido muchas las aproximaciones doctrinales al concepto. Haciendo una síntesis de estas podríamos destacar, por un lado, a aquellos autores que se limitan a subrayar la trascendencia del contrato de agencia en el marco de los contratos mercantiles atípicos. Según ellos nos encontraríamos ante “Un esquema negocial dotado de tipicidad social, por virtud del cual una persona, física o jurídica, asume de forma continuada la representación de un empresario en orden a la preparación de una serie de contratos mercantiles, celebrados de una forma determinada a cambio de una retribución, que consiste de ordinario en un porcentaje sobre las operaciones concertadas” (Ragel Sánchez, 1985)¹³. Esta concepción atípica del contrato de agencia explica, en cierta medida, la inexistencia de un concepto legal de esta figura en nuestro derecho hasta tiempos recientes.

Por otro lado, desde una perspectiva más personal, el Estatuto General de Colegios de Agentes Comerciales, aprobado por R.D 3595/1977 de 30 de diciembre¹⁴, definía en su artículo 2 al Agente comercial como “Toda persona que se encargue

¹⁰ Su carácter mercantil se deduce de aquellas actividades objeto del contrato de agencia. Una síntesis de estas operaciones se encuentra en: SORIA AGUILAR, A., BLONDET RIOS, F., “El contrato de Agencia comercial” *Derecho y sociedad*, Madrid, 2010, pp.179-188.

¹¹ Al respecto véase ampliamente DOMÍNGUEZ GARCÍA, M.A., “Cap. IX, Los contratos de distribución: agencia mercantil y concesión comercial”, en CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (Dirs.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997, pp 1275-1382, en particular las pp. 1285-1292.

¹² Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia

¹³ RAGEL SÁNCHEZ, L.F., “La denuncia unilateral sin justa causa en el contrato de agencia por tiempo indeterminado”, *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 38. Nº 1, Cádiz, 1985, pp. 61-88.

¹⁴ BOE núm. 37 de 13 febrero de 1978.

permanentemente de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, mediante retribución y en una zona determinada, cualesquiera que sean las características contractuales con que realice su cometido”. De aquí se extraen las posibilidades de actuación del agente que están contempladas dentro del concepto de agencia elaborado por la doctrina más autorizada.

Más allá de aproximaciones doctrinales, el contrato de agencia, como señala la profesora Hilda AGUILAR GRIEDER¹⁵ es un contrato de colaboración y, más en concreto, un contrato de distribución¹⁶, este último cumple la función de distribuir o colocar en el mercado un determinado producto o servicio; el contrato de agencia se ve como una de las técnicas más eficaces desde el punto de vista coste-beneficio, razón que justifica su amplia utilización en el marco del comercio internacional. No obstante, la doctrina más reciente acaba proclamando la separación del contrato de agencia de los contratos de distribución¹⁷ debido a una característica fundamental en el contrato de agencia: la conclusión de contratos en nombre y por cuenta del productor¹⁸.

Una vez situado en el marco del contrato de distribución, una definición más exhaustiva del contrato de agencia se encuentra en el artículo 1 de la LCA, según el cual “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

¹⁵ Vid. AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007, p. 15.

¹⁶ Los contratos de distribución se consideran un subgrupo dentro de los contratos de colaboración, Véase el artículo doctrinal del profesor MANZANARES BASTIDA donde se señala, textualmente, que “El contrato de distribución o concesión internacional es una de las categorías en las que se subdivide los genéricamente llamados contratos internacionales de distribución, y que comprenden contratos como el de comisión, agencia, mediación, franquicia y el de distribución o concesión propiamente dicho” MANZANARES BASTIDA, B., “Aspectos básicos del contrato de distribución internacional”, *Noticias jurídicas*, 2008 en <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4411-aspectos-basicos-del-contrato-de-distribucion-internacional/> (consultado el 6 de julio de 2016).

¹⁷ Vid. STS de 3 de marzo de 2011, relativa a un contrato de distribución, distinguiendo este del contrato de agencia en tanto que en el contrato de distribución el concesionario actúa por cuenta y en nombre propio, soportando por ello el riesgo de la venta.

¹⁸ Véase, por ejemplo, MANZANARES BASTIDA, B., “Aspectos básicos del contrato de distribución internacional”, *Noticias jurídicas*, 2008. en <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4411-aspectos-basicos-del-contrato-de-distribucion-internacional/> (consultado el 6 de julio de 2016). En el mismo sentido, HERRERO JIMÉNEZ, M., VEGA CLEMENTE, V., “El contrato de agencia y el contrato de distribución en exclusiva. Indemnización por clientela”, *Revista de estudios económicos y empresariales*, 2008, pp. 107-138.

en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones”. Este precepto además de definir contrato de agencia, nos presenta y caracteriza la principal figura dentro de él: el agente comercial.

De acuerdo con el artículo 1, apartado 2 de la Directiva 86/653 “A efectos de la presente Directiva, se entenderá por agente comercial a toda persona que, como intermediario independiente, se encargue de manera permanente ya sea de negociar por cuenta de otra persona, denominada en lo sucesivo el «empresario», la venta o la compra de mercancías, ya sea de negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta del empresario”. En esta definición encontramos ya varias de las notas características del agente comercial.

Para hacer una verdadera aproximación a esta figura, es preciso apuntar que, antes de la regulación de la LCA se podría plantear una posible dualidad contractual – laboral o mercantil- de la relación jurídica que nos ocupa, no obstante, dicha dualidad queda resuelta con la LCA puesto que en su artículo 2 ya se excluyen específicamente de la consideración de agentes aquellas personas que se encuentren vinculadas por una relación laboral¹⁹.

Pese a que la jurisprudencia ha sido clara en cuanto a la exclusión de colaboradores internos del empresario²⁰, no se plantean dudas sobre la naturaleza laboral de su relación, en cambio sí se han suscitado preguntas respecto de los colaboradores externos, entendiendo por tales a los mediadores e intermediarios que se vinculan a las empresas a través de un contrato laboral especial, contenidos en el RD 1438/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de las personas que intervengan en operaciones mercantiles por cuenta de uno o más empresarios, sin asumir el riesgo y ventura de aquéllas²¹. Entendemos la incertidumbre que surge alrededor de este concepto atendiendo a la redacción del primer precepto del mencionado RD 1438/1985, según el cual “Será de aplicación a las relaciones en virtud de las cuales una persona natural, actuando bajo la denominación de representante, mediador o cualquiera otra con la que se le identifique en el ámbito laboral, se obliga con uno o más empresarios, a cambio de una retribución, a promover o concertar

¹⁹ Para una amplia visión sobre la relación del agente en el ámbito laboral acudir a CAIRÓS BARRETO, D.M., *Contrato de mediación laboral y de agencia mercantil: un estudio sobre el objeto del contrato de trabajo*, Lex Nova Tenerife, 2000.

²⁰ Entendiendo por colaboradores internos viajantes, corredores en plaza, vendedores etc.

²¹ BOE núm. 195 de 15 agosto de 1985.

personalmente operaciones mercantiles por cuenta de los mismos, sin asumir el riesgo y ventura de tales operaciones. Dicha actividad principal puede o no ir acompañada de la distribución o reparto de los bienes objeto de la operación”. Siendo aplicable a los colaboradores externos (mediadores e intermediarios), este concepto de mediación mercantil que se recoge, coincide, en un todo, con la definición de agente comercial proporcionada por la LCA. Es por ello por lo que no puede afirmarse taxativamente que aquellos intermediarios calificados como trabajadores a la luz del RD 1438/1985 queden excluidos automáticamente de la LCA.

Resulta preciso traer a colación una de las principales funciones que cumple el agente, cual es la actividad de promoción, como ya señala el artículo 1 de la LCA. Esta función consiste en colocar un producto o servicio en el mercado, es decir, captar clientela o aumentar el volumen de negocios distribuyendo el producto o servicio que se trate en el correspondiente mercado. La promoción constituye, de este modo, la principal obligación que adquiere el agente, de manera que, *a priori*, el agente está obligado a promover en un mercado (o mercados) el producto o servicio del principal.

A pesar de que la actividad realizada por el agente pueda parecer lo suficientemente significativa como para considerar a las partes del contrato de agencia en una situación de equilibrio contractual, lo habitual es que el principal (y en términos más amplios, el fabricante o exportador) imponga a la otra parte (el agente) los términos del contrato. Incluso en algunos casos se ha calificado al contrato de agencia como un verdadero contrato de adhesión, en el cual el agente únicamente acepta las condiciones impuestas por el principal²². A pesar de que muchas regulaciones nacionales ya establecen un estatuto tutelar del agente, no en todas ellas está presente, de ahí la importancia de la protección del agente comercial frente al principal²³.

En otro orden de cosas, hay que tener en cuenta que la figura del agente comercial no puede ser desprendida de las características de su actuación, consideradas

²² AGUILAR GRIEDER, H., “El impacto del Reglamento Roma I en el contrato Internacional de Agencia” *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 3, Nº 1, 2011, p. 28.

²³ Así lo pone de manifiesto la profesora Hilda AGUILAR GRIEDER en su obra *La protección del agente en el Derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007.

como un elemento definitorio más y presentes en todas y cada una de las actuaciones realizadas por los agentes²⁴.

4. COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL PARA LA RESOLUCIÓN DE LITIGIOS DERIVADOS DEL CONTRATO DE AGENCIA: SISTEMA DE FOROS PREVISTO EN EL REGLAMENTO 1215/2012

Frente a otros contratos celebrados en el ámbito internacional cuya solución de controversias es frecuente que se resuelvan por medio de arbitraje internacional, por el contrario en el contrato de agencia los litigios que surgen suelen ser resueltos principalmente por vía judicial.

En consecuencia, resulta esencial determinar los tribunales que serán competentes para resolver controversias que surjan en el marco de los contratos de agencia internacionales, cuestión que ha de resolverse conforme al sistema de competencia judicial internacional actualmente en vigor.

En el ámbito internacional, la competencia judicial se determina, principalmente, en las reglas contenidas en el Reglamento (UE) nº 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (refundición)²⁵. Dicho Reglamento es aplicable a todos los Estados de la UE²⁶. Por otro lado, para Islandia, Noruega y Suiza resulta aplicable el Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, firmado en Lugano el 30 de octubre de 2007 (Convenio de Lugano en lo sucesivo)²⁷.

²⁴ Es por ello que estos elementos resultan indispensables para la calificación de un contrato como contrato de agencia. Idea expresada en SORIA AGUILAR, A., BLONDET RIOS, F., “El contrato de Agencia comercial” *Derecho y sociedad*, Madrid 2010.

²⁵ DO L 351, de 20 de diciembre de 2012; modificado por el Reglamento (UE) 542/2014 del PE y del Consejo de 15 de mayo de 2014, en lo relativo a las normas que deben aplicarse por lo que respecta al Tribunal Unificado de Patentes y al Tribunal de Justicia del Benelux (DO L 163, de 29 de mayo de 2014).

²⁶ Dinamarca, Estado no parte en un primer momento, realiza un acuerdo con la Comunidad europea por el que se establecía la aplicación de las disposiciones del Reglamento 44/2001. *Vid.* Acuerdo entre la Comunidad Europea y Dinamarca de 19 de octubre de 2005 para la aplicación en Dinamarca del Reglamento 44/2001 (DO L 299, de 16 de noviembre de 2005).

²⁷ DO L 339, de 21 de diciembre de 2007; corr. Errores, DO L 18, de 21 de enero de 2014.

En su defecto, en España, el sistema estatal de competencia judicial internacional se encuentra regulado en los artículos 21 a 25 Ley Orgánica del Poder Judicial (en adelante LOPJ), régimen subsidiario como consecuencia de los artículos 21.1 LOPJ y 96 CE²⁸.

Respecto del Derecho español y en el marco del contrato de agencia resulta aplicable, en defecto de las previsiones descritas en los artículos 22, 22 bis y 22 ter de la LOPJ, el artículo 22 quinquies a): “Asimismo, en defecto de sumisión expresa o tácita y aunque el demandado no tuviera su domicilio en España, los tribunales españoles serán competentes: En materia de obligaciones contractuales, cuando la obligación objeto de la demanda se haya cumplido o deba cumplirse en España”.

Al existir en el ámbito internacional esta dualidad de instrumentos, ambos, Reglamento 1215/2012 y Convenio de Lugano²⁹, ya disponen que sólo se aplicarán cuando el demandado tenga su domicilio en alguno de los Estados miembros del Reglamento o parte del Convenio de Lugano³⁰.

Por otro lado, el Derecho español que determina la competencia judicial internacional (LOPJ) resulta un régimen subsidiario en defecto de aplicación del Reglamento fruto de la prevalencia de las normas internacionales, establecido en el artículo 96.1 de la Constitución Española y en el artículo 21 de la LOPJ.

Para que concurran las reglas sobre foros de competencia previstas en el Reglamento deben concurrir determinados parámetros de aplicabilidad, esta cuestión resulta controvertida puesto que existen diversas opiniones doctrinales sobre cuáles son estos parámetros. Así, hay autores que hablan de ámbito de aplicación material, temporal y espacial, considerando a este último en atención al domicilio del demandado. Otra parte de la doctrina considera que deben ser cuatro los parámetros de aplicabilidad:

²⁸ En defecto de un instrumento institucional elaborado por la UE y en defecto de un Convenio Internacional que resulte aplicable, para determinar la competencia judicial internacional de los órganos jurisdiccionales españoles hay que acudir a nuestras normas de producción estatal o autónoma. Sobre la calificación del régimen de competencia judicial español como subsidiario se pronuncia el profesor Francisco GARCIMARTÍN ALFÉREZ en “La competencia judicial internacional en la reforma de la LOPJ”, *Almacén de derecho*, Madrid, 2013.

²⁹ El artículo 64.2 del Convenio de Lugano de 2007 establece que, por lo que se refiere a la competencia judicial internacional, el Convenio de Lugano de 2007 se aplicará en los casos donde el demandado esté domiciliado en un Estado que sólo sea parte del Convenio de Lugano de 2007 y no miembro del Reglamento 1215/2012 y cuando los arts. 22 y 23 del Convenio de Lugano de 2007 otorguen la competencia a los tribunales de un Estado que sea parte del Convenio.

³⁰ Los Estados parte del Convenio de Lugano que no son firmantes del Reglamento 1215/2012 son: Suiza Islandia y Noruega.

ámbito de aplicación material, temporal, espacial (atendiendo a la aplicación de estos instrumentos por parte de los órganos jurisdiccionales) y personal (atendiendo al domicilio del demandado)³¹.

En primer lugar, en lo que al ámbito de aplicación material se refiere, El contrato de agencia está dentro de los contratos de comercio internacional, los cuales entran dentro del ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012, son contratos relativos a “materia civil y mercantil”³².

Para concretar la aplicabilidad del Reglamento 1215/2012 al contrato de agencia habría que determinar si se cumple un segundo requisito, es decir, examinar si el litigio presenta un elemento de extranjería. El carácter internacional de este contrato puede determinarse por diversos elementos como puede ser el domicilio de las partes, el lugar de celebración del contrato, etc.

Aplicando un criterio objetivo, resultaría indudable la internacionalidad del supuesto si el contrato otorgase al agente derechos especiales respecto a un territorio perteneciente a más de un Estado³³.

Se debe hacer mención a la exclusión del arbitraje internacional recogida en el artículo 1.2 d) del Reglamento 1215/2012, en ciertas ocasiones se interpondrán demandas ante un tribunal a pesar de haberse pactado una cláusula arbitral, debiendo éste pronunciarse sobre la validez de la cláusula arbitral y si debe entender o no aplicable el Reglamento.

Respecto al contenido de los litigios surgidos del contrato de agencia cabe distinguir tres grandes grupos de materias por las que se pueden producir. La primera se compone de los litigios que derivan de los incumplimientos contractuales, del agente o del principal. La segunda está referida a las obligaciones surgidas por la extinción del

³¹ Esta opinión es compartida, por ejemplo, por la profesora Maria del Ángel Iglesias Vázquez así lo refleja en “El nuevo sistema español de reconocimiento y ejecución de decisiones extranjeras”, *Revista de derecho*, 2010.

³² El artículo 1 del reglamento 1215/2012 contiene las materias a las que el reglamento se aplica. Así, a la materia civil y mercantil. Las materias excluidas del ámbito de aplicación son: la fiscal, aduanera, administrativa y a la responsabilidad del Estado por acciones u omisiones en el ejercicio de su autoridad (*acta iure imperii*).

³³ Al tratarse de un contrato que tiene como objeto la prestación de un servicio, en la mayoría de los casos el elemento extranjero se define por el lugar de prestación de tal servicio. En relación con el artículo 7.1 que otorga competencia a aquellos tribunales del lugar donde se deba cumplir la obligación que sirva de base a la demanda. DE MIGUEL ASENSIO, P.A., *El lugar de prestación de servicios como criterio atributivo de competencia*, Marcial Pons, Madrid, 2013.

contrato, finalmente la tercera se forma por aquellas cuestiones que subsisten una vez terminado el contrato³⁴.

Partiendo de la aplicabilidad de las reglas de competencia judicial que establece el Reglamento a los litigios derivados del contrato de agencia es necesario establecer aquellos foros de competencia que resultan aplicables. De todos los foros que operan en el Reglamento 1215/2012, le serán aplicables el foro de la sumisión tácita (art. 26), el foro de la sumisión expresa (art. 25) el del domicilio del demandado (art. 4) y el foro especial por razón de la materia (art. 7).

4.1. Sumisión expresa y Sumisión tácita

En el marco del contrato de agencia es habitual que las partes acuerden cuál será el tribunal competente para dirimir sus controversias, es decir que exista un acuerdo de sumisión expresa a los órganos jurisdiccionales de un Estado, elección que posteriormente no se podrá ver alterada por la concurrencia de foros como el domicilio del demandado o el previsto para las obligaciones contractuales³⁵.

Esta elección, tras haberse manifestado ya la posición de debilidad del agente, es previsible sea realizada unilateralmente por el principal.

Esta regla se encuentra condicionada por la Disposición adicional segunda de la LCA³⁶ al disponer esta misma que “la competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de agencia corresponderá al juez del domicilio del agente, siendo nulo cualquier pacto en contrario”³⁷. Si bien se trata de una norma proteccionista de los derechos del agente, se debe seguir la jurisprudencia, en numerosas ocasiones repetida de la SAP Santa Cruz de Tenerife (sección 1) de 10 de Septiembre de 2001³⁸ donde se determina que, si se diera prevalencia a la Disposición de la LAC en virtud de ser una transposición de una normativa comunitaria (la Directiva 86/653) se estaría entonces

³⁴ Vid. CARAVACA, A.L, CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Curso de contratación internacional*, Colex, 2006, pp. 347-349.

³⁵ Véase FATCH GÓMEZ, K., “El reglamento 44/2001 y los contratos de agencia comercial internacional: aspectos jurisdiccionales” *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, núm. 14, 2003, pp. 184-186.

³⁶ Disposición Adicional renumerada por la Disposición adicional 16.2 de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, Ley de Economía Sostenible (BOE núm. 55 de 5 de marzo 2011).

³⁷ Puede encontrarse una reflexión acerca de la limitación a la sumisión expresa que se hace en la redacción de la referida Disposición Adicional de la LCA en AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007, pp. 54-56.

³⁸ Roj: SAP TF 2132/2001 - ECLI:ES:APTF:2001:2132 Id Cendoj: 38038370012001100552.

permitiendo a los legisladores nacionales establecer normas de competencia judicial internacional que prevaleciesen sobre las normas del Reglamento 1215/2012³⁹. Por tanto, y a modo de conclusión, se puede prever que la regla contenida en la Disposición Adicional tan sólo operará en los supuestos meramente internos⁴⁰.

Por lo que respecta a la sumisión tácita, ésta aparece regulada en el artículo 26 del Reglamento 1215/2012. Se produce como pone de manifiesto el profesor ALFONSO LUIS CALVO CARAVACA “por la presentación de la demanda por parte del demandante y la comparecencia del demandado ante el tribunal siempre que tal comparecencia no tuviera por objeto impugnar la competencia judicial internacional”⁴¹. Si un caso de agencia comercial encaja dentro del ámbito de este precepto, prevalecerá —salvo en lo referente a competencias exclusivas, que no intervienen en litigios de agencia—sobre los demás foros del Reglamento⁴².

4.2. Foro general de competencia: el domicilio del demandado

El foro general de competencia del domicilio del demandado se recoge en el artículo 4 del Reglamento 1215/2012: “Salvo lo dispuesto en el presente Reglamento, las personas domiciliadas en un Estado miembro estarán sometidas, sea cual fuere su nacionalidad, a los órganos jurisdiccionales de dicho Estado”. Para determinar el domicilio del demandado en caso de ser persona jurídica, que será la circunstancia más habitual en los contratos de agencia habrá que acudir al artículo 63 Reglamento 1215/2012⁴³.

³⁹ Para ver un análisis sobre el alcance de la LCA, vid AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007. En el mismo sentido, vid, ORTEGA PRIETO, E, *El contrato de agencia: La nueva normativa aplicable a los agentes comerciales y representantes del comercio*, Ediciones Deusto Bilbao, 1993.

⁴⁰ Estos asuntos son aquellos en los que concurren dos requisitos, por un lado, que la jurisdicción española sea la competente para conocer del contrato de agencia internacional que se trate y, por otro, el agente esté domiciliado en España. Vid. FATCH GÓMEZ, K., “Incidencia y alcance del fuero de competencia previsto en la Ley 12/1992, sobre el contrato de agencia”, *Tribunales de Justicia: Revista española de derecho procesal*, , Nº 12, 2003, pp. 79-82, pp. 79-82.

⁴¹ CALVO CARAVACA, A.L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Curso de contratación internacional*, Colex, 2006, p. 505.

⁴² FATCH GÓMEZ, K., “El reglamento 44/2001 y los contratos de agencia comercial internacional: aspectos jurisdiccionales”, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, núm. 14, 2003, p. 188.

⁴³ El artículo 63 del Reglamento 1215/2012 dispone que: se entenderá que una sociedad u otra persona jurídica está domiciliada en el lugar en que se encuentra: a) su sede estatutaria; b) su administración central, o c) su centro de actividad principal.

Este foro es calificado como general en atención a su finalidad ya que atribuye la competencia a los tribunales del Estado donde esté domiciliado el demandado sea cual sea el objeto del litigio: tanto si la reclamación es contractual (como será lo habitual cuando deriva del contrato de agencia) como si es extracontractual (cuando deriva de daños de esta naturaleza, por ejemplo, una violación de las reglas sobre competencia desleal)⁴⁴.

4.3. Foro especial por razón de la materia

Se trata de un foro especial de competencia que es alternativo al foro general del domicilio del demandado. Este artículo recoge distintas opciones para determinar el tribunal competente en función de la calificación que se le otorgue al contrato internacional.

En primer lugar, si el contrato es una compraventa internacional de mercaderías serán competentes los tribunales del lugar en que se deban entregar estas mercaderías⁴⁵. Si, por el contrario, el contrato se calificara como una prestación de servicios, los tribunales competentes son los del lugar donde deba ser prestado el servicio⁴⁶. No pudiendo calificarse el contrato como compraventa de mercaderías o prestación de servicios o si las partes excluyen la aplicación de la letra b) del artículo 7, los tribunales competentes serán los del lugar donde deba cumplirse la obligación que sirve de base demanda.

El establecimiento de esta regla especial para los contratos de compraventa de mercaderías y de prestación de servicios suscita dificultades de calificación, que resultan reflejadas especialmente en los contratos de agencia y concesión de venta⁴⁷.

El TJUE en el asunto *Falco*⁴⁸ se pronuncia concretamente sobre el concepto de prestación de servicios, “el concepto de servicios implica, como mínimo, que la parte

⁴⁴ BARONA VILAR, S., ESPLUGUES MOTA, C., HERNÁNDEZ MARTÍ, J., *Contratación internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999, p. 108.

⁴⁵ Artículo 7.1.b) inciso primero del Reglamento 1215/2012: “cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías.”

⁴⁶ Artículo 7.1.b) inciso segundo del Reglamento 1215.2012: “cuando se trate de una prestación de servicios, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser prestados los servicios”.

⁴⁷ CEBRIÁN SALVAT, M.A., “La concesión de venta y la competencia judicial internacional”, *Barataria, Revista castellano-manchega de ciencias sociales*, Murcia, 2015, pp. 197-210.

que los presta lleve a cabo una determinada actividad como contrapartida de una remuneración” (apdo. 29). Además, respecto a la interpretación que se debe dar del concepto “prestación de servicios” utilizado en el artículo 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, el TJUE indica que, ya que no se define en dicha disposición, se debe interpretar a la luz de los objetivos del reglamento.

Para aplicar este foro establecido en el artículo 7.1.b) relativo a la prestación de servicios debe tratarse de materia contractual, el TJUE ha definido este concepto de una manera muy amplia, comprendiendo todas aquellas obligaciones que derivan de un compromiso “*voluntariamente establecido entre las partes o por una parte frente a otra*”⁴⁹.

El contrato de agencia comercial, se entiende como contrato de prestación de servicios a tenor del artículo 7.1.b) del Reglamento 1215/2012⁵⁰, así se refleja en la STJUE 11 de marzo de 2010, as. C- 19/09, *Wood floor*⁵¹. Se produce una resolución del contrato de agencia internacional entre “Wood floor”, agente comercial y “Silvia Trade” como empresa contratante o principal. Wood floor reclama ante los tribunales de Amsetten una indemnización por resolución, para fundamentar la competencia de estos tribunales invoca el artículo 5.1.b del Reg.44/2001, actualmente el artículo 7.1.b) Reglamento 1215/2012.

En la resolución de la segunda cuestión prejudicial planteada (apdos. 30-43) el TJUE determina conforme a qué criterios se establece el lugar de prestación de servicios en los contratos de agencia comercial. De este modo el tribunal entiende que “se debe entender por lugar de cumplimiento el lugar que garantiza el vínculo de conexión más estrecho entre el contrato y el órgano jurisdiccional competente, encontrándose este vínculo de conexión más estrecho, por regla general, en el lugar de la prestación principal.” En el contrato de agencia, quien realiza esta prestación es el agente comercial. Se encarga de negociar la venta o la compra de mercancías por cuenta del

⁴⁸ STJUE 23 abril de 2009, as. C- 533/07, *Falco Privatstiftung, Thomas Rabitsch v. Gisela Weller-Lindhorst*.

⁴⁹ Vid. STJUE de 27 de febrero de 2014, as. C-27/02, *Transportes Jordi Besora vs Generalitat de Cataluña*.

⁵⁰ LOPEZ-TARRUELLA MARTÍNEZ, A., “La regulación de los contratos internacionales en la Unión Europea”, *Agenda Internacional*, 2015, pp. 167-189.

⁵¹ STJUE 11 marzo de 2010, as. C-19/09, *Wood floor solutions v. Silvia Trade S.A.*

empresario y, en su caso, negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta del empresario⁵².

Por tanto, procede señalar como lugar de cumplimiento el lugar donde presta los servicios el agente. Si los servicios se prestan en más de un Estado miembro, el TJUE se pronuncia también al respecto indicando que se debe identificar atendiendo a las cláusulas del propio contrato dónde desempeña el agente su actividad principal⁵³. Si ello no fuera posible⁵⁴ y el agente ya hubiera desarrollado servicios anteriormente procede, con carácter subsidiario, considerar el lugar donde desarrolle de manera predominante sus actividades. No siendo tampoco posible esto último, el TJUE señala que “en caso de que sea imposible determinar el lugar de la prestación principal de los servicios con arreglo, tanto a las cláusulas del propio contrato, como a su cumplimiento efectivo, procede identificar este lugar de otra manera que respete, a la vez, los objetivos de previsibilidad y de proximidad perseguidos por el legislador”.

Por razón de lo expuesto, cabe concluir que el contrato de agencia es un contrato calificado como “contrato de prestación de servicios” a tenor del artículo 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, por lo que los tribunales competentes en la resolución de litigios surgidos en base a este contrato, en defecto de elección de las partes, serán los del lugar donde se deba prestar el servicio principalmente⁵⁵.

5. LEY APLICABLE AL CONTRATO DE AGENCIA INTERNACIONAL

La disparidad de derechos nacionales en materia del contrato de agencia comercial hace preciso una unificación de las legislaciones. Es a principios del siglo XX cuando, a partir de las prácticas y sus usos, toda una serie de normas se establecen para asegurar las operaciones ejercidas por el agente comercial.

⁵² A tenor del artículo 1, apartado 2, de la Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.

⁵³ Apartado 38 de la STJUE 11 marzo de 2010, as. C-19/09, *Wood floor solutions v. Silvia Trade S.A.*

⁵⁴ Bien porque prevén una pluralidad de lugares de prestación, bien porque no prevén explícitamente ningún lugar específico de prestación.

⁵⁵ Teniendo en cuenta el establecimiento de criterios subsidiarios para determinar el lugar de cumplimiento del servicio principal que realiza el TJUE en la STJUE 11 marzo de 2010, as. C-19/09, *Wood floor solutions v. Silvia Trade S.A.*

La Cámara de Comercio Internacional en el modelo de contrato de agencia comercial que ha divulgado⁵⁶ recomienda la sumisión a los principios legales generalmente reconocidos en Derecho internacional como aplicables al contrato de agencia internacional, aunque si el agente está establecido dentro de la UE deben aplicarse las disposiciones obligatorias de la Directiva 86/653/CEE⁵⁷. Incluso se ha llegado a pactar con agentes no establecidos en la UE la utilización de esta Directiva como ley aplicable, pero puede comportar el inconveniente de que en el país no comunitario no se admita como ley sustantiva (ya que al ser una Directiva precisa de un desarrollo normativo posterior).

Desde la perspectiva del ordenamiento jurídico español, junto con la Directiva y, por lo que a la ley aplicable se refiere, son dos las normas aplicables al caso. Primero el Reglamento Roma I⁵⁸ relativo a la ley aplicable a las obligaciones contractuales y, en segundo lugar, la Ley 12/1992, Ley del Contrato de Agencia.

Dada la prevalencia del ordenamiento jurídico comunitario⁵⁹ y ante el silencio de la Directiva 86/653 respecto de la cuestión relativa a la ley aplicable al contrato de agencia, para determinar ésta se hace necesario acudir a la normativa internacional aplicable, esto es al Reglamento Roma I

5.1. Criterio principal: la elección de ley por las partes, el principio de autonomía de voluntad

⁵⁶ Artículo 23 de la publicación 496 de la Cámara de Comercio Internacional. “*Modelo de contrato de Agencia comercial*”, <http://www.iccspain.org/>, presentada por el Comité Español de la CCI, Barcelona, 2007.

⁵⁷ Así lo establece el artículo 1 de la Directiva “Las medidas de armonización que establece la presente directiva se aplicarán a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros relativas a las relaciones entre los agentes comerciales y sus poderdantes”.

⁵⁸ Reglamento (CE) nº 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), DO L 177, de 4 de julio de 2008; corr. errores, DO L 309, de 24 de diciembre de 2009.

⁵⁹ Dicha competencia está determinada por el artículo 96.1 de la Constitución Española, por el artículo 21.1 LOPJ y por el principio de jerarquía normativa del ordenamiento jurídico comunitario, para más información al respecto vid. FORNER DELAYGUA, F., GARRIGA SUAÚ, G., PARRA RODRÍGUEZ C., *Materiales de derecho del comercio internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia 2006, pp. 302 y ss.

El artículo 3.1 del Reglamento Roma I establece como primer punto de conexión para determinar la ley aplicable al contrato la autonomía de la voluntad, es decir, el derecho del que disponen las partes contratantes de elegir la ley que regula el contrato⁶⁰.

Es conocida la amplitud que se le otorga a la autonomía de la voluntad conflictual regulada en el artículo 3, por ello, esta posibilidad suele ser aprovechada por el principal, en tanto que parte fuerte del contrato, para imponerle al agente la aplicación de la ley del país donde se encuentra establecido.

Como se ha reseñado anteriormente, una alternativa también utilizada sería la de pactar como ley aplicable la Directiva 86/653 aunque se correría el riesgo de que en otro país no se admita como ley sustantiva, al no tener la Directiva aplicación directa a causa de precisar un posterior desarrollo normativo.

No obstante, es claro que esta libertad de elección de ley que se prevé en el Reglamento Roma I unido al desequilibrio entre las partes que se produce en el contrato de agencia, puede conllevar a una solución que no haría otra cosa sino intensificar este desequilibrio, permitiendo al principal la elección de la *lex contractus*⁶¹. Es por ello que en el cuarto apartado del artículo 3 Reglamento Roma I se prevé una especie de cauce que permitiría evitar esta libertad con la que cuenta el principal. Dicho precepto se pronuncia permitiendo la aplicación de las disposiciones de Derecho comunitario aun cuando la ley pactada no sea la de un Estado parte en el Reglamento⁶².

5.2. Ley aplicable en defecto de elección

En ausencia de elección de las partes habrá que estar a lo dispuesto en el artículo 4 Reglamento Roma I. Este precepto recoge las llamadas presunciones, inspiradas en el principio de proximidad, se trata de criterios que muestran una vinculación entre el contrato y un país determinado.

5.2.1. Presunción general de residencia habitual del prestador característico

⁶⁰ Debe distinguirse entre autonomía de la voluntad conflictual y autonomía de la voluntad material, en este sentido se pronuncia el profesor ALFONSO L. CARAVACA en CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (Dirs.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997, p. 90.

⁶¹ Sobre la repercusión que ha causado el Reglamento Roma I en el contrato de agencia y los posibles cauces con los que cuenta el agente para paliar el desequilibrio contractual, se pronuncia la profesora AGUILAR GRIEDER, H., en “El impacto del Reglamento Roma I en el contrato Internacional de Agencia” *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2011.

⁶² Así se indica en el artículo 3.4 Reglamento Roma I.

En defecto de ley elegida por las partes el artículo 4 establece una serie de presunciones fijas que, no obstante, podrían excepcionarse, como el propio precepto indica, a favor del ordenamiento que presenta los vínculos más estrechos con el contrato.

En relación a lo que este precepto establece para los contratos de distribución, considerando al distribuidor y al franquiciado como prestadores característicos y también por la consideración como partes débiles del contrato, en el contrato de agencia puede reconocerse al agente como prestador característico y, al mismo tiempo, parte débil de contrato. Por lo anterior, la ley aplicable en virtud de este artículo será la ley del lugar de residencia habitual del agente⁶³. En caso de persona jurídica, se aplicará la ley del país donde éste tiene su establecimiento profesional, esta presunción asegura, por tanto, que se aplique la ley más próxima y la más previsible para las partes⁶⁴.

Para determinar la residencia habitual, el Reglamento Roma I introduce un concepto autónomo para la determinación de residencia de aquellas personas físicas y jurídicas que estén desarrollando una actividad profesional. El artículo 19.1⁶⁵ indica como residencia habitual de una persona física o jurídica el lugar donde se halle su administración central, criterio que presenta una mayor restricción⁶⁶ respecto de aquel que se establece en el Reglamento 1215/2012 (artículo 63) donde alternativamente se presentan el lugar de su sede estatutaria, lugar de administración central o centro de actividad principal para determinar la residencia habitual.

⁶³ El lugar de residencia habitual se determina en función del artículo 19 del Reglamento Roma I. Para una explicación rigurosa en relación al concepto de residencia, véase CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997.

⁶⁴ La aplicación de la ley más próxima y previsible para las partes son dos criterios en los que se inspira la redacción del artículo 4, además para evitar problemas de conflicto móvil el artículo indica que la residencia del prestador característico debe concretarse en el momento de la celebración del contrato, eliminando así una alteración de la ley aplicable al contrato.

⁶⁵ Artículo 19.1 Reglamento Roma I: “A efectos del presente Reglamento, la residencia habitual de una sociedad, asociación o persona jurídica será el lugar de su administración central. La residencia habitual de una persona física que esté ejerciendo su actividad profesional será el lugar del establecimiento principal de dicha persona. 1. A efectos del presente Reglamento, la residencia habitual de una sociedad, asociación o persona jurídica será el lugar de su administración central. La residencia habitual de una persona física que esté ejerciendo su actividad profesional será el lugar del establecimiento principal de dicha persona.”

⁶⁶ “El empleo de una definición clara basado en un criterio único es imprescindible para que las partes puedan prever la ley aplicable al contrato” DE MIGUEL ASENSIO, P.A., “Contratación internacional: la evolución del modelo de la Unión Europea. “, *Revista mexicana de Derecho internacional privado y comparado*, 2011, p. 21.

No sólo por su similitud con estos contratos es por lo que se determina al agente como referencia para la determinación de la ley aplicable sino por ser la persona que realiza la prestación característica del contrato, así en “Los contratos bilaterales en los que se intercambia un bien o servicio-ad ex compraventa, agencia- la prestación característica es la no dineraria (...) En el contrato de agencia, será la prestación llevada a cabo por el agente”⁶⁷.

5.2.2. Criterio de los vínculos más estrechos

Este criterio es utilizado cuando “No concurren los elementos necesarios que permiten funcionar a las presunciones y cuando del conjunto de circunstancias del contrato resulta que este presenta vínculos más estrechos con otro país distinto a aquél al que conducen estas presunciones”⁶⁸.

El artículo 4.4 del Reglamento Roma I establece que, para aquellos contratos que no se encuentren comprendidos dentro del apartado 1 del mismo precepto o cuando no se pueda determinar la residencia habitual del prestador característico, se debe aplicar la regla de los vínculos más estrechos ⁶⁹ para determinar la *lex contractus*. La aplicación de esta cláusula debe hacerse de un modo restringido y para casos excepcionales, como afirma la doctrina.

Más allá de la regulación, no se establece en el precepto ningún criterio que permita delimitar cuáles son los vínculos más estrechos, aun así, se encuentra una referencia en el Preámbulo del Reglamento Roma I, considerando nº 21, donde se indica, entre otras formas, que para decidir si un contrato presenta vínculos más estrechos con un país, habrá que tenerse en cuenta si ese contrato presenta alguna relación o vinculación con otro u otros contratos.

En palabras del profesor PEDRO A. DE MIGUEL ASENSIO “Del apartado 2 (artículo 4) cabe derivar que la naturaleza, configuración y contenido del contrato suelen ser el punto de partida en la búsqueda del país más vinculado pues los elementos intrínsecos del contrato deben primar en su localización sobre aquellos extrínsecos”.

⁶⁷ CALVO CARAVACA, A., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Curso de contratación internacional*, Colex, 2006.

⁶⁸ Vid. CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997, p. 510.

⁶⁹ DE MIGUEL ASENSIO, P.A., “Contratación internacional: la evolución del modelo de la Unión Europea. “, *Revista mexicana de Derecho internacional privado y comparado*, 2011, pp. 18 y ss.

Además, resulta manifiesto que el artículo 4.4 será de aplicación cuando los contratos presentan elementos que se pueden encuadrar en más de una categoría del artículo 4.1, ya que en multitud de ocasiones no se puede determinar la prestación característica.

5.3. Las leyes protectoras del agente como leyes de policía

El artículo 9 del Reglamento define a las leyes de policía como “Una disposición imperativa cuya observancia un país considera esencial para la salvaguardia de su organización política, social o económica hasta el punto de exigir su aplicación a toda situación comprendida dentro de su ámbito de aplicación cualquiera que sea, por otra parte, la ley aplicable al contrato según el presente reglamento”.

Para una introducción sobre este tema resulta preciso hacer alusión a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo (TJUE en adelante) sobre el caso *Unamar vs Navigation Maritime Bulgare*⁷⁰.

En este caso se plantea la duda sobre la ley aplicable a un contrato con un agente cuyo establecimiento principal está en Bélgica, la cuestión es, si ese establecimiento principal se ha de determinar en relación a las normas del Convenio de Roma⁷¹ o bien, se debería determinar en relación a las normas de la Ley del Contrato de Agencia Búlgara.

Las partes implicadas en el contrato⁷² pactan la sumisión arbitral a la cámara de comercio de Sofía y la elección de ley en favor de la ley búlgara⁷³.

Tras declararse el tribunal de primera instancia competente, por aplicación de la Ley del contrato de agencia búlgara, el caso llega a segunda instancia donde el tribunal estima su incompetencia y se señala que la LCA búlgara no es una Ley de policía.

⁷⁰ STJUE 15 mayo 2013, as. C-184/12, *Unamar v. Navigation maritime Bulgare*, ECLI: EU: C: 2013: 663 en <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf%3Fcelex%3D62012CJ0184%26lang1%3Des%26type%3DNOT%26ancre%3D>

⁷¹ Hay que precisar aquí que, aunque el caso se refiere a las disposiciones del Convenio de Roma se puede realizar una extrapolación a las contenidas en el Reglamento Roma I que sustituye al Convenio.

⁷² El contrato se compone del agente, empresa que responde a las siglas UNAMAR, y un principal, en este caso *Navigation Maritime Bulgare*.

⁷³ Bulgaria, al igual que España, ha desarrollado normativamente la Directiva 86/653, no obstante, la protección que brinda al agente en este desarrollo normativo es considerada menor que en España, así se indica en CEBRIÁN SALVAT, A., “Agencia comercial, leyes de policía y derecho internacional privado europeo”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 6, Nº 1, 2014, p. 359.

El tribunal de Casación, no duda de su competencia, no obstante, se plantea una cuestión al TJUE acerca de la ley aplicable, en este caso, si se aplicaría la Directiva 86/653 o por el contrario la LCA considerando a esta como más protectora del agente.

La respuesta ofrecida por el TJUE lejos de dar una solución directa a esta controversia deja en manos de los tribunales belgas la aplicación de una u otra ley. Es importante destacar que el TJUE considera de aplicación prevalente la *lex fori*⁷⁴ cuando el legislador de ese país haya considerado esencial, en el ordenamiento jurídico del país que se refiera, dar una protección más amplia que la prevista en la Directiva. No obstante, deja que sean los tribunales quien, a su criterio, decidan esto.

Conviene hacer una breve referencia a las conclusiones del Abogado General⁷⁵ sobre el caso objeto del título a modo de esclarecimiento sobre la ley aplicable al contrato de agencia. En efecto, y como señala el artículo 3 apartado 1 del Convenio de Roma, procede la aplicación de la ley elegida por las partes. Sin embargo este principio de autonomía de la voluntad de las partes puede verse perturbado por dos motivos, indicados también en las conclusiones: “Por una parte, a través de la elaboración de normas específicas para ciertos contratos, cuando resulte necesario proteger a la parte más débil (contratos de consumo o contratos de trabajo) –parámetro que no guarda relación con este caso– y, por otra parte, por la interferencia de mecanismos específicos, en virtud de principios tradicionalmente reconocidos en Derecho internacional privado y también en el Derecho de los Estados miembros. Entre dichos mecanismos figura la aplicación, con arreglo al artículo 7 del Convenio de Roma, de las leyes de policía.”

En la resolución de la cuestión prejudicial, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea declara los artículos 17 y 18 de carácter imperativo, de modo que se prohíbe incumplir sus disposiciones en perjuicio del agente comercial.

Por otro lado, en el Decimoctavo informe anual sobre el control de aplicación del Derecho comunitario⁷⁶ se refleja en un asunto en el Reino Unido relativo a una

⁷⁴ Ley del tribunal que conoce el asunto. Una explicación detallada de la *lex fori* se encuentra en CALVO CARAVACA, A.L, FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997, pp. 50 y ss.

⁷⁵ Las conclusiones del abogado general Sr. Nihls Whal, presentadas el 15 de mayo de 2013, se encuentran en el asunto C-184/12, *Unamar NV vs Navigation Maritime Bulgare*. En <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=137402&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=238685>.

⁷⁶ COM (2001) 309 final, disponible en: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2001/ES/1-2001-309-ES-F1-1.Pdf>

resolución de un contrato de agencia, la posibilidad de invocar el derecho de un Estado miembro para determinar el alcance de la Directiva 86/653. Se pone de manifiesto la necesidad de que los textos nacionales se interpreten no sólo conforme a la Directiva sino también a la jurisprudencia del TJUE al respecto⁷⁷.

Tras señalar esto, en cuanto a la posibilidad de invocarse el Derecho y práctica de los órganos jurisdiccionales de otros Estados miembros con el fin de determinar el alcance de la Directiva, el órgano jurisdiccional escocés lo considera como una práctica necesaria para alcanzar la armonización de regulaciones relativas al contrato de agencia en los Estados miembros.

6. TUTELA DEL AGENTE COMERCIAL EN EL MOMENTO FINAL DEL CONTRATO

Debido a la duración del contrato y la peculiar naturaleza del agente, los pactos contractuales en relación con la duración y la terminación del contrato tienen especial importancia.

El desarrollo normativo en materia de contrato de agencia se ha realizado principalmente con el objetivo de asegurar la protección de los agentes comerciales en el ámbito internacional. Destaca especialmente en este sentido, la Directiva 86/653 cuya función principal se dirige a elevar el nivel de protección del agente comercial en la contratación internacional⁷⁸.

Uno de los elementos característicos del contrato de agencia es el reconocimiento del agente a una indemnización o compensación por la clientela obtenida o por el incremento de la existente⁷⁹. Se trata de que, tras la extinción del

⁷⁷ Court of Session, Outer House, 10 de marzo de 1999, *Stewart Roy / M R Pearlman Ltd*, Common Market Law Reports 1999, Vol. 2, p 1155-1171.

⁷⁸ Así lo ha puesto de manifiesto el TJUE en la STJCE 30 de abril de 1998, as. C-215/97, *Bellone*, donde se deja claro que la Directiva tiene una finalidad protectora, especialmente en las normas de terminación del contrato de agencia. En este sentido se pronunció también el TJUE en la STJCE 9 noviembre de 2000, as. C-381/98, *Ingmar* al establecer las normas de la Directiva como imperativas. Afirma lo siguiente: “Este carácter deriva de su finalidad de tutela de la posición de los agentes comerciales y de protección de la libertad de establecimiento y la competencia no falseada en el mercado interior”.

⁷⁹ Véase CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997.

contrato⁸⁰, el agente sea resarcido a causa de las ventajas que la actividad del agente ha reportado al empresario.

A causa de la divergencia de regulaciones en el ámbito del contrato de agencia, “En el régimen jurídico de los contratos internacionales de agencia adquiere gran importancia concretar en qué medida del carácter imperativo de las normas de la Directiva 86/653 de la LCA se proyecta no sólo sobre los contratos internos sino sobre los contratos internacionales”⁸¹. Es preciso delimitar si las normas sobre la indemnización en el contrato de agencia que aparecen en la LCA son normas de imperatividad internacional, es decir, si sólo resultarán aplicables cuando la ley española es la que rige el contrato o, si debido a esta imperatividad, van a ser aplicables a todos los contratos que presenten una vinculación con España.

Esta cuestión fue resuelta por el TJCE en la sentencia de 9 noviembre de 2000, as. C-381/98, *Ingmar*⁸², en la resolución de una cuestión prejudicial que tiene como origen un contrato de agencia donde una sociedad domiciliada en California designó como agente comercial en Irlanda y Reino Unido a una sociedad británica. Una vez terminado el contrato, el agente interpone una demanda solicitando la indemnización por daños y perjuicios causados por la terminación del contrato.

Se había pactado como ley aplicable al contrato la ley Californiana, ésta otorgaba una protección muy inferior a la hoy otorgada en la Constitución Española y en general en la Directiva 86/653.

A la luz de los hechos, el TJUE debía establecer si, para poder indemnizarse al agente por la terminación, se debían aplicar los artículos 17 y 18 de la Directiva ya que atribuyen estos derechos al agente y, serían entonces considerados como, normas internacionalmente imperativas. Si fuera este el caso, las normas nacionales que transponen estos preceptos debían ser aplicadas incluso cuando las partes eligieran un Derecho extranjero como ley del contrato.

⁸⁰ Para un análisis detallado de la protección jurídica que se le otorga al agente después de la extinción del contrato *vid.*, FALQUER RIUTORT, J., *La protección jurídica del agente comercial*, Marcial Pons, Barcelona 1999.

⁸¹ FERNÁNDEZ ROZAS, J., ARENAS GARCÍA, R., DE MIGUEL ASENSIO, P., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2007, p 394.

⁸² STJCE 9 noviembre 2000, as. C-381/98, *Ingmar*, ECLI: EU: C: 2000: 605.

Finalmente se establece que las normas de los artículos 17 y 18 son normas internacionalmente imperativas⁸³ y, por ello, deben aplicarse a cuando el agente comercial haya ejercido su actividad en un Estado miembro de la Directiva, aunque el principal no este establecido en un Estado parte y tampoco se haya elegido el derecho de un Estado miembro como ley rectora del contrato⁸⁴. El carácter imperativo de estas normas también se extrae del artículo 19 de la Directiva donde se indica que las partes no pueden pactar cláusulas contrarias a ella en perjuicio del agente comercial.

En el mismo sentido se pronuncia el Abogado General Philippe Léger⁸⁵ “La elección de las partes de una ley que no contemple la obligación de la indemnización o que la relegue mediante el establecimiento de un régimen menos favorable reduciría la protección del agente. Al hacerlo le colocaría en una situación desfavorable respecto a sus competidores, a la vez que favorecería a su empresario con respecto a los demás empresarios”

Una vez sentados dichos preceptos como normas internacionalmente imperativas hay que destacar que el artículo 17 se refiere en su segundo apartado a la indemnización por clientela y en el tercero a la indemnización por daños y perjuicios. Así las cosas, la Directiva permite que los Estados parte puedan elegir por regular una u otra indemnización tras la regulación del contrato⁸⁶.

Todos los Estados miembros han transpuesto la Directiva 86/653. Excepto Francia, Reino Unido e Irlanda, los Estados han incorporado en su ordenamiento jurídico la opción de la indemnización. Reino Unido permite a las partes optar por el sistema de indemnización y, en caso de no hacerlo, el agente tendría derecho a la

⁸³ Lo establece así por la finalidad de protección del agente. Véase Considerando nº 2 de la Directiva 86/6353: “afectan también al nivel de protección de los agentes comerciales en sus relaciones con sus poderantes, así como a la seguridad de las operaciones comerciales; que, por otra parte, estas diferencias pueden perjudicar sensiblemente el establecimiento y el funcionamiento de los contratos de representación comercial entre un comerciante y un agente comercial establecidos en diferentes Estados miembros”.

⁸⁴ “En consecuencia, el TJCE consideró esencial para el ordenamiento jurídico comunitario que esas normas no puedan ser eludidas mediante el simple juego de una cláusula de elección aplicable por un empresario establecido en un país tercero cuyo agente comercial ejerce su actividad dentro de la Comunidad” FERNÁNDEZ ROZAS, J., ARENAS GARCÍA, R., DE MIGUEL ASENSIO, P., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2007 Cap. 7.

⁸⁵ Apartado 68 de las Conclusiones del Abogado General Philippe Léger presentadas el 11 de mayo de 2000 en relación con la STJCE 9 noviembre de 2000, as. C-381/98, *Ingmar*. Vid. Apartados 68-69 de dichas Conclusiones.

⁸⁶ ESTÉVEZ TUR, N., *La contratación del Agente Comercial en España y dentro de la UE*, Bosch, Barcelona 2007, pp. 87-90.

reparación. Por otro lado, Irlanda no ha optado por una u otra solución en su normativa. Italia, no ha transpuesto correctamente lo dispuesto en el artículo 17⁸⁷.

6.1. Los artículos 17 y 18 de la Directiva 86/653 y su interpretación por el TJUE

Ambas disposiciones son objeto de diferentes controversias. Algunos Estados como Austria, Irlanda e Italia han puesto de manifiesto alguna de ellas, como es la dificultad a la hora de determinar la cuantía de la indemnización, o, en lo que se refiere a la reparación, las diferencias en la aplicación entre los distintos Estados miembros. Estas dificultades han influido en las relaciones entre agente y principal, además ha generado la reticencia a la creación de agencias, obstaculizando la contratación de agentes en el ámbito internacional⁸⁸. Por estos motivos, la jurisprudencia existente en relación a ambos preceptos es cada vez mayor.

Respecto de la cuantía de la indemnización. Existe un pronunciamiento del TJUE en la STJUE 23 marzo de 2006, *Honyvem Informazioni Commerciali Srl v. Mariella De Zotti*⁸⁹ en la que resuelve una cuestión prejudicial planteada en el marco de un litigio que se da entre Honyvem y la sra. De Zotti.

En dicha cuestión prejudicial, se plantea una duda respecto a la cuantía de la indemnización por la terminación del contrato. El órgano jurisdiccional remitente pregunta si el cálculo de la indemnización por terminación del contrato debe realizarse de forma analítica, como prevé el artículo 17, apartado 2, de la Directiva 86/653, o si se autorizan métodos de cálculo distintos, que concedan, en particular, un margen más amplio al criterio de la equidad. Como se había determinado en la STJUE *Ingmar* el artículo 17 es de aplicación imperativa, pero, en esencia, este artículo no da ninguna indicación sobre la cuantía de la indemnización.

El TJUE declara, por tanto, que los Estados gozan de un libre margen de apreciación en el cálculo de la cuantía, con la limitación del respeto al principio de equidad. Además, en un deseo de una mayor armonización en torno a este aspecto,

⁸⁷ Informe sobre la aplicación del artículo 17 de la Directiva del Consejo relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes independientes (Directiva 86/653/CEE), p. 7.

⁸⁸ Informe sobre la aplicación del artículo 17 de la Directiva del Consejo relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes independientes, pp. 9-11, COM (96) 364 final.

⁸⁹ STJUE 23 marzo de 2006, as. C-465/04, *Honyvem Informazioni Commerciali Srl v. Mariella De Zotti* ECLI: EU: C: 2006:199.

existe en el Informe sobre la aplicación del artículo 17 de la Directiva del Consejo relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes independientes, una explicación detallada sobre cómo llevar a cabo el cálculo de la indemnización.

Sobre el derecho del agente a obtener una indemnización. La STJUE 28 de octubre de 2012, *Volvo Car Germany GmbH y Autohof Weidensdorf GmbH (AVW)*⁹⁰. El litigio surge en la relación entre un concesionario (AVW) y un concedente (Volvo) por la cual el primero compraba coches a otra sociedad (AHW) beneficiándose de las bonificaciones que le proporcionaba Volvo. El Tribunal alemán estima que AHW obtuvo bonificaciones a las que no tenía derecho al no haber respetado, en deliberada colaboración con AVW, el tiempo mínimo de tenencia pactado contractualmente. Se plantea, entre otras cuestiones prejudiciales, si el artículo 18, letra a)⁹¹, de la Directiva 86/653, se opone a la aplicación por analogía de la normativa nacional sobre exclusión del derecho a indemnización debido a que comportamiento culposo del agente comercial, se haya descubierto una vez terminado el contrato, de modo que no pueda optar por la resolución sin preaviso.

En la resolución de esta cuestión, el TJUE, especifica que el artículo 18 a) de la Directiva 86/653 “no da lugar a indemnización en cuestión cuando el empresario haya puesto fin al contrato «por» un incumplimiento imputable al agente comercial que, en virtud de la legislación nacional, justifique la terminación del contrato sin preaviso.” Conviene señalar que la excepción a la indemnización que se prevé en este precepto debe interpretarse restrictivamente, de modo que, cuando el incumplimiento del agente comercial llegue a conocimiento del empresario una vez que ha finalizado el contrato, ya no será posible aplicar el mecanismo previsto en el artículo 18, letra a) (Directiva 86/653) y, por tanto, sigue existiendo el derecho del agente a percibir una indemnización.

Sobre el alcance de los daños y perjuicios del artículo 17.2 c)⁹², en las conclusiones del Abogado General Sr. Nihl Wahl⁹³ a la STJUE 3 de diciembre de 2015,

⁹⁰ STJUE 28 de octubre de 2012, as. C-203/09, *Volvo Car Germany GmbH y Autohof Weidensdorf GmbH*, ECLI:EU: C: 2010: 647.

⁹¹ Artículo 18 a) Directiva 86/653: No habrá lugar a indemnización o a reparación con arreglo al artículo 17, cuando el empresario haya puesto fin al contrato por un incumplimiento imputable al agente comercial que, en virtud de la legislación nacional, justifique la terminación del contrato sin preaviso.

⁹² Artículo 17.2.c) La concesión de esta indemnización no impedirá al agente reclamar por daños y perjuicios.

Quenon K. SPRL contra Beobank SA, anciennement Citibank Belgium SA y Metlife Insurance SA se destaca la importancia del artículo 17 como precepto decisivo para determinar el nivel de protección mínimo que debían tener los agentes comerciales en todos aquellos Estados que transpusieran la Directiva 86/653. Como es sabido, el artículo 17 de dicha Directiva, permite escoger a los Estados entre dos soluciones: bien el sistema de la indemnización determinada conforme a los criterios establecidos en el apartado 2 de ese mismo artículo⁹⁴, bien el mecanismo, de la reparación del daño en función de los criterios recogidos en su apartado 3⁹⁵.

Una vez considerado esto, respecto del marco de aplicación de la reparación de daños y perjuicios, en palabras del Abogado General “El límite máximo establecido en el artículo 17, apartado 2, letra b), de la Directiva 86/653, es decir, un año de retribución, sólo se refiere a la indemnización por clientela y no limita el importe de la reparación de daños referidos a un objeto distinto.” Así pues, no cabe excluir que el agente comercial pueda exigir una reparación de daños con respecto a un perjuicio autónomo. Por lo que cabría admitir que las dos acciones, petición de indemnización por clientela y resarcimiento por daños y perjuicios, tienen por objeto la reparación de perjuicios diferentes y que, por lo tanto, pueden coexistir.

6.2. Incorporación de los artículos 17 a 19 de la Directiva 86/653 en el ordenamiento jurídico español

⁹³ Conclusiones del Abogado General SR. NILS WAHL, presentadas el 16 de julio de 2015 sobre la STJUE 3 de diciembre de 2015, as C-338/14, *Quenon K. SPRL contra Beobank SA, anciennement Citibank Belgium SA y Metlife Insurance SA* ECLI:EU: C: 2015:795.

⁹⁴ Artículo 17.2 Directiva 86/653: “El agente comercial tendrá derecho a una indemnización en el supuesto y en la medida en que: - hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario; y - el pago de dicha indemnización fuere equitativo, habida cuenta de todas las circunstancias, en particular, de las comisiones que el agente comercial pierda y que resulten de las operaciones con dichos clientes. Los Estados miembros podrán prever que dichas circunstancias incluyan también la aplicación o la no aplicación de una cláusula de no competencia con arreglo al artículo 20.”

⁹⁵ Artículo 17.3 Directiva 86/653: “El agente comercial tendrá derecho a la reparación del perjuicio que le ocasione la terminación de sus relaciones con el empresario. Dicho perjuicio resulta, en particular, de la terminación en unas condiciones: - que priven al agente comercial de las comisiones de las que hubiera podido beneficiarse con una ejecución normal del contrato a la vez que le hubiese facilitado al empresario unos beneficios sustanciales debidos a la actividad del agente comercial; - y/o que no hayan permitido al agente comercial amortizar los gastos que hubiere realizado para la ejecución del contrato aconsejado por el empresario.”

España, siguiendo las recomendaciones de la Directiva 86/653 ha tomado como solución la incorporación de los dos sistemas de indemnización establecidos en ella, por un lado, la indemnización por clientela y, por el otro, la indemnización por daños y perjuicios. Se incorporan a la LCA en los artículos 28 y 29⁹⁶.

No obstante, el régimen de indemnizaciones establecido en estos preceptos se excluye cuando el principal resuelve el contrato cuando es el agente quien incumple sus obligaciones establecidas en el contrato sin que sea a causa de circunstancias imputables al principal. Con la excepción que el incumplimiento se base en edad o enfermedad del agente o cuando el agente haya cedido sus derechos y obligaciones a un tercero⁹⁷.

La protección que se le otorga en la ley española y su establecimiento como normas internacionalmente imperativas, puede ponerse en contraste con la que se le otorga en otros ordenamientos jurídicos, en general, cualitativamente menor. En el caso de la legislación inglesa se establecen también el carácter internacionalmente imperativo, pero sin embargo se establece para su aplicación que el agente comercial ejerza su actividad en el Reino Unido y que la *lex contractus* elegida sea la de un Estado no miembro⁹⁸. También destaca la legislación alemana cuya compatibilidad con la Directiva se ha puesto en duda por gran parte de la doctrina alemana⁹⁹.

En relación a su carácter de normas imperativas se pronuncia ya el artículo 3 LCA donde se establece que, salvo que se exprese en contrario, son normas de *ius cogens*¹⁰⁰. Esta imperatividad se refiere estrictamente al ámbito interno y no al internacional, no obstante, se debe confirmar el carácter estrictamente imperativo de alguna de sus normas ya que de otro modo no se podrían conseguir los especiales objetivos de protección de la Directiva 86/653.

⁹⁶ El artículo 28 LCA regula la indemnización por clientela ya sea por tiempo indeterminado o indefinido, mientras que en el artículo 29 se regula a las indemnizaciones de daños y perjuicios sólo para el caso de que el contrato de agencia sea de duración indefinida.

⁹⁷ Todo ello se recoge en el artículo 30 LCA.

⁹⁸ Vid. AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007, p. 69.

⁹⁹ La legislación alemana estableció que los preceptos relativos a la indemnización del agente establecidos en el derecho alemán solo pueden entrar en juego cuando sea este último quien regula el contrato de agencia en cuestión. Por ello la protección que se dispone al agente no alcanza tampoco cuando el agente ejerza su actividad fuera de la Comunidad internacional. A ello se refiere especialmente AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007, p. 70.

¹⁰⁰ Las normas *ius cogens* son normas que gozan de un carácter imperativo, eso es, que no son dispositivas, no se pueden derogar mediante pacto contractual.

En especial los artículos 17 y 18 de la Directiva se han considerado por el TJUE como normas imperativas, conclusión que se entiende implícita en la sentencia *Ingmar*. Al ser ambos preceptos transpuestos en el ordenamiento jurídico español por los artículos 28 y 29 estos últimos se deberán considerar internacionalmente imperativos. Así lo expresa la profesora AGUILAR GRIEDER¹⁰¹ “tendrán la consideración de normas materiales internacionalmente imperativas las normas de la LCA de *ius cogens* que hayan transpuesto al ordenamiento jurídico español, disposiciones imperativas de la Directiva 86/653.”

En conclusión y por lo que a las indemnizaciones por extinción del contrato se refiere se considerarán normas imperativas los artículos 28 y 29 LCA.

6.2. Indemnización por clientela

La compensación que se establece por la pérdida de clientela se produce en relación a una especial obligación del agente que es, la negociación y en su caso conclusión de contratos en nombre y por cuenta del principal. De este modo puede suponer, desde el principio, la aportación de un cierto número de clientes al principal, es decir, la clientela de este estaría formada por, aquellos clientes ya captados gracias a las labores del empresario con los que, en algunos casos concluirá contratos el agente y, por los clientes adquiridos gracias a la labor de promoción y conclusión de contratos que lleva a cabo el agente¹⁰².

En la Directiva la indemnización –realmente compensación por el carácter retributivo del contrato- por clientela se recoge en el artículo 17.2¹⁰³, está sometida a cinco condiciones que se tienen que producir para que tenga lugar. Estas condiciones han sido explicadas por el Abogado General Maziej Spunzar en relación con la STJUE 7 de abril de 2016 as. C-315/14, *Marchon Germany*:

¹⁰¹ AGUILAR GRIEDER, H., *La protección del agente en el derecho comercial europeo*, Editorial Colex, Madrid 2007.

¹⁰² Para más información sobre la captación de clientes por el agente véase CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997 y GARCÍA HERRERA, A., *La duración del contrato de distribución exclusiva*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2006.

¹⁰³ La indemnización por clientela se recoge en el artículo 17.2 y la indemnización por daños y perjuicios en el artículo 17.3, la Directiva 86/653 da la opción a los Estados miembros de transponer una u otra. Así sólo han confirmado numerosas Sentencias del TJUE como son STJUE 15 mayo 2013, as. C-184/2, *Unamar versus Navigation Maritime Bulgare*. STJUE 7 abril 2016, as. C-315/14, *Marchon Germany*.

“En primer lugar, para entrar en el ámbito de aplicación del artículo 17 de la Directiva, debe haberse producido la terminación del contrato entre el agente comercial y el empresario.

En segundo lugar, el agente comercial debe haber aportado «nuevos clientes» o «desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes» [artículo 17, apartado 2, letra a), primer guión, de la Directiva].

En tercer lugar, dicha actividad debe reportar todavía ventajas sustanciales al empresario [artículo 17, apartado 2, letra a), primer guión, de la Directiva].

En cuarto lugar, el importe de la indemnización basada en el cumplimiento de los requisitos mencionados deberá ser equitativo, habida cuenta de todas las circunstancias del caso y, en particular, de las comisiones que el agente comercial pierda y que resulten de las operaciones con dichos clientes [artículo 17, apartado 2, letra a), segundo guión, de la Directiva].

En quinto lugar, el importe de la indemnización está sujeto a un límite máximo de la cifra equivalente a una indemnización anual calculada a partir de la media anual de las remuneraciones percibidas por el agente comercial durante los últimos años (hasta cinco) [artículo 17, apartado 2, letra b, de la Directiva]”.

6.2.1. Determinación de “nuevos clientes”

La compensación por clientela que se establece en el artículo 17.2 tiene como condición, entre otras, que el agente efectivamente haya aportado nuevos clientes. En el caso *Marchon Germany*, se hace especial referencia a qué se debe entender por nuevos clientes.

En este asunto, una empresa alemana, considerada como agente del contrato, se encargaba de la distribución de monturas de gafas. El día de la conclusión del contrato se aportó por parte del principal, la empresa *Marchon Germany*, una lista de clientes, ya que el principal trabajaba con varios agentes y atribuía a cada uno la distribución de determinados tipos de monturas.

Al resolver el contrato, el agente interpone una demanda en la que solicita la correspondiente indemnización por clientela, indemnización que fue denegada por la empresa al entenderse que no había aportado clientela nueva alguna. El agente, interpone recurso alegando que “las ópticas que habían adquirido por primera vez

monturas de gafas C.K o F¹⁰⁴, debían considerarse nuevos clientes, aunque ya hubieran sido clientes de Marchon Germany con respecto a otras marcas de monturas de gafas”.

Tras esta sensación de incertidumbre alrededor del concepto “nuevos clientes” el Tribunal alemán presenta cuestión prejudicial al TJUE. Se trata de esclarecer si con el término objeto de controversia se ha de referir a, exclusivamente los clientes que nunca anteriormente han tenido una relación comercial con el empresario hasta el contacto con el agente o, si habría que entenderlo de un modo más general entendiendo que serían nuevos clientes aquellos a los que, el agente vende por primera vez un producto, pero, ya se habían establecido relaciones comerciales con el principal.

El TJUE opta por resolver interpretándolo de un modo más amplio haciendo crítica al carácter restringido que presenta el artículo 17.2 se pronuncia estableciendo que “lo que importa es si la venta de la categoría de producto se ha producido por primera vez a través del agente comercial. De este modo, debe entenderse el concepto de «nuevos clientes» en términos de «nueva categoría de productos» —el cliente será nuevo si por primera vez adquiere una nueva categoría de productos—.”

Como consecuencia de este último pronunciamiento se amplía el ámbito de aplicación de este precepto donde se establece la compensación por clientela al entenderse también como nuevos clientes aquellos que adquieren una nueva gama de productos del principal, aunque ya tuvieran relaciones comerciales con este.

6.2.2. Indemnización por clientela en Derecho español

El legislador ha querido ofrecer también esa especial protección al agente una vez extinguido el contrato. Se estaría retribuyendo, por un lado, la actividad que lleva a cabo el agente durante la existencia del contrato y también por otro lado cumpliría una finalidad de liquidación del activo del agente que se disuelve a consecuencia de la terminación¹⁰⁵.

El artículo 28 de la LCA establece cuatro requisitos cumulativos para la concesión de la indemnización, de acuerdo con lo previsto en la Directiva 86/653. Como primer presupuesto se establece que el contrato de agencia se extinga, como dice

¹⁰⁴ Estas dos siglas responden al tipo de gafas que la empresa principal había encomendado vender a Marchon Germany.

¹⁰⁵ MARTÍNEZ SANZ, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, 1995, p 36.

el profesor MARTÍNEZ SANZ “Es el factor desencadenante de la indemnización”¹⁰⁶. El segundo factor exigible para poder aplicar el precepto es el incremento sensible o creación de clientela, se seguirá la reciente interpretación jurisprudencial sobre el concepto “nuevos clientes”¹⁰⁷, la jurisprudencia española observa esta exigencia cuando la actividad anterior del agente sea susceptible de producir ventajas sustanciales al empresario¹⁰⁸.

Este último criterio constituye a la vez el tercer requisito exigido para que proceda la indemnización del agente, ventajas que únicamente podrán constatarse pasado un tiempo y que difícilmente podrán constatarse en el momento que se ejercita la acción ya que el plazo que establece la LCA para reclamar la compensación por clientela, en su artículo 31, es de 1 año desde la extinción del contrato.

Por último, se exige que la concesión de la indemnización resulte equitativa así se establece en el artículo 28.1 LCA donde indica que “*La compensación ha de resultar equitativamente procedente*”, condición que entrará en juego una vez que se haya verificado la concurrencia de los demás requisitos y que, servirá para ponderar los demás aspectos del contrato de agencia que jueguen a favor (o en contra) de la concesión de la indemnización.

6.3. Indemnización por daños y perjuicios

Junto a la indemnización por clientela, la Directiva 86/653 regula, en su artículo 17.3, como es sabido la Directiva concede a los Estados a la hora de establecer la protección que se le da al agente en sus ordenamientos jurídicos, la opción de regular una opción u otra, es decir elegir como protección la compensación por clientela o la indemnización por daños y perjuicios.¹⁰⁹

Esta reclamación por daños y perjuicios, se basa del derecho que se le otorga a una de las partes para reclamar a la otra parte en virtud de un incumplimiento contractual que le causa un perjuicio. Aunque no se diga de forma específica en la

¹⁰⁶ *Op. cit.* p. 60.

¹⁰⁷ Concepto interpretado por el TJUE en la STJUE 7 abril de 2016, as. C-315/14, *Marchon Germany*.

¹⁰⁸ La reiteración de los pedidos en el futuro es esencial para determinar esas ventajas, por tanto, no cabría calificar de “cliente” en el sentido que aquí interesa cuando el agente hubiera promovido una operación con un tercero, pero no se pueda esperar que estas operaciones se vayan a reiterar en un futuro u operaciones de naturaleza semejante.

¹⁰⁹ *Vid.* FERNÁNDEZ ROZAS, J., ARENAS GARCÍA, R., DE MIGUEL ASENSIO, P., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2007, p. 505.

Directiva, la finalidad de este artículo es que los Estados hagan una remisión al régimen general en materia de responsabilidad del derecho común. Esta finalidad se puede presuponer la imagen conjunta que ofrecen las propuestas anteriores, textos con una regulación más minuciosa y por tanto más esclarecedora.¹¹⁰

Es por ello que algunos ordenamientos jurídicos como es el caso de Grecia¹¹¹ y Holanda incorporan este precepto 17.3 de la Directiva en sus ordenamientos jurídicos haciendo una remisión a la indemnización por daños y perjuicios de su derecho común, es decir incorporan el derecho a la indemnización, pero la regulación y aplicación de ese derecho se haría conforme a las reglas que establezcan sus códigos civiles.

6.3.1. Indemnización por daños y perjuicios en el Derecho español

Como se ha contemplado en el apartado anterior, la finalidad de la Directiva sería que la indemnización por daños y perjuicios que se establece se rigiera por las normas contempladas para el resarcimiento en el derecho civil de cada Estado.

No obstante, resulta criticable la posición del legislador español que, pese a que transpone tanto el artículo 17.2 como el 17.3, se omite cualquier referencia a la responsabilidad derivada del derecho común¹¹². Realmente cuando se alude a la indemnización por daños y perjuicios, contenida en la rúbrica del artículo 29 LCA, se hace a modo de introducción para el establecimiento de otra indemnización, la indemnización por inversiones.

Resulta confusa la alusión que se hace a la indemnización por daños y perjuicios para introducir la peculiar figura indemnizatoria por inversiones, se podría decir que crea una especie de híbrido¹¹³ adoptando, de modo simultáneo a la indemnización por clientela, una reparación por un daño que puede sufrir el agente, también concebido en la Directiva, esto es “los gastos de confianza”. Si bien no resulta claro la incorporación

¹¹⁰ Para conocer una información detallada sobre la regulación que establecían las propuestas de 1976 y 1979 vid. MARTÍNEZ SANZ, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y de concesión*, Cívitas, 1995.

¹¹¹ Vid. Real Decreto presidencial griego de 18 de mayo de 1991 donde tras reconocer al agente un derecho de compensación por clientela no impide la reclamación de una indemnización por daños y perjuicios, pero siendo ésta conforme a su código civil.

¹¹² “El legislador no sólo no omite en el texto definitivo cualquier referencia a la responsabilidad derivada del derecho común.” MARTÍNEZ SANZ, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y de concesión*, Cívitas, 1995, p 260.

¹¹³ Así lo califica ORTEGA PRIETO, E., *El contrato de agencia. La nueva normativa aplicable a los agentes comerciales y representantes del comercio*, Ediciones Deusto, Bilbao, 1993, p 291.

de la indemnización por daños y perjuicios por lo ya expuesto, a favor de ello se encuentra el propio encabezamiento del artículo 29 de la LCA que reza “Indemnización por daños y perjuicios”.

Podría concluirse, a falta de esclarecimiento en la legislación y al tratarse de una Directiva de mínimos, en la transposición de los artículos relativos a la protección del agente, el legislador español quiso reforzarla. Es por esto que, finalmente la Ley 12/1992 brinda una tutela reforzada del agente tras la extinción del contrato de manera que (además de la compensación por clientela) se estableció una doble posibilidad estableciendo la indemnización por daños y perjuicios junto con la indemnización por “gastos de confianza.

Pero se debe destacar que “España se convierte, así, en el único Estado miembro que recoge, de una forma expresa y con carácter autónomo en su ordenamiento esta modalidad resarcitoria”¹¹⁴, del mismo modo esta regulación ha sufrido numerosas críticas por parte de la doctrina internacional que ha hecho ver que “los gastos de confianza” no serían más que otro factor influyente en la determinación de la indemnización por clientela.

¹¹⁴ ORTEGA PRIETO, E., *El contrato de agencia. La nueva normativa aplicable a los agentes comerciales y representantes del comercio*, Ediciones Deusto, Bilbao, 1993 p. 262.

7. CONCLUSIONES

Ha quedado demostrado a lo largo de este trabajo la importancia que ha adquirido el contrato de agencia en el ámbito internacional. Este contrato surge con la necesidad de las empresas de establecer relaciones comerciales fuera del país de origen, estableciendo contacto, gracias al agente, con pequeñas y medianas empresas establecidas en distintos países. En este contexto, el contrato de agencia se constituye como una figura esencial, no se puede ignorar que más de la mitad de los contratos internacionales se celebran mediante algún tipo de representación.

La utilización de esta figura contractual para conducirse en las relaciones internacionales, por parte de empresarios establecidos en países diferentes, hace necesaria una regulación capaz de armonizar las diversas legislaciones nacionales en materia del contrato de agencia. A pesar de la oposición inicial de los Estados, se llega a un compromiso por el que surge la Directiva 86/653/CEE, considerada como una Directiva “de mínimos” y que, por consiguiente, deja sin regular determinados aspectos, como, por ejemplo, la competencia judicial, debiendo acudir al Reglamento 1215/2012 y Convenio de Lugano (cuando resulte aplicable).

La transposición de la Directiva 86/653 en los diferentes ordenamientos jurídicos de los Estados miembros tampoco implica una uniformidad de regulaciones. En el caso de España, la transposición de la Directiva se produce con la Ley del Contrato de Agencia (LCA 12/1992), considerada una ley protectora del agente en comparación con otros Estados al incorporar los dos modos de indemnización por terminación del contrato: la indemnización por clientela y la indemnización por daños y perjuicios.

Destacar que este contrato suele ser firmado por “principales”, en multitud de casos personas jurídicas, muy extendidos internacionalmente y con gran poder adquisitivo, esto hará que las controversias que surgen con el agente sean frecuentes. Estas controversias surgen, en la mayoría de las ocasiones, por la extinción o terminación del contrato donde el agente, gracias a la protección que se le ofrece en las legislaciones, reclamará al principal una indemnización.

Dado que el contrato de agencia en muchas ocasiones es un contrato internacional, los litigios derivados de este contrato también serán internacionales, por

lo que resulta esencial determinar la competencia judicial internacional, así como la ley aplicable al contrato. Será frecuente que las partes pacten ambos, de no ser así, respecto de la competencia judicial el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 juega un papel decisivo, y en ocasiones controvertido, estableciendo la competencia del tribunal donde se ejecute la prestación característica. Una vez que la doctrina y jurisprudencia han establecido como aplicable al contrato de agencia el foro especial del lugar de prestación del servicio (artículo 7.1.b), surgen posteriormente nuevas controversias respecto a la delimitación del lugar de desarrollo de la prestación característica. Controversias que podrían haberse resuelto con el establecimiento de algún precepto en la Directiva 86/653 relativo a este ámbito.

En cuanto a la ley aplicable, en defecto de elección, acudiremos a la ley de la residencia habitual del prestador característico, esto es, el agente. Las mayores controversias que se producen a la luz del contrato de agencia son a consecuencia de las indemnizaciones por extinción o terminación del contrato. Estas indemnizaciones pueden ser de dos tipos, así se establece en la Directiva 86/653, por un lado, indemnización por clientela y por otra indemnización por daños y perjuicios. En nuestro país, la LCA recoge ambas posibilidades en sus artículos 27 y 28.

Es importante hacer una reflexión crítica sobre un aspecto fundamental en el contrato de agencia. En vista de los hechos, la Directiva pese a haber logrado una armonización de las normas relativas al contrato de agencia, remite a las legislaciones estatales uno de los propósitos fundamentales de esta armonización, la protección del agente. Para establecer ésta, los Estados acudirán a las legislaciones nacionales o internacionales, generando una contrariedad a esta armonización, la diversidad de regulaciones en el aspecto de la protección del agente y, más en concreto, las indemnizaciones a las que tiene derecho.

BIBLIOGRAFÍA

MONOGRAFÍAS

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

BARONA VILAR, S., ESPLUGUES MOTA, C., HERNÁNDEZ MARTÍ, J., *Contratación internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999.

CAIRÓS BARRETO, D.M., *Contrato de mediación laboral y de agencia mercantil: un estudio sobre el objeto del contrato de trabajo*, Lex Nova, Tenerife, 2000.

CALVO CARAVACA, A., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (Dirs.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997.

CALVO CARAVACA, A., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Curso de contratación internacional*, Colex 2006.

CARBAJO CASCÓN, F., *Los contratos de distribución en las propuestas armonizadoras del derecho contractual europeo*, Tirant lo blanch, Valencia, 2015.

DOMÍNGUEZ GARCÍA, M.A., “Cap. IX, Los contratos de distribución: agencia mercantil y concesión comercial”, en CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (Dirs.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid 1997, pp 1275-1382

ESPLUGUES MOTA, C., HARGAIN, D., PALAO MORENO, G., *Derecho de los contratos internacionales en Latinoamérica, Portugal y España*, Edisofer S.L, Madrid, 2008.

ESTÉVEZ TUR, N., *La contratación del Agente Comercial en España y dentro de la UE*, Bosch, Barcelona, 2007.

FALQUER RIUTORT, J, *La protección jurídica del agente comercial*, Marcial Pons, Barcelona, 1999.

FERNÁNDEZ ROZAS, J., ARENAS GARCÍA, R., DE MIGUEL ASENSIO, P., *Derecho de los negocios internacionales*, Iustel, Madrid, 2007.

FORNER DELAYGUA, J., GARRIGA SUAÚ, G., PARRA RODRÍGUEZ, C., *Materiales de derecho del comercio internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2006.

GARCÍA HERRERA, A., *La duración del contrato de distribución exclusiva*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2006.

GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional*, Bosh, Casa Editorial S.A, Barcelona, 1998.

LLOBREGAT HURTADO, M^a. L., *El contrato de agencia mercantil*, J.M Bosch Editor, Barcelona, 1994.

MARTÍNEZ SANZ, F., MONTIANO MONTEAGUDO, PALAU RAMÍREZ, F., *Comentario a la Ley sobre el contrato de agencia*, Cívitas, Madrid, 2000.

MARTÍNEZ SANZ, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y de concesión*, Cívitas, Madrid, 1998.

MOXICA ROMÁN, J., *La ley del contrato de agencia*, Aranzadi, Navarra, 1998.

ORTEGA PRIETO, E., *El contrato de agencia: la nueva normativa aplicable a los agentes comerciales y representantes de comercio*, Ediciones Deusto, Bilbao, 1993.

PELLISÉ DE URQUIZA, C., *Los contratos de distribución comercial: problemas de Derecho internacional privado en la Comunidad Europea*, Bosch, Barcelona, 1999.

QUINTÁNS EIRAS, R., *Las obligaciones fundamentales del agente*, Civitas Ediciones, Madrid, 2001.

RUEDA VALDIVIA, R., *Derecho del comercio internacional*, Eurolex, Madrid, 1996

SORIA FERRANDO, J., *El agente de comercio*, Tirant Monografías, Valencia, 1996.

VIRGÓS SORIANO, M., GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F., *Derecho procesal civil internacional, litigación internacional*, Aranzadi, 2007.

ARTÍCULOS

AGUILAR GRIEDER, H., “El impacto del Reglamento Roma I en el contrato Internacional de Agencia” *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 3, Nº 1, 2011, pp. 24-46.

DE MIGUEL ASENSIO, P.A., “Contratación internacional: la evolución del modelo de la Unión Europea”, *Revista mexicana de Derecho internacional privado y comparado*, 2011, (29). pp. 67-89, consultado en <http://eprints.ucm.es/18064/>

DE MIGUEL ASENSIO, P.A., “El lugar de ejecución de los contratos de prestación de servicios como criterio atributivo de competencia” en *Entre Bruselas y La Haya (Estudios sobre la unificación internacional y regional del Derecho internacional privado – Liber amicorum Alegría Borrás)*, Marcial Pons, Madrid, 2013, pp. 291-307.

CEBRIÁN SALVAT, A., “Agencia comercial, leyes de policía y derecho internacional privado europeo”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 6, Nº 1, 2014, pp. 357-366.

CEBRIÁN SALVAT, M.A., “La concesión de venta y la competencia judicial internacional”, *Barataria, Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, Murcia, 2015, pp. 197-210.

FATCH GÓMEZ, K., “El reglamento 44/2001 y los contratos de agencia comercial internacional: aspectos jurisdiccionales” *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, núm. 14, 2003, pp. 181-222.

FATCH GÓMEZ, K., “[Incidencia y alcance del fuero de competencia previsto en la Ley 12/1992, sobre contrato de agencia](#)”, *Tribunales de justicia: Revista española de derecho procesal*, Nº 12, 2003, pp. 77-84.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F., “Contratos de distribución internacional: competencia y ley aplicable”, *Instituto de Mercado y Competencia*, 2010, pp. 221-240. Consultado en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/CONTRATOS-DE-DISTRIBUCI%C3%93N-INTERNACIONAL - COMPETENCIA-JUDICIAL-Y-LEY-APLICABLE.pdf> .

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F., “La competencia judicial internacional en la reforma de la LOPJ”, *Almacén de derecho*, Madrid, 2013. Consultado en <http://almacenederecho.org/la-competencia-judicial-internacional-en-la-reforma-de-la-lopj/>

HERRERO JIMÉNEZ, M., VEGA CLEMENTE, V., “El contrato de agencia y el contrato de distribución en exclusiva. Indemnización por clientela”, *Revista de estudios económicos y empresariales*, Nº 20, 2008, pp. 107-138.

JUÁREZ PÉREZ, P., “De inmunidades, sumisiones y centros de trabajo: STJUE DE 19 JULIO DE 2012, Mahamdia C. República de Argelia”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, Vol. 5, Nº 1, 2013, pp. 254-272.

LÓPEZ-TARRUELLA MARTÍNEZ, A., “La regulación de los contratos internacionales en la Unión Europea”, *Agenda Internacional*, 2015, pp. 167-189.

MANZANARES BASTIDA, B., “Aspectos básicos del contrato de distribución internacional”, *Noticias jurídicas*, 2008. Consultado en: <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4411-aspectos-basicos-del-contrato-de-distribucion-internacional/>

PÉREZ PUIJAZÓN, E., TRIGO SIERRA, E., “La última posición de la jurisprudencia sobre la indemnización por clientela en los contratos de distribución” *Actualidad jurídica Uría Menéndez*, Nº 21, 2008, pp. 60-67.

RAGEL SÁNCHEZ, L.F., “La denuncia unilateral sin justa causa en el contrato de agencia por tiempo indeterminado”, *Anuario de Derecho Civil*, Vol. 38. Nº 1, Cádiz, 1985, pp. 61-88.

UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE, “Historia Económica de Europa, “Las revoluciones industriales y sus consecuencias: renta, población y cambio tecnológico” *Revista de Derecho Privado*, T. VI, Parte I, Jaén, 1997.

SORIA AGUILAR, A., BLONDET RIOS, F., “El contrato de Agencia comercial”, *Derecho y sociedad*, Madrid, 2010, pp. 179-188.

JURISPRUDENCIA

STJCE 30 de abril 1998, as. C-215/97, *Bellone*, ECLI: EU: C: 1998: 189.

STJCE 9 de noviembre 2000, as. C-381/98, *Ingmar*, ECLI: EU: C: 2000: 605.

STJUE 23 de marzo de 2006, as. C-465/04, *Honyvem Informazioni Commerciali Srl v. Mariella De Zotti*, ECLI: EU: C: 2006:199.

STJUE 23 de abril de 2009, as. C- 533/07, *Falco Privatstiftung, Thomas Rabitsch v. Gisela Weller-Lindhorst*, ECLI:EU: C: 2009:257

STJUE 11 de marzo de 2010, as. C-19/09, *Wood floor solutions v. Silvia Trade S.A.*, ECLI:EU: C: 2010:137.

STJUE 28 de octubre de 2012, as. C-203/09, *Volvo Car Germany GmbH y Autohof Weidensdorf GmbH*, ECLI:EU: C: 2010: 647.

STJUE 15 de mayo de 2013, as. C-184/12, *Unamar v. Navigation maritime Bulgare*, ECLI: EU: C: 2013: 663.

STJUE 3 de diciembre de 2015, as C-338/14, *Quenon K. SPRL contra Beobank SA, anciennement Citibank Belgium SA y Metlife Insurance SA*, ECLI:EU: C: 2015:795

STJUE 7 de abril de 2016, as. C-315/14, *Marchon Germany*, ECLI: EU: C: 2016: 211.

STS de 3 de marzo de 2011 (Roj, STS 1070/2011 - ECLI:ES:TS:2011:1070 Id Cendoj: 28079110012011100113)

SAP Santa Cruz de Tenerife (sección 1) de 10 de septiembre de 2001, (Roj, SAP TF 2132/2001 - ECLI:ES: APTF: 2001:2132 Id Cendoj: 38038370012001100552)

LEGISLACIÓN

Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, firmado en Lugano el 30 de octubre de 2007 (*DO L 339*, de 21 de diciembre de 2007; corr. Errores, *DO L 18*, de 21 de enero de 2014).

Reglamento (UE) nº 1215/2012 del Parlamento europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DO L 351*, de 20 de diciembre de 2012; modificado por el Reglamento (UE) 542/2014 del PE y del Consejo de 15 de mayo de 2014, en lo relativo a las normas que deben aplicarse por lo que respecta al Tribunal Unificado de Patentes y al Tribunal de Justicia del Benelux, *DO L 163*, de 29 de mayo de 2014).

Reglamento (CE) nº 593/2008 del Parlamento europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales “Roma I” (*DO L 177*, de 4 de julio de 2008; corr. errores, *DO L 309*, de 24 de diciembre de 2009).

Directiva del Consejo 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (*DO L 382*, de 31 de diciembre de 1986).

Reglamento (CE) 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DO L 12*, de 16 de enero de 2001; corr. errores, *DO L 176*, de 5 de julio de 2002).

Ley 12/1992, de 27 de mayo, Ley del Contrato de Agencia, *BOE* núm. 129 de 29/05/1992.

PÁGINAS WEB

Base de datos de revistas: <http://dialnet.unirioja.es/>

Base de datos de jurisprudencia: <http://curia.europa.eu/>

<http://www.poderjudicial.es/>

Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/>

Cámara de Comercio Internacional: <http://www.iccspain.org>

Cuadernos de Derecho Transnacional de la Universidad Carlos III de Madrid en www.uc3m.es/cdt

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional: <http://www.uncitral.org/>

Derecho de la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu/>

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado: <http://www.unidroit.org/>

Publicaciones y Derecho de la UE: <http://publications.europa.eu/>