

## CONTRACTE D'AGÈNCIA A ESPANYA: REGULACIÓ, OBLIGACIONS I INDEMNITZACIONS

---

El contracte d'agència és una de les modalitats més utilitzades de col·laboració comercial, ja que permet a les empreses expandir-se en el mercat, fins i tot a nivell internacional, sense pràcticament necessitat d'inversió.

A causa de la importància d'aquesta relació jurídica i amb la intenció d'unificar la legislació dels diferents estats membres, la Unió Europea va promulgar la [Directiva 86/653/CEE del Consell, de 18 de desembre de 1986](#), relativa a la coordinació dels drets dels estats membres pel que fa als agents comercials independents.

Espanya va incorporar aquesta Directiva a l'ordenament jurídic intern mitjançant la [Llei 12/1992, de 27 de maig](#), sobre contracte d'agència (d'ara endavant, LCA), la qual va entrar en vigor el 18 de juny de 1992. Les disposicions contingudes en aquesta llei, sent un dels seus objectius atorgar uns drets mínims als agents comercials, que normalment representen la part feble del contracte, són, en la seva majoria, de caràcter imperatiu i obligatori, llevat d'aquelles excepcions expressament establertes per la mateixa llei.

A continuació, veurem quines són les característiques principals d'un contracte d'agència i la seva interpretació jurisprudencial.

### QUÈ ÉS UN CONTRACTE D'AGÈNCIA: DEFINICIÓ LEGAL I ELEMENTS ESSENCIALS

L'article 1 de la LCA defineix el contracte d'agència com un acord en virtut del qual una persona, ja sigui física o jurídica, denominada agent, es compromet, de manera estable, davant d'un tercer, a promoure i/o concloure actes o operacions de comerç per compte d'altri. L'agent actua com a intermediari independent i, llevat que s'acordi el contrari, no assumeix el risc de les operacions que realitza.

Per tant, el contracte d'agència es diferencia del contracte de distribució en el fet que, en aquest darrer, el distribuïdor actua en nom propi i per compte propi, assumint els riscos comercials, comprant i posteriorment venent els productes o serveis del concedent (o principal) i obtenint beneficis únicament a través del marge de la revenda.

A més, la independència de l'agent comercial el diferencia de la figura del representant i/o viatjant de comerç o mediador, que, segons l'article 2.1.f) de l'Estatut dels Treballadors, constitueix una relació laboral de caràcter especial regulada pel Reial decret 1438/1985, d'1 d'agost, en la qual una persona física s'obliga davant d'un o més empresaris, a canvi d'una retribució, a promoure o concertar personalment operacions mercantils per compte d'aquests, sense assumir el risc i ventura de les dites operacions.

Finalment, el contracte d'agència es distingeix del contracte de mediació o corretatge per l'existència d'una relació estable. El contracte de mediació o corretatge és aquell pel qual una persona s'obliga a pagar una remuneració a una altra perquè aquesta dugui a terme una activitat encaminada a posar-la en relació amb un tercer, amb la finalitat de concertar un contracte determinat, en el qual el mediador no tindrà cap participació.

### **CARACTERÍSTIQUES DEL CONTRACTE D'AGÈNCIA I REQUISITS LEGALS**

Tal com ha vingut recordant també el Tribunal Suprem, entre d'altres en la seva sentència núm. 860/2011, de 10 de gener (Roj STS 62/2011; núm. Rec. 766/2007), perquè una relació jurídica pugui ser qualificada com un contracte d'agència cal que concorrin els requisits següents:

#### **1- Activitat de promoció i, si escau, conclusió d'actes i operacions de comerç**

L'agent s'ha de dedicar a la promoció d'operacions comercials i, en alguns casos, a la seva conclusió, actuant sempre en benefici de l'empresari.

#### **2- Actuació per compte d'altri**

L'agent actua sempre per compte de l'empresari i només si està expressament facultat podrà també concloure contractes en nom de l'empresari. Normalment, l'agent no assumeix el risc del bon fi de les operacions, si bé és possible que les parts prevegin el pacte de garantia de les operacions a càrrec de l'agent. En aquest cas, el pagament haurà de constar per escrit i preveure una comissió per remunerar aquest risc addicional.

#### **3- Independència de l'agent**

És fonamental que l'agent actuï de manera independent respecte de l'empresari. Aquesta independència es tradueix en la capacitat de l'agent per organitzar el seu treball i el seu temps de manera autònoma.

En aquest sentit, l'article 2.2 de la LCA presumeix la dependència i, per tant, exclou la relació d'agència comercial quan qui promou actes o operacions de comerç no pot organitzar la seva activitat professional ni el temps dedicat a aquesta d'acord amb els seus propis criteris.

Al mateix temps, l'article 1.b del Reial decret 1438/1985, sobre la relació laboral de caràcter especial de les persones que intervinguin en operacions mercantils, estableix que es presumirà que no existeix una organització empresarial autònoma quan aquells que es dediquen a promoure o concertar operacions mercantils actuïn conforme a les instruccions del seu empresari pel que fa a qüestions com els horaris de treball, els itineraris, els criteris de distribució, els preus o la forma de realitzar les comandes i els contractes.

#### **4- Obligació continuada o estable**

El contracte d'agència implica una relació duradora, fet que el distingeix, com hem vist, d'altres figures contractuals similars, com el contracte de comissió, mediació o corretatge, que s'estableix per a una única obligació concreta i determinada o per a una operació determinada (per exemple, la intermediació en una promoció immobiliària concreta).

#### **5- Retribució**

El contracte d'agència és sempre remunerat. Segons l'article 11 de la LCA, la remuneració de l'agent pot consistir en una quantitat fixa, una comissió o una combinació d'ambdós sistemes. El sistema més habitual és la comissió, que es calcula aplicant un percentatge sobre el nombre d'operacions o sobre l'import econòmic d'aquestes.

### **DURADA I FORMA DEL CONTRACTE D'AGÈNCIA: CONTRACTES INDEFINITS I TEMPORALS**

El contracte d'agència pot tenir una durada determinada o indefinida. Si les parts no han fixat un termini específic, es considerarà indefinit. Així mateix, un contracte de durada determinada que les parts continuïn executant un cop transcorregut el termini previst es transformarà en indefinit.

L'elecció entre aquests dos tipus de durada no és irrellevant perquè, en el cas que l'empresari vulgui posar fi al contracte, llevat que s'hagi produït un incompliment o una altra patologia: (i) en el cas de durada determinada, haurà d'esperar que finalitzi el termini previst; (ii) mentre que, en el cas de durada indefinida, podrà denunciar unilateralment el contracte en qualsevol moment, però sempre respectant el període de preavis. Segons la LCA, aquest termini mínim serà d'un mes per cada any de vigència del contracte, fins a un màxim de 6 mesos, si bé les parts són lliures de pactar un termini superior.

Pel que fa a la forma, el contracte d'agència es perfecciona mitjançant la manifestació del consentiment de les parts, que també pot ser prestat de manera oral. Per tant, no és necessària la forma escrita. No obstant això, l'article 22 de la LCA permet que qualsevol de les parts exigeixi

la formalització del contracte per escrit en qualsevol moment. A aquesta facultat s'hi afegeix el fet que la LCA preveu que determinats pactes només tinguin validesa si s'han formalitzat per escrit (per exemple, la garantia de les operacions, art. 19 LCA; el pacte de limitació de competència, art. 21 LCA). Per aquests motius, és molt habitual que les parts formalitzin el contracte per escrit des del seu origen.

## **OBLIGACIONS LEGALS EN EL CONTRACTE D'AGÈNCIA**

### **Obligacions de l'agent comercial segons la Llei del Contracte d'Agència**

L'article 9 de la LCA estableix les obligacions de l'agent, basades en els principis de bona fe i professionalitat. L'agent ha d'actuar en interès de l'empresari, vetllant per la confiança dipositada en ell i realitzant tot allò necessari per beneficiar l'empresari, evitant actes que el puguin perjudicar.

En aquest sentit, tot i que està prevista en una altra norma, existeix també la prohibició de competència per a l'agent. L'agent podrà exercir una activitat similar a la de l'empresari, per compte propi o per compte d'altres empresaris, únicament amb el consentiment del principal.

Les obligacions específiques de l'agent inclouen:

- **Actuar amb la deguda diligència:** L'agent ha d'exercir la seva activitat professional amb la diligència d'un comerciant ordenat, promovent i, si escau, conclouent els actes i operacions encomanats.
- **Comunicació i informació a l'empresari:** L'agent ha d'informar l'empresari sobre qualsevol dada rellevant per a la gestió de les operacions, especialment sobre la solvència econòmica de tercers.
- **Acceptar les instruccions de l'empresari:** L'agent ha d'acatar les instruccions de l'empresari, sempre que no afectin la seva independència professional.
- **Recepció de reclamacions:** L'agent rep i transmet a l'empresari les reclamacions de tercers relacionades amb defectes, vicis de qualitat o quantitat en els béns i serveis comercialitzats.
- **Comptabilitat organitzada i separada:** L'agent té l'obligació de portar una comptabilitat independent per a cada empresari per compte del qual actuï.

### **Obligacions de l'empresari o principal en el contracte d'agència**

Les obligacions de l'empresari es troben recollides a l'article 10 de la LCA. Igual que l'agent, l'empresari ha d'actuar amb lleialtat i d'acord amb el principi de bona fe. Aquest principi, consagrat també als articles 7.1 i 1258 del Codi civil i a l'article 57 del Codi de comerç, constitueix un model ideal de conducta i una font d'obligacions per a ambdues parts. L'empresari no només

ha de complir allò pactat en el contracte, sinó també actuar amb lleialtat i bona fe en totes les situacions que se'n derivin.

Les obligacions específiques de l'empresari inclouen:

- **Facilitar a l'agent l'exercici de la seva activitat professional:** L'empresari ha de lliurar a l'agent la documentació necessària per al desenvolupament de la seva activitat amb la suficient antelació (mostrari, catàlegs, tarifes, etc.).
- **Deure d'informació:** L'empresari ha de proporcionar a l'agent tota la informació necessària per al compliment de la seva activitat professional. En aquest sentit, cal recordar que la LCA atorga a l'agent el dret d'exigir l'exhibició de la comptabilitat de l'empresari per verificar la informació relativa al seu dret a les comissions.
- **Obligació de pagament:** L'empresari ha de satisfer la remuneració pactada amb l'agent per l'execució del contracte d'agència. D'acord amb l'article 16 de la LCA, si s'ha pactat una comissió i les parts no han previst un termini inferior, aquesta s'ha d'abonar com a màxim l'últim dia del mes següent al trimestre natural en què s'hagi meritat.
- **Comunicació d'acceptació:** L'empresari ha de comunicar a l'agent, en un termini de 15 dies, si accepta o rebutja l'operació proposada. En cas d'acceptació, també ha d'informar sobre l'execució (total o parcial) de l'operació o sobre la seva manca d'execució.

## **REMUNERACIÓ DE L'AGENT COMERCIAL: COMISSIONS I MERITACIÓ**

La remuneració de l'agent pot pactar-se lliurement entre les parts, i pot consistir en una quantitat fixa, una comissió o una combinació d'ambdós sistemes. En absència de pacte, la retribució es determinarà segons els usos del comerç en el lloc on l'agent exerceixi la seva activitat, o en funció del que sigui raonable atenent a les circumstàncies de l'activitat professional (art. 11 LCA).

L'article 14 de la LCA estableix que la comissió es meritirà quan l'empresari hagi executat (o hagués hagut d'executar) l'operació comercial, o quan el tercer hagi executat l'operació totalment o parcialment.

Pel que fa al moment en què es merita la comissió, existeixen dos supòsits:

- **Actes o operacions concloses durant la vigència del contracte d'agència (art. 12 LCA):** L'agent tindrà dret a comissió si l'operació s'ha conclòs gràcies a la seva intervenció professional; si s'ha conclòs amb un tercer amb el qual l'agent havia promogut i/o conclòs anteriorment una activitat professional anàloga; o si l'operació comercial es formalitza amb una persona de la zona o del sector atribuït a l'agent, fins i tot si no ha intervingut en l'operació.
- **Actes o operacions concloses amb posterioritat a l'extinció del contracte d'agència (art. 13 LCA):** L'agent tindrà dret a comissió si l'operació comercial es conclou dins dels

tres mesos posteriors a l'extinció del contracte i és deguda a l'activitat desenvolupada per l'agent durant la vigència del contracte, o si l'encàrrec del tercer a l'empresari va arribar abans de l'extinció del contracte, sempre que l'agent hagués intermediat en aquesta operació.

## **INDEMNITZACIONS EN EL CONTRACTE D'AGÈNCIA DESPRÉS DE LA SEVA TERMINACIÓ**

La terminació d'un contracte d'agència pot atorgar a l'agent el dret a percebre determinades indemnitzacions, d'acord amb el que disposa la LCA. En concret, la indemnització per clientela i la indemnització per danys i perjudicis per terminació anticipada del contracte. Si es donen els supòsits corresponents, aquestes indemnitzacions són acumulables entre si.

Tanmateix, l'agent perd el dret a aquestes indemnitzacions si l'empresari resol el contracte per incompliment de les obligacions legals o contractuals de l'agent, si és el mateix agent qui rescindeix el contracte sense una causa imputable a l'empresari, o si transfereix els seus drets i obligacions a un tercer amb el consentiment de l'empresari.

### **Indemnització per clientela en el contracte d'agència**

Entre les compensacions a les quals pot tenir dret l'agent, possiblement la més analitzada pels tribunals ha estat la indemnització per clientela. Aquesta, a l'empara de l'article 28 de la LCA, no s'atorga de manera automàtica, sinó que només es concedeix si l'agent ha aportat nous clients a l'empresari o ha incrementat significativament les operacions amb els clients existents.

A més, aquesta activitat ha de continuar generant beneficis substancials per a l'empresari després de la terminació del contracte, i ha d'estar equitativament justificada a causa de pactes de limitació de competència, comissions no percebudes o altres circumstàncies. L'import d'aquesta indemnització no pot excedir la mitjana anual de les remuneracions que l'agent hagi percebut durant els darrers cinc anys, o durant tot el període del contracte si aquest fos més curt. Aquesta compensació també s'aplica en el cas que el contracte s'extingeixi per la mort o la declaració de defunció de l'agent, i és deguda tant si s'extingeix un contracte de durada determinada com indeterminada.

En aquest sentit, cal recordar que el TJUE, en la seva sentència de 23 de març de 2023 (assumpte C-574/21), sobre la interpretació de l'article 17.2.a) de la Directiva 86/653/CEE sobre agents comercials, va tenir ocasió d'aclarir que l'expressió «comissions que l'agent comercial perdi», molt similar a la utilitzada a l'article 28 de la LCA per determinar la indemnització per clientela, no es refereix a les comissions derivades d'operacions en què l'agent hagi contribuït abans de la

terminació del contracte, que en tot cas constituïran remuneració, sinó a aquelles comissions futures i hipotètiques que l'agent hauria obtingut si el contracte no s'hagués extingit.

D'altra banda, el Tribunal Suprem espanyol també ha tingut ocasió de pronunciar-se en diverses ocasions sobre la indemnització per clientela. Recordem, entre d'altres:

- La sentència núm. 560/2022, d'11 de juliol (Roj STS 2905/2022; núm. Rec. 1858/2019), en la qual el Tribunal Suprem ha recordat que, per al càlcul de la indemnització, cal tenir en compte la remuneració global percebuda per l'agent i no únicament la representada per les comissions pactades. Per tant, si existeixen altres conceptes retributius per diferents serveis prestats per l'agent, aquests formaran el «conjunt retributiu» que es prendrà com a base per determinar la indemnització.
- La sentència núm. 506/2007, de 16 de maig (Roj STS 4825/2007; núm. Rec. 2310/2000), en la qual el Tribunal Suprem ha subratllat que, per al càlcul de la indemnització, també s'han de tenir en compte factors favorables a l'empresari, com ara el caràcter notori dels productes comercialitzats i l'existència de fortes campanyes publicitàries per part de l'empresari principal.

#### **Indemnització per danys i perjudicis per extinció del contracte d'agència**

D'altra banda, existeix una indemnització per danys i perjudicis que es concedeix quan l'empresari resol unilateralment el contracte, sempre que aquesta terminació anticipada impedeixi la recuperació de les despeses en què l'agent hagi incorregut seguint les instruccions de l'empresari. Perquè aquesta compensació sigui procedent, s'han de complir determinats requisits, com ara que es tracti d'un contracte de durada indefinida i que hi hagi despeses d'inversió pendents d'amortització.

En aquest sentit, el Tribunal Suprem, en la seva sentència núm. 26/2019, de 17 de gener (Roj STS 59/2019; núm. Rec. 3600/2015), ha afirmat que, si bé no és necessari el preavís per resoldre els contractes de durada indefinida, l'exercici de la facultat resolutòria de manera sobtada, sense un preavís prudent, pot ser valorat com un exercici abusiu del dret que pot donar lloc a una indemnització quan ocasioni danys i perjudicis. A més, en aquesta mateixa resolució, l'alt tribunal recorda que, d'acord amb la seva pròpia jurisprudència, els perjudicis derivats de l'incompliment del preavís no es limiten al dany emergent, com serien les inversions realitzades i no amortitzades, sinó que poden estendre's al lucre cessant. I finalment assenyala que:

*«Pel que fa al lucre cessant, és a dir, a la determinació o càlcul del guany que l'agent hagi deixat d'obtenir, o el que és el mateix, els increments patrimonials que l'agent esperava obtenir i que s'han vist frustrats per la resolució unilateral de l'empresari sense el degut preavís, aquesta sala*

*ha considerat que acudir al benefici mitjà mensual obtingut durant els darrers cinc anys del contracte d'agència, i projectar-lo sobre els sis mesos posteriors al preavís durant els quals el contracte d'agència hauria continuat, pot ser una manera raonable i correcta, encara que no l'única, de calcular de manera estimativa el benefici deixat d'obtenir com a conseqüència de l'incompliment del deure de preavís, d'acord amb la doctrina jurisprudencial continguda, entre d'altres, a les sentències 569/2013, de 8 d'octubre, i 317/2017, de 19 de maig.»*

De l'anàlisi jurisprudencial es pot afirmar que, d'una banda, els tribunals estan disposats a concedir la indemnització prevista a l'article 29 de la LCA només en el cas que l'empresari no hagi respectat el preavís. Dit d'una altra manera, tot i que la norma no exigeixi expressament el requisit de la manca de preavís per a aquesta indemnització, en la pràctica la jurisprudència el considera necessari.

D'altra banda, la jurisprudència entén que la mera manca de preavís no comporta automàticament la concessió de la indemnització prevista a l'article 29 de la LCA, sinó que caldrà analitzar si realment existeix un dany i si aquest és rescabable d'acord amb les normes de bona fe i de lleialtat contractual.

## **CONCLUSIONS**

El contracte d'agència a Espanya està regulat per la Llei 12/1992, de 27 de maig, normativa que ha incorporat la Directiva 86/653/CEE del Consell, de 18 de desembre de 1986, relativa a la coordinació dels drets dels estats membres pel que fa als agents comercials independents. Malgrat l'objectiu que perseguia la Directiva europea d'unificar la legislació dels diferents països, continuen existint diferències significatives entre els estats membres de la UE, degudes sobretot a la interpretació que han fet els tribunals dels diversos conceptes propis del contracte d'agència, com ara les indemnitzacions a les quals té dret l'agent.

D'altra banda, malgrat la teòrica llibertat de forma del contracte, els documents en què es reflecteixen les obligacions de les parts són cada vegada més complexos i, si ens movem en un entorn internacional, molt sovint contenen conceptes que l'empresari intenta imposar a tots els agents que té, amb independència del país on operen. Aquesta temptativa és perfectament comprensible des d'un punt de vista estratègic i comercial, però no sempre és possible.

Per tant, abans d'estipular un contracte d'agència comercial a Espanya, sempre és oportú buscar l'assessorament d'un professional.