

LA FIGURA DEL AGENTE COMERCIAL ¿QUÉ DEBEMOS SABER?

Un agente comercial es un profesional que se encarga de manera permanente de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, mediante una retribución y en una zona determinada. En su actividad, puede obligar a la empresa en cuyo nombre actúa. En este caso, no será el agente comercial quien responda del buen fin de las operaciones, sino que será la propia empresa la obligada a responder.

Estimado/a cliente/a:

La figura del agente comercial, por sus distintas interpretaciones tanto jurídicas como comerciales, puede dar lugar a confusiones.

Debemos tener muy claro en qué consiste la actividad de estos comerciales independientes ya que ello nos permitirá relacionarnos con ellos y entender mejor su comportamiento y forma de actuar para beneficio de ambas partes.

El agente comercial es un profesional que se encarga de manera permanente de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, mediante una retribución y en una zona determinada

En su actividad, un agente comercial puede obligar a la empresa en cuyo nombre actúa. En este caso, no será el agente comercial quien responda del buen fin de las operaciones, sino que será la propia empresa la obligada a responder.

En ese sentido, no son asalariados, sino profesionales independientes, con estatuto de trabajador autónomo y que están ligados al empresario mediante un mandato.

Se considera que la clientela es del agente y no de la empresa.

En ningún caso el agente adquiere la propiedad de la mercancía. De hacerlo, se convertiría en cliente o en último caso en distribuidor del producto de la empresa principal.

Atención. Un agente es la persona que se dedica a promover o realizar negocios y operaciones de comercio, en nombre de un otro. Es un intermediario independiente entre una empresa y los clientes, y se dedica a buscar clientes, negociar con ellos, intentar cerrar los acuerdos, etc. Todo en nombre de la empresa a la que representa, de modo que incluso si tiene la autorización de ella, puede llegar a cerrar acuerdos en nombre de la empresa con los clientes.

El agente actúa de forma independiente y normalmente no asume los riesgos de los negocios que se cierran, salvo que se pacte lo contrario. Esta actividad se puede hacer personalmente como autónomo o a través de una agencia, en la que trabajen más personas, dependiendo el contrato que se firme.

El contrato de agencia

La relación que mantiene el agente con quien le ha contratado se lleva a cabo a través de un contrato mercantil, una figura que tiene una denominación y una regulación específica: el llamado “Contrato de Agencia”, que está regulado en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.

No existe un modelo oficial de Contrato de Agencia, pero según detalla la ley, en el contrato se tiene que estipular el encargo exacto que se le hace al agente, la duración, si hay algún límite territorial, las retribuciones que el cliente va a pagar al agente, si hay pactos de no competencia, etc.

El contrato de agencia debe especificar:

- La descripción de los poderes o facultades del agente comercial
- El conjunto de actividades sobre las que traten sus funciones
- El tiempo de duración del contrato
- La zona determinada en la que desarrollará la actividad el agente

Salvo que se pacte lo contrario, un agente puede trabajar para varios empresarios. Cuando se va a trabajar para otro empresario es necesario ponerlo en conocimiento de los otros empresarios si ambos clientes desarrollan la misma actividad o similar.

En algunos casos, para evitar estos problemas se suelen establecer en el contrato pactos de prohibición de competencia. Incluso puede pactarse que, una vez acabado el contrato, el agente no puede trabajar con clientes del mismo sector que el cliente anterior. Este acuerdo puede durar como mucho 2 años, dependiendo de la duración del contrato de agencia y este tipo de pactos y limitaciones deberán ponerse por escrito, preferiblemente en el contrato.

Obligaciones del agente comercial

La actividad del agente comercial deberá basarse en una actuación de buena fe y un deber de actuación leal. Igualmente, tendrá que velar en todo momento por los intereses del empresario para el que trabaja, realizando sus funciones con la debida diligencia y responsabilidad.

Sus obligaciones quedan reguladas en el artículo 9.2 de la Ley de Contrato de Agencia:

- Ocuparse de la promoción y demás funciones para las que se le haya encomendado.
- Deber de informar al empresario sobre la solvencia de los terceros con los cuales está tratando a fin de promocionar el producto o servicio.

- Desarrollar su actividad bajo las pautas marcadas por el empresario, pero siempre manteniendo la debida independencia para realizar su tarea.
- Recibir reclamaciones por parte de los clientes en cuanto a defectos o vicios de calidad del producto o servicio bajo promoción.
- Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

Obligaciones del empresario

En sus relaciones con el agente, el empresario deberá actuar lealmente y de buena fe. En particular, el empresario deberá:

- a) Poner a disposición del agente, con antelación suficiente y en cantidad apropiada, los muestrarios, catálogos, tarifas y demás documentos necesarios para el ejercicio de su actividad profesional.
- b) Procurar al agente todas las informaciones necesarias para la ejecución del contrato de agencia y, en particular, advertirle, desde que tenga noticia de ello, cuando prevea que el volumen de los actos u operaciones va a ser sensiblemente inferior al que el agente hubiera podido esperar.
- c) Satisfacer la remuneración pactada.

Dentro del plazo de 15 días, el empresario deberá comunicar al agente la aceptación o el rechazo de la operación comunicada. Asimismo deberá comunicar al agente, dentro del plazo más breve posible, habida cuenta de la naturaleza de la operación, la ejecución, ejecución parcial o falta de ejecución de ésta.

La retribución del agente

A cambio de sus servicios, el agente recibirá una retribución, que podrá ser una cantidad fija (independientemente de las actuaciones realizadas y los logros conseguidos), o una comisión, por los negocios cerrados gracias al agente con los clientes captado. Incluso en algunos casos, cuando se tiene la exclusividad de una zona geográfica o un grupo de personas, por los negocios realizados en esa zona o con esas personas, aunque no haya participado el agente, o por los negocios cerrados gracias al agente aunque se haya extinguido ya el contrato. También hay una tercera opción de retribución mixta, con una parte fija más una comisión.

Extinción del contrato de agencia

Si el contrato es temporal, el contrato se extinguirá cuando finalice el tiempo pactado y si es indefinido, el contrato finalizará cuando el agente o el cliente así se lo indiquen a la otra parte. Será necesario que se dé un preaviso. También se puede romper el contrato cuando una de las dos partes no cumpla con sus obligaciones.

Al extinguirse el contrato, el agente puede tener derecho, dependiendo del caso, a algunas indemnizaciones:

- Por la clientela, cuando se han aportado nuevos clientes al empresario o se ha incrementado sensiblemente el número de negocios por con clientela ya existente.
- Por daños y perjuicios, cuando el cliente rompe el contrato y causa gastos al agente, o el agente pensando en que el contrato seguiría ha realizado gastos para continuar con su actividad.

La acción para reclamar la indemnización por clientela o la indemnización de daños y perjuicios prescribirá al año a contar desde la extinción del contrato.

Pueden ponerse en contacto con este despacho profesional para cualquier duda o aclaración que puedan tener al respecto.

Un cordial saludo,

DEPARTAMENTO MERCANTIL

GORRIZ-ARIAS Consulting

tel. 93.452.60.60 fax. 93.454.63.83

www.gorniz-arias.com

