



Ley 12/1992, de 27 de mayo 1992.

# CONTRATO DE AGENCIA

Disposición: Ley 27-5-1992, núm. 12/1992.

Órgano emisor: Jefatura del Estado.

Publicaciones:

BOE 29/05/1992, núm. 129, pág. 18.314.

Añadida modificación en el BOE de 05/03/2011,  
se inserta la Disposición Adicional Primera.

## EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

**Primero.-** La incorporación al derecho español del contenido normativo de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes, plantea dos problemas fundamentales: el primero, de técnica legislativa, hace referencia a si esa incorporación debe realizarse mediante la reforma del Código de Comercio o, por el contrario, mediante una Ley especial; el segundo, de política legislativa, es el relativo al contenido de la norma de transposición.

1. La opción entre la reforma del Código de Comercio y la aprobación de una Ley especial debe partir necesariamente del dato de que el contrato de agencia carece de tipificación legal, aunque existan regulaciones parciales de algunas agencias especiales. Al igual que los Códigos de su generación, el español de 1885 no regula más contrato de colaboración que el de comisión, configurado como mandato mercantil. Sin embargo, del tronco común de la comisión han ido surgiendo otros muchos contratos de colaboración, impulsados por nuevas necesidades económicas y sociales resultantes de las transformaciones del sistema de distribución de bienes y servicios. De este modo, los nuevos contratos mercantiles han ido perfilándose en la realidad social bajo variados y, con frecuencia, imprecisos nombres, correspondiendo a los Tribunales la delicada tarea de precisar los límites tipológicos y el contenido normativo.

En este contexto, la agencia ha permanecido hasta ahora al margen del Código, como contrato creado y desarrollado por la práctica. A la colaboración aislada y esporádica para contratar, característica del comisionista, se opone la colaboración estable o duradera propia del agente, merced a la cual promueve o promueve y concluye éste en nombre y por cuenta del principal contratos de la más variada naturaleza. En efecto, unas veces se limita el agente a buscar clientes; otras, además, contrata con ellos en nombre del empresario representado. La incorporación de la Directiva 86/653/CEE parece constituir, por ello, una ocasión propicia para colmar esa laguna de la legislación mercantil, dotando al contrato de agencia de una regulación legal acorde con las necesidades de la época y las exigencias comunitarias.

En los ordenamientos jurídicos que disponen de una doble disciplina contractual, como el español, el carácter mercantil de este contrato está fuera de toda duda. Pero dicho carácter mercantil no condiciona la solución al problema de técnica legislativa. Hay, pues, que valorar con criterios de oportunidad la inclusión o exclusión en el Código del régimen jurídico de la agencia.

Desde esta perspectiva, la inclusión del régimen de la agencia dentro del Código de Comercio de 1885 no parece conveniente. Además de otras consideraciones de carácter sistemático, es menester tener presente que, en los últimos años, la muy importante reforma de la legislación mercantil llevada a cabo se ha desarrollado, fundamentalmente, a través de la aprobación de leyes separadas y no mediante la modificación del articulado de la primera Ley mercantil.

2. El segundo problema aludido, el de política legislativa, se plantea también como consecuencia de la ya señalada falta de tipificación legal de la agencia. La Directiva 86/653/CEE pretende armonizar las legislaciones estatales en algunos aspectos, que considera fundamentales, del

derecho de los agentes comerciales independientes, siguiendo para ello el modelo alemán. El modelo seguido explica el criterio subjetivo del que parte la Directiva, que comienza precisamente delimitando la figura del agente comercial. Sin embargo, un planteamiento mínimamente coherente con el sistema jurídico español obliga a traducir esa normativa en términos formalmente objetivos, regulando el contrato de agencia.

Pero la Ley sobre el contrato de agencia no puede tener como contenido, únicamente, el que es propio de la referida Directiva. En el caso español, la incorporación de las soluciones comunitarias no puede implicar la armonización de normas legales inexistentes, sino que, en realidad, reclama la regulación *ex novo* del contrato de agencia. Por esta razón, no es aconsejable limitar el contenido de la Ley especial a las normas de la Directiva 86/653/CEE: en efecto, parece más conveniente dotar al contrato de agencia de un régimen jurídico suficiente.

**Segundo.-** El capítulo I contiene las disposiciones generales, la primera de las cuales se ocupa de delimitar el objeto de la regulación. La referencia obligada ha sido, como es lógico, la Directiva 86/653/CEE y a fin de conservar cierta continuidad de terminología, por lo demás muy expresiva, la normativa en vigor sobre representantes de comercio.

1. En la definición de la agencia destaca el carácter de intermediario independiente que tiene el agente. La diferencia fundamental entre el representante de comercio y el agente comercial radica precisamente en esa independencia o autonomía, que falta en el primero. Esta característica básica, que aparece en el título de la Directiva y en su artículo definitorio, se contiene también en el primero de los artículos de la Ley: se regulan única y exclusivamente los agentes que merecen el calificativo de intermediarios independientes. El siguiente artículo determina cuándo esa independencia se presume inexistente. El agente, sea persona natural o jurídica, debe ser independiente respecto de la persona por cuenta de la cual actúa, a la que, a fin de evitar confusión con otras modalidades de colaboración, se evita denominarla comitente.

2. El agente puede ser un mero negociador - es decir, una persona dedicada a promover actos y operaciones de comercio - o asumir también la función de concluir los promovidos por él. En lugar del término *negociar*, se ha preferido el más preciso de *promover*, que, además de parecer más correcto, es el utilizado por el Real Decreto 1438/1985, de 1 de agosto.

Aspecto particularmente importante es el relativo a la delimitación del objeto de esa actividad de promoción negocial. La Directiva lo fija en la venta o la compra de mercancías. Sin embargo, este criterio parece demasiado estrecho, razón por la cual se ha sustituido esa referencia a la actividad de compra o venta por otra más amplia: el agente se obliga a promover, o a promover y a concluir, actos u operaciones de comercio. La tradición de esta expresión - que utiliza nuestro Código de Comercio al tratar de la comisión - contribuye a una inserción más clara y terminante de la agencia entre los contratos mercantiles de colaboración.

Por otra parte, no se exige que ese acto o esa operación de comercio recaiga, a su vez, sobre mercancías. El acto u operación de comercio que el agente promueve puede estar dirigido a la circulación de mercancías o, más genéricamente, a la circulación de bienes muebles y aun de servicios.

3. El agente comercial no actúa por cuenta propia, sino ajena - sea por cuenta de uno o de varios empresarios: no se incluye la exclusiva como rasgo definidor - , y cuando concluye actos y operaciones de comercio debe hacerlo en nombre del principal. No entra la Ley, sin embargo, en la consideración de la fuente del actuar representativo para la conclusión de los actos y operaciones de comercio promovidos por el agente, materia que queda confiada a los principios generales en materia de representación.

4. El contrato de agencia exige permanencia o estabilidad: es un contrato de duración. La Directiva señala que el agente se encarga de manera permanente de promover contratos o de promoverlos y concluirlos por cuenta ajena. La Ley conserva esta característica, pero, a fin de eliminar equívocos en torno al sentido de la estabilidad, concreta la propia definición al aclarar que la duración del contrato puede ser por tiempo determinado o indefinido. Tan *permanente* es una agencia por tiempo indeterminado, como una agencia por un año o por varios.

5. El último elemento de la definición es el carácter retribuido del agente. La definición ofrecida por la Directiva no contiene una referencia precisa a este extremo, pero se deduce expresamente de ella al excluir de su ámbito a los agentes no remunerados. Ha parecido preferible incluir esa característica en el primer artículo de la Ley. Por otra parte, la ausencia de estipulación expresa en el contrato sobre este punto, no significa que sea gratuito, sino que la remuneración tiene que fijarse conforme a los usos.

**Tercero.-** El régimen jurídico del contrato de agencia se configura bajo el principio general de la imperatividad de los preceptos de la Ley, salvo expresa previsión en contrario.

En cuanto a su ámbito de aplicación, se ha considerado oportuno excluir expresamente a los agentes que actúen en mercados secundarios oficiales o reglamentarios de valores. Pero lo más significativo de la solución legal es que se establece un derecho común aplicable a toda clase de agencias mercantiles, colmando con ello una importante laguna a la vez que se hermanan sus distintas modalidades contractuales.

**Cuarto.-** El capítulo II, relativo al contenido del contrato, se divide en cinco Secciones. La primera trata de la actuación del agente; la segunda regula las obligaciones de las partes; la tercera se ocupa específicamente de la remuneración; la cuarta presta atención al pacto accidental sobre limitación de la competencia del agente una vez finalizado el contrato; y la quinta trata de la documentación del contrato.

En la redacción de la sección primera destaca, en particular, la determinación de las facultades del agente, con expresa previsión de la posibilidad de desarrollar la actividad profesional por cuenta de distintos empresarios, salvo que los bienes o los servicios sean idénticos o similares, en cuyo caso se requiere el consentimiento del empresario con el que primero se hubiera contratado.

El régimen jurídico de las obligaciones de las partes, que se contiene en la segunda Sección, está condicionado por el criterio de enumeración seguido por la Directiva.

La regulación de la obligación del empresario de remunerar la actividad del agente integra el contenido de la Sección tercera. En ella se reproduce, con ligeras modificaciones en la

ordenación sistemática de los preceptos, el Capítulo III de la Directiva, al que se han añadido dos artículos, uno sobre reembolso de gastos y otro sobre la convención de riesgo y ventura.

Por su parte, la cuarta Sección trata de la prohibición de competencia que, por acuerdo de las partes, puede establecerse a cargo del agente.

Finalmente, en la Sección quinta se incluye la disciplina relativa a la documentación del contrato. En ella se establece su carácter consensual, que es la regla general en el derecho contractual español. No obstante, cada una de las partes tendrá derecho a exigir de la otra la formalización por escrito de los pactos contractuales y de sus modificaciones.

**Quinto.-** El Capítulo III se ocupa de la extinción del contrato, distinguiendo los casos en que se hubiera pactado por tiempo determinado o por tiempo indefinido. En el primer caso, se dispone que el contrato se extinguirá por el vencimiento del término. Los contratos de duración determinada que se ejecuten por las partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, quedan transformados en contratos de duración indefinida.

Para el caso de contratos de agencia concluidos por tiempo indefinido o que, habiéndose pactado por tiempo definido, se hubieran convertido o transformado *ministerio legis* en esta otra modalidad, se ha previsto que la denuncia unilateral de las partes requerirá preaviso.

Al establecer la duración del plazo de preaviso, se ha hecho uso de la facultad reconocida por la Directiva de ampliar de tres a seis el máximo legal, en función de la efectiva vigencia del contrato, así como de la de prohibir que, por convención entre las partes, se reduzcan los mínimos legales.

La Directiva deja a la legislación de los Estados miembros la determinación de las causas de extinción del contrato sin necesidad de preaviso. Se ha considerado conveniente establecer que los únicos supuestos en que puede tener lugar la extinción sin preaviso son el incumplimiento de las obligaciones, de un lado, y la quiebra y la suspensión de pagos de la contraparte, de otro.

Materia de singular relieve es la relativa a la indemnización debida al agente en caso de extinción del contrato. A fin de distinguir con claridad los diversos supuestos, se han regulado separadamente la indemnización por razón de clientela y la indemnización de daños y perjuicios.

## **CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES**

### **Artículo 1. Contrato de agencia.**

Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

## **Artículo 2. Independencia del agente.**

1. No se considerarán agentes los representantes y viajantes de comercio dependientes ni, en general, las personas que se encuentren vinculadas por una relación laboral, sea común o especial, con el empresario por cuya cuenta actúan.

2. Se presumirá que existe dependencia cuando quien se dedique a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios.

## **Artículo 3. Ámbito de aplicación de la Ley y carácter imperativo de sus normas.**

1. En defecto de Ley que les sea expresamente aplicable, las distintas modalidades del contrato de agencia, cualquiera que sea su denominación, se regirán por lo dispuesto en la presente Ley, cuyos preceptos tienen carácter imperativo a no ser que en ellos se disponga expresamente otra cosa.

2. La presente Ley no será de aplicación a los agentes que actúen en mercados secundarios oficiales o reglamentados de valores.

## **Artículo 4. Prescripción de acciones.**

Salvo disposición en contrario de la presente Ley, la prescripción de las acciones derivadas del contrato de agencia se regirá por las reglas establecidas en el Código de Comercio.

## **CAPÍTULO II CONTENIDO DEL CONTRATO**

### **SECCIÓN I. ACTUACIÓN DEL AGENTE**

## **Artículo 5. Ejercicio de la agencia.**

1. El agente deberá realizar, por sí mismo o por medio de sus dependientes, la promoción y, en su caso, la conclusión de los actos u operaciones de comercio que se le hubieren encomendado.

2. La actuación por medio de subagentes requerirá autorización expresa del empresario. Cuando el agente designe la persona del subagente responderá de su gestión.

## **Artículo 6. Conclusión de actos y operaciones de comercio en nombre del empresario.**

El agente está facultado para promover los actos u operaciones objeto del contrato de agencia, pero sólo podrá concluirlos en nombre del empresario cuando tenga atribuida esta facultad.

**Artículo 7. Actuación por cuenta de varios empresarios.**

Salvo pacto en contrario, el agente puede desarrollar su actividad profesional por cuenta de varios empresarios. En todo caso, necesitará el consentimiento del empresario con quien haya celebrado un contrato de agencia para ejercer por su propia cuenta o por cuenta de otro empresario una actividad profesional relacionada con bienes o servicios que sean de igual o análoga naturaleza y concurrentes o competitivos con aquellos cuya contratación se hubiera obligado a promover.

**Artículo 8. Reconocimiento y depósito de los bienes vendidos.**

El agente está facultado para exigir en el acto de la entrega el reconocimiento de los bienes vendidos, así como para efectuar el depósito judicial de dichos bienes en el caso de que el tercero rehusara o demorase sin justa causa su recibo.

**SECCIÓN II. OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

**Artículo 9. Obligaciones del agente.**

1. En el ejercicio de su actividad profesional, el agente deberá actuar lealmente y de buena fe, velando por los intereses del empresario o empresarios por cuya cuenta actúe.
2. En particular, el agente deberá:
  - a. Ocuparse con la diligencia de un ordenado comerciante de la promoción y, en su caso, de la conclusión de los actos u operaciones que se le hubieren encomendado.
  - b. Comunicar al empresario toda la información de que disponga, cuando sea necesaria para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción y, en su caso, conclusión, se le hubiere encomendado, así como, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.
  - c. Desarrollar su actividad con arreglo a las instrucciones razonables recibidas del empresario, siempre que no afecten a su independencia.
  - d. Recibir en nombre del empresario cualquier clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos y de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque no las hubiera concluido.
  - e. Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

**Artículo 10. Obligaciones del empresario.**

1. En sus relaciones con el agente, el empresario deberá actuar lealmente y de buena fe.
2. 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.

3. Dentro del plazo de quince 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.

### **SECCIÓN III. REMUNERACIÓN DEL AGENTE**

#### **Artículo 11. Sistemas de remuneración.**

1. La remuneración del agente consistirá en una cantidad fija, en una comisión o en una combinación de los dos sistemas anteriores. En defecto de pacto, la retribución se fijará de acuerdo con los usos de comercio del lugar donde el agente ejerza su actividad. Si éstos no existieran, percibirá el agente la retribución que fuera razonable teniendo en cuenta las circunstancias que hayan concurrido en la operación.

2. Se reputa comisión cualquier elemento de la remuneración que sea variable según el volumen o el valor de los actos u operaciones promovidos, y, en su caso, concluidos por el agente.

3. Cuando el agente sea retribuido total o parcialmente mediante comisión, se observará lo establecido en los artículos siguientes de esta sección.

#### **Artículo 12. Comisión por actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia.**

1. Por los actos y operaciones que se hayan concluido durante la vigencia del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a. Que el acto u operación de comercio se hayan concluido como consecuencia de la intervención profesional del agente.

b. Que el acto u operación de comercio se hayan concluido con una persona respecto de la cual el agente hubiera promovido y, en su caso, concluido con anterioridad un acto u operación de naturaleza análoga.

2. Cuando el agente tuviera la exclusiva para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, tendrá derecho a la comisión, siempre que el acto u operación de comercio se concluyan durante la vigencia del contrato de agencia con persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el acto u operación no hayan sido promovidos ni concluidos por el agente.

**Artículo 13. Comisión por actos u operaciones concluidos con posterioridad a la extinción del contrato de agencia.**

1. Por los actos u operaciones de comercio que se hayan concluido después de la terminación del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- a. Que el acto u operación se deban principalmente a la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato, siempre que se hubieran concluido dentro de los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato.
- b. Que el empresario o el agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del contrato de agencia, siempre que el agente hubiera tenido derecho a percibir la comisión de haberse concluido el acto u operación de comercio durante la vigencia del contrato.

2. El agente no tendrá derecho a la comisión por los actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia, si dicha comisión correspondiera a un agente anterior, salvo que, en atención a las circunstancias concurrentes, fuese equitativo distribuir la comisión entre ambos agentes.

**Artículo 14. Devengo de la comisión.**

La comisión se devengará en el momento en que el empresario hubiera ejecutado o hubiera debido ejecutar el acto u operación de comercio, o éstos hubieran sido ejecutados total o parcialmente por el tercero.

**Artículo 15. Derecho de información del agente.**

1. El empresario entregará al agente una relación de las comisiones devengadas por cada acto u operación, el último día del mes siguiente al trimestre natural en que se hubieran devengado, en defecto de pacto que establezca un plazo inferior. En la relación se consignarán los elementos esenciales en base a los que haya sido calculado el importe de las comisiones.

2. El agente tendrá derecho a exigir la exhibición de la contabilidad del empresario en los particulares necesarios para verificar todo lo relativo a las comisiones que le correspondan y en la forma prevenida en el Código de Comercio. Igualmente, tendrá derecho a que se le proporcionen las informaciones de que disponga el empresario y que sean necesarias para verificar su cuantía.

**Artículo 16. Pago de la comisión.**

La comisión se pagará no más tarde del último día del mes siguiente al trimestre natural en el que se hubiere devengado, salvo que se hubiere pactado pagarla en un plazo inferior.

**Artículo 17. Pérdida del derecho a la comisión.**

El agente perderá el derecho a la comisión si el empresario prueba que el acto u operaciones concluidas por intermediación de aquél entre éste y el tercero no han sido ejecutados por circunstancias no imputables al empresario. En tal caso, la comisión que hubiera percibido el

agente a cuenta del acto u operación pendiente de ejecución, deberá ser restituida inmediatamente al empresario.

**Artículo 18. Reembolso de gastos.**

Salvo pacto en contrario, el agente no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le hubiera originado el ejercicio de su actividad profesional.

**Artículo 19. Garantía de las operaciones a cargo del agente.**

El pacto por cuya virtud el agente asuma el riesgo y ventura de uno, de varios o de la totalidad de los actos u operaciones promovidos o concluidos por cuenta de un empresario, será nulo si no consta por escrito y con expresión de la comisión a percibir.

#### **SECCIÓN IV. PROHIBICIÓN DE COMPETENCIA**

**Artículo 20. Limitaciones contractuales de la competencia.**

1. Entre las estipulaciones del contrato de agencia, las partes podrán incluir una restricción o limitación de las actividades profesionales a desarrollar por el agente una vez extinguido dicho contrato.

2. El pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a dos años a contar desde la extinción del contrato de agencia. Si el contrato de agencia se hubiere pactado por un tiempo menor, el pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a un año.

**Artículo 21. Requisitos de validez del pacto de limitación de la competencia.**

El pacto de limitación de la competencia, que deberá formalizarse por escrito para su validez, sólo podrá extenderse a la zona geográfica o a ésta y al grupo de personas confiados al agente y sólo podrá afectar a la clase de bienes o de servicios objeto de los actos u operaciones promovidos o concluidos por el agente.

#### **SECCIÓN V. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO**

**Artículo 22. Derecho a la formalización por escrito.**

Cada una de las partes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización por escrito del contrato de agencia, en el que se harán constar las modificaciones que, en su caso, se hubieran introducido en el mismo.

### **CAPÍTULO III**

#### **EXTINCIÓN DEL CONTRATO**

##### **Artículo 23. Duración del contrato.**

El contrato de agencia podrá pactarse por tiempo determinado o indefinido. Si no se hubiera fijado una duración determinada, se entenderá que el contrato ha sido pactado por tiempo indefinido.

##### **Artículo 24. Extinción del contrato por tiempo determinado.**

1. El contrato de agencia convenido por tiempo determinado, se extinguirá por cumplimiento del término pactado.

2. No obstante lo dispuesto en el número anterior, los contratos de agencia por tiempo determinado que continúen siendo ejecutados por ambas partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, se considerarán transformados en contratos de duración indefinida.

##### **Artículo 25. Extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido: el preaviso.**

1. El contrato de agencia de duración indefinida, se extinguirá por la denuncia unilateral de cualquiera de las partes mediante preaviso por escrito.

2. El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses. Si el contrato de agencia hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes.

3. Las partes podrán pactar mayores plazos de preaviso, sin que el plazo para el preaviso del agente pueda ser inferior, en ningún caso, al establecido para el preaviso del empresario.

4. Salvo pacto en contrario el final del plazo de preaviso coincidirá con el último día del mes.

5. Para la determinación del plazo de preaviso de los contratos por tiempo determinado que se hubieren transformado por ministerio de la Ley en contratos de duración indefinida, se computará la duración que hubiera tenido el contrato por tiempo determinado, añadiendo a la misma el tiempo transcurrido desde que se produjo la transformación en contrato de duración indefinida.

##### **Artículo 26. Excepciones de las reglas anteriores.**

1. Cada una de las partes de un contrato de agencia pactado por tiempo determinado o indefinido podrá dar por finalizado el contrato en cualquier momento, sin necesidad de preaviso, en los siguientes casos:

a. Cuando la otra parte hubiere incumplido, total o parcialmente, las obligaciones legal o contractualmente establecidas.

b. Cuando la otra parte hubiere sido declarada en estado de quiebra, o cuando haya sido admitida a trámite su solicitud de suspensión de pagos.

2. En tales casos se entenderá que el contrato finaliza a la recepción de la notificación escrita en la que conste la voluntad de darlo por extinguido y la causa de la extinción.

#### **Artículo 27. Extinción por causa de muerte.**

El contrato de agencia se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del agente. No se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del empresario, aunque puedan denunciarlo sus sucesores en la empresa con el preaviso que proceda.

#### **Artículo 28. Indemnización por clientela.**

1. Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.

2. El derecho a la indemnización por clientela existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente.

3. La indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior.

#### **Artículo 29. Indemnización de daños y perjuicios.**

Sin perjuicio de la indemnización por clientela, el empresario que denuncie unilateralmente el contrato de agencia de duración indefinida, vendrá obligado a indemnizar los daños y perjuicios que, en su caso, la extinción anticipada haya causado al agente, siempre que la misma no permita la amortización de los gastos que el agente, instruido por el empresario, haya realizado para la ejecución del contrato.

#### **Artículo 30. Supuestos de inexistencia del derecho a la indemnización.**

El agente no tendrá derecho a la indemnización por clientela o de daños y perjuicios:

- a. Cuando el empresario hubiese extinguido el contrato por causa de incumplimiento de las obligaciones legal o contractualmente establecidas a cargo del agente.
- b. Cuando el agente hubiese denunciado el contrato, salvo que la denuncia tuviera como causa circunstancias imputables al empresario, o se fundara en la edad, la invalidez o la enfermedad del agente y no pudiera exigírsele razonablemente la continuidad de sus actividades.
- c. Cuando, con el consentimiento del empresario, el agente hubiese cedido a un tercero los derechos y las obligaciones de que era titular en virtud del contrato de agencia.

#### **Artículo 31. Prescripción.**

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.

## DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA

1. Hasta la aprobación de una Ley reguladora de los contratos de distribución, el régimen jurídico del contrato de agencia previsto en la presente Ley se aplicará a los contratos de distribución de vehículos automóviles e industriales, por los que una persona natural o jurídica, denominada distribuidor, se obliga frente a otra, el proveedor, de manera continuada o estable y a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio de estos productos por cuenta y en nombre de su principal, como comerciante independiente, asumiendo el riesgo y ventura de tales operaciones.

2. En defecto de Ley expresamente aplicable, las distintas modalidades de contratos de distribución de vehículos automóviles e industriales, cualquiera que sea su denominación, se registrarán por lo dispuesto en la presente Ley, cuyos preceptos tienen carácter imperativo.

3. Será nulo todo pacto en contrario por el que el proveedor se reserve la facultad de modificar unilateralmente el contenido esencial de estos contratos y, en particular, la gama completa de productos y servicios contractuales, el plan de negocio del distribuidor, las inversiones y plazo de amortización, la remuneración fija y variable, los precios de los productos y servicios, las condiciones generales de venta y garantía posventa, las directrices comerciales y los criterios de selección de los distribuidores.

4. El distribuidor únicamente vendrá obligado a realizar las inversiones específicas que sean necesarias para la ejecución del contrato que figuren expresamente relacionadas, de forma individualizada, en el contrato o sus modificaciones, y únicamente en el caso de que se establezca para cada una de ellas el período en el que se considere que quedarán amortizadas. A estos efectos, se considerarán inversiones específicas aquellas que no puedan ser aprovechadas de modo real y efectivo para usos distintos a la ejecución del contrato de distribución.

5. Cuando el proveedor exija al distribuidor una compra mínima de productos contractuales para disponer de un stock calculado en función de los objetivos comerciales, el distribuidor podrá devolverle los productos suministrados y no pedidos por clientes una vez transcurran sesenta días desde su adquisición. En este caso, el proveedor estará obligado a recomprar al distribuidor los productos devueltos en las mismas condiciones en que se compraron.

6. En caso de extinción del contrato, ya sea por vencimiento de su plazo o por cualquier otra causa, el distribuidor tendrá derecho a percibir las siguientes cantidades en concepto de compensación o indemnización por los conceptos que se indican:

a) El importe correspondiente al valor de las inversiones específicas pendiente de amortización en el momento de la extinción del contrato.

b) Una indemnización por clientela que en ningún caso podrá ser inferior al importe medio anual de las ventas efectuadas por el proveedor al distribuidor durante los últimos cinco años de

vigencia del contrato, o durante todo el período de vigencia del contrato si éste hubiese sido inferior.

c) Las indemnizaciones del personal laboral del que haya tenido que prescindir el distribuidor por la extinción del contrato.

d) Asimismo, en cualquier caso de extinción del contrato, el proveedor vendrá obligado a adquirir del distribuidor todas aquellas mercancías que se hallen en poder de este último, al mismo precio por el que hubieren sido vendidas.

Las anteriores compensaciones se establecen sin perjuicio del derecho de indemnización a favor de la parte correspondiente por los daños y perjuicios ocasionados por los incumplimientos contractuales en que hubiere podido incurrir la otra parte, siendo nulo cualquier pacto en contrario.

7. El proveedor no podrá negar su consentimiento a la cesión total o parcial del contrato de distribución de vehículos automóviles e industriales si la empresa cesionaria se compromete por escrito a mantener la organización, estructura y recursos que el empresario cedente mantenía afectos a la actividad de distribución.

8. La competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de distribución comercial de vehículos automóviles e industriales corresponderá al Juez del domicilio del distribuidor, siendo nulo cualquier pacto en sentido distinto.»

Dos. La actual disposición adicional pasa a ser disposición adicional segunda.

#### **DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA**

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.

#### **DISPOSICIÓN TRANSITORIA**

Hasta el día 1 de enero de 1994, los preceptos de la presente Ley no serán de aplicación a los contratos de agencia celebrados con anterioridad a la fecha de su entrada en vigor.