

Las pérdidas de comisiones sufridas por el agente comercial en la indemnización por clientela

Comentario a la Sentencia del TJUE de 23 de marzo 2023

La relación mercantil de agencia se regula en nuestro país mediante la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia. Esta Ley, a su vez, tiene su antecedente en una norma comunitaria, la Directiva 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.

Es por ello que la regulación que afecta al agente comercial sea muy similar en todos los países de la Unión Europea, pues el legislador comunitario quiso, en su momento, que todos los Estados Miembros adoptasen un criterio regulatorio uniforme sobre las normas que rigen las relaciones de agencia comercial.

Esta circunstancia nos obliga a prestar atención a aquellas interpretaciones que en materia de agencia comercial se produzcan a nivel comunitario y que interpreten la Directiva del 1986, a través del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), quien tiene encomendada la interpretación de las Directivas comunitarias.

Sentencia del TJUE de 23 de marzo de 2023

Especialmente interesante es la Sentencia del TJUE de 23 de marzo de 2023, que a instancias de un órgano judicial de República Checa, se analiza uno de los conceptos jurídicos que integran la conocida indemnización por clientela.

El término que recientemente se perfiló es el de "*comisiones perdidas*" que se recoge en el artículo 17.2 de la Directiva de 1986 y que igualmente se traspuso a nuestra Ley 12/1992:

Directiva del Consejo, de 18 de diciembre de 1986. Artículo 17.2:

"2. a) *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.”

Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia. Artículo 28.1:

“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.”

La principal duda que se planteó es la siguiente: ¿Se refiere a los pedidos realizados antes de la resolución del contrato cuyas comisiones no han sido abonadas? O por el contrario: ¿son las hipotéticas comisiones que el agente hubiera percibido en el futuro –pedidos posteriores– si el contrato hubiera seguido en vigor?

El TJUE concluye que son *las comisiones que el agente comercial habría percibido, en el caso hipotético de que el contrato de agencia hubiera continuado, por operaciones que se hubieran concluido, tras la terminación de ese contrato de agencia con los nuevos clientes que hubiere aportado al empresario antes de esa terminación o con los clientes con los que hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones antes de dicha terminación.*

Equidad de la indemnización y ventaja sustancial percibida por el empresario

En otras palabras, esta pérdida de comisiones servirá como criterio para determinar, de un lado, lo equitativo de la indemnización, y de otro, la ventaja sustancial que percibe el empresario a consecuencia de la labor de captación y aportación de clientes consolidada por el agente comercial, pero no son las comisiones pendientes de pago por pedidos realizados antes de la resolución contractual.

Esta interpretación viene corroborada además con el artículo 13 de nuestra Ley 12/1992, y que se refiere a las comisiones por operaciones concluidas con posterioridad a la extinción del contrato de agencia.

En suma, nuestra Ley entiende que si se han realizado pedidos antes de la resolución del contrato o incluso después pero con la intermediación del agente comercial, y la operación se concluye dentro de los tres meses posteriores a la extinción del contrato, el agente tendrá derecho a la percepción de dicha comisión. Estas son comisiones que fueron devengadas y

que forman parte del cálculo de la indemnización por clientela, y son diferentes a las "comisiones perdidas" que deben tenerse en cuenta como criterio para hacer devengar la indemnización por clientela, siendo estas últimas las interpretadas en esta importante Sentencia del TJUE.

Conclusión

Como conclusión, el conocimiento preciso de los conceptos jurídicos y la interpretación que los Juzgados dan a los mismos nos permiten, día tras día, ejercitar la defensa de los derechos de los agentes comerciales con la necesaria especialización que exige nuestro cometido. Tener la información y las herramientas es importante, pero conocer además su aplicación práctica es lo que nos diferencia como profesionales.

Jerónimo Zamora, socio director de RZS Abogados y responsable de la oficina de Sevilla y del área de Seguros del despacho: "Consolidamos nuestro compromiso con el área de seguros en el despacho, manteniendo una ruta sólida y decidida que busca el crecimiento continuo"

<https://www.lawandtrends.com/noticias/mercantil/las-perdidas-de-comisiones-sufridas-por-el-agente-comercial-en-la-indemnizacion-por-clientela-1.html#gsc.tab=0>