



Universidad de Valladolid

**Facultad de Derecho
MÁSTER EN ABOGACÍA**

**EL CONTRATO DE AGENCIA: LA FALTA DE PREAVISO E
INDEMNIZACIONES**

Autor:

Ibrahim El Idrissi Aoulad Aissa

Tutora:

Profesora Marina Echebarría Sáenz

Valladolid, mayo de 2023

INDICE

1. SUPUESTO DE HECHO.....	6
2. CUESTIONES QUE PLANTEA EL AGENTE EN RELACIÓN AL SUPUESTO DE HECHO.....	8
3. EL CONTRATO DE AGENCIA: CONCEPTO Y SU REGULACIÓN.....	9
3.1 Concepto de contrato de agencia y características.....	9
3.2 La regulación del contrato de agencia.....	11
4. ANÁLISIS JURÍDICO Y SOLUCIÓN AL ASUNTO PLANTEADO.....	17
4.1 La validez del contrato sin la firma.....	17
4.2 Prescripción de las acciones para reclamar las facturas y remuneraciones debidas.....	18
4.3 Falta de preaviso. Indemnización de daños y perjuicios. Plazo de prescripción de esta indemnización.....	22
4.4 Indemnización por clientela. Prescripción de las acciones. Juzgado competente para conocer del presente asunto.....	28
5. CONCLUSIONES.....	32
6. BIBLIOGRAFÍA, LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA.....	34
6.1 Bibliografía.....	34
6.2 Legislación.....	36
6.3 Jurisprudencia.....	37

RESUMEN

El presente trabajo fin de máster versa sobre la elaboración de un dictamen jurídico el cual tratará de dar solución a varias cuestiones relacionadas con un contrato de agencia que nos plantea uno de los intervinientes en el contrato, en concreto el agente. Se tratará de dar una respuesta conforme tanto a la legislación española como la legislación de la Unión Europea, también haremos referencia a la jurisprudencia de los tribunales españoles así como a la jurisprudencia del TJUE.

PALABRAS CLAVE

Contrato de agencia, agente, principal, preaviso, indemnización clientela, prescripción.

ABSTRACT

The present master's thesis deals with a legal opinion, which try to solve several questions related to an agency contract that one of the parties involved in the contract raises, specifically the agent. We will try to give an answer in accordance with both Spanish legislation and European Union legislation, we will also refer to the jurisprudence of the Spanish courts as well as the jurisprudence of the CJEU.

KEY WORDS

Agency contract, agent, principal, notice, clientele compensation, prescription

ABREVIATURAS

RD	Real Decreto
LCA	Ley de contrato de agencia
CC	Código civil
Ccom	Código de comercio
TS	Tribunal Supremo
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
AP	Audiencia Provincial
Art.	Artículo
CEE	Comunidad Económica Europeas
SA	Sociedad anónima
SL	Sociedad limitada
TJUE	Tribunal de justicia de la Unión Europeas
LEC	Ley de enjuiciamiento civil

1. SUPUESTO DE HECHO

Materiales de Construcción SL acude al despacho y solicita un dictamen jurídico en relación a un contrato de agencia llevado a cabo el 4 de febrero de 2015 con Construcciones del Norte SA por un plazo de un año para la distribución de material de construcción en Castilla y León y Madrid, contrato que, aunque se ha celebrado por 1 año, se ha prorrogado tácitamente hasta el día 4 de febrero de 2022. El contrato recogía expresamente lo siguiente: *“El presente contrato se prorrogará automáticamente por 1 año más si ninguna de las partes comunica lo contrario.* Por lo que aunque el contrato haya tenido una duración inicial de 1 año, desde el 4 de febrero de 2015 al 4 de febrero de 2016, dicho contrato ha sido prorrogado tácitamente ya que ninguno de los intervinientes han comunicado a la otra parte su decisión de no prorrogar el contrato.

El sistema de remuneración acordado es una comisión fija, o como lo denomina la profesora A. Arroyo Aparicio¹ salario fijo garantizado al mes, que en el presente caso asciende a 215 euros al mes más un 15% sobre las ventas.

Materiales de Construcción SL tiene su sede en Valladolid y por su parte Construcciones del Norte SA tiene su sede en Lugo.

El agente solicita información acerca de la viabilidad judicial a la hora de iniciar un procedimiento ante los juzgados y tribunales, concretamente en relación a la indemnización por clientela. Para poder brindarle dicha información, el agente nos da la siguiente información detallada:

1 ARROYO APARICIO A. *“Contrato de agencia: principios y análisis”*, Navarra, Aranzadi, p.85.

- El contrato no ha sido firmado por ninguno de los intervinientes, el agente nos muestra un borrador de un contrato de agencia el cual esta relleno con todos los datos pertenecientes a ambas partes pero sin la firma de ninguno de ellos. Dicho contrato ha sido remitido por correo electrónico por el empresario al agente para la verificación de los datos. Una vez verificados, el agente responde al correo con la palabra OK, manifestando su conformidad con los datos contenidos en el contrato.
- El principal, desde la celebración hasta la resolución del contrato ha estado retribuyendo al agente comisiones y retribuciones por el trabajo realizado trimestralmente, dentro de los diez primeros días del mes correspondiente pero las remuneraciones y facturas del primer año no han sido abonadas por la empresa. Como se ha optado por una comisión fija mensual de 215 euros y el primer año no se ha pagado la deuda pendiente es de 2.580 euros.
- Durante la vigencia del contrato, el agente no solo ha aportado nuevos clientes, sino que ha incrementado notablemente las ventas con los clientes existentes.
- El principal comunicó que no quería los servicios del agente. A la hora de resolver el contrato no ha habido preaviso por parte del principal y tampoco indemnización alguna por daños y perjuicios. El principal envió un correo electrónico indicando que *la relación comercial que habían mantenido desde el 2015 dejaba de existir desde el día hoy*.
- A fecha de mayo de 2023 han transcurrido un año y tres meses desde que el principal comunicó la resolución del contrato. El

agente en diciembre de 2022 realizó una llamada telefónica al principal para solicitarle que le pague las cantidades adeudadas por aquel.

- Todas las comunicaciones entre el principal y el agente han sido a través de correos electrónicos.

2. CUESTIONES QUE PLANTEA EL AGENTE EN RELACIÓN AL SUPUESTO DE HECHO

El agente nos realiza las siguientes preguntas, a partir de las cuales trataremos de contestar mediante la elaboración del presente dictamen.

1. ¿Es válido el contrato aunque ninguna de las partes lo haya firmado?
2. Hay facturas de hace más de tres años que no se han cobrado ¿Puede cobrarse dichas facturas transcurrido dicho plazo y que plazo hay para reclamar?
3. ¿Hay algún plazo de preaviso? En caso afirmativo, ¿Hay alguna indemnización por falta de preaviso?, ¿Cual es el plazo de prescripción de dicha acción?
4. ¿Hay alguna compensación por el aumento de ventas con los clientes existentes? ¿Y por la captación de nuevos clientes?
5. En caso de demandar al principal, ¿Cuál es el juzgado competente ya que en el contrato se ha pactado el domicilio del principal?

3. EL CONTRATO DE AGENCIA: CONCEPTO Y SU REGULACIÓN

3.1 Concepto de contrato de agencia y características

Según la ley del contrato de agencia el contrato de agencia puede definirse como aquel contrato por el que una persona natural o jurídica (denominada agente) se obliga frente a otra (generalmente denominada principal) de forma continuada o estable y a cambio de una remuneración, a promover exclusivamente actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo de tales operaciones, salvo pacto contrario².

Conforme al profesor Ricardo Alonso Soto³ en la anterior definición se pueden observar las siguientes características:

1. El agente es un empresario intermediario que actúa de forma independiente, por lo tanto está absolutamente facultado⁴ para organizar su trabajo en la forma que estime conveniente, es decir el empresario no le puede imponer ningún tipo de horario pero a la hora de llevar a cabo su actividad profesional ha de atender a las instrucciones razonables recibidas de su empresario⁵.
2. En relación a la actuación del agente, este actúa por cuenta y en nombre del empresario, es decir el agente no asume los

2 Vid. Art. 1 de ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.

3 ALONSO SOTO, R., "Los contratos de colaboración" en *Lecciones de Derecho mercantil*, MENÉNDEZ A. y ROJO Á. (Directores), Pamplona, Aranzadi, pp 115.

4 MOXICA ROMÁN, J., "La ley del contrato de agencia. Análisis de Doctrina y Jurisprudencia. Formularios", Navarra, Aranzadi, p 19.

5 Vid. Art. 9.2 letra c de la LCA.

posibles riesgos que pueden surgir de las acciones u operaciones que lleve a cabo.

3. La labor del agente se encamina a promover y concluir operaciones de comercio a excepción de las operaciones que tengan lugar en mercado oficiales o reglamentados de valores⁶.

4. Por regla general la relación agente-principal es una relación duradera en el tiempo, se puede constituir por un tiempo determinado o indefinido y siempre hay una contraprestación económica, es decir es remunerado.

En relación con la duración, el profesor Montiano Monteagudo⁷ declara que el hecho de formalizar el contrato por escrito, esta formalización opera *ad utilitatem*, para que, en caso de controversia, sea fácil y ágil la prueba de las obligaciones que recoge dicho contrato. Esto es así porque el contrato de agencia es un contrato que regula relaciones duraderas, prolongadas en el tiempo en agente y principal.

5. Es un contrato consensual, es decir se perfecciona con el solo consentimiento de las partes intervinientes pero las partes pueden obligarse a formalizarlo por escrito. No obstante, la ley establece que sea escrito si se quiere dejar constancia de cláusulas o pactos como por ejemplo el pacto de garantía o el pacto de competencia una vez resuelto el contrato, es decir se condiciona la existencia de dichos pactos si están plasmados de forma escrita en el un contrato⁸.

6 Vid. Art. 3 de la LCA.

7 MONTEAGUDO, M., "Formalización del contrato" en *Comentario a la ley sobre contrato de agencia*, MARTINEZ SANZ, F., MONTEAGUDO M. Y PALAU RAMIREZ F., Madrid, Civitas, pp 389.

8 Vid. Arts. 19 a 22 de la LCA.

Además de las anteriores características cabe mencionar el carácter mercantil de dicho contrato. La ley del contrato de agencia recoge expresamente el carácter mercantil⁹ y resulta del hecho innegable de que se trata de un contrato suscrito entre empresarios, ya que ambas partes que suscriben el contrato son empresarios.

Cierto es que la Ley a lo largo de su articulado no califica expresamente al agente como empresario¹⁰ pero si se desprende de diferentes artículos como por ejemplo el artículo 26.1 letra b) al establecer que para dar por terminado un contrato no hace falta el preaviso si cualquiera de las partes es declarado en quiebra o haya solicitado suspensión de pagos y es aquí de donde se desprende la calificación de empresario, ya que las dos anteriores instituciones son predicables de los empresarios.

3.2 La regulación del contrato de agencia

Como dice el profesor Moxica Román¹¹ los cada vez más frecuentes negocios comerciales entre los empresarios, negocios llevados a cabo por los agentes comerciales de los diferentes países de la UE, que por entonces se denominaban Comunidades Europeas, fue el motivo por el cual se dictó Directiva núm. 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.

Antes de la promulgación de la citada Directiva había una gran dispersión normativa, como respuesta a dicha dispersión y al objeto de armonizar las distintas normativas de los países del entorno, se promulgó la Directiva Núm. 86/653 para que a partir de enero de

9 Vid. Exposición de motivos de la LCA.

10 MOXICA ROMÁN, J. Op. Cit p. 19

11 MOXICA ROMÁN, J. Op. Cit p. 17

1990 existiese una legislación uniforme o por lo menos similar en los países de los Estados miembros.

En nuestro país la Directiva ha supuesto la aprobación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia aunque ha sido con cierto retraso con respecto a la fecha límite establecida en dicha directiva, ya que la directiva contemplaba que había que poner en vigor a más tardar, las disposiciones necesarias antes del 1 de enero de 1990¹².

Esta Ley no se ha limitado¹³ a incorporar el contenido de la Directiva, sino que ha proporcionado al contrato de agencia de una gran regulación, que no sólo se aplica a los agentes que llevan a cabo compra/ventas de mercancías como se desprende del art. 1.2 de la Directiva sino que también se aplica a todas las personas que realicen actividades comerciales por cuenta ajena, salvo lo dispuesto en las distintas leyes (especiales) relativas a los agentes de seguros, publicidad, agencias de viaje, etc. pero la Ley 12/1992 es supletoria en estos casos.

Como se ha dicho anteriormente, en nuestro país el contrato de agencia no se encontraba regulado, por lo que no se desaprovechó la oportunidad de dotar al contrato de agencia de una regulación general, una regulación más amplia que la dotada por la Directiva, ya que la Directiva no trataba determinadas cuestiones.

Conforme a los profesores Herrero Jiménez y Vega Clemente¹⁴ en nuestro ordenamiento jurídico no se contenía ninguna norma relativa al «Contrato de agencia», por lo que el legislador español, al transponer la Directiva mencionada reguló «ex novo» esta figura contractual, intentado dotarla de un «régimen jurídico suficiente».

12 Vid. Capítulo V de la Directiva.

13 ALONSO SOTO, R., Op. Cit. p. 114.

14 HERRERO JIMÉNEZ M., y VEGA CLEMENTE V., “El contrato de agencia y el contrato de distribución en exclusiva: la indemnización por clientela”, Revista de estudios económicos y empresariales, ISSN 0212-7237, N.º 20, 2008, pag. 112.

Las cuestiones que contempla la ley y que la directiva no tratan a las que anteriormente nos hemos referido anteriormente son las siguientes:

1. La Ley 12/1992 se aplica a todos los contratos de agencia sin regulación especial, en los que se promuevan o realicen actividades comerciales por cuenta ajena y no solo a los contratos de agencia de compra o venta de bienes tal como se define en el art. 1 en la Directiva.

Tanto en la Ley como en la Directiva se excluyen los agentes que realicen operaciones en Bolsa y otros mercados de valores.

2. Por exigencia del art. 1 de la Directiva, la Ley 12/1992 acota el requisito de independencia del agente sin definirla, aparece como lo que se denomina en Derecho un concepto jurídico indeterminado. Por lo que cabe concluir que se excluye expresamente del concepto de agente por no reunir este requisito, a los llamados representantes o viajantes de comercio dependientes o a los que, en general, se encuentren vinculados con una relación laboral con el principal. Además, se presumirá esta dependencia cuando no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios.

En este punto cabe recordar que es la legislación laboral¹⁵ la que regula el régimen jurídico de los representantes de comercio dependientes y no la ley del contrato de agencia.

3. A diferencia de la Directiva, que principalmente se centra en la cuestión de la remuneración del agente, la Ley del contrato de

¹⁵ Real Decreto 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 aquellas.

agencia lleva a cabo una regulación más detenida del contenido del contrato, esto es de los derechos y obligaciones de las partes intervinientes. Así las cosas, se contemplan cuestiones no tratadas en la Directiva como por ejemplo que el agente pueda actuar a través de dependientes, o si se permite la expresión, a través de subagentes, la determinación de cuándo el agente tiene facultades de representación directa del principal, que el agente pueda serlo de varios empresarios o la garantía de las operaciones por parte del agente.

4. Sin embargo, la característica más distintiva de la Ley 12/1992 es la extinción del contrato de agente, que se regulan en los 23 a 27 de la LCA

En este punto cabe mencionar al profesor Lara González¹⁶ que hace una distinción de las causas de extinción, según sea contrato de duración determinada o de duración indefinida, causas específicas o causas comunes:

-El transcurso del plazo es una causa específica de los contratos de duración determinada.

- La denuncia de cualquiera de las partes, es decir la denuncia unilateral. Esta causa es una causa específica del contrato de duración indefinida.

Dentro de las causas comunes a los contratos de ambas duración cabe mencionar:

- La extinción por resolución, es decir el incumplimiento de cualquiera de las partes.

-La extinción por causas concursales.

-Y por último la extinción por circunstancias que afecten a la personalidad de los contratantes. En este punto nos estamos

16 LARA GONZÁLEZ, R., *“Las causas de extinción del contrato de agencia”*, Madrid, Civitas, 1998, pags. 381-382.

refiriendo al fallecimiento, incapacidad, jubilación y cese de negocio tanto del agente como del principal.

En relación al fallecimiento del empresario principal debemos decir que no es causa de extinción automática sino que y siguiendo al profesor Lara González ¹⁷ la muerte del agente opera *ope legis* mientras que el fallecimiento del principal no es causa de extinción del contrato si subsiste la empresa a la que el agente presta sus servicios de intermediación, aunque puedan denunciarlo sus sucesores en la empresa con el preaviso que proceda.

Por último y para terminar de explicar la regulación del contrato de agencia, hay que hacer referencia al Real Decreto 330/1999¹⁸ por el que se estableció un certificado de profesionalidad para los agentes comerciales. Este RD surgió para fomentar políticas de empleo para la colocación de trabajadores desempleados y así dar respuesta a la alta demanda empresarial y se ha establecido una formación profesional reglada, asegurando¹⁹ un nivel de calidad uniforme en la formación y propiciando la mejor coordinación en las enseñanzas y la práctica laboral con independencia de si ésta se instrumentaliza a través de una relación mercantil o laboral.

17 LARA GONZÁLEZ, R., *“Las causas de extinción del contrato de agencia”*, Madrid, Civitas, 1998, pags. 381-382.

18 Real Decreto 330/1999, de 26 de febrero, por el que se establece el certificado de profesionalidad de la ocupación de agente comercial.

19 ALONSO SOTO, R., Op. Cit. p. 114.

4. ANÁLISIS JURÍDICO Y SOLUCIÓN AL ASUNTO PLANTEADO

Una vez visto lo relativo al contrato de agencia, esto es la definición, lo intervinientes, las principales características, las causas de extinción así como su regulación se va a proceder a realizar un dictamen, en el cual se tratará de dar respuesta las preguntas realizadas por el cliente, es decir el agente.

En base a ello se va a tener en cuenta tanto la normativa vigente, la LCA y la Directiva Europea, así como la jurisprudencia aplicable al supuesto.

4.1 La validez del contrato sin la firma de los intervinientes

La primera pregunta a la que daremos respuesta es si es válido el contrato, aunque ninguna de las partes lo haya firmado. El cliente al acudir a nuestro despacho nos ha comentado que hay un contrato que ninguna de las partes ha firmado.

Dicho lo anterior hay que empezar diciendo que ni es necesario que un contrato de agencia se formalice por escrito ni es una obligación y el motivo de esta conclusión no es más que el artículo 1254 del CC²⁰. Dicho de otra manera, desde que el agente asume el compromiso de ofrecer sus servicios para la consecución de operaciones o actividades comerciales existe un contrato. Pero además esa asunción del compromiso²¹ debe de ir acompañada de acontecimientos que permitan asegurar que estamos ante un contrato. A modo de ejemplo los hechos pueden ser visitar a clientes, remitir pedidos a la empresa, remunerar al agente la cantidad pactada en concepto de remuneración.

20 Art. 1254 del CC: *“El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio”*

21 RZS ABOGADOS, el contrato en la relación de agencia comercial, <https://www.rzs.es/el-contrato-en-la-relacion-de-agencia-comercial/> Consulta el 03 de mayo de 2023.

Además, hay que hacer referencia también al art. 51 del Ccom que establece el principio de libertad de forma, ya que “los contratos serán válidos y producirán obligación y acción en juicio los contratos mercantiles, cualquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren”.

En este punto hay que recordar lo dicho anteriormente, el art. 22 de la LCA, el cuál establece que cualquiera de las partes puede obligar a la otra a formalizar por escrito el contrato. Por lo que cabe decir que no es obligatorio la formalización por escrito, es decir se configura como un derecho y no como una obligación.

Es muy habitual que no se formalice por escrito²² la relación contractual entre principal-agente. La ausencia de firma responde principalmente a dos causas, por una parte, a la buena fe y confianza recíproca y por otra, a que se cree erróneamente que, al no haber contrato formalizado por escrito, se beneficia la empresa llegados al caso de que el agente reclame al principal.

4.2 Prescripción de las acciones para reclamar las facturas y remuneraciones debidas

En segundo lugar como respuesta a la pregunta del cliente y a la que trataremos de responder, es que habiendo facturas y remuneraciones de hace más de tres años que no se han cobrado ¿Hay posibilidad alguna de poder cobrar dichas facturas transcurrido dicho plazo? Hay que recordar que el contrato se ha celebrado por un periodo de cinco años y la pregunta es sobre facturas y remuneraciones del primer año de contrato.

Hay que empezar diciendo que la LCA²³ establece que las acciones que puedan surgir del contrato de agencia se regirán por

22 POMARES ABOGADOS, la necesidad de documentar la relación contractual empresa-agente comercial <https://pomaresabogados.com/la-necesidad-de-documentar-la-relacion-contractual-empresa-agente-comercial-2-2/> Consulta el 03 de mayo de 2023.

23 Vid Art. 4 de la LCA

las reglas establecidas por el Código de Comercio, con la salvedad del artículo 31 que regula la prescripción de la acción de reclamación de indemnización por clientela como la indemnización por daños y perjuicios que se tratará en los siguientes párrafos.

Como se ha mencionado en el párrafo anterior, la LCA remite al Ccom, en concreto al art. 943, que a su vez remite al CC a los art. 1964 y siguientes. En palabras de Moxica Roman²⁴ se trata de una manifestación superflua e innecesaria ya que el contrato de agencia tiene carácter mercantil y por ello le es de aplicación el mencionado código sin ser necesario una atribución concreta.

Esta remisión genérica al articulado del Ccom resulta censurable según el profesor Lara González²⁵, habida cuenta que estas acciones no pueden ser encuadradas fácilmente en ninguno de los preceptos aludidos, por lo que habrá que aplicar el art.1964 del CC, el cual establece un plazo genérico de quince años para las acciones que no tengan un plazo concreto.

Dicho esto, habría que preguntarse ¿Cuál es el plazo de las acciones? El plazo para ejercitar la acción de reclamación es de tres años conforme al artículo 1967.1^a del CC conforme al Tribunal Supremo.

Tanto el Juzgado de Primera Instancia nº2 de Cáceres en sentencia de 31 de diciembre de 2003 como la Audiencia Provincial de Cáceres de fecha 18 de mayo de 2004 ha entendido que el plazo para ejercitar dicha acción es de 15 años conforme al art. 1964 del CC. Ambas sentencias entendieron que el principal debía pagar al agente facturas y remuneraciones de los últimos cinco años.

La empresa interpuso recurso de casación alegando lo siguiente:

“Por considerar infringido, por interpretación errónea, el art. 1967-1o del C.Civil y, correlativamente también infringido el

24 MOXICA ROMÁN, J. Op.cit 76

25 Lara González, R., El plazo de prescripción de las acciones del agente, <https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-mercantil/societario/el-plazo-de-prescripcion-de-las-acciones-del-agente-2012-05-10/> Consulta el de 05 de mayo de 2023.

art.1964 del mismo Código , por aplicación indebida del mismo. Todo ello en relación con la alegación de prescripción planteada por esta parte tanto en el Juzgado de 1a Instancia no 2 de Cáceres como, posteriormente, ante su Audiencia Provincial”.

El TS²⁶ estimó el recurso y entendió que el plazo es de tres años al declarar que:

Así pues ha de concluirse que el crédito del actor hoy recurrido es uno de los que menciona la regla primera del artículo 1967 del Código Civil , en concreto, el relativo a la obligación de pagar los derechos del agente por la prestación de sus servicios. Y a los efectos prescriptivos que aquí interesan, examinadas las actuaciones (la demanda se presentó en el Juzgado en fecha 31 de julio de 2002) habrán de proclamarse prescritas las comisiones devengadas por el hoy recurrido hasta el 30 de julio del año 1999, siendo sólo procedente concederle las generadas en el periodo comprendido desde el 31 de julio del año 1999 hasta el momento en que recibió la comunicación de la empresa de finalizar la relación mercantil existente, 6 de agosto de 2001 - documento número 159 de los adjuntados al escrito de demanda-. En consecuencia, atendiendo a las operaciones matemáticas efectuadas por la perito judicial, Doña Margarita , cuyo informe se tomó de base en las instancias para el cálculo del importe correspondiente a comisiones devengadas y no satisfechas, debe prorratearse el importe concedido en la instancia, correspondiente al periodo total comprendido entre desde enero de 1998 hasta el mes de julio del año 2001, al periodo que ahora, por efecto de la prescripción trienal aplicable, se ha concretado (31 de julio de 1999 hasta el fin de la relación contractual, que habrá de hacerse coincidir con el último día tomado en consideración por la perito judicial, que abarcó en su estudio hasta final del mes de julio de 2001.

26 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 25 de mayo de 2009, ECLI:ES:TS:2009:899

El TS²⁷ ha confirmado su jurisprudencia al desestimar un recurso de casación interpuesto por una empresa contra la sentencia de la Sección Octava de la AP de Sevilla de fecha 24 de marzo de 2008. Tanto el Juzgado de Primera Instancia nº 21 de Sevilla en sentencia de fecha 16 de octubre de 2007 como la AP de Sevilla en sentencia *ut supra* han entendido que el plazo para ejercitar la acción de reclamación es de tres años conforme al artículo 1967.1^a del CC.

La empresa interpuso recurso de casación, el cual fundamentó en la infracción de los artículos 1967.1a y 1964 del Código Civil, por aplicación indebida del primero e inaplicación del segundo de los preceptos citados. Razona que el contrato de agencia suscrito entre las partes, se celebró bajo la vigencia de la Ley del Contrato de Agencia 12/1992, cuyo artículo 4 señala que la prescripción de las acciones derivadas del contrato de agencia, salvo que la Ley dispusiere otra cosa, se regiría por las normas fijadas en el Código de Comercio. De este modo, considera el recurrente de aplicación el artículo 943 del Código de Comercio, que remite a su vez al Código Civil, pero no considera de aplicación el artículo 1967.1a de este texto legal, sino el artículo 1964, que fija la prescripción de estas acciones en 15 años, motivo por el que no puede rechazarse la pretensión de la actora con fundamento en dicha prescripción.

Como se ha dicho anteriormente, el TS en relación al recurso de casación declaró lo siguiente:

“En definitiva, tal y como ya señaló la sentencia dictada y las posteriores dictadas por esta Sala el 7 de octubre de 2010 y el 15 de octubre de 2009, las acciones de reclamación de las retribuciones debidas al agente, como efecto del contrato de agencia, prescriben en el plazo de tres años que establece el

27 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 29 de junio de 2011, ECLI:ES:TS:2011:4230

artículo 1.967 del Código Civil, por ser aplicable su regla 1a , por lo que el recurso de casación debe ser desestimado”.

En definitiva, el plazo para ejercitar la acción de reclamación de retribuciones es de tres años, ya que el art. 1967.1 del CC al recoger la expresión genérica “agentes” el TS establece que dicho art. hace referencia a todos los que tienen la labor de gestionar negocios ajenos.

En el presente asunto por nuestra parte se ha observado que han transcurrido más de tres años desde que el principal, Construcciones del Norte SA, debiera abonar al agente, Materiales de Construcción SL, las remuneraciones y facturas debidas el primer año de contrato por lo que antes de dar la respuesta se le ha preguntado al agente si ha llevado a cabo alguna acción de las que contempla el ordenamiento jurídico español para la interrupción del plazo de prescripción, la respuesta ha sido que no han interrumpido la prescripción.

Ante la respuesta por parte del agente debemos concluir que no se puede reclamar al principal las remuneraciones y facturas debidas ya que han transcurrido más de tres años desde que se deben dichas cantidades.

4.3 Falta de preaviso. Indemnización de daños y perjuicios. Plazo de prescripción de esta indemnización.

Siguiendo con el estudio del presente asunto, ahora toca hablar sobre la falta de preaviso, si hay haya indemnización por este motivo y plazo para reclamar dicha indemnización.

El preaviso se recoge en el art. 25 de la LCA y en el art. 15 de la Directiva. La LCA establece un plazo de preaviso de un mes por cada año de vigencia del contrato con un máximo de seis meses. En este punto conviene recordar, a mí juicio una cuestión muy importante en relación al preaviso. La parte que quiera dar por terminado el

contrato no tiene que alegar ninguna causa para desistir de dicho contrato, lo que si se tiene que dar es que el preaviso sea por escrito.

Pues dicho esto tenemos que ver si en el presente caso se dan los requisitos que establece la LCA.

Por un lado, el contrato se celebró por una duración de un año prorrogable por otro año si ninguna de las partes comunique otra cosa. En este caso el contrato se ha prorrogado por 8 años. Tanto la LCA²⁸ como la Directiva²⁹ establecen que se serán transformados en contratos de duración indefinida los contratos de agencia por tiempo determinado que continúen siendo ejecutados por ambas partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, en este caso un año. Es una conversión *ope legis*³⁰ y para que tenga lugar esta conversión de contrato con duración determinada a contrato indefinido ambas partes, y no solo una de ellas, deben llevar a cabo actos concluyentes e inequívocos. No será suficiente que uno de ellos, tanto si el agente o el empresario, lleven a cabo estos actos de *motu proprio*³¹.

Esta prórroga tácita no precisa una manifestación expresa de voluntad, sino que son aquellos actos *facta concludentia o inferred agreements*³² los que confieren el carácter de indefinido al contrato.

Al hacer cálculos de los meses de preaviso observamos que son ocho meses de preaviso, esto es un mes por cada año de duración, pero como la LCA establece un máximo de seis meses, el principal

28 Vid. Art. 24.2 de la LCA.

29 Vid. Art. 14 de la Directiva.

30 Porfirio Carpio, L., "La extinción del contrato de agencia", *Revista de Derecho Mercantil*, parte Estudios, n.º 210/1993, Civitas, Pamplona, 1993 disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/document?docguid=Ie239d100fe4311e28002010000000000&srguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropub-tiponum> Consulta el 10 de mayo de 2023.

31 MOXICA ROMÁN, J. Op.cit 165.

32 Lara González, R., "Las causas de extinción del contrato de agencia", Civitas, Madrid, 1998, p.83.

Construcciones del Norte SA debió de preavisar con un plazo de seis meses.

Por otro lado, y en relación a la exigencia de que se notifique por escrito el profesor Moxica Roman³³ declara que esta exigencia es de carácter imperativo y sin posibilidad de acreditación por otro medio. Se trata de una notificación de carácter recíproco, es decir que la otra parte debe tener conocimiento de dicha notificación, con ello ya despliega su eficacia, sin necesidad de que tal declaración sea aceptada por el destinatario; mientras el preaviso no llegue al destinatario el desistimiento unilateral carece de eficacia por lo que el contrato continuará en vigor con todas sus consecuencias.

En este asunto el principal Construcciones del Norte SA no solo no ha preavisado con seis meses de antelación sino que se ha limitado a enviar un correo electrónico escueto sin justificar la decisión unilateral de resolver el contrato que celebró con el agente Materiales de Construcción SL y sin saber si el agente ha recibido y leído dicho mensaje o no.

En relación a la falta de preaviso, para Fernando Martínez Sanz³⁴ “en principio, desde un punto de vista dogmático, lo más correcto probablemente sería entender que la falta de preaviso en la denuncia constituye un claro incumplimiento, que dará derecho a reclamar la correspondiente indemnización por daños y perjuicios, y la posibilidad de denunciar de manera inmediata el contrato.”

En este punto cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿Que constituiría el daño? Conforme al profesor Fernando Martínez Sanz³⁵ “La indemnización abarcará tanto el daño emergente (si es que es puede probarse que la omisión del preaviso le causa alguno) como el

33 MOXICA ROMÁN, J. Op.cit 171.

34 MARTÍNEZ SANZ, F., *“Formalización del contrato” en Comentario a la ley sobre contrato de agencia*, MARTINEZ SANZ, F., MONTEAGUDO M. Y PALAU RAMIREZ, F., Madrid, Civitas, 2000, pags. 420-421.

35 MARTÍNEZ SANZ, F., pag. 423.

lucro cesante. En el caso del agente, este último es relativamente sencillo de calcular, pues equivaldrá a lo que le hubiera correspondido percibir en concepto de comisiones durante el plazo de preaviso que se respetó”, que en el presente caso es de 6 meses.

En relación a la pregunta sobre la procedencia de alguna indemnización por la falta de preaviso hay que empezar diciendo que la LCA³⁶ no establece ninguna indemnización por la falta de preaviso pero en su art. 29 recoge la posibilidad de una indemnización cuando el empresario que denuncie unilateralmente el contrato de agencia de duración indefinida, vendrá obligado a indemnizar los daños y perjuicio que la extinción anticipada haya causado al agente.

El legislador ha establecido esta indemnización como una compensación por los gastos e inversiones no amortizados llevados a cabo por el agente impuestos por el principal³⁷. En la misma línea la profesora Aparicio González³⁸ proclama que esta indemnización se configura como una compensación del principal al agente por gastos no amortizados.

A continuación vamos una serie de requisitos y en caso de que se den dichos requisitos, nuestro cliente tendrá derecho a la indemnización objeto de estudio.

En primer lugar debe haber una denuncia unilateral por parte del principal, este requisito se da ya que ha sido el principal Construcciones del Norte SA quien ha mandado un correo electrónico indicando que la relación contractual que había mantenido dejaba de existir.

36 Vid art. 25 de la LCA.

37 MARTÍNEZ SANZ, F., *“La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión”*, Civitas, Madrid, 1995, p.263.

38 APARICIO GONZÁLEZ, M.^a L., “Los contratos de distribución comercial” en *Curso de Derecho Mercantil II*, Uría R. y Menéndez A. (Directores), Thomson Civitas, Madrid, 2007, pp. 177.

En segundo lugar, el contrato debe ser un contrato indefinido. En párrafos anteriores ya nos hemos referido al carácter indefinido del contrato del presente asunto. El TS no se ha pronunciado sobre la conversión de contrato de duración determinada a contrato indefinido pero sí que se han pronunciado varias AP como la Sección 2ª de León en sentencia de 4 de enero de 2019³⁹. En este litigio las partes formalizaron un contrato con una duración de un año y la cláusula séptima de dicho contrato establecía que el contrato se pacta por un año y será prorrogado por otro año más, de no comunicarse lo contrario. La parte demandante entendía que la prórroga tácita e indefinida por periodos anuales convertía al contrato en indefinido y la demandada entendía que las prórrogas del contrato tienen tiempo cierto y finito.

La Sala, para dar respuesta al problema estableció lo siguiente: *Ciertamente, la cuestión resulta controvertida y no halla respuesta pacífica en las sentencias de las diversas Audiencias Provinciales, sin embargo estimamos, como ya dijimos en anterior Sentencia de 26 de febrero de 2018, que el contrato sometido a cláusula de prórroga tácita, como es el caso, se aproxima más a un contrato indefinido de agencia que a un contrato de duración determinada (en este mismo sentido, SAP de Asturias, sección 1, de 19 de junio de 2002, y SAP de Barcelona, sección 1 de 2 de febrero de 2004 y las que en ella se citan,)...*

Conforme al abogado Luís Huerta Pérez⁴⁰ puede decirse que si el contrato no era indefinido, guardaba con esa clase de relaciones una gran semejanza en cuanto que para su extinción precisaba una

39 Sentencia de Audiencia Provincial de León, Sección 2a, de 04 de enero de 2019, ECLI:ES:APLE:2019:1

40 HUERTA PÉREZ, L., Es exigible el preaviso contenido en el artículo 25 de la Ley del Contrato de Agencia en los supuestos de contratos de tiempo cierto pero con prórroga tácita, <https://www.buadeslegal.com/articulo-25-ley-del-contrato-de-agencia-en-contratos-con-prorroga-tacita/> Consulta el 12 de mayo de 2023.

declaración de voluntad de uno de los contratantes, lo mismo que el art. 25 de la LCA exige para los contratos de duración indefinida.

En tercer lugar debe de haber unos gastos realizados por el agente a petición del principal. Este asunto el agente Materiales de Construcción SL ha llevado a cabo gastos para la consecución de las operaciones realizadas en nombre del principal Construcciones del Norte SA, gastos amortizables como instalaciones, compra de locales, maquinaria que debido a la falta de preaviso no han podido ser amortizados por el agente.

Conforme a Fernando Martínez sanz⁴¹ “En relación al contenido de los <<gastos>> podrían incluirse en el concepto no sólo las inversiones realizadas por expresa indicación del empresario, sino, en general, todas aquellas emprendidas por el agente para dar cumplimiento a su obligación de promover la venta de los productos, y que hayan sido exigidas, sugeridas, o simplemente aprobadas por el empresario. Probablemente lo correcto sea entender que los gastos realizados en desarrollo de las prestaciones <<típicas>> del agente (promoción de actos y operaciones de comercio) han de ser soportados, como regla general, únicamente por el agente. Los gastos <<atípicos>> (*v.gr.*, inversión en un almacén dotado de instalaciones especiales exigidas por las peculiares características de las mercancías del empresario principal) son el objetivo prioritario del art. 29 LCA,... Ahora bien, se trata, en todo caso, de gastos susceptibles de ser amortizados (inmovilizado), por lo que han de entenderse excluidos los gastos corrientes, de personal etc. ”.

También pueden tener lugar daños al no finalizar las operaciones en curso. Asimismo el hecho de que el principal no hay preavisado puede afectar al agente en la reordenación de su actividad.

41 MARTÍNEZ SANZ, F., Op. Cit., pag. 494.

Para Luis Felipe Ragel Sánchez⁴² “El agente deberá realizar gastos importantes (despido de personal, readaptación del local o depósito). Pero, aunque no realice esos gastos, el agente se verá perjudicado económicamente por la brusca interrupción del contrato, mientras encuentra una ocupación que sustituya a la anterior. El perjuicio dimana de la drástica ruptura, pues el agente dejará de obtener, durante algún tiempo, los ingresos que percibía anteriormente. Deberá, además, realizar desembolsos para readaptar su actividad, en mayor o menor medida”.

En relación a si el agente Materiales de Construcción SL tiene derecho a indemnización, el TS establece que la falta de preaviso no deriva necesariamente un daño. La STS de 19 de julio de 2012⁴³ fijó jurisprudencia al respecto y en su fallo tercero estableció lo siguiente:

Fijamos como doctrina jurisprudencial que de la resolución unilateral sin preaviso de los contratos de agencia no deriva necesariamente daño y, en su caso este no tiene porqué coincidir con el promedio de remuneraciones percibidas por el agente durante el período de tiempo cubierto por el preaviso.

Aunque el TS haya establecido la jurisprudencia anterior no evita que el Alto Tribunal venga considerando el preaviso como requisito de la buena fe contractual y así lo ha establecido en su sentencia de 17 de enero de 2019⁴⁴ al proclamar que:

Un ejercicio de la facultad resolutoria de una forma sorpresiva o inopinada, sin margen de reacción en forma de un prudente preaviso, puede ser valorado como un ejercicio

42 RAGEL SÁNCHEZ, L. F., “La denuncia unilateral sin justa causa en el contrato de agencia por tiempo indeterminado”, Anuario de Derecho Civil, Vol. 38, 1985.

43 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 19 de julio de 2012, ECLI:ES:TS:2012:5289.

44 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 17 de enero de 2019, ECLI:ES:TS:2019:59.

abusivo de derecho, o constitutiva de una conducta desleal o de mala fe en el ejercicio de los derechos, que si bien no obsta a la extinción a la extinción del vínculo, sí debe dar lugar a una indemnización cuando ocasione daños y perjuicios.

En relación a la cuantía de la indemnización conforme al profesor Moxica⁴⁵ habría que incluir en dicha indemnización los gastos desembolsados que no estén amortizados y por la diferencia existente entre el precio de adquisición y el importe de la amortización efectuada. La Ley establece un amplio criterio para los juzgados y tribunales a la hora de fijar la cuantía de la indemnización.

En relación a la prescripción de la acción, esta será objeto de estudio en el siguiente apartado.

45 MOXICA ROMÁN, J. Op.cit 212.

4.4 Indemnización por clientela. Prescripción de las acciones. Juzgado competente para conocer del presente asunto.

4.1 Indemnización por clientela

En relación con la indemnización por clientela, la LCA⁴⁶ proclama que el contrato de agencia, ya sea por tiempo determinado o indefinido, que se extinga dará derecho al agente a una indemnización siempre y cuando hubiese aportado nuevos clientes o incrementado las operaciones con los existentes.

Para que tenga lugar esta indemnización se tienen que cumplir tres requisitos o presupuestos⁴⁷:

1. Que se haya extinguido el contrato, tanto si es de duración determinada como si es indefinido.
2. Que el agente haya aportado nuevo clientes o incrementado las operaciones con los clientes preexistentes.
3. Que la actividad de promoción llevado a cabo sobre la clientela del principal vaya a continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario.

El requisito de aportación de nuevos clientes se cumple cuando por la mediación del agente se captan para el empresario clientes que, aunque ya existían en el mercado, no operaban con el principal. También se cumple este requisito cuando los clientes mantuvieron en el pasado una relación con el empresario y dejaron de relacionarse con él y por la intervención del agente han vuelto a tener relaciones comerciales gracias a este. En relación al incremento de operaciones con los clientes preexistentes, el aumento debe ser sensible. Aquí el problema es determinar que es sensible.

46 Vid. Art. 28

47 JIMÉNEZ MANCHA, JUAN C., "Indemnizaciones derivadas de la resolución del contrato de agencia: Análisis jurisprudencial y crítico", rev. Derecho Privado, n.º 88, junio/2004, Madrid, pág. 787.

Conforme al profesor Casado Román⁴⁸ la indemnización tiene como una finalidad compensatoria porque una vez extinguido el contrato, los clientes captados por el agente continuarán con el empresario.

Aunque el art. 28 de la LCA habla de indemnización más bien habría que hablar de compensación⁴⁹, ya que en el ordenamiento jurídico español el concepto de indemnización va unido a un incumplimiento contractual. También el TJUE en sentencia de 23 de marzo de 2023⁵⁰ habla de compensación al declarar que *el art. 17 de la Directiva 86/653 impone a los Estados miembros la obligación de instituir un mecanismo de compensación al agente comercial.*

En la indemnización por clientela hay dos cuestiones que suscitan problemas, de un lado lo referente al cálculo de la indemnización y del otro lo relativo a la prueba.

En relación a la cuantificación de la indemnización, el art. 28 de la LCA establece que la indemnización no podrá exceder del importe medio anual de las retribuciones obtenidas por el agente.

El TJUE⁵¹ ha marcado las pautas a la hora de calcular la cuantía que correspondería al agente, a modo de resumen básicamente establece que hay tres fases. La primera consiste en calcular las ventajas que obtiene el empresario de las operaciones con los clientes aportados por el agente. En segundo lugar que el importe obtenido sea equitativo y en finalmente que el importe resultante debe someterse al límite máximo previsto por el legislador.

48 CASADO ROMÁN, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, Actualidad civil, nº9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Wolters Kluwer, Madrid, 2017.

49 MOXICA ROMÁN op.cit p. 187.

50 Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Tercera, de 23 de marzo de 2023, asunto C-574/21 (DO C 173 de 15.5.2023, p. 6/6).

51 Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, de 3 de diciembre de 2015, asunto C-338/14, ECLI:EU:C:2015:795.

El TS en un principio⁵² siguió en sistema fijado por el TJUE y permitió reducir la cuantía de la indemnización sin que el importe de esta sea el máximo al que tenga derecho el agente. Pero en el año 2015⁵³ se desmarcó del sistema del Alto Tribunal europeo y volvió a tener en cuenta la cuantía máxima.

En relación a la prueba corresponde al agente probar tanto la aportación de nuevos clientes como el incremento de las operaciones con los clientes preexistentes por aplicación del del art. 217.2 de la LEC. Así lo ha establecido el TS⁵⁴ en su sentencia de 04 de enero de 2010, considerando la acreditación como indispensable y un elemento inexcusable.

Tanto la Directiva europea como el sistema francés y el alemán establecen un sistema en el cual se debe optar por una u otra indemnización. El legislador español se desmarca de la Directiva europea y establece el agente tiene derecho a las dos indemnizaciones.

A la pregunta del agente Materiales de Construcción SL habría que contestar diciendo que tiene derecho a ambas indemnizaciones, es decir tanto a la indemnización por clientela como la indemnización de daños y perjuicios. En este sentido hay que decir que el agente ha llevado a cabo una lista, del aumento de ventas con los preexistentes y la consecución de nuevos, a partir de la lista de clientes que le remitió el principal a la hora de formalizar el contrato.

52 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 31 de mayo de 2012, ECLI:ES:TS:2012:3799.

53 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 3 de junio de 2015, ECLI:ES:TS:2015:3184.

54 Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 04 de enero de 2010, ECLI:ES:TS:2010:39.

4.2 Prescripción de las acciones

En relación a la prescripción de ambas acciones, hay que decir que la LCA⁵⁵ establece un plazo de prescripción de un año a contar desde la extinción del contrato. Es un plazo de prescripción y no de caducidad por lo que no puede ser apreciado oficio por el juzgado por lo que tendrá que ser el principal quien alegue dicha prescripción⁵⁶.

El art. 1973 del CC recoge los medios de prescripción de las acciones, estos medios son:

1. El ejercicio de la acción ante los Tribunales
2. Por reclamación extrajudicial del acreedor.
3. Por cualquier acto de reconocimiento de la deuda por el deudor.

En este asunto objeto de estudio, el principal comunica la extinción del contrato el 4 de febrero de 2022 y estamos en mayo de 2023, es decir ha transcurrido más de un año por lo que conforme al art. 30 las acciones están prescritas pero el agente nos indica que en diciembre de 2022 realizó una llamada telefónica al principal para reclamarle las dos indemnización por lo que nos pregunta si se ha interrumpido la prescripción o no. En este punto hay que decir que no, que una llamada telefónica no interrumpe la prescripción de las acciones ya que la llamada no acredita ni el contenido de la conversación ni si el deudor, en este caso el principal, ha sido el destinatario de la misma.

4.3 Juzgado competente para conocer del presente asunto

Como respuesta a nuestro cliente a la pregunta de ¿cual es el juzgado competente para conocer de este asunto? Debemos decir que la LCA en este aspecto es bien clara, la competencia para el conocimiento del presente asunto son los juzgados de Valladolid, es

55 Vid art. 30

56 MOXICA ROMÁN Op. Cit p. 222

decir el juzgado del domicilio del agente Materiales de Construcción SL aunque se haya pactado en el contrato en Lugo, domicilio del principal Construcciones del Norte SA, ya que el pacto es nulo conforme a la Disposición Adicional de la LCA.

Para Fernando Martínez Sanz⁵⁷ la LCA “Destina su Disposición Adicional a regular la competencia territorial. Y lo hace con un criterio rígido, al adjudicar al Juez del domicilio del agente el conocimiento de cuantas acciones pudieran derivarse del contrato de agencia. Se prohíbe con ello la sumisión expresa, derogando lo que normalmente aparecen como normas de carácter dispositivo, a saber: las que regulan la competencia territorial (arts. 56 y 57 LEC). Se declara de forma expresa la nulidad de cualquier pacto que pudiera desvirtuar la regla establecida”.

57 MARTÍNEZ SANZ, F., Op. Cit., pag. 494.

5. CONCLUSIONES

Para dar conclusión al presente dictamen y tras el análisis expuesto en las páginas anteriores, fundamentado tanto jurisprudencial como doctrinalmente, procedo realizar las siguientes conclusiones:

1. En primer lugar hay que destacar que un contrato de agencia puede no ser formalizado por escrito, es una previsión legal que ha sido apoyada por la jurisprudencia.
2. La LCA no recoge un plazo expreso para reclamar las facturas y las remuneraciones debidas, hay una remisión al C Com y a su vez ese remite al CC. Tanto la doctrina como la jurisprudencia han entendido que el plazo de prescripción de esta acción es de tres años.
3. En relación al preaviso, ante la falta de este no nace automáticamente el derecho a la indemnización por dicha falta. Hay que ver caso por caso porque es una cuestión controvertida. En el presente caso como se ha visto, el cliente tiene derecho al haber cometido inversiones, que ante la falta de preaviso, no han sido amortizadas como puede ser la compra de maquinaria, instalaciones, etc.
4. Como se ha visto, para tener derecho a indemnización por clientela hay que cumplir una serie de requisitos y de cumplirse hay derecho a dicha indemnización. El problema radica en la prueba del incremento o aportación de nuevos clientes. En el presente caso, tras el perfeccionamiento del contrato el contrato, el principal remitió una lista de clientes existentes al agente. Por su parte el agente, al recibir el correo por parte del principal de no continuar la relación contractual,

aquel confeccionó una lista en la que se puede observar que además de aumentar las ventas con la clientela preexistente, consiguió nuevos clientes. La manera de probar dicho aumento con la clientela preexistente y la consecución de nuevos clientes es a través de las facturas que emitió el agente a los clientes.

5. Y por último hay que decir que siempre es competente el juez del domicilio del agente, siendo nulo cualquier pacto contrario.

A modo de resumen y para dar por finalizado el presente estudio, desde un punto de vista jurídico y en atención a las cuestiones planteadas por el agente Materiales de Construcción SL hay que decir que no hay posibilidad alguna de que prospere la interposición de la demanda para reclamar al principal Construcciones del Norte SA tanto las facturas y remuneraciones del primer año como las indemnizaciones.

6. BIBLIOGRAFÍA, LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA.

6.1 Bibliografía

ALONSO SOTO, R., “Los contratos de colaboración” en *Lecciones de Derecho mercantil*, MENÉNDEZ A. y ROJO Á. (Directores), Pamplona, Aranzadi, 2021.

APARICIO GONZÁLEZ, M.^a L., “Los contratos de distribución comercial” en *Curso de Derecho Mercantil II*, Uría R. y Menéndez A. (Directores), Madrid, Thomson Civitas, 2006.

ARROYO APARICIO A. “*Contrato de agencia: principios y análisis*”, Navarra, Aranzadi, 2019.

CASADO ROMÁN, J., La indemnización por clientela en el contrato de agencia, Actualidad civil, nº9, Sección de Derecho de los contratos / A fondo, Madrid, Wolkers Kluwer, 2017.

HUERTA PÉREZ, L., Es exigible el preaviso contenido en el artículo 25 de la Ley del Contrato de Agencia en los supuestos de contratos de tiempo cierto pero con prórroga tácita, <https://www.buadeslegal.com/articulo-25-ley-del-contrato-de-agencia-en-contratos-con-prorroga-tacita/> Consulta el 12 de mayo de 2023.

JIMÉNEZ MANCHA, JUAN C., “*Indemnizaciones derivadas de la resolución del contrato de agencia: Análisis jurisprudencial y crítico*”, rev. Derecho Privado, n.º 88, junio/2004, Madrid.

LARA GONZÁLEZ, R., “*Las causas de extinción del contrato de agencia*”, Madrid, Civitas, 1998.

LARA GONZALEZ, R., El plazo de prescripción de las acciones del agente, <https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-mercantil/societario/el-plazo-de-prescripcion-de-las-acciones-del-agente-2012-05-10/> Consulta el de 05 de mayo de 2023.

MARTÍNEZ SANZ, F., *“La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión”*, Madrid, Civitas.

MONTEAGUDO, M., *“Formalización del contrato” en Comentario a la ley sobre contrato de agencia*, MARTINEZ SANZ, F., MONTEAGUDO M. Y PALAU RAMIREZ F., Madrid, Civitas, 2000.

MOXICA ROMÁN, J., *“La ley del contrato de agencia. Análisis de Doctrina y Jurisprudencia. Formularios”*, Navarra, Aranzadi, 2000.

POMARES ABOGADOS, La necesidad de documentar la relación contractual empresa-agente comercial <https://pomaresabogados.com/la-necesidad-de-documentar-la-relacion-contractual-empresa-agente-comercial-2-2/> Consulta el 03 de mayo de 2023.

PORFIRIO CARPIO, L., *“La extinción del contrato de agencia”*, *Revista de Derecho Mercantil*, parte Estudios, n.º 210/1993, Civitas, Pamplona, 1993, disponible en <http://aranzadi.aranzadidigital.es/maf/app/documentdocguid=Ie239d100fe4311e2800201000000000&srguid=i0ad82d9a00000162048f9c84dccc0680&src=withinResuts&spos=3&epos=3&displayid=&publicacion=&clasificacionMagazines=&fechacomun=&numeropublication> Consulta el 10 de mayo de 2023.

RZS ABOGADOS, El contrato en la relación de agencia comercial, <https://www.rzs.es/el-contrato-en-la-relacion-de-agencia-comercial/> Consulta el 03 de mayo de 2023.

6.2 Legislación

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

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.

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.

Real Decreto 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 aquellas.

Real Decreto 330/1999, de 26 de febrero, por el que se establece el certificado de profesionalidad de la ocupación de agente comercial.

6.3 Jurisprudencia

Sentencia de Audiencia Provincial de León, Sección 2a, de 04 de enero de 2019, ECLI:ES:APLE:2019:1

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 25 de mayo de 2009, ECLI:ES:TS:2009:899

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 29 de junio de 2011, ECLI:ES:TS:2011:4230

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 19 de julio de 2012, ECLI:ES:TS:2012:5289

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 17 de enero de 2019, ECLI:ES:TS:2019:59

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 31 de mayo de 2012, ECLI:ES:TS:2012:3799

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 3 de junio de 2015, ECLI:ES:TS:2015:3184

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, Sección 1a, de 04 de enero de 2010, ECLI:ES:TS:2010:39

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Tercera, de 23 de marzo de 2023, asunto C-574/21 (DO C 173 de 15.5.2023).

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, de 3 de diciembre de 2015, asunto C-338/14, ECLI:EU:C:2015:795