

EL CONTRATO DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL: DIFERENCIAS Y MODELOS

Los contratos de agencia y distribución son una de las herramientas más utilizadas por las empresas exportadoras en el proceso de internacionalización para establecer una red comercial en aquellos países o mercados en los que están interesados. En el ámbito del comercio internacional las empresas suelen necesitar invariablemente de la colaboración de terceros para poder establecerse con efectividad y sin un alto coste en los mercados exteriores.

La forma más habitual para establecer dicha colaboración es la realización de contratos internacionales de agencia y/o distribución con agentes/distribuidores locales que conozcan el mercado de primera mano y gocen *in situ* de un amplio abanico de contactos.

En este artículo, a partir de la definición del concepto del contrato de agencia y el contrato de distribución, se analizan las principales diferencias entre ambos, así como los modelos existentes que utilizan más habitualmente las empresas exportadoras con estos tipos de intermediarios del comercio internacional.

CONCEPTO DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

El [Contrato de Agencia Internacional](#) es un contrato en virtud del cual 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.

Por otro lado, el [Contrato de Distribución Internacional](#) es un contrato en virtud del cual una de las partes (distribuidor) se obliga adquirir de la otra (distribuido, fabricante o productor) mercaderías que este fabrica para colocarlas masivamente en un mercado geográfico definido por cuenta y riesgo propios, a cambio de un descuento sobre el precio de las mercaderías (margen de reventa) y también ventajas para abonarlas (plazos, financiación, etc.).

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS CONTRATOS DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN

A continuación se identifican y describen brevemente las principales diferencias entre ambos tipos de contratos desde la perspectiva de la empresa exportadora.

Independencia y control de los clientes

En el Contrato de Agencia, el agente, pese a ser un intermediario independiente, cumple funciones de venta por cuenta ajena, no realizando compras en firme y teniendo una capacidad de auto-organización limitada. En este sentido, cuando el principal quiera ejercer un control total sobre la clientela y sobre los bienes objeto de compraventa antes de que estos lleguen al comprador final, la mejor alternativa es la suscripción de un contrato de agencia.

En el Contrato de Distribución, el distribuidor actúa como un intermediario independiente respecto del exportador, actuando en nombre propio y como comprador final a todos los efectos. Su autonomía se manifiesta en la fase final de distribución de las mercancías a los clientes, ya que se produce una efectiva reventa de los productos que proceden y suministra el principal.

Asunción de riesgos

En el Contrato de Agencia, el agente no asume los riesgos de las operaciones en las que participa, las cuales son soportados por el exportador (salvo pacto expreso en contrario – muy poco habitual) percibiendo el agente el precio convenido por su actividad de gestión.

En el Contrato de distribución, el distribuidor siempre opera en su nombre y por cuenta propia, asumiendo para sí los riesgos de las operaciones comerciales que realiza con los clientes, ya que actúa con capital propio e independencia negocial.

Remuneración del agente/distribuidor

En el Contrato de Agencia, la remuneración del agente consistirá normalmente en una comisión, una cantidad fija o en una combinación de los dos sistemas anteriores. Normalmente dicha comisión se fija como un porcentaje sobre las ventas realizadas y efectivamente cobradas.

En el Contrato de Distribución, el distribuidor compra y revende los productos a terceros en nombre y por cuenta propia, siendo su remuneración el sobreprecio por el que revende dichos productos, es decir el margen comercial que fija entre el precio al que ha comprado el producto al exportador y el precio al que lo revende a sus clientes.

Propiedad de los bienes que se comercializan

En el Contrato de Agencia, el agente actúa en nombre y cuenta del principal (exportador), correspondiendo a este último la propiedad de los bienes que se comercializan hasta que se produzca la venta de los mismos a terceros.

En el Contrato de Distribución, el distribuidor opera en su propio nombre, siendo dueño exclusivo de la mercancía que revende a terceros. En la Unión Europea, de acuerdo a la normativa sobre competencia el exportador no puede imponer los precios de venta al detalle a los que se venden los productos a través de la red de distribución del distribuidor.

Regulación legal

El Contrato de Agencia se encuentra regulado a nivel europeo a través de la Directiva 86/653/CEE, relativa a la coordinación de los derechos en los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. A nivel interno, el contrato de agencia se encuentra regulado en la Ley 12/1992, sobre Contrato de Agencia, que establece las obligaciones y responsabilidades aplicables a ambas partes en este tipo de contratos.

Por otro lado, el Contrato de Distribución sigue siendo actualmente un contrato atípico, al no existir cuerpo legal que regule esta figura. En este sentido, se podría decir que lo acordado por las partes en un contrato de distribución cobra una especial importancia debido a la atipicidad de esta figura contractual, ya que las partes tienen libertad para establecer el régimen de obligaciones y responsabilidades que les resulte aplicable.

Resolución por incumplimiento

Por regla general, tanto el contrato de agencia como el contrato de distribución se pueden resolver por incumplimiento, total o parcial, de cualquiera de las obligaciones previstas en el mismo, sin perjuicio de las posibles indemnizaciones a las que hubiera lugar como consecuencia de dichos incumplimientos.

No obstante, se requiere un incumplimiento grave del contrato para que la parte no incumplidora pueda resolverlo. Ello implicará una conducta que, de un modo claro origine tal incumplimiento (por ejemplo, la prolongada inactividad o pasividad del agente o distribuidor frente a los requerimientos de la otra parte). Además, quien ejercite la acción de incumplimiento deberá no haber incumplido a su vez sus propias obligaciones (salvo si ello ocurriera como consecuencia del incumplimiento anterior de la contraparte).

Indemnizaciones

Sin perjuicio de las indemnizaciones que surjan por incumplimientos del contrato, la indemnización o compensación al agente o distribuidor puede incluir, según los casos, tres conceptos principales distintos:

- **Indemnización por clientela**

En los **Contratos de Agencia** la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia prevé para cuando se produzca la extinción de un contrato de agencia la llamada

“indemnización por clientela”. Este tipo de indemnización no opera de forma automática, sino que es necesario que el agente pruebe que se dan las circunstancias establecidas en la Ley de Agencia, que son: a) haber aportado el agente nuevos clientes al empresario o haber incrementado el volumen de las operaciones preexistentes; b) si la actividad anterior del agente puede seguir produciendo ventajas sustanciales al empresario; y c) si resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda y, en general, por las circunstancias que concurran en cada supuesto.

Será facultad discrecional del juez fijar el importe de esta indemnización, siempre que cuando dicho importe se encuentre dentro del marco establecido en la Ley de Agencia, esto es, el importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o durante el período de duración del contrato, si este fuese inferior, que a su vez es un criterio establecido en la normativa de la UE.

En los **Contratos de Distribución** la jurisprudencia española ha reconocido que el distribuidor también tiene derecho a la compensación por clientela, en base al principio de evitar un enriquecimiento injusto del principal por el aprovechamiento de la clientela creada por el distribuidor, aplicando analógicamente la Ley de Agencia. Adicionalmente, la Ley 2/2011 añadió una disposición adicional primera a la Ley de Agencia que, entre otras cuestiones, extendió expresamente esta indemnización a los contratos de distribución de vehículos automóviles e industriales.

- **Indemnización por inversiones**

Es un tipo de indemnización aplicable a ambos tipos de contrato. En el caso de contratos de agencia, conforme a la Ley de Agencia, el agente puede solicitar una indemnización ante una eventual terminación unilateral de su contrato por parte del contratante sin justa causa, por los daños y perjuicios directos derivados del hecho de que la extinción anticipada haya impedido al agente amortizar los gastos e inversiones realizadas para la ejecución del contrato.

Dependerá de los tribunales apreciar en cada caso si existe una causa justa para la resolución del contrato por incumplimiento. A título de ejemplo, a continuación se exponen dos de los casos más frecuentes de justa causa de resolución:

1. Situaciones en las que el agente/distribuidor incurre en morosidad o impago en relación a las cantidades que adeuda al principal.
2. No obtención de los resultados de ventas pactados. Lo relevante a la hora de aceptar este motivo como causa de resolución es que tales resultados no sean inalcanzables.

Finalmente, es preciso señalar que la jurisprudencia ha admitido que, en principio, no se genera ninguna indemnización a favor del agente/distribuidor en los casos de resolución unilateral del contrato por parte del principal si existe justa causa para que este extinga el contrato.

MODELOS DE CONTRATOS DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN

En cuanto a los modelos de contratos más utilizados en el comercio internacional para este tipo de intermediarios cabe mencionar lo siguiente:

Contratos de Agencia

- Cuando ambas partes (Exportador y Agente) pertenecen a la Unión Europea lo más habitual es utilizar el [Contrato de Agencia Comercial Internacional](#) basado en el modelo elaborado por la Cámara de Comercio Internacional, que se puede obtener en varios idiomas: español, inglés, francés, etc.
- En Estados Unidos y los países de América Latina, para regular la relación entre el exportador y el agente, es más habitual utilizar un [Contrato de Representación Comercial Internacional](#) que si bien regula en menor medida la relación entre las Partes, otorga la posibilidad al Representante de concluir (es decir, firmar) operaciones en nombre del exportador con los potenciales clientes, si bien el Representante, no asume riesgos ni responsabilidades.
- En operaciones de cierto volumen, que sólo se van a producir una vez, es decir, no va a haber una relación continuada entre el exportador y el Agente, es habitual utilizar un modelo de [Contrato de Intermediación Comercial Internacional](#).
- Finalmente, cuando los exportadores no quieren formalizar en exceso su relación con un Agente Comercial en un mercado internacional es habitual utilizar el [Contrato de Comisión Mercantil Internacional](#) en el que sólo se regulan los aspectos más importantes de la relación entre ambas partes.

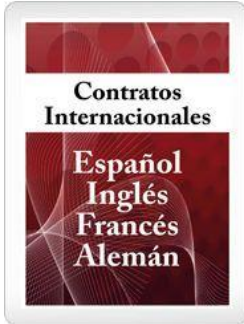
Contratos de Distribución

Como se ha mencionado anteriormente el contrato de distribución no está sometido a ninguna legislación supranacional por lo que las partes pueden hacer los pactos que consideren oportunos. No obstante, al igual que sucede con el Contrato de Agencia, en el comercio internacional el modelo de [Contrato de Distribución Internacional](#) más utilizado es el basado en el modelo de la Cámara de Comercio Internacional que se puede obtener en varios idiomas.

No obstante hay algunos países anglosajones como Estados Unidos que se utilizan distintos modelos de contratos de distribución dependiendo de la relación de exclusividad entre el



fabricante y el distribuidor, como, por ejemplo, el [Contrato de Distribuidor Autorizado](#) o el Contrato de [Distribuidor Exclusivo](#).



Para obtener modelos de Contratos Internacionales en varios idiomas clic en:



[MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES](#)

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología
- Contrato Internacional de Licencia de Marca
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Agente de Compras Internacional
- Contrato de Servicios Logísticos
- Contrato de Exportación
- Contrato de Confidencialidad
- Contrato de Trabajo para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack 10 Contratos en Español**
- **Pack Todos los Contratos en Español**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN INGLÉS

- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract
- International Technology Transfer Agreement
- International Trademark License Agreement
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Buying Agent Contract
- Logistics Services Contract
- Export Contract
- Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack 10 Contracts in English**
- **Pack All Contracts in English**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN FRANCÉS

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat de Confidentialité
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Absichserklärung Internationalen Vertriebsvertrag
- Absichserklärung Joint Venture
- **Pack Alle Verträge in Deutscher**

