



1ch CONGRESO NACIONAL DESPACHOS BK ETL GLOBAL

RIOJA FORUM
9 Y 10 DE SEPTIEMBRE

AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL
Por Javier Pérez Itarte



INTRODUCCIÓN

AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN COMERCIAL



INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

¿Por qué surgen estas figuras?

¿QUÉ ES UN AGENTE COMERCIAL?

- Normativa Aplicable Ley 12/1992 de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.
- Definición Art. 1 de dicha Ley.

¿QUÉ ES UN DISTRIBUIDOR COMERCIAL?

- Normativa Aplicable No hay Ley específica; concepto desarrollado por los Tribunales.
- Definición Contrato atípico, basado en la voluntad de las partes que integra una obligación de compra, promoción y venta de productos.
- Distribución intensiva Vs Distribución selectiva.



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

¿CUALES SON LAS PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE AMBAS FIGURAS?

- DERECHO IMPERATIVO EN LA REGULACIÓN DE LA AGENCIA COMERCIAL.
- RIESGO Y VENTURA EN LAS OPERACIONES.
- COMISIÓN VS MARGEN DE DISTRIBUIDOR.
- DIFERENCIAS ENTRE MERCADOS INTERNACIONALES PROTECCIONISMOS.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES SIMILITUDES ENTRE LA AGENCIA Y LA DISTRIBUCIÓN?

- RELACIONES DURADERAS.
- DESIGNACIÓN DE UN ÁREA GEOGRÁFICA GEOGRÁFICA.
- POSIBLE EXCLUSIVIDAD.
- OBJETIVOS MÍNIMOS DE VENTA.
- OBLIGACIÓN DE PROMOCIONAR LOS PRODUCTOS.



PRINCIPAL PROBLEMATÍCA ENTRE OPERADORES

- INEXISTENCIA DE CONTRATO ESCRITO ENTRE LAS PARTES.
- APLICACIÓN ANALÓGICA DE LA LEY DEL CONTRATO DE AGENCIA A LA DISTRIBUCIÓN.
- TERMINACIÓN CONTRACTUAL:
 - JUSTIFICADA
 - DISMINUCIÓN DE LAS VENTAS / INCUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS;
 - VENTAS PARALELAS;
 - IMPAGO DE FACTURAS;
 - OTROS INCUMPLIMIENTOS CONTRACTUALES.
 - INJUSTIFICADA
 - INDEMNIZACIONES:
 - PREAVISO;
 - CLIENTELA MARGEN BRUTO VS. MARGEN NETO;
 - DAÑOS Y PERJUICIOS POR INVERSIONES REALIZADAS;
 - RECOMPRA DEL STOCK.
- JURISDICCIÓN APLICABLE EM CASO DE CONFLICTO / IMPORTANCIA DEL INCOTERM APLICABLE.



CONCLUSIONES

- Cada <u>MERCADO INTERNACIONAL</u> tiene particularidades que deben ser tenidas en cuenta a la hora de formalizar una relación comercial de distribución o agencia.
- La distribución implica correr el <u>RIESGO Y VENTURA DE LAS OPERACIONES COMERCIALES</u>, mientras que en la agencia, este riesgo lo asume el proveedor.
- Importancia de regular las relaciones contractuales mediante un <u>CONTRATO ESCRITO</u> que regula las reglas.
- La <u>INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA</u> a favor del agente/distribuidor está vinculada a la entrega de la cartera de clientes y a la ausencia de un pacto de no concurrencia.
- La concesión de una <u>EXCLUSIVIDAD GEOGRÁFICA</u> debe ir vinculada a la consecución de unos <u>OBJETIVOS</u> <u>MÍNIMOS</u>, y a un control de posibles <u>MERCADOS PARALELOS</u>.



DEBATE

MUCHAS GRACIAS A TODOS POR VUESTRA ATENCIÓN



Bilbao – Burgos – Logroño – Miranda de Ebro Oviedo – Salamanca - Vitoria-Gasteiz - Zamora

www.bketl.es