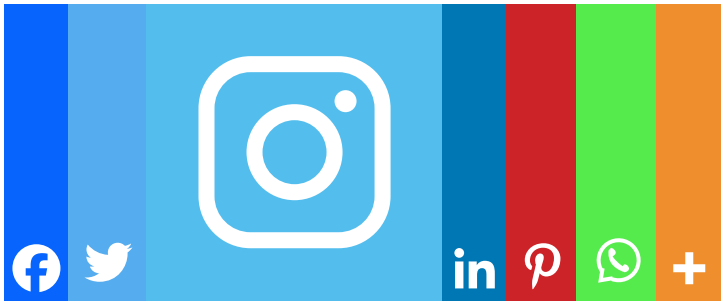
Spread the love



Se plantea una vez más ante el TS la interpretación de la resolución de un contrato de agencia (distribución), y de algunos de los incidentes habidos en su iter que dan lugar a sendos recursos, de casación y extraordinario por infracción procesal por cada una de las partes del indicado contrato. Adelantando que el alto Tribunal desestima ambos, se reseñan algunas de las afirmaciones del fallo de 30.05.2016

- Según el art. 28.1 LCA , «*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 pudiere 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***.
- (Según el apartado 3º del mismo precepto) ***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.***
- *(La Ley) no fija el concreto importe que por dicho concepto deba percibir el agente; sólo establece su máximo, y ha de entenderse que alude al importe total de lo que perciba del empresario como comisión o contraprestación, por*

la promoción o conclusión de los actos u operaciones que le fueron encomendados, lo que implica que ***deba interpretarse que se refiere a remuneraciones brutas, y no netas***

- (Se recuerda la Sentencia de la misma Sala núm. 206/2015, de 3 de junio) determinación del importe máximo de la compensación por clientela (28. 3 LCA) responde a la propia configuración legal que la norma establece en orden al concepto y sistema de remuneración del agente (arts. 11 a 18 LCA)…. **la remuneración queda configurada como una contraprestación a la actividad desarrollada por el agente, esto es, por la promoción y, en su caso, la conclusión de los actos u operaciones** que le fueron encomendados (arts. 1 y 3 de la Directiva y 1, 5 y 9 de la LCA). De ahí, entre otros extremos, que el concepto de remuneración no consista en el beneficio neto obtenido por el agente en el ejercicio de su actividad, sino en la cantidad realmente percibida por la prestación realizada. Del mismo modo que, por aplicación del artículo 18 LCA , en principio, la remuneración **tampoco comprende el reembolso de los gastos que al agente le hubiese originado el ejercicio de su actividad como profesional independiente»**

En relación con el recurso interpuesto por el principal resaltamos del fallo:

- En relación con la valoración de la prueba es función soberana y exclusiva de los juzgadores que conocen en instancia, que no es revisable en el recurso extraordinario, salvo que se conculque el art. 24.1 de la Constitución …., Excepcionalmente, cabrá la revisión cuando en la valoración judicial se aprecie un error patente, ostensible o notorio, cuando se extraigan conclusiones contrarias a la racionalidad, absurdas o que conculquen los más elementales criterios de la lógica…

Sobre el mismo contrato, el Profesor Luis Cazorla (STS 16.03.2016) o (post scriptum, aquí)

Y alguna entrada anterior de DerMerUle, con enlaces a otros blog