

Contrato de agencia y contrato de distribución: indemnización por clientela

Sentencia del Tribunal Supremo 944/2023, de 13 de mayo

ÁREA: L&DR

CONTACTO: Fernando Lanzón

f.lanzon@evergreenlegal.es/676 16 04 36

La indemnización del distribuidor ha de calcularse tomando como referencia sus beneficios netos

Los **antecedentes** del caso son los siguientes:

- Dos sociedades mantenían una relación de colaboración mercantil formalizada en un contrato, denominado Memorando de entendimiento, por medio de la que una de ellas comercializaba en España licencias de software.
- El contrato preveía que la distribuidora comprara las licencias para, después, revenderlas. Por ello, la empresa vendedora le facturaba descontando previamente, en concepto de comisión, el margen comercial.
- La sociedad distribuidora formuló demanda en la que (i) sostenía que la relación jurídica entre las partes constituía un contrato de agencia y (ii) solicitaba el pago de una indemnización calculada conforme a lo previsto en el **art. 28 de la Ley de Contrato de Agencia (“LCA”)**.
- La Audiencia Provincial consideró que no era preciso calificar el contrato como de distribución o de agencia, puesto que la jurisprudencia también admite la indemnización por clientela en los contratos de distribución mediante una aplicación analógica del art. 28 LCA.

La **Sentencia del Tribunal Supremo** resuelve que:

- La calificación como una u otra modalidad de contrato es relevante.
- En el caso en cuestión, aparte de que el contrato utilizaba expresamente el término “distribuidor”, se establecían unas condiciones que iban más allá de la mera promoción comercial, propia del contrato de agencia, puesto que el distribuidor se comprometía a vender, facturar, aplicar los precios mínimos establecidos por el concedente y prestar asistencia post venta a los clientes, lo que encaja en un contrato de distribución comercial.
- El art. 28 LCA es aplicable a los contratos de distribución, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos por dicho precepto; no obstante, el modo de cálculo de la indemnización no es el mismo, porque el distribuidor no percibe una remuneración, sino que su beneficio lo obtiene a través del margen comercial que aplica en la reventa de los productos.
- Por tanto, ha de utilizarse como criterio orientador el art. 28 LCA, pero calculado, en vez de sobre las comisiones percibidas por el agente, sobre los beneficios netos obtenidos por el distribuidor (el porcentaje de beneficio que le queda al distribuidor una vez descontados los gastos y los impuestos, y no sobre el margen comercial, que es la diferencia entre el precio de adquisición de las mercancías al proveedor y el precio de venta al público).

Esta Alerta Informativa ha sido elaborada como un documento de noticias de cambios normativos y/o jurisprudenciales que entendemos que pueden ser de interés para nuestros clientes y terceros en general, por lo que su contenido no debe ser considerado como asesoramiento legal de ningún tipo. Dado su carácter divulgativo, rogamos a nuestros clientes y terceros que no duden en remitir esta Alerta Informativa a otros contactos profesionales y amigos que crean que puedan estar interesados en la materia aquí tratada.

Tampoco duden en contactar con nosotros (f.lanzon@evergreenlegal.es) si desean cualquier tipo de análisis o explicación adicional.