

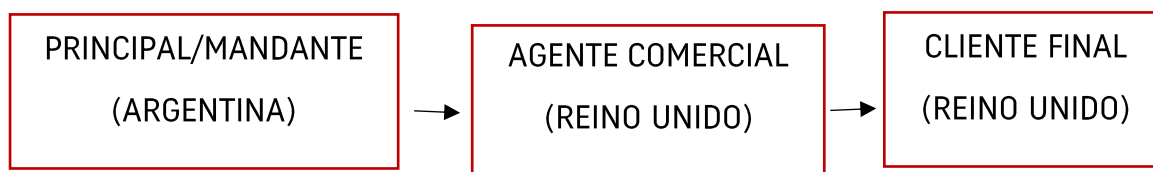
ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ARGENTINAS: REINO UNIDO. AGENTE COMERCIAL.

El mercado exterior y la internacionalización constituyen para las pequeñas y medianas empresas argentinas, una alternativa para su crecimiento y supervivencia en un entorno económico cada vez más competitivo y globalizado.

Existen varias vías a través de las cuales podemos penetrar en el mercado británico. En esta ocasión, vamos a abordar la figura del AGENTE COMERCIAL, siendo el contrato de agencia comercial internacional, una de las modalidades contractuales más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas, que desean iniciar su estrategia de internacionalización.

¿QUÉ ES UN AGENTE COMERCIAL?

Un agente comercial es aquella persona física o jurídica que, en virtud de un contrato de agencia comercial, se obliga frente a otra, denominada mandante o principal, durante un período de tiempo determinado o indefinido y a cambio de una contraprestación económica, a promover actos u operaciones de comercio en nombre del principal, y a concluir las en su nombre si así se hubiera acordado de forma expresa en el contrato.



¿QUÉ REGULACIÓN APLICA A UN CONTRATO CELEBRADO ENTRE LA EMPRESA ARGENTINA Y EL AGENTE COMERCIAL DE REINO UNIDO?

Puesto que el agente comercial desarrolla su actividad en Reino Unido, aplica la ley inglesa¹.

¹ [The Commercial Agents \(Council Directive\) Regulations 1993 \(legislation.gov.uk\)](http://legislation.gov.uk)

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL.

Dentro de la normativa aplicable al contrato, cabe diferenciar dos tipos de normas:

Normas imperativas: son normas que se imponen a la voluntad de las partes, esto es, las partes de común acuerdo no pueden excluirlas del contrato, ya que ello implicaría la invalidez del contrato.

Normas dispositivas: son aquellas cuyo cumplimiento depende de la voluntad manifestada por las partes en el contrato. Las partes pueden optar a incluir o no, determinadas cláusulas de cumplimiento sin que ello afecte a la validez del contrato.

INDEPENDENCIA DEL AGENTE COMERCIAL

El agente debe ser independiente a la estructura del empresario. Se presumirá la independencia del agente si éste puede organizar la actividad y su tiempo con sus propios criterios.

En el caso de que la empresa argentina contratara a un agente dependiente, para que éste desarrollase su actividad en Reino Unido, estaría creando un establecimiento permanente en el país británico, lo cual le generaría obligaciones como el pago del impuesto de sociedades (*corporation tax*) en la hacienda inglesa.²

Obligaciones del AGENTE COMERCIAL

- A) El agente se obliga a la promoción continuada de actos y operaciones de comercio, además se puede incluir la obligación adicional y expresa, de concluir esas mismas operaciones en representación del principal.
- B) Ocuparse con diligencia y buena fe de los actos u operaciones que el principal le hubiera encomendado.
- C) Comunicar al principal toda la información que sea necesaria para la buena gestión de los actos u operaciones que se le hubieren encomendado, así como, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.
- D) Desarrollar su actividad conforme a las instrucciones razonables recibidas del principal, siempre que no afecten a su independencia.
- E) Recibir en nombre del principal, reclamaciones de terceros referentes a vicios o defectos de los bienes vendidos o de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas.

² <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-manual/intm266150>

- F) Llevar una contabilidad independiente de las operaciones de cada empresa (principal) por cuya cuenta actúe.
- G) El agente no puede delegar en terceros el cometido que le encomienda el principal, salvo que tenga el consentimiento expreso de éste para hacerlo.

Obligaciones del PRINCIPAL

- A) Poner a disposición del agente, los muestrarios, catálogos, tarifas y otros documentos necesarios para el ejercicio de su actividad profesional.
- B) Satisfacer la remuneración pactada.
- C) Actuar de buena fe en sus relaciones con el agente.

REMUNERACIÓN DEL AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL

La remuneración del agente comercial, podrá pactarse en base a una remuneración fija, aunque lo habitual es acordar el pago de una comisión en proporción al número de ventas promovidas por el agente.

EXCLUSIVIDAD GEOGRÁFICA

El agente tendrá derecho, si así lo pactan las partes en el contrato, a promocionar el producto o servicio en una zona o región determinada en régimen de exclusividad. En consecuencia, el principal no podrá comercializar sus productos o servicios en esa zona o región, ni de forma directa ni a través de terceros.

DURACIÓN Y FINALIZACIÓN DEL CONTRATO

El contrato de agencia comercial convenido por tiempo determinado, finalizará por cumplimiento del término pactado.

El contrato de agencia comercial convenido por tiempo indeterminado, finalizará a solicitud de cualquiera de las partes. En este caso, la parte que desee la finalización del contrato, deberá notificar su decisión a la otra parte.

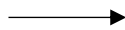
Plazos de preaviso de la finalización del contrato:

En el caso de que haya transcurrido el período de UN AÑO O MENOS de la duración del contrato,



El plazo mínimo de notificación será de UN MES con anterioridad a la fecha en la que se desea extinguir.

En el caso de que haya transcurrido el período de DOS AÑOS de la duración del contrato,



El plazo mínimo de notificación será de DOS MESES con anterioridad a la fecha en la que se desea extinguir.

En el caso de que haya transcurrido el período de TRES AÑOS O MÁS, de la duración del contrato,



El plazo mínimo de notificación será de TRES MESES con anterioridad a la fecha en la que se desea extinguir.

En ningún caso, las partes podrán acordar plazos de preaviso inferiores a los establecidos en la ley británica [The Commercial Agents \(Council Directive\) Regulations 1993.](#)

Escrito por Laura Gallego Herráez.