

# El mercat: normes generals i maneres de participar-hi

Enric Enrich Muls  
Valeria Enrich Schröder  
David Moreno Espejo

PID\_00239420

---

Temps de lectura i comprensió: **4 hores**





# Índex

|   |    |
|---|----|
| <b>Introducció</b> .....  | 5  |
| <b>Objectius</b> .....  | 6  |
| <b>1. Introducció al mercat i el seu marc jurídic</b> .....   | 7  |
| <b>2. Regulació del mercat a Espanya. L'article 38 de la Constitució espanyola i la llibertat d'empresa</b> ..... | 10 |
| <b>3. La Unió Europea i el mercat interior</b> .....  | 11 |
| 3.1. Les quatre llibertats comunitàries .....   | 12 |
| 3.1.1. Lliure circulació de mercaderies .....   | 12 |
| 3.1.2. Llibertat d'establiment i lliure prestació de serveis .....  | 14 |
| 3.1.3. Lliure circulació de capitals .....  | 15 |
| 3.1.4. Lliure circulació de persones .....  | 16 |
| 3.2. Categories de normes del dret de la Unió Europea .....   | 17 |
| 3.2.1. Legislació comunitària primària o constitutiva .....   | 17 |
| 3.2.2. Legislació comunitària secundària .....  | 17 |
| 3.3. Relacions entre el dret de la Unió i els drets nacionals .....   | 19 |
| 3.4. Els tractats internacionals de la UE .....   | 20 |
| <b>4. L'Organització Mundial del Comerç</b> .....   | 22 |
| <b>5. L'empresari i la seva xarxa comercial: introducció</b> .....  | 23 |
| <b>6. Distinció entre agent comercial, representant i distribuïdor</b> .....                                      | 25 |
| 6.1. Agent comercial .....  | 25 |
| 6.2. Representant de comerç .....   | 27 |
| 6.3. Distribuïdor .....   | 28 |
| 6.4. Diferències essencials entre les tres figures .....  | 29 |
| 6.5. Anàlisi de les clàusules comunes als contractes d'agència, representació i distribució .....                 | 31 |
| <b>Resum</b> .....  | 37 |
| <b>Activitats</b> .....   | 39 |
| <b>Exercicis d'autoavaluació</b> .....  | 39 |
| <b>Solucionari</b> .....  | 41 |

|                           |    |
|---------------------------|----|
| <b>Glossari</b> .....     | 42 |
| <b>Bibliografia</b> ..... | 43 |

## **Introducció**

En aquest mòdul definirem el mercat i el seu marc jurídic i les regles que li són aplicables, començant per la Constitució espanyola, i ens detindrem a analitzar, sobre totes les constitucions europees, la constitució suprema; això és, el Tractat de la Unió Europea, que estableix els principis i llibertats bàsiques que regeixen en aquest espai mercantil i d'integració política. D'altra banda, analitzarem els diferents tipus de normes que emanen de la Unió i la seva jerarquia i efectes en els estats membres.

Establerts els principis generals d'aquest mercat, estudiarem les diferents maneres per les quals l'empresari el pot cobrir, i considerarem les alternatives, els avantatges i inconvenients entre les diferents figures de representants, agents o distribuïdors. Igualment repassarem en general les clàusules que se solen introduir en cada un d'aquests contractes.

## Objectius

Aquest mòdul té per objectiu principal introduir l'estudiant en quines són les regles del mercat en què es pot moure i qui les dicta. En especial, després del seu estudi, es pretén que l'estudiant pugui portar a terme el següent:

1. Determinar l'espai que comprèn el mercat definit per la Unió Europea.
2. Comprendre els efectes que comporta el fet de la transferència de sobirania per part dels estats a la Unió Europea.
3. Comprendre els principis en què es basa la Unió Europea, les quatre llibertats principals (lliure circulació de mercaderies, serveis, capitals i persones).
4. Entendre els efectes dels diferents tipus de normes que emanen de la Unió.
5. Entendre la política exterior de la Unió Europea.
6. Conèixer les diferents maneres alternatives per les quals un empresari pot accedir als seus clients en l'espai mercantil internacional.
7. Analitzar les diferències entre un representant, un agent i un distribuïdor.
8. Conèixer quines són les conseqüències en el cas de resolució d'aquests tipus de contracte.
9. Analitzar les diferents clàusules que integren aquest tipus de contractes d'intermediaris comercials.

## 1. Introducció al mercat i el seu marc jurídic

Tal com apuntàvem en la introducció a l'assignatura, per **mercat** entenem l'espai en què tenen lloc els intercanvis de béns i serveis entre empreses i entre empreses i particulars o consumidors. Aquest mercat està regulat per un conjunt de normes que tots els que hi intervenen han de conèixer i que tenen una unitat pel seu objecte de regulació; d'aquí ve la denominació a aquest conjunt de normes com a **règim jurídic del mercat**.

Avui en dia parlem d'un **mercat internacionalitzat i globalitzat**. En els orígens del dret mercantil, aquest regulava un mercat en què totes les parts, compradors i venedors, eren presents en el mateix moment i al mateix lloc. Amb el desenvolupament dels transports i l'inici de l'exportació es va començar a tenir consciència entre els comerciants de la *lex mercatoria*; això és, un conjunt de regles que estaven per sobre de les legislacions de cada estat i que eren acceptades per tots, a partir del principi d'autonomia de la voluntat reconegut en totes les legislacions.

Sense cap dubte, el mercat en sentit econòmic és **tot el món**, però en sentit jurídic no hi ha una unitat legislativa mundial (a excepció de les regles derivades dels convenis o tractats internacionals). En aquest sentit, el **mercat** i el seu **règim** s'han d'entendre com un espai certament supranacional, però limitat. Aquest mercat supranacional és el que coneixem com el **Mercat Comú**, derivat de la Unió Europea. I aquest és el **mercat** en què hem de pensar com a referència quan ens referim a espai sotmès a les mateixes regles.

En l'actualitat, *exportar* no significa vendre a un estat membre de la Unió Europea, sinó que significa vendre a països que hi estiguin fora; és a dir, a tercers països. Tot això és conseqüència del Mercat Comú que es va aconseguir gràcies a l'adhesió d'Espanya a la Comunitat Europea. El Mercat Comú pot ser considerat ara com el **nostre mercat**, en què tots els empresaris dels diferents països estan subjectes a les mateixes regles i en què estan en igualtat de condicions per a vendre els seus productes o de prestar els seus serveis a altres subjectes de qualsevol altre estat membre de la mateixa Unió sense cap tipus de restricció.

L'adhesió d'Espanya a la Comunitat Europea l'any 1986 va implicar la cessió d'una part de la sobirania espanyola a favor d'aquesta. La Unió Europea ha creat un mercat únic interior, que es basa en la lliure circulació de mercaderies, serveis, persones i capitals. Addicionalment a això, també s'ha hagut d'ocupar de les relacions d'ella mateixa amb tercers països. Per això la Unió ha subscrit, en nom de tots els països membres, acords internacionals amb tercers països o amb organitzacions internacionals.

### Mercat supranacional

Avui en dia haurem d'oblidar la idea que el mercat està limitat per les fronteres de la nostra comunitat autònoma respectiva o les del conjunt de l'Estat espanyol. En l'actualitat, el mercat ha adquirit un caràcter supranacional i que va més enllà de les fronteres d'Espanya.



Mapa de la UE el 2014. Font: EU BOOKSHOP.

Com a conseqüència de la internacionalització del mercat, les normes que el regulen ja no són únicament nacionals, sinó que coexisteixen amb normes de caràcter supranacional (com les de la Unió Europea) i amb normes de caràcter internacional.

En l'actualitat, el mercat està regulat per una sèrie de normes i principis d'origen i valor jeràrquic diferents. D'altra banda, les diferents legislacions nacionals, a causa d'aquesta cessió de sobirania a favor de l'entitat superior comunitària, s'han hagut d'**harmonitzar** a l'emparedel que ha dictat aquest poder legislatiu supranacional comunitari. En conseqüència, les normes de, per exemple, França, Itàlia, Grècia, Espanya o el Regne Unit que, abans del ple funcionament de la Unió, podien ser molt diferents, ara, després del procés d'harmonització, tenen una estructura general similar.

En conseqüència, per a entendre totes aquestes noves regles i el seu funcionament, resulta necessari fer-hi una primera aproximació per a conèixer-ne la jerarquia i la coexistència i veure, en cas de col·lisió entre elles, quina ha de prevaler.

No és que considerem que el **mercant**, com a espai econòmic, tingui els seus límits coincidents amb els de la Unió Europea. Hem dit més amunt que el **mercant és global** i així ho creiem. Però, a part de certs convenis internacionals que tenen per efecte reduir les barreres al comerç, no hi ha una unitat de



producció normativa com la supranacional comunitària. Aquest és un vertader **mercat econòmic i jurídic**. Per això ens centrarem en l'estudi de les regles que regeixen en el mercat, sense perdre de vista que n'hi ha d'altres amb diferents regles jurídiques a les quals l'empresari no ha de tenir limitat el seu abast, però l'estudi de les quals excediria de l'àmbit d'aquesta assignatura.

## **2. Regulació del mercat a Espanya. L'article 38 de la Constitució espanyola i la llibertat d'empresa**

La Constitució espanyola (CE) de 1978 és la norma de més alt rang jurídic a Espanya. Els articles i els principis consagrats en la Constitució inspiren la resta de l'ordenament jurídic espanyol. Totes les normes que es desenvolupin a Espanya s'han d'inspirar en els principis que hi estan establerts i seguir-los, i no hi poden anar en contra.

L'article 38 de la Constitució espanyola reconeix com a drets dels ciutadans, "la llibertat d'empresa dins el marc de l'economia de mercat". Els poders públics han de garantir i protegir el seu exercici i la defensa de la productivitat.

A més del dret abans esmentat relatiu a la llibertat d'empresa, la Constitució espanyola recull una sèrie de principis i orientacions que també hauran d'informar l'actuació dels poders públics (tant activitat legislativa com judicial) i que han de servir com a criteris inspiradors de la seva actuació. Com a principis que afectin el mercat, s'inclouen els següents:

- 1) La protecció dels interessos dels consumidors i usuaris (art. 51.1 CE).
- 2) La regulació del comerç interior i el règim d'autorització de productes comercials (art. 51.3 CE).

Arran d'aquest mandat constitucional, els poders públics han publicat, d'una banda, una sèrie de normes necessàries per a garantir el dret constitucional a la llibertat d'empresa, i per l'altra, una sèrie de normes per garantir la protecció dels interessos dels consumidors.

Aquest conjunt de normes són les que principalment estudiarem en aquesta assignatura, i entre les quals destaquem especialment la Llei de defensa de la competència, la Llei de competència deslleial, la Llei general de publicitat, la Llei general de defensa dels consumidors i usuaris, i la Llei de condicions generals de la contractació, entre d'altres.

Per acabar, indicarem que la competència de l'Estat espanyol en les matèries que afecten el mercat no és absoluta. Determinades comunitats autònomes d'Espanya també tenen competència depenent de la matèria (per exemple, en matèries de publicitat, etiquetatge i consum).

### 3. La Unió Europea i el mercat interior

L'adhesió d'Espanya a les Comunitats Europees l'any 1986 va iniciar un procés d'incorporació a l'ordenament jurídic espanyol de les noves normes que afecten el règim jurídic del mercat i que tots els participants en el mercat han de conèixer.

Cal indicar que un dels pilars de la Unió Europea (UE) consisteix a unir en una comunitat els estats membres per mitjà de la creació d'un mercat comú que unifiqui els **mercats nacionals** dels diferents estats membres i en què es puguin oferir i vendre totes les mercaderies i serveis en les mateixes condicions que en el mercat interior, i això també per mitjà de l'aproximació progressiva de les polítiques econòmiques nacionals en tots els àmbits.

Per tant, la creació d'un mercat comú implica la supressió entre els diferents estats membres de la Unió dels obstacles a la lliure circulació de mercaderies, persones, serveis i capitals, que actualment estan recollides en el Tractat de Funcionament de la Unió (TFUE).

Per a la consecució del mercat comú la UE es basa en quatre llibertats essencials, que actualment estan recollides en el Tractat de Funcionament de la Unió Europea (TFUE):

- 1) lliure circulació de mercaderies,
- 2) llibertat d'establiment i lliure prestació de serveis,
- 3) lliure circulació de capitals, i
- 4) lliure circulació de treballadors.

Totes aquestes llibertats tenen un clar contingut econòmic ja que deriven de la idea d'un mercat interior.

L'article 3 del Tractat de la Unió Europea (TUE) estableix com a objectiu de la Unió Europea:

#### Article 3.3

"[...] establir un mercat interior. Obrarà en pro del desenvolupament sostenible d'Europa basat en un creixement econòmic equilibrat i en l'estabilitat de preus, en una economia social de mercat altament competitiva, tendent a la plena ocupació i al progrés social, i en un nivell elevat de protecció i millora de la qualitat del medi ambient. Així mateix, promourà el progrés científic i tècnic."

Afegeix, a més, que la "Unió establirà una unió econòmica i monetària la moneda de la qual és l'euro" (art. 3.4 TUE).



Signatura de l'acta d'adhesió d'Espanya a la Comunitat Europea, el 12 de juny de 1985.  
Font: European Commission Audiovisual Library.

D'acord amb el que estableix el TUE, l'establiment d'un mercat interior és el mitjà a partir del qual s'assoliran els objectius de desenvolupament sostenible i creixement econòmic sostenible. En desenvolupament d'aquestes premisses, l'article 26.2 del TFUE estableix que el "mercat interior implicarà un espai sense fronteres interiors, on la lliure circulació de mercaderies, persones, serveis i capitals estarà garantida d'acord amb les disposicions dels tractats".

### 3.1. Les quatre llibertats comunitàries

Les quatre llibertats comunitàries són les que es descriuen a continuació.

- 1) Lliure circulació de mercaderies,
- 2) Llibertat d'establiment i lliure prestació de serveis,
- 3) Lliure circulació de capitals, i
- 4) Lliure circulació de persones.

Com a comentari preliminar, cal indicar que cada una de les quatre llibertats abans mencionades no són absolutes o il·limitades, ja que el mateix dret comunitari permet determinades excepcions<sup>1</sup> per raons de caràcter nacional. Vegem en detall el que representa cada una.

<sup>(1)</sup>Les excepcions són, per exemple, ordre públic, protecció del medi ambient, seguretat nacional, defensa de la salut de la població, etc.

#### 3.1.1. Lliure circulació de mercaderies

La lliure circulació de mercaderies és un dels **eixos principals del mercat interior**. Què significa aquesta llibertat? Significa que els productes comunitaris puguin circular lliurement dins la Unió Europea sense obstacles ni traves. És a dir, que un comerciant pugui adquirir productes a França i transportar-los (abans hauríem hagut de dir *importar-los*) lliurement a Espanya sense cap tipus de trava ni d'obstacle o que un empresari espanyol pugui vendre els seus productes a Itàlia sense cap tipus de trava o obstacle. Per **producte comunitari** s'ha d'entendre:

- 1) un producte fabricat en la Unió, o
- 2) un producte transformat en la Unió partint d'un producte que ve d'un tercer país, o
- 3) el producte que està en lliure pràctica en la Unió (és a dir, aquell respecte del qual ja s'han complert en algun estat de la Unió les formalitats per a la seva importació).

Com s'aconsegueix aquesta llibertat de circulació de mercaderies? Mitjançant el següent:

- 1) L'establiment d'una **unió duanera**. Això implica el que exposem a continuació:
  - a) L'eliminació dels drets de duana aplicables al comerç entre els estats membres i les exaccions d'efecte equivalent.
  - b) La implementació d'un aranzel comú per a tota la Unió Europea aplicable als productes que vénen de fora de la Unió (l'aranzel duaner comú) i una política comercial comuna.
- 2) L'eliminació de les **restriccions** quantitatives a la importació i a l'exportació entre els estats membres (per exemple, quotes o contingents de mercaderies a exportar i importar), i també de tota mesura que produeixi un efecte equivalent a aquestes restriccions quantitatives a la importació i exportació de mercaderies entre els estats membres (cosa que es coneix com a *mesura d'efecte equivalent*).
- 3) La **desaparició dels monopolis comercials** nacionals que hi hagi en els diferents estats membres.

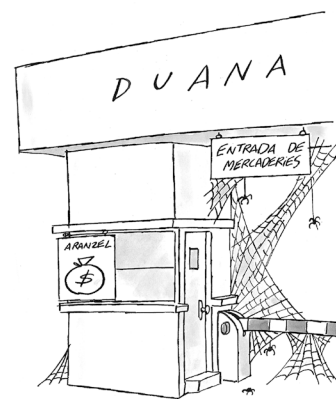
#### Cas de la sentència "Cassis de Dijon"

Citarem com a exemple una de les sentències més importants del Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees (TJCE) en matèria de lliure circulació de mercaderies. Aquest és el cas "Cassis de Dijon" (STJCE de 20 de febrer de 1979, *Rewe/Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*), en què a una empresa alemanya se li va prohibir la importació a Alemanya d'un licor francès, Cassis de Dijon, perquè per a comercialitzar-lo a Alemanya, aquest licor havia de tenir com a mínim el 25% d'alcohol, mentre que solament posseïa entre un 15% i 20%.

El Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees va entendre que la legislació alemanya constituïa una mesura d'efecte equivalent i, per tant, prohibida per la legislació comunitària. El TJCE va estimar que en absència d'una legislació harmonitzada sobre vendes d'alcohols a escala comunitària, un producte legalment fabricat i comercialitzat en un estat membre havia de ser considerat legalment fabricat i apte per a comercialitzar-lo en els diferents estats membres de la Comunitat.

La teoria establerta pel TJCE en el cas de "Cassis de Dijon" es coneix com la **teoria del reconeixement mutu**, cosa que significa que una mercaderia legalment fabricada en un estat membre pot ser introduïda i comercialitzada en un altre estat membre.

La teoria del reconeixement mutu té determinats avantatges: d'una banda, es fomenta la integració dels mercats dels diferents estats membres i, de l'altra, es redueix la necessitat d'elaborar una legislació harmonitzada per a tota la Unió Europea per a cada un dels productes existents.



Font: European Commission Audiovisual Library.

Com s'ha mencionat anteriorment, aquesta lliure circulació de mercaderies no és absoluta i el mateix dret de la Unió preveu determinades excepcions, que són de caràcter no econòmic. Els motius que un estat membre pot al·legar per impedir que determinades mercaderies comunitàries no entrin al seu territori han de ser d'ordre públic, moralitat i seguretat pública, protecció de la salut i vida de les persones i animals, preservació dels vegetals, protecció del patrimoni artístic, històric o arqueològic nacional o protecció de la propietat industrial i comercial. Com que es tracta d'**excepcions** a la regla general, s'hauran d'interpretar amb **caràcter restrictiu**. En qualsevol cas les mesures que adopti un estat sobre la base d'aquestes excepcions hauran de ser proporcionals i no excessives.

#### **Raó de moralitat**

Com a exemple d'un obstacle de moralitat a la lliure circulació de mercaderies podem citar el cas de la Sentència del TJCE de 14 de desembre de 1979 *Regina/Henn& Darby*. El TJCE va estimar que no era legítima la prohibició absoluta d'importar articles pornogràfics a un estat membre, atès que es comercialitzaven en aquest estat.

#### **Raó de sanitat pública**

Com a exemple d'un obstacle a la lliure circulació de mercaderies per raons de sanitat pública podem citar el cas de la Sentència del TJCE de 7 de febrer de 1984 *Duphar/Països Baixos* en què s'impedia la importació de medicaments d'un altre país al·ludint a raons de salut pública, mentre que en realitat el que s'intentava era evitar l'entrada d'aquests productes perquè eren més barats que els que es venien al seu país.

### **3.1.2. Llibertat d'establiment i lliure prestació de serveis**

La llibertat d'establiment i la lliure prestació de serveis estan íntimament lligades. Un empresari espanyol que vulgui prestar els seus serveis a Itàlia ho podrà fer de dues maneres diferents:

- 1) mitjançant l'establiment a Itàlia d'una instal·lació o seu física (per exemple, creant una societat o una filial o sucursal) o
- 2) sense fixar cap establiment fix a Itàlia, i prestant els seus serveis des d'Espanya. És a dir, prestaria els seus serveis des d'Espanya però destinats a Itàlia.

Aquesta empresa podrà triar entre aquestes dues alternatives. Si opta per la primera, tindrà més costos en haver de muntar una estructura fixa a Itàlia. Tanmateix, si ho fa des d'Espanya probablement li serà més econòmic. Doncs precisament, la lliure prestació de serveis garanteix que qualsevol empresari comunitari pugui prestar els seus serveis des del seu estat membre destinats a empreses o consumidors d'un altre estat membre sense necessitat d'establir-se en l'estat membre al qual van dirigits els seus serveis.

Per això, l'eventual exigència per part de l'estat receptor dels serveis de fixar un establiment o residència per a exercir una activitat econòmica en aquest país seria contrària al dret de la Unió.

Aquest principi de llibertat de prestació de serveis comporta el principi de no-discriminació. És a dir, que el beneficiari de la lliure prestació de serveis ha d'exercir la seva activitat econòmica en igualtat de condicions que els nacionals de l'estat receptor, que generalment estaran establerts en aquest estat membre. Això implica que no es discrimini el prestador de serveis per la seva nacionalitat o lloc de residència.

### **Obstacles a la lliure prestació de serveis**

Com a exemple d'un obstacle a la lliure prestació de serveis podem citar la sentència del TJCE en el cas *Comissió/Espanya* (STJCE de 22 de març de 1994), en què el TJCE va considerar que la legislació espanyola que reservava als nacionals espanyols la possibilitat d'exercir de guies turístics era contrària a la lliure prestació de serveis.

Un altre exemple seria la sentència del TJCE també en un cas relacionat amb Espanya, *Comissió/Espanya* (STJCE de 29 d'octubre de 1998), en què el TJCE va condemnar Espanya perquè la Llei de seguretat privada exigia que les empreses que prestessin serveis de seguretat privada fossin espanyoles i tinguessin la seva seu a Espanya.

La llibertat d'establiment implica que una empresa de qualsevol estat membre pugui fixar una seu en un altre país de la Unió sense cap tipus d'obstacles (per exemple, una filial o una sucursal).

Les excepcions permeses pel dret de la Unió tant a la lliure prestació de serveis com a la llibertat d'establiment són les mateixes: activitats relacionades amb el poder públic o per raons d'ordre públic, salut pública i seguretat pública.

### **3.1.3. Lliure circulació de capitals**

Què implica aquesta llibertat? Significa la llibertat d'inversions en la Unió; és a dir, que es pugui invertir en qualsevol lloc de la Unió sense discriminació per raó del lloc d'on vénen els capitals o de la nacionalitat o residència de la persona que col·loca els capitals en altres estats membres.

El TJCE (entre d'altres, l'STJCE d'11 de novembre de 1981 *Casati* 203/80 Rec. 2595 i la STJCE de 31 de gener de 1984, *Luisi et Carbonne/Ministerio del Tesoro*. 286/82 i 26/83 Rec. 377) va definir la llibertat de moviment de capitals com "la supressió de restriccions als moviments de capitals pertanyents a persones físiques i jurídiques residents als estats membres i de les discriminacions per raó de nacionalitat, residència de les parts o lloc de col·locació dels capitals".

Un clar obstacle a aquesta llibertat i que, per tant, no seria acceptable pel dret de la Unió seria la legislació d'un estat membre que únicament permetés als bancs d'obrir comptes als nacionals del seu país.

### 3.1.4. Lliure circulació de persones

Aquesta llibertat implica que qualsevol nacional d'un estat membre pugui entrar, residir i treballar en un altre estat membre sense cap tipus d'obstacle ni discriminació. L'estat d'acollida d'un treballador de la Unió no pot adoptar cap mesura discriminatòria respecte les dels seus propis nacionals que tingui per efecte fer més difícil per a aquest treballador trobar una feina.

El dret de la Unió únicament permet determinades excepcions a aquesta lliure circulació de persones i són les que s'esmenten a continuació:

- 1) restriccions a l'entrada de persones sobre la base de raons d'ordre públic, seguretat pública o sanitat pública o
- 2) restriccions a ocupar llocs de treball en l'administració pública.

Una de les iniciatives més rellevants per a facilitar el desplaçament dels ciutadans dins la Unió Europea té el seu origen en l'acord signat a Schengen (Luxemburg) el 1985 entre Alemanya, França i els països del Benelux. Aquests estats van decidir suprimir els controls fronterers sobre les persones, amb independència de la seva nacionalitat, van establir uns criteris comuns de control sobre persones de nacionalitats externes a la Unió, i van establir una política comuna de visats. Avui, la normativa Schengen (l'Acord de 1985, el Tractat de desenvolupament de 1990 i tot el seu dret derivat) forma una part integrant dels tractats de la Unió. Així, l'Espai Schengen avui dia és vigent en bona part de la Unió Europea, amb l'objectiu de facilitar la circulació i la llibertat de moviments dels ciutadans de la Unió.

La lliure circulació ha estat finalment reconeguda com un dels drets fonamentals de tot ciutadà de la Unió. Efectivament, cada cop és més rellevant la preocupació per la protecció d'aquests drets per part de l'ordenament jurídic comunitari. Fruit d'aquesta preocupació, l'any 2000 es va aprovar **la Carta dels Drets Fonamentals de la Unió Europea**, que va ser incorporada al Tractat de Lisboa de 13 de desembre de 2007, ratificat per Espanya en virtut de la Llei orgànica 1/2008, de 30 de juliol.

La Carta dedica tot el títol V a la ciutadania de la Unió, i en l'article 45 reconeix expressament la llibertat de circulació i de residència de tot ciutadà de la Unió sense cap mena de restricció, llibertat que es pot concedir a nacionals de tercers països que resideixin legalment en el territori d'algun estat membre.

#### Exemple

Un exemple d'un obstacle a la lliure circulació de capitals podria ser una legislació nacional d'un estat membre que impedeixi o dificulti l'entrada, col·locació o inversió de capital estranger al seu país.



La lliure circulació de persones facilita l'intercanvi cultural i econòmic (Sacré-Cœur, Montmartre, París).  
Font: European Commission Audiovisual Library.



## 3.2. Categories de normes del dret de la Unió Europea

El conjunt del dret de la Unió està integrat principalment pel que es denomina *legislació comunitària primària o constitutiva* i *legislació comunitària secundària*. Així mateix, tampoc no es poden oblidar els acords internacionals que subscriu la Unió amb tercers països de fora de la UE. A continuació comentarem més detalladament aquest conjunt de normes.

### 3.2.1. Legislació comunitària primària o constitutiva

La legislació comunitària primària és la font principal del dret de la Unió, que està constituït pels tractats constitutius de les Comunitats Europees i els seus complements i modificacions.

Aquests tractats són els que fixen els principis fonamentals relatius als objectius, funcionament i organització de la UE. D'altra banda, han estat desenvolupats per les institucions de la Unió amb la legislació secundària.

### 3.2.2. Legislació comunitària secundària

La legislació comunitària secundària és el conjunt de normativa adoptada per les institucions de la Unió amb vista a complir els objectius dels tractats.

Aquest conjunt de normes està compost pels elements següents:

- 1) directives
- 2) reglaments
- 3) decisions
- 4) dictàmens o recomanacions

1) Les **directives** es dirigeixen als estats membres i són obligatòries. D'altra banda, donen un termini a l'estat membre per aconseguir un determinat **resultat**, i deixen a la seva llibertat la manera de fer-ho; és a dir, el que es coneix com a *implementació* o *transposició d'una directiva* en l'ordenament jurídic d'un estat membre. L'obligació d'aconseguir el resultat és una obligació dels estats membres i no dels particulars o empreses. Per això, en un principi, una directiva no crea drets ni genera obligacions als particulars ni a les empreses sinó únicament als estats membres.

Com hem mencionat anteriorment, la directiva, en estar destinada als estats membres, no crea drets i obligacions immediats per als ciutadans i empreses de la Unió. Els ciutadans de la Unió no adquireixen drets i obligacions sinó amb els actes d'execució de la directiva adoptats per les autoritats competents dels estats membres, la qual cosa no té importància per a ells mentre els estats membres compleixin les obligacions que els imposen els actes jurídics de la

Unió. Tanmateix, el ciutadà de la Unió resulta perjudicat si la realització de l'objectiu previst en la directiva fos favorable per a ell i no s'haguessin produït els actes nacionals d'execució o bé la transposició fos deficient.

Per a excloure en la mesura del possible aquests inconvenients, el TJCE ha reiterat en la seva jurisprudència que, en determinades circumstàncies, els ciutadans de la Unió poden invocar directament les disposicions de la directiva, reclamar els drets que hi estan previstos i, si escau, acudir als tribunals nacionals. Segons el TJCE, les condicions perquè es produeixi aquest **efecte directe** són les següents:

- a) que les disposicions de la directiva determinin els drets dels ciutadans de la Unió o de les empreses de manera suficientment clara i precisa;
- b) que l'exercici del dret no estigui vinculat a cap condició o obligació;
- c) que el legislador nacional no tingui cap marge d'apreciació a l'hora de fixar el contingut del dret;
- d) que hagi expirat el termini per a la transposició de la directiva.

Aquesta jurisprudència del TJCE sobre l'efecte directe de les directives es basa senzillament en la idea que un estat membre actua de manera contradictòria i il·legal si aplica la seva legislació sense adaptar-la degudament d'acord amb les disposicions de la directiva. Aquest exercici abusiu del dret per part d'un estat membre es contraresta amb el reconeixement de l'efecte directe de la disposició d'una directiva en la mesura que amb això s'evita que aquest estat membre obtingui algun avantatge d'incomplir el dret de la Unió.

En aquest sentit, l'efecte directe de les directives adquireix **caràcter sancionador**. Tenint en compte aquesta classificació resulta lògic que fins ara el TJCE solament hagi reconegut l'efecte directe de les directives en la relació de l'individu amb l'estat membre, i únicament en la mesura que aquest efecte afavoreixi els ciutadans de la Unió i no vagi en detriment d'ells; és a dir, en els casos en què el dret de la Unió preveu una normativa més favorable per als ciutadans de la Unió que el dret nacional no adaptat (el denominat *efecte directe vertical*). En canvi, el TJCE ha rebutjat l'efecte directe de les directives i recomanacions en la relació entre particulars (denominat *efecte directe horitzontal*).

El caràcter sancionador de l'efecte directe porta el TJCE a establir que aquest efecte no es pugui produir entre els particulars, ja que no se'ls pot responsabilitzar de les omissions dels estats membres. Els ciutadans estan millor defensats pels principis de la seguretat jurídica i de protecció de la confiança legítima, ja que tenen dret a confiar en el fet que els efectes d'una directiva solament se'ls poden aplicar d'acord amb els actes de transposició nacionals.

2) Els **reglaments** són vertaders instruments legislatius per mitjà dels quals la Unió adquireix el dret de legislar directament per a les poblacions dels estats membres sense passar pels òrgans nacionals. Un reglament comunitari és **directament aplicable** i és obligatori en tots els seus elements. Per això, un reglament comunitari crea drets a favor, i imposa obligacions a les empreses i als particulars. Això significa que no és necessari que, a diferència de les directives, sigui complementat per algun acte dels estats membres; és a dir, no ha de ser implementat ni transposat als ordenaments jurídics nacionals.

3) Les **decisions** tenen generalment un àmbit d'aplicació més limitat i específic que els reglaments i són obligatòries per als seus destinataris, que poden ser tant un estat com un particular.

4) Els **dictàmens i recomanacions** no són vinculants, per la qual cosa no creen vertaders drets que puguin ser exercitats. Tanmateix, encara que els dictàmens i les recomanacions no creïn drets, els tribunals ordinaris estan obligats a prendre'ls en consideració quan resolguin un cas particular.

#### Exemple

Un exemple d'aquestes decisions seria l'emesa per la Comissió, que declara un acord subscrit entre empreses prohibit perquè és contrari al dret comunitari de la competència.

### 3.3. Relacions entre el dret de la Unió i els drets nacionals

Hi ha ocasions en què el dret de la Unió i els drets nacionals es poden enfrontar. Aquest seria el cas d'una disposició de dret de la Unió que establís determinats drets i obligacions per als particulars o empreses d'un estat membre i es contradigués amb una norma existent en el seu dret nacional.

Les relacions entre el dret de la Unió i el dret nacional es regeixen per dos principis bàsics:

- 1) l'aplicabilitat directa del dret de la Unió, i
- 2) la primacia del dret de la Unió sobre el dret nacional.

#### 1) L'aplicabilitat directa del dret de la Unió

Què significa l'aplicabilitat del dret de la Unió? Doncs bé, significa que confereix drets i imposa obligacions directes tant a les institucions de la Unió i als estats membres com als particulars i empreses de la Unió. Tanmateix, cal indicar que no totes les disposicions del dret comunitari són directament aplicables. Segons la doctrina de la TJCE i en relació amb el dret comunitari primari (és a dir, els tractats constitutius), totes les disposicions dels tractats poden ser directament aplicables a les empreses i particulars sempre que es donin les condicions següents:

- a) que estiguin formulades sense condicions,
- b) que siguin completes en si mateixes i des d'una òptica jurídica, i

c) que no necessitin per al seu compliment o eficàcia altres actes dels estats membres o de les institucions de la Unió.

En relació amb el dret comunitari secundari o derivat (directives i reglaments), el problema de l'aplicabilitat directa únicament es planteja en relació amb les directives, ja que els reglaments comunitaris són per si mateixos directament aplicables. Ja s'ha comentat amb anterioritat l'efecte directe que les directives poden tenir, diferenciant entre l'**efecte directe vertical** i l'**efecte directe horitzontal**.

L'aplicabilitat directa del dret de la Unió és essencial perquè sigui efectiu, ja que permet a les empreses i particulars d'invocar els seus preceptes davant els tribunals nacionals.

## 2) Primacia del dret de la Unió sobre el dret nacional

L'aplicabilitat directa del dret de la Unió ens pot portar al problema següent: què ocorre si una norma de la Unió imposa determinats drets o obligacions a una empresa o particular i aquesta norma entra en contradicció amb una norma espanyola? Quina norma preval? La de la Unió o l'espanyola?

Doncs bé, aquest tema va ser resolt pel TJCE en una decisió que va establir la primacia del dret de la Unió; és a dir, que el dret de la Unió preval sobre el dret nacional dels estats membres. Com a conseqüència d'aquesta primacia, la legislació nacional dels estats membres ha de quedar supeditada al dret de la Unió, els quals no podran aprovar cap tipus de normes que entrin en contradicció amb el dret de la Unió, i si n'hi hagués, haurien de ser modificades per a ajustar-les al dret de la Unió.

Les conclusions del TJCE es poden resumir de la manera següent: els estats han transferit de manera definitiva drets de sobirania a la Unió creada per ells i per això no poden revocar aquesta transferència amb mesures posteriors i unilaterals incompatibles amb el concepte de la Unió (i, per tant, del dret de la Unió).

## 3.4. Els tractats internacionals de la UE

La UE no limita la seva activitat als assumptes interns, sinó que també s'ocupa de les relacions econòmiques de la Unió amb tercers països. Com ho fa? Subscrivint acords internacionals de caràcter comercial amb països no comunitaris o amb altres organitzacions internacionals, per a la qual cosa, des de l'entrada en vigor del Tractat de Niça, té facultats.

Aquests acords internacionals poden tenir un ampli abast de caràcter comercial, social, tècnic o industrial o ser més limitats i referir-se solament a determinats productes.

Com a exemple d'acord comercial, podríem destacar els acords adoptats per la Unió amb els estats del Magrib, o el més important de tots, l'acord pel qual s'estableix l'Organització Mundial de Comerç (OMC), i els acords multilaterals que s'han subscrit en el seu marc: entre els més importants hi ha l'Acord general sobre aranzels duaners i de comerç (GATT), l'Acord general sobre el comerç de serveis (GATS) o el Conveni sobre els aspectes dels drets de propietat intel·lectual relacionats amb el comerç (ADPIC).

Tots aquests tractats s'hauran de tenir en compte en el moment de pensar en el concepte de règim jurídic del mercat. Encara que en aquest mòdul, per la seva extensió i objectius, no podem entrar a analitzar els detalls i efectes d'aquests tractats internacionals, ni les legislacions que regeixen en **altres mercats**, citarem tan sols el principal efecte o objectiu cap al qual tendeixen, que és el d'eliminar les discriminacions, en especial aranzelàries, vers els productes procedents de l'estranger, per facilitar el comerç internacional.

#### Web recomanada

El lloc web de la Unió Europea és molt complet i s'hi pot veure tota la legislació ordenada per matèries. L'adreça és la següent: <http://europa.eu/>.

## 4. L'Organització Mundial del Comerç

Si bé des d'Espanya la panoràmica de règim jurídic del mercat s'ha de referir necessàriament a la Unió Europea, no per això hem de pensar que no hi hagi altres organitzacions que s'ocupin del comerç internacional. Per això, no podem deixar de referir-nos a l'Organització Mundial del Comerç (OMC), creada el 1995 per reemplaçar el GATT, com a ens internacional que tracta sobre les regles del comerç entre els estats.

Els acords que promou tenen tres objectius principals: facilitar que el flux de comerç internacional sigui tan lliure com sigui possible; aconseguir incrementar la liberalització amb les negociacions i establir un mecanisme imparcial per a la resolució de controvèrsies. Els principis en què es basen aquests acords són els que fonamenten el sistema de comerç multilateral: no-discriminació, comerç més lliure eliminant el proteccionisme, previsibilitat de les regles, promoció de la competència i disposicions especials per a les nacions menys desenvolupades.



Organització Mundial del Comerç (OMC).

### Web recomanada

Es pot veure tota la informació sobre l'OMC en l'adreça següent: <http://www.wto.org>.

## 5. L'empresari i la seva xarxa comercial: introducció

En una situació en què l'empresa té a la seva disposició un **mercat sense fronteres** (és a dir, un mercat geogràficament molt estès), hem d'estudiar com, és a dir, sota quines figures el pot cobrir o, dit d'una altra manera, arribar als clients. En un mercat reduït espacialment, l'empresa arriba als seus clients amb treballadors propis, amb qui manté una relació de treball caracteritzada per la dependència i l'habitualitat. Però en el mercat global l'empresa pot tenir els clients potencials en qualsevol lloc, i cal arribar a ells de la manera més efectiva i menys onerosa per a l'empresari.

En aquest apartat analitzarem les regles i normes en un sentit general, i per això el que hi exposem pot servir principalment per a la Unió Europea, però també per a qualsevol altre mercat. Tanmateix, en el cas de necessitar aplicar aquestes mateixes regles a mercats aliens jurídicament a la Unió Europea, caldrà tenir present les diferents normes que regeixen localment, per no haver estat efecte d'un procés d'harmonització com l'esdevingut en l'espai europeu.

Després de la fase en què l'empresa ha temptejat els mercats estrangers i ha fet amb èxit alguna exportació dels seus productes, es pot decidir a penetrar en un mercat determinat, aliè a aquell en què està situat el seu establiment principal. De la mateixa manera que per a cobrir el seu mercat propi recorre a intermediaris aliens a la seva plantilla laboral, amb més raó en els mercats geogràficament i culturalment allunyats, haurà d'utilitzar persones o entitats establertes en el país de destinació, alienes a la seva pròpia organització, amb la finalitat de promoure les vendes dels seus productes. Es tracta d'una fase posterior als primers contactes amb el mercat estranger, i sense que això representi la implantació de l'empresa mateixa en aquest mercat, extrem que també és possible quan l'establiment d'una filial a l'estranger és necessari per a estar situat físicament en el mateix territori en què estan els clients.

L'empresa sol cobrir el seu mercat natural amb treballadors o empleats de plantilla. Però en el mercat global es necessita més flexibilitat.

Els tres tipus o categories principals d'intermediaris, aliens a l'empresa mateixa, habitualment utilitzats per a portar a terme les tasques d'intermediació entre l'empresa i els clients en altres mercats són els **agents comercials**, els **representants**, i els **distribuïdors**<sup>2</sup>.

<sup>(2)</sup>En llenguatge col·loquial se solen utilitzar indistintament aquests termes, junt amb d'altres com *exclusivista* (ja que solen tenir un pacte d'exclusiva), *comissionista* (ja que la seva remuneració sol ser una comissió), *comerciant* o *dealer*, *factor*, etc., cosa que produeix una gran confusió en el moment de concretar davant de quin tipus d'institució estem.

Des d'un punt de vista jurídic, la **naturalesa, drets i obligacions** derivades dels contractes d'agència o representació i les derivades dels contractes de distribució **són molt diferents**.

En l'apartat "Distinció entre agent comercial, representant i distribuïdor" exposarem les diferències entre aquestes figures i els aspectes que s'han de preveure en una regulació contractual d'aquests tipus, i recordarem l'existència de lleis imperatives que les parts no podran eludir encara que ho disposi expressament el contracte.



## 6. Distinció entre agent comercial, representant i distribuïdor

Entre les diferents figures d'intermediaris, per mitjà de les quals un empresari pot fer arribar els seus productes al mercat, ens trobem principalment amb l'agent comercial, el representant i el distribuïdor.

### 6.1. Agent comercial

Pel **contracte d'agència**, una persona natural o jurídica (l'agent) s'obliga, davant una altra de manera continuada o estable en canvi d'una remuneració, a promoure actes o operacions de comerç per compte aliè, o a promoure'ls i concloure'ls per compte i en nom aliens, com a intermediari **independent**, sense assumir, llevat pacte en contra, el risc i ventura d'aquestes operacions.

De la intervenció de l'agent es produiran, d'una banda, relacions jurídiques amb el seu **comitent**, també denominat **principal**, **mandant** o simplement **empresari**, i de l'altra, relacions amb els tercers que adquireixen els productes del principal.

La característica principal de l'agent és la seva condició d'independent: no solament actua per compte d'altri, sinó que porta a terme la seva tasca de manera independent, amb la seva estructura empresarial autònoma, i pot organitzar la seva activitat professional i el seu temps d'acord amb els seus propis criteris (per contraposició al representant), sense subordinació al principal, normalment percebent no un sou sinó una comissió, i eventualment una compensació per les despeses en què incorri l'agent en el desenvolupament de les seves funcions.

Els agents independents de vegades poden, si així es pacta en el contracte, assumir el risc i ventura de l'operació; això és, respondre del pagament del preu en cas d'impagament del comprador, atès que són ells qui l'han presentat a l'empresari i qui han de prendre les mesures de precaució sobre la seva solvència. Una altra característica és l'estabilitat o durabilitat de la seva relació amb l'empresari que representen, per contraposició a la relació del comissionista, que és esporàdica, limitada a un acte concret i no duradora.

El règim jurídic del contracte d'agència es configura sota el principi general de la imperativitat dels preceptes de la llei aplicable a la relació contractual, normalment aquella del lloc en què l'agent desenvolupa les seves activitats.

#### Traduccions d'agent

En anglès es denomina l'agent *commercial agent*; en alemany, *Handelsvertreter*; en italià, *agente commerciale*, *comissionario*, *procacciatori d'affari*, *mandatario* o *mediatore*; en francès, *agent commercial*, *mandataire*.

En la majoria dels països, l'**agent**, com a part dèbil d'una relació contractual en què l'empresari és la part forta, és una **figura** que sol estar **protegida per lleis imperatives**; això és, lleis que les parts no poden derogar, de manera similar al que ocorre en l'àmbit del dret laboral.

### Exemple

A títol d'exemple, una clàusula d'un contracte d'agència que establís la facultat de l'empresari de resoldre el contracte en qualsevol moment sense que això comportés dret a cap **indemnització** per a l'agent, fins i tot en el supòsit d'estar firmada en senyal d'acceptació per l'agent, no impediria que aquest pogués reclamar davant els tribunals competents la indemnització que li garanteix la llei.

En l'àmbit de la Unió Europea s'ha de tenir en compte la Directiva 86/653/CEE de 18 de desembre de 1986 relativa a la coordinació dels drets dels estats membres pel que fa als agents comercials independents.

Com hem indicat, una directiva obliga els estats membres a traslladar-ne el contingut, per la qual cosa les diferents legislacions europees, incloent-hi les dels nous membres que vagin accedint a la Unió, han de contenir els principis bàsics que conté la directiva.

La incorporació al **dret espanyol** del contingut normatiu de la Directiva 86/653 es va efectuar mitjançant la **Llei 12/1992**, de 27 de maig, sobre contracte d'agència. El seu coneixement, malgrat tractar-se d'una norma espanyola, atès que en la majoria dels països de la UE hi ha disposicions similars que deriven d'aquesta directiva, ens pot servir de referència abans de contractar agents comercials en l'àmbit territorial comunitari.

### Indemnització per creació de clientela

Especialment cal subratllar que aquesta directiva estableix l'obligació de garantir a l'agent comercial, després de la terminació del contracte, una indemnització per la creació de clientela a la qual hagi contribuït i una reparació del perjudici que li ocasioni la terminació de les seves relacions amb l'empresari. La Llei 12/1992 estableix que, després de l'extinció del contracte, quan és per un temps determinat, l'agent té dret a una indemnització per creació de clientela aportada per l'agent a l'empresari "si la seva activitat anterior pot continuar produint avantatges substancials a l'empresari i resulta equitativament procedent per l'existència de pactes de limitació de competència, per les comissions que perdi o per les altres circumstàncies que hi concorrin" (art. 28). Aquesta indemnització no pot excedir d'un any de comissions.

Quan el contracte és per temps indefinit, qualsevol part el pot denunciar amb un preavís per escrit d'un mes per a cada any de vigència del contracte, amb un màxim de sis mesos. En aquest cas l'agent té dret no solament a la indemnització per creació de clientela sinó a una indemnització pels danys i perjudicis que se li causen, sempre que la denúncia anticipada per l'empresari no permeti l'amortització de les despeses que l'agent hagi fet per a l'execució del contracte (art. 29).

Convé diferenciar l'**agent comercial del comissionista**. Si bé el comissionista també és independent i es dedica a promoure contractes per a tercers, la relació de col·laboració amb el seu mandant no té les característiques d'estabilitat o durabilitat de l'agent comercial; això és, la seva relació pot ser purament esporàdica, cenyida a una operació comercial concreta. Els comissionistes solen

#### Llei 12/1992 sobre contracte d'agència

En aquesta norma es poden veure detalladament les obligacions generals i particulars de l'agent (art. 9) i les de l'empresari (art. 10), i els sistemes de remuneració de l'agent (art. 11), prohibició de competència (art. 20) i extinció del contracte (art. 23 i successius).

estar subjectes a la legislació civil i mercantil (i, en conseqüència, al principi de llibertat de pactes contractuals): les diferències amb l'empresari se sotmeten a jurisdiccions alienes a les laborals.

A Espanya estariem davant una figura prevista en els articles 244 al 280 del Codi de comerç, i a les regles generals de contractació del Codi civil, normativa que pot servir de referència, atès que aquesta mateixa figura, amb altres matisos, també es troba en altres sistemes jurídics estrangers.

## 6.2. Representant de comerç

Pel **contracte de representació**, una persona (el representant) s'obliga amb un o més empresaris, en canvi d'una retribució, a promoure o concertar personalment operacions mercantils per compte d'aquests, sense assumir el risc i ventura d'aquestes operacions.

Els representants són una figura que és a mig camí entre l'agent comercial i l'empleat venedor: a diferència de l'agent, el representant no és titular d'una organització empresarial autònoma, amb instal·lacions i personal propis, i a diferència del treballador de l'empresa que es dedica a la seva mateixa activitat de promoure o concertar operacions mercantils, el representant desenvolupa la seva activitat fora dels locals de l'empresa, i sense estar subjecte a l'horari laboral d'aquesta. En definitiva, el representant no gaudeix de la independència de què gaudeix l'agent comercial.

Els representants solen estar lligats al principal per un contracte de tipus laboral, i perceben una retribució en forma de sou fix, a vegades complementat amb comissions, o simplement comissions. Es beneficien de determinats privilegis de protecció d'índole laboral (solament en el cas de persones físiques), o fins i tot sense estar lligats per contracte laboral, es beneficien d'una protecció especial inderogable per les parts, com per exemple els VRP del dret francès, als qui la llei reconeix un dret d'indemnització per clientela. No solen respondre del bon fi de l'operació, ni de la solvència del comprador, risc que és assumit per l'empresari.

A Espanya, en cas de persones físiques, estariem davant els previstos per la relació laboral de caràcter especial del **Reial decret 1438/1985**, d'1 d'agost. Les seves diferències amb el principal es ventilarien davant la jurisdicció laboral.

En la majoria dels països europeus se sol donar la distinció jurídica entre agent comercial i representant, a vegades denominat *independent agent* (el nostre *agent comercial*) i *employed agent* (el nostre *representant*). Sobre la base de les

### Normativa de la UE sobre representants

No hi ha una normativa de la Unió Europea que obligui a harmonitzar les legislacions de representants entre els estats membres, però en totes les legislacions soltenir una protecció especial, similar a la que té un treballador ordinari.

definicions indicades i les legislacions de referència, us podeu fer una idea de la situació jurídica d'aquests intermediaris a l'estranger, que no diferiran gaire de l'espanyola.

### 6.3. Distribuïdor

La figura del distribuïdor és la tercera de les que considerem convenient comentar, i, malgrat ser també un instrument auxiliar de l'empresari que vol exportar a països estrangers, és radicalment diferent de l'agent comercial, i més del representant.

Pel **contracte de distribució** un professional o empresari independent (el distribuïdor) posa la seva estructura i xarxa comercial a disposició d'un altre empresari, fabricant o comerciant (el principal o subministrador), per distribuir, durant un termini de temps determinat o indefinit, en un territori específic, i sota el major o menor control i supervisió del subministrador, els productes dels quals aquest el proveeix, i li garanteix en determinades condicions l'exclusivitat per a revendre'ls.

El contracte de distribució no sol tenir una regulació específica en les legislacions, atès que és un contracte dels denominats *atípics*; això és, no classificats pels codis, basats en el **principi d'autonomia de la voluntat de les parts contractants**, i conformat a la regulació d'altres tipus de contractes: essencialment el contracte de distribució és un contracte de compra i venda al qual s'afegeixen una sèrie de pactes contractuals propis del contracte de prestació de serveis, del contracte de llicència o concessió d'ús de marca.

La no-existència d'una regulació legal específica del contracte de distribució, de la qual es puguin desprendre els drets i les obligacions de les parts, confereix una **importància màxima al contracte**.

Els contractes, com les lleis, són font de drets i obligacions; això és, obliguen al compliment del que s'ha pactat expressament i a totes les conseqüències que, segons la seva naturalesa, siguin conformes a la bona fe, a l'ús i a la llei (art. 1258 del Codi civil espanyol).

Sobre la base del principi que els contractants poden establir els pactes, clàusules i condicions que donin per convenient, sempre que no siguin contraris a les lleis, a la moral i a l'ordre públic (art. 1255 del Codi civil espanyol), les parts regulen el seu comportament per mitjà del contracte. Aquest principi sol estar recollit en la majoria dels sistemes jurídics.

#### Exemple

Per exemple, obligació de continuïtat en el subministrament per part del fabricant, obligació de portar a terme determinades accions de promoció dels productes per part del distribuïdor.

Però el fet que es basi en el principi de llibertat de pactes no vol dir que el contracte de distribució es pugui resoldre a la lliure decisió de l'empresari, sense que hi hagi cap causa d'incompliment del distribuïdor que ho justifiqui. Els tribunals apliquen els principis de bona fe i, per analogia amb el contracte d'agència, poden arribar a concedir una indemnització per al distribuïdor.

#### 6.4. Diferències essencials entre les tres figures

La distribució, l'agència i la representació tenen moltes semblances, com es podrà comprovar més endavant en comentar les clàusules habituals d'aquests contractes. Però ara interessa ressaltar les principals diferències entre elles, perquè quedin ben delimitades i s'evitin les confusions.

De les definicions indicades es desprèn una **diferència fonamental**: els **serveis de l'agent comercial** i els del **representant** són retribuïts mitjançant un sou, sou-comissió o simple comissió, i en general es parteix de la base d'una relació entre una part forta (l'empresari) i una altra de dèbil (l'agent o el representant), la qual és protegida per la llei. El **distribuïdor**, per contra, és un empresari que se situa en un pla d'igualtat jurídica amb el subministrador (encara que a la pràctica la talla econòmica de les dues empreses pugui ser molt diferent), per la qual cosa no necessita una especial protecció legal: les parts poden estipular en un contracte els pactes que lliurement convinguin, sempre que no vagin contra la llei, la moral o els bons costums.

D'altra banda, el benefici que obté el distribuïdor no és una remuneració que li paga l'empresari en forma de comissió o sou, sinó que és el marge que obté entre el preu de compra dels productes al subministrador, i el preu de venda als seus clients en el territori assignat.

Es pot intuir una altra **diferència important**: tant en el contracte d'agència com en el de representació, els clients no ho són de l'agent sinó del principal; és a dir, la relació de compravenda de productes s'estableix entre el client i l'empresari (sigui fabricant o comerciant); l'agent no té l'important actiu de la clientela, sinó que contribueix a crear-la per al principal. En canvi, els clients del distribuïdor són propis, i no del subministrador. El subministrador solament té un client en el territori contractual: el mateix distribuïdor, el qual compra i revèn al seu torn i amb el marge oportú als seus clients. En la resolució del contracte de distribució el distribuïdor solament es veu privat del producte, no de la clientela. Pot, si aconsegueix un altre producte similar, continuar servint els seus clients.

En dir que el fabricant i el distribuïdor se situen en un pla d'igualtat, no volem dir que un contracte de distribució pugui ser resolt lliurement pel fabricant en el moment que ho consideri oportú. La legislació i jurisprudència de la mayo-

ria dels països estableix que la resolució dels contractes abans del seu terme amb mala fe o abús de dret i sense causa justa, i sense respectar un termini de preavis raonable, comporta una indemnització per a la part perjudicada perquè pugui reconvertir el seu negoci. Això vol dir, en sentit contrari, que la resolució d'un contracte al seu terme, per falta de pròrroga, normalment no comportarà cap indemnització, encara que diem això amb molta prudència, perquè hi ha decisions judicials que, per analogia, apliquen els principis del contracte d'agència a una relació de distribució, i concedeixen indemnització als distribuïdors en aquests casos. Això no ocorre en el contracte d'agència, en què les lleis imperatives incideixen establint que la no-pròrroga comporta igualment indemnització per a l'agent.

De l'anterior es desprèn una altra diferència important, que és la que el principi de llibertat de pactes en el contracte és aplicable en la seva màxima expressió tan sols al contracte de distribució, atès que el contracte d'agència i el de representació s'hauran de subjectar als preceptes imperatius que regulen aquestes figures.

Les jurisdiccions que han de resoldre les eventuais divergències que sorgeixin entre principal i agent o representant, d'una banda, i fabricant i distribuïdor, de l'altra, són diferents: la protecció de l'agent es tradueix en la intervenció d'unes autoritats judicials especials per *ratione materiae*, de tipus laboral o quasi laboral.

Quan hàgim arribat a la conclusió que per a penetrar en un mercat estranger necessitem un intermediari, a continuació ens haurem de preguntar quin tipus d'entre els exposats hem de triar. La resposta adequada és que *a priori* no hi ha una resposta adequada.

Tant un agent, un distribuïdor com un representant, qualsevol d'ells, pot ser molt útil per a promoure la venda de productes o serveis a l'estranger. Per sobre de les figures contractuals sol estar l'actitud i disposició de les persones, i en el moment en què es trobi un bon intermediari, actiu, lleial, coneixedor del mercat i del producte, i bon venedor, serà intranscendent que l'encotillem com a representant o com a distribuïdor. Però si les relacions van malament, quan l'agent no ven i cal buscar-ne un altre (després de resoldre el primer contracte), o quan el distribuïdor envaeix territoris d'altres distribuïdors, o inclou la marca cedida en la seva pròpia denominació social, és quan cobra més importància la diferent regulació dels uns i dels altres.

*A priori*, la figura del distribuïdor és la més flexible, ja que no està subjecta a normes imperatives; i es pot pactar el que es vulgui en el contracte. Llevat dels casos de les grans empreses exportadores amb mercats internacionals, que adopten una pràctica uniforme d'exportar per mitjà de la figura que escullin, en la pràctica ocorre que normalment l'elecció entre agent i distribuïdor no

la pot fer l'empresari, sinó que està condicionada per la decisió dels mateixos intermediaris, que tenen organitzada la seva activitat d'una manera o d'una altra, i són ells els que poden voler ser VRP, *distributor*, *Handelsvertreter* o *agente commerciale*.

## 6.5. Anàlisi de les clàusules comunes als contractes d'agència, representació i distribució

És necessari, convenient i útil regular en un contracte les relacions entre l'empresari i el seu intermediari per a, en la mesura que permeti la llei, fer constar documentalment els acords adoptats entre les parts, els quals poden prendre qualsevol forma i extensió<sup>3</sup>.

A continuació exposarem les clàusules<sup>4</sup> que solen incloure la majoria de contractes tant d'agència com de representació o de distribució.

### 1) Parts

En els contractes internacionals solen intervenir grups d'empreses amb establiments o filials a diversos països. Convé identificar perfectament qui és cada una de les parts; és a dir, quina de les empreses del grup, i també la representació de la persona física per mitjà de la qual actua, amb indicació del seu càrrec o poders.

### 2) Antecedents

Perquè un tercer aliè a les parts (per exemple, un jutge en cas d'eventual conflicte) pugui interpretar les clàusules fosques i conèixer quines han estat les motivacions de les parts en firmar el contracte i quins objectius perseguïen amb això, convé exposar-ho en els antecedents (en els contractes anglosaxons s'utilitza l'expressió *whereas*).

Convé explicar en un *manifesten* qui és cada part, què ha fet, què fa i quines són les seves intencions en formalitzar el contracte. Ajuda especialment a determinar la naturalesa del contracte en el supòsit que no es desprengui clarament dels pactes.

### 3) Qualificació de la naturalesa del contracte

Convé determinar i concretar quina naturalesa jurídica es vol donar a la relació entre les parts. No solament amb una paraula (*distribució/agència/representació*), encara que és important titular-lo, sinó explicant-ne el contingut. Segons la jurisprudència, els contractes són el que són independentment del que les parts diguin que són; això és, independentment de la denominació o títol que s'adopti.

### 4) Productes contractuals, productes competidors

<sup>(3)</sup>L'acord pot estar fet per qualsevol mitjà que pugui provar el consentiment de les parts, per exemple un telefax o correu electrònic seguit de justificant de recepció de l'altra.

Serà breu als països que tenen codis o extens en els països anglosaxons.

<sup>(4)</sup>No tot contracte ha de contenir, evidentment, la totalitat de les clàusules incloses, però sí que convé relacionar-les perquè puguin servir fins i tot com a recordatori en el moment de negociar les condicions amb el futur intermediari.

Cal incloure els productes que l'empresari vol que siguin promoguts per l'intermediari. Convé fer-ne una llista en annex al contracte, atès que els productes poden variar: en aquest cas s'haurà de substituir l'annex corresponent, sense necessitat de modificar el concret.

Evidentment la relació haurà de ser tan concreta i específica com sigui possible. En el cas que hi hagi altres productes que fabrica o comercialitza el principal, però que no són objecte del contracte, atès que són comercialitzats en el territori contractual bé pel mateix empresari o bé per un altre intermediari, convé especificar quins són aquests productes i indicar que l'agent/distribuidor o representant no té drets per les vendes d'aquests productes.

Convé que l'empresari es reservi el dret a retirar productes quan ho estimi oportú. És igualment necessari definir què s'entén per *producte competidor*, el qual no pot ser representat per l'intermediari si això entra en conflicte amb els productes propis.

### 5) Territori: exclusivitat

L'exclusivitat pot ser unilateral o recíproca: serà unilateral quan l'intermediari es comprometi a no desenvolupar les seves activitats de promoció en interès de terceres persones alienes al seu principal; això és, no pot comercialitzar (distribuidor) o representar (agent o representant) productes competidors. I serà recíproca quan l'empresari tampoc no pugui concedir la representació dels seus productes a altres intermediaris aliens a aquell amb qui està contractat.

Convé determinar fins a quin punt assoleix l'exclusivitat: si és total, totes les vendes de productes contractuals en el territori generaran una remuneració o dret per a l'intermediari. L'exclusivitat pot ser limitada a part del territori, o a determinats clients, productes, etc.

No es pot evitar que un distribuïdor **vengui** productes fora del seu territori quan li són contractats per un comprador en aquest territori (vendes passives), però sí que es pot establir que el distribuïdor s'abstindrà de portar a terme una política activa de comercialització fora del territori contractual.

### 6) Remuneració

És essencial determinar la retribució de l'**agent/representant**, sigui en forma de salari o percentatge de la seva comissió, i en especial, els elements següents:

- Base sobre la qual s'aplicarà (preu FOB o CIF).
- Moment de la meritació (sigui de la facturació o del cobrament).
- Divisa de pagament i canvi aplicable (el del dia del pagament).
- Moment del pagament (normalment liquidacions trimestrals).
- Devolució de comissions en cas d'impagats.
- Possibilitat o no de compensació.

#### Producte competidor

És aquell que va destinat a un mateix sector o segment de població i serveix a un mateix ús. Per exemple, motos de tot terreny, rellotges de luxe, etc.

#### Exemple

L'exclusivitat, per exemple, pot incloure o excloure les grans superfícies, les agències del govern.

#### Exclusivitat als Estats Units

Als Estats Units la distribució exclusiva és correcta segons les lleis antimonopoli federals i estatals, mentre no restringeixi de manera sensible la competència en el mercat (particularment entre diferents marques i productes).



- Si les despeses de l'agent poden ser assumits per aquest o el principal, participarà en tots o en part.

Com s'ha indicat més amunt, el **distribuïdor** no és remunerat en si mateix pel fabricant, sinó que el seu benefici consisteix en el marge que obté entre el preu pagat al fabricant per l'adquisició dels productes, i el preu al qual els ven en el territori contractual. El distribuïdor normalment assumeix totes les despeses que comporta la seva estructura, encara que el fabricant el pot ajudar en determinades partides, normalment la publicitat que fa el fabricant en benefici de tots els distribuïdors.

## 7) Obligacions mínimes de venda

Molts dels contractes d'agència o distribució solen ser del tipus denominat *best efforts*; això és, l'agent o distribuïdor es compromet a esforçar-se al màxim per obtenir els millors resultats possibles, essent intranscendent a efectes contractuals la quantitat de vendes més elevada o més baixa que assoleixi. Amb això l'empresari queda a mercè de la més o menys diligència que tingui l'agent o distribuïdor.

Una alternativa és establir en el contracte uns mínims de vendes que ha d'aconseguir l'agent o representant en el seu territori, o uns mínims de compres que el distribuïdor està obligat a cursar. Aquesta clàusula permet a l'empresari d'efectuar unes previsions d'exportació, i en conseqüència, planificar la producció.

En un mercat verge és summament difícil estimar quina és la xifra adequada que s'ha d'indicar en el contracte com a mínim de vendes, però això s'obvia amb una clàusula que indiqui que aquestes xifres es revisaran transcorregut un cert temps d'execució del contracte, per exemple, una temporada. L'incompliment de l'obligació d'assolir aquestes xifres mínimes de venda pot ser motiu de resolució del contracte sense que l'altra part tingui dret a indemnització, en el supòsit que aquestes xifres mínimes no fossin exorbitants o impossibles d'assolir.

## 8) Estocs en magatzems de l'agent o distribuïdor

En els contractes se sol establir als distribuïdors l'obligació de mantenir un estoc variat i suficientment representatiu dels productes del principal. D'altra banda, és obligació de l'empresari facilitar-lo a l'agent o representant perquè pugui portar a terme la seva activitat de promoció d'una manera adequada. Aquest estoc inclou també les peces de recanvi. Cal indicar si l'estoc és en consignació o propietat del distribuïdor, preveure l'obligació d'assegurar-lo i determinar qui corre amb les despeses d'emmagatzematge.

## 9) Responsabilitat per productes defectuosos

La responsabilitat pels productes defectuosos és una de les matèries que no és dispositiva entre les parts. En la majoria dels països hi ha una regulació que indica qui ha de ser considerat responsable pels danys que es causin derivats de productes defectuosos: normalment són tant el distribuïdor com el fabricant.

### 10) Marques i patents registrades

És convenient que el titular de les marques i patents les registri a nom seu al país al qual exporta, i no a nom del distribuïdor, agent o representant, que concedeixi llicència d'ús al distribuïdor, i que s'estableixi contractualment l'obligació de vendre els productes amb les marques d'origen i no amb d'altres, ni tampoc modificar-les.

L'agent o distribuïdor ha d'informar l'empresari de les infraccions dels seus drets de propietat industrial que arribin a orelles de l'intermediari al seu territori, i col·laborar en les accions judicials en defensa de la marca.

Altres pactes que solen contenir els contractes són l'obligació de suspendre l'ús de les marques en finalitzar el contracte, no incloure-les en la denominació social de l'intermediari, no impugnar-les, ni sol·licitar marques ni patents noves derivades de les originals.

### 11) Maneres d'efectuar comandes

Se sol determinar que es necessitarà que el fabricant accepti les comandes, el qual els podrà denegar per motius raonables.

### 12) Condicions de subministrament: els incoterms

És convenient utilitzar els incoterms per a determinar, en cas de pèrdua de les mercaderies, qui respon del risc, i també determinar qui contracta l'assegurança i el transport; els incoterms no són més que uns termes desenvolupats per la Cambra de Comerç Internacional (CCI) i acceptats internacionalment pels comerciants que unifiquen els conceptes de lliurament i transmissió del risc.

### 13) Reserva de domini

Per a un determinat tipus de productes pot ser aconsellable introduir en els contractes de distribució una clàusula per la qual el venedor es reserva el dret de propietat dels béns venuts fins que el comprador distribuïdor hagi satisfet la totalitat del preu acordat. En els contractes d'agència o representació es pot indicar que aquest tipus de clàusula s'inclourà en les comandes que formulen els clients presentats per l'intermediari.

### 14) Sistemes de pagament i moment d'efectuar-lo

#### Vegeu també

Aquest aspecte és comentat en el mòdul "Drets dels consumidors" d'aquesta assignatura, que és el mòdul en què estudiem la normativa de consumidors.

#### Exemple

El fabricant, per exemple, pot denegar les comandes per sol·licitud dubtosa del client presentat per l'intermediari.

#### Incoterms

En són exemples els elements següents: EXW, FOB, CIF, CFR, etc.

#### Web recomanada

Es poden veure els incoterms 2010 explicats en detall en la pàgina web de la Cambra de Comerç Internacional la direcció de la qual és la següent: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>.

Els sistemes de pagament de les exportacions es poden resumir en els següents:

- Operació simple: enviament i pagament *a posteriori*: xec personal, bancari, transferència, lletra de canvi/pagaré, o pagament en efectiu.
- Operacions documentàries: per mitjà de la banca poden ser remesa de documentació simple (contra lliurament de documents), crèdit documentari.

Convé consultar les regles uniformes relatives a la gestió de cobrament de documents de la Cambra de Comerç Internacional.

En el contracte s'ha d'indicar que el moment del pagament és una obligació essencial: l'impagament al temps degut pot ser causa de resolució.

### 15) Preus de venda

El preu de venda del fabricant al distribuïdor convé especificar-lo en l'annex de productes o un altre annex exclusivament de preus, i determinar el dret del fabricant a variar-lo amb antelació suficient.

Cal tenir presents les regles sobre lliure competència, que poden impedir imposar el preu de revenda al distribuïdor, encara que no està prohibit recomanar o aconsellar un determinat nivell de preus.

### 16) Duració del contracte. Pròrrogues

El termini contractual es fixa lliurament, i la terminació es produeix objectivament una vegada complert el termini contractual (o les seves pròrrogues), o mitjançant una notificació prèvia amb una antelació raonable en cas de voler la terminació d'un contracte indefinit. Si la resolució no està justificada, fins i tot en el supòsit d'haver arribat el contracte a la seva fi per transcurs del termini, es pot derivar una indemnització per a l'agent o fins i tot per al distribuïdor.

### 17) Resolució anticipada del contracte per causes justificades

El contracte es pot resoldre davant qualsevol incompliment, compliment no satisfactori, o violació dels pactes contractuals, especialment si han estat qualificats com a essencials. Convé determinar la llista de causes que les parts consideren essencials, i l'incompliment de les quals permet la resolució per l'altra part, sense que la part incomplidora tingui dret a indemnització.

### 18) Legislació aplicable

Sobre la base del principi que no hi pot haver un contracte sense llei, i que la majoria de les legislacions reconeixen el principi de l'autonomia de la voluntat pel qual les parts es poden sotmetre a la legislació que considerin oportú, sempre que tingui alguna connexió amb el negoci de què es tracta, és recomanable especificar contractualment el següent: les obligacions i drets de les parts

es regularan, en primer lloc, pel que estableixi el mateix contracte; en segon lloc, en tot el que no hi estigui previst, per la legislació d'un país concret que les parts, amb els seus assessors legals, hauran de determinar. Això, tanmateix, no obviarà l'aplicació de les lleis imperatives del país de l'intermediari.

### 19) Jurisdicció competent / arbitratge

En un moment de conflicte les parts poden no arribar a resoldre, per si mateixes, les divergències en relació amb la interpretació o compliment del contracte. Es pot pactar el sotmetiment de les seves divergències davant un determinat tribunal, sempre que tingui alguna connexió amb qualsevol dels elements del contracte (adreça de les parts, lloc d'execució i lloc de firma del contracte, etc.), o davant una institució arbitral.

Comprador i venedor hauran de consultar prèviament amb els seus assessors sobre quina de les múltiples possibilitats pot ser més interessant, o recórrer a la simple clàusula de sotmetre's als tribunals de l'adreça del mandat, amb la qual cosa s'eviten els possibles condicionants a l'execució de la sentència.

La Cambra de Comerç Internacional té establert un procediment d'administració d'arbitratges molt desenvolupat i de reconegut prestigi.

#### Web recomanada

Podeu veure més informació sobre la resolució extrajudicial de conflictes en l'adreça següent:

<http://www.iccwbo.org>.

## Resum

L'article 38 de la Constitució espanyola estableix com un dels drets bàsics **la llibertat d'empresa** en el marc d'una economia de mercat. Els poders públics han de garantir i protegir el seu exercici i la defensa de la productivitat. Addicionalment, la nostra Constitució també recull una sèrie de principis i orientacions que també hauran d'informar l'actuació dels poders públics (tant activitat legislativa com judicial) i que han de servir com a criteris inspiradors de la seva actuació. Com a principis que afecten el mercat s'inclouen els següents:

- 1) la protecció dels interessos dels consumidors i usuaris, i
- 2) la regulació del comerç interior i el règim d'autorització de productes comercials.

Arran d'aquest mandat constitucional, els poders públics han elaborat, d'una banda, una sèrie de normes necessàries per a garantir el dret constitucional a la llibertat d'empresa, i de l'altra, una sèrie de normes per a garantir la protecció dels interessos dels consumidors, normes que s'hauran de tenir en compte en actuar en el mercat.

Igualment, l'adhesió d'Espanya a les Comunitats Europees va significar un canvi substancial de la dimensió del mercat. Ja no estem en un mercat nacional, sinó supranacional. La creació d'un mercat interior implica la unificació dels diferents mercats nacionals dels diferents estats membres. En la pràctica, això significa que en aquest mercat interior es puguin vendre totes les mercaderies i serveis en les mateixes condicions que en les d'un mercat nacional. Per a això, és necessària l'eliminació dels obstacles a la lliure circulació de mercaderies, persones, serveis i capitals. Per a la consecució d'aquest mercat interior, la UE es basa en les següents **quatre llibertats essencials**, que tenen un clar contingut econòmic:

- 1) lliure circulació de mercaderies
- 2) llibertat d'establiment i lliure prestació de serveis
- 3) lliure circulació de capitals i
- 4) lliure circulació de treballadors.

Les quatre llibertats comunitàries no són absolutes o il·limitades, ja que el mateix dret comunitari permet determinades excepcions per raons de caràcter nacional (per exemple, ordre públic, protecció del medi ambient, seguretat nacional, defensa de la salut de la població, etc.).

El conjunt del dret de la Unió està integrat principalment pel que es denomina **legislació comunitària primària o constitutiva** (tractats constitutius de les Comunitats Europees) i **legislació comunitària secundària** (directives, reglaments, decisions i dictàmens o recomanacions).

Les relacions entre el dret de la Unió i el dret nacional es regeixen per dos principis bàsics:

- 1) l'aplicabilitat directa del dret comunitari i
- 2) la primacia del dret comunitari sobre el nacional.

Per a accedir al mercat global que s'obre davant els empresaris, aquests normalment recorren a intermediaris, escollint entre una de les tres figures següents:

- 1) agents
- 2) distribuïdors
- 3) representants

L'elecció d'una o una altra figura implica unes conseqüències jurídiques molt diferents per a l'empresari, especialment en el moment de resoldre el contracte, ja que la llei estableix, de manera imperativa i no derogable, l'ús de drets per a aquests intermediaris.

## Activitats

1. Dibuixeu un esquema en forma de piràmide en què establiu el rang de les normes, de superior a inferior, en l'àmbit espanyol i de la Unió Europea.
2. Expliqueu de manera breu quines són les quatre llibertats en què es basa l'ordenament de la Unió Europea i què representa cada una.
3. Expliqueu els principis pels quals es regeixen les relacions entre el dret de la Unió i el dret nacional d'un estat membre.
4. Expliqueu què és l'Organització Mundial del Comerç.

## Exercicis d'autoavaluació

1. El règim jurídic del Mercat tal com l'hem definit i explicat en aquest mòdul és el comprès...

- a) en el territori espanyol.
- b) en tots els països de l'OCDE.
- c) en el territori de la Unió Europea.

2. Perquè una xocolata fabricada, homologada i comercialitzada a Bèlgica es pugui vendre a Espanya...

- a) necessita una homologació de les autoritats alimentàries espanyoles.
- b) no necessita cap homologació i es pot comercialitzar lliurement.

3. Un arquitecte espanyol que vulgui projectar una casa a Grècia...

- a) necessita obrir un estudi en aquest país.
- b) ho pot fer sense necessitat d'obrir un estudi en aquest país.

4. Tenim un milió d'euros i hem observat que la rendibilitat que ofereixen els bancs holandesos és superior a la dels bancs espanyols. Podem transferir aquest import i dipositar-lo en un banc holandès?

- a) Sí, però primer haurem de demanar un permís especial a les autoritats de control de canvis espanyoles.
- b) Sí, però primer haurem de demanar un permís especial a les autoritats de control de canvis holandeses.
- c) Sí, sense necessitat de cap autorització.
- d) No podem.

5. Els drets i avantatges que estableix una directiva comunitària...

- a) els podem invocar directament davant els tribunals o l'Administració espanyola.
- b) no els podem invocar, sinó que hem d'esperar que l'Estat espanyol hagi traslladat la directiva a l'ordenament nacional.

6. Els drets que estableix un reglament comunitari...

- a) els podem invocar directament davant els tribunals o l'Administració espanyola.
- b) no els podem invocar, sinó que hem d'esperar que l'Estat espanyol hagi traslladat la directiva a l'ordenament nacional.

7. En un contracte d'agència entre un empresari espanyol i un agent belga, de duració indefinida, s'estableix que l'empresari podrà resoldre el contracte transcorregut un any de vigència, en qualsevol moment, i sense que això comporti dret a l'agent a percebre cap indemnització. Aquesta clàusula és...

- a) vàlida i esdevindrà efectiva perquè l'agent l'ha acceptat.
- b) no produeix efectes perquè l'agent es pot emparar en la llei.
- c) si l'agent reclama davant un tribunal i aquest aplica la llei belga, el tribunal pot declarar que l'agent té dret a percebre una indemnització.

8. Les disputes entre un representant de comerç i un empresari es ventilen a Espanya...

- a) davant la jurisdicció civil.
- b) en els jutjats socials (Magistratura del Treball).
- c) en la jurisdicció penal.

9. Si un distribuïdor no compleix amb les seves obligacions de vendre unes quantitats mínimes dels productes de l'empresari,...

- a) aquest pot resoldre la relació per incompliment de contracte, i això no comportarà cap indemnització per al distribuïdor.
- b) aquest no pot resoldre la relació fins al final del termini pactat.
- c) aquest pot resoldre la relació, però haurà d'indemnitzar el distribuïdor.

10. Si un distribuïdor compleix perfectament les seves obligacions contractuals en un contracte de duració indefinida,...

- a) l'empresari pot resoldre la relació lliurement, i això no comportarà cap indemnització per al distribuïdor.
- b) l'empresari pot resoldre la relació, però és possible que els tribunals concedeixin una indemnització al distribuïdor.



## **Solucionari**

### **Exercicis d'autoavaluació**

1. c

2. b

3. b

4. c

5. b

6. a

7. c

8. b

9. a

10. b

## Glossari

**CFR** *m* Cost i noli (en anglès, *cost and freight*).

**CCI** *f* Cambra de Comerç Internacional.

**CE** *f* Constitució espanyola.

**CIF** *m* Cost, assegurança i noli (en anglès, *cost, insurance and freight*).

**FOB** *m* Franc a vaixell (en anglès, *free on board*).

**OMC** *f* Organització Mundial del Comerç (en anglès, WTO).

**STJCE** *f* Sentència del Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees.

**TFUE** *m* Tractat de Funcionament de la Unió Europea.

**TJCE** *m* Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees.

**TUE** *m* Tractat de la Unió Europea.

**UE** *f* Unió Europea.

**VRP** *subs* *Voyageant, représentant, placier*.

## **Bibliografia**

**Calvo Caravaca, A. L. et altri** (2003). *Mercado único y libre competencia en la Unión Europea*. Madrid: Colex.

**Calvo Caravaca, A. L. et altri** (2012). *Derecho del comercio internacional*. Madrid: Colex.

**Gadea Soler, E. et altri** (2010). *El Contrato de agencia: la Ley 12/1992 en la jurisprudencia*. Madrid: La Ley.

**Pérez de las Heras, B.** (2008). *Las libertades económicas comunitarias. Mercancías, personas, servicios y capitales*. Bilbao: Universidad de Deusto.

