

**EL CONTRATO DE AGENCIA EN LA LEGISLACIÓN ARGENTINA E ITALIANA: BREVE ANÁLISIS
COMPARATIVO**

Leonardo David BALDUZZI¹

Síntesis: En materia de agencia comercial, la legislación argentina e italiana presenta similitudes y diferencias que es necesario considerar; ello teniendo en cuenta que la doctrina y jurisprudencia peninsular viene desarrollando, desde hace mucho tiempo, las soluciones a los problemas interpretativos que ahora surgen con la sanción del Código Civil y Comercial.

Palabras clave: Distribución comercial - Agente - Derecho Comunitario europeo - Código Civil y Comercial - *Codice Civile* italiano

Abstract: In terms of commercial agency, there are similarities and differences between the Argentine and Italian legislation that need to be considered, taking into account that the peninsular doctrine and jurisprudence has long been working on finding the solutions to the interpretative problems that now arise with the sanction of the Civil and Commercial Code.

Keywords: Commercial distribution - Agent - European Community law - Civil and Commercial Code - *Codice Civile* italian

I. Introducción

Con la sanción del Código Civil y Comercial de la Nación —en adelante CCCN— (2015), el ordenamiento jurídico argentino incorpora una moderna regulación en materia contractual. Las noticias aparecen tanto en los institutos que integran la teoría general del contrato como en la dotación de una regulación específica a múltiples figuras que hasta el momento no la tenían.

Un contrato particularmente interesante (y que ahora tiene tipicidad legal en Argentina) es el de agencia. Éste configuró el punto de partida de la comercialización por intermedio de terceros, que permitió el desarrollo de la gran empresa moderna. Se trata de una figura que posee larga tradición legislativa en otros países, aunque para nuestro país sea novedosa. El *Codice Civile* italiano (1942) fue el primer cuerpo sistemático en receptar una positivización íntegra del instituto desde un enfoque objetivo —es decir: se regula el contrato de agencia y no la actividad del agente mercantil—. Antes de ello, el Código de Comercio alemán (1897) y diversas legislaciones europeas se ocuparon del agente comercial.

Nuestra propuesta consistirá en enumerar las principales similitudes y diferencias que presenta el régimen del CCCN (2015) con el texto vigente del *Codice Civile* italiano (1942). Ello pensando en una eventual traslación de las elaboraciones doctrinarias y jurisprudenciales de la península a nuestro reciente sistema. Cabe aclarar que únicamente nos ocuparemos de los tópicos vertebrales del instituto; en otra oportunidad revisaremos con profundidad los por menores de cada sistema.

¹ Adscripto a la Cátedra de Derecho Concursal y Cambiario y de Derecho Privado III de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba. Abogado egresado de la misma Casa de Estudios. Maestrando en Derecho Privado por la Universidad Nacional de Rosario (leonardobalduzzi@hotmail.com.ar).

II. Metodología

Con tal propósito, nos sustentaremos en los propios textos legislativos y en las contribuciones doctrinarias más relevantes sobre la materia. Pero no haremos un repaso por toda la doctrina nacional ni extranjera que abordó el contrato de agencia ya que excedería los límites propuestos. Bastará la comparación entre las normas, sumado unas escasas referencias autorales, para cumplir con los objetivos planteados.

III. Las similitudes

Como punto de partida, es preciso apuntar que son muchas más las similitudes que las diferencias entre las legislaciones aquí analizadas. La razón fundamental es que el derecho comunitario europeo unificó el régimen de los agentes comerciales mediante Directiva del Consejo N° 653 (1986). De este modo, los Estados miembros de la Unión Europea debieron ajustar su derecho interno a la norma comunitaria, que establece un piso de protección mínima para los agentes mercantiles. Atento la trascendencia de dicha unificación, el referido antecedente también constituyó una fuente directa para el legislador argentino. En resumen: tanto el derecho italiano como el CCCN (2015) se anclan en la Directiva del Consejo N° 653 (1986).

En efecto, las analogías más sobresalientes son: **i)** el agente no representa al preponente a menos que cuente con poder para concluir las operaciones promovidas (artículo 1479, segundo párrafo y 1485, CCCN [2015]; artículo 1752, *Codice Civile* italiano [1942]); **ii)** el derecho de exclusiva en favor del preponente configura un elemento natural del contrato (artículo 1481, CCCN [2015]; artículo 1743, *Codice Civile* italiano [1942]); **iii)** el contrato por tiempo indeterminado que continúa ejecutándose después de cumplido el plazo se transforma en contrato de plazo indefinido (artículo 1491, CCCN [2015]; artículo 1750, primer párrafo, *Codice Civile* italiano [1942]); **iv)** cuando el vínculo es por tiempo indeterminado, la parte que quiere rescindirlo debe preavisarlo con cierta anticipación (artículo 1492, primer párrafo, CCCN [2015]; artículo 1750, segundo párrafo, *Codice Civile* italiano [1942]).

Asimismo, las legislaciones comentadas se parecen bastante en cuanto los derechos y obligaciones de las partes, las indemnizaciones por la disolución del vínculo y el pacto de no concurrencia (o competencia). En estos tópicos, las diferencias aparecen más bien en elementos secundarios o de técnica legislativa.

VI. Las diferencias

En primer lugar, el contrato de agencia en el derecho italiano se enclava en un esquema clásico de autonomía de la voluntad; así pues, las partes tienen la potestad de determinar libremente el contenido del negocio con excepción de las normas imperativas. Por el contrario, de acuerdo con la división contractual tripartita que prevé el CCCN (2015) —esto es: contratos paritarios, de adhesión a cláusulas predispuestas y de consumo—, la agencia podrá ubicarse en cualquiera de las dos primeras categorías según el proceso de formación del consentimiento que se verifique. Ahora bien, la dinámica mercantil demuestra que el agente siempre adhiere al contenido predispuesto por el empresario (Aguinis, 1991, p. 41). En tal caso, el sistema argentino presenta una ventaja: cualquier cláusula que se aparte de la regulación positiva podría considerarse abusiva (artículo 988, CCCN [2015]).

En segundo lugar, la individualización de una zona de operatividad para el agente configura un elemento esencial del contrato (Baldassari, 2002, p. 132; Baldi & Venezia, 2015, p. 71). Diferente tesitura adoptó el codificador argentino, quien ninguna referencia formula al respecto cuando lo define en el artículo 1479.

En tercer lugar, la doctrina italiana sostiene que el derecho de exclusividad es un elemento natural (Baldi & Venezia, 2015, p. 72; Baldassari, 2002, p. 189; Ferrara, 1987, p. 127; Formiggini, 1958, p. 86). Por contra, la exclusividad en favor del agente constituye un elemento esencial del contrato en el régimen argentino (artículo 1480, CCCN [2015]).

En cuarto lugar, el *Codice Civile* italiano dispone que el contrato debe probarse por escrito (artículo 1742, segundo párrafo, primera parte); se trata claramente de una formalidad *ad probationem*. Conforme el segundo párrafo del artículo 1479 (CCCN [2015]), la instrumentación tiene que hacerse por escrito; en principio, aquí estaríamos ante una forma de tipo *ad solemnitatem*.

Por último, la *provvigione* se considera un elemento esencial del contrato para el derecho italiano puesto que “...contribuisce alla delineazione dei caratteri tipici e fondamentali dell'agente medesima.” (Baldassari, 2002, p. 296) Vale decir: el modo particular de retribución mediante comisiones se vincula directamente con la calidad de empresario autónomo que asume el agente mercantil. Pero el CCCN (2015) establece que sólo en ausencia de convención expresa “...la remuneración del agente es una comisión variable según el volumen o el valor de los actos o contratos promovidos...” (artículo 1486). Así pues, las partes podrían acordar la modalidad remunerativa que más les convenga; ella podría ser fija (mensual o por contrato) o variable (un porcentual de las operaciones negociadas).

V. Conclusión

Como resultado del análisis presentado, podríamos sostener que las distancias entre el sistema argentino e italiano en materia de agencia son cortas pero con curvas pronunciadas. Dicho en otros términos: las pocas notas que no comparten se presentan en elementos centrales del instituto (forma, exclusividad y remuneración).

En efecto: más allá de la enriquecedora experiencia peninsular, entendemos que el intérprete argentino (académicos, jueces y abogados) debiera ser muy cuidadoso en trasladar a nuestro sistema las soluciones alcanzadas por la doctrina y jurisprudencia italiana. Para ello, previamente, tendría que realizarse un riguroso test de compatibilidad normativa y sistémica que lo apruebe.