

XVII JORNADAS Y

VII

**INTERNACIONAL DE
COMUNICACIONES
CIENTÍFICAS DE LA**

**FACULTAD DE DERECHO
Y CIENCIAS SOCIALES
Y POLÍTICAS - UNNE**

Compilación:

Alba Esther de Bianchetti

2021

Corrientes - Argentina



XVII Jornadas y VII Internacional de Comunicaciones Científicas de la Facultad

de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas-UNNE / Karen Alicia Aiub ... [et al.] ;
compilación de Alba Esther De Bianchetti.- 1a ed compendiada.- Corrientes :
Moglia Ediciones, 2021.
552 p. ; 29 x 21 cm.

ISBN 978-987-619-393-1

1. Comunicación Científica. 2. Derecho. I. Aiub, Karen Alicia. II. De Bianchetti,
Alba Esther, comp.
CDD 340.072



ISBN N° 978-987-619-393-1

Editado por **Moglia Ediciones**

Todos los derechos reservados - Prohibida su reproducción total o parcial, por cualquier método
Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723

Impreso en **Moglia S.R.L.**, La Rioja 755

3400 Corrientes, Argentina

moglialibros@hotmail.com

www.mogliaediciones.com

Noviembre de 2021

EL CARACTER EXCLUSIVO DEL AGENTE

Cendoya, Claudia, M.G.

estudioarduinocendoya@gmail.com

Jaimez, Claudia V.

jaimezclaudia@hotmail.com

Resumen

El contrato de Agencia, explica el rango de exclusividad en su art.1480, en el Código Civil y Comercial ”. Exclusividad. El agente tiene derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato. La norma consagra el derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas. Dicha exclusividad debe estar expresamente determinada en el contrato.” De allí surgen las dudas interpretativas de lo permitido en el portafolio del agente.

Palabras claves: Proponente, Agencia, Empresarios.

Introducción

El contrato de Agencia, explica el rango de exclusividad en su art.1480, en el Código Civil y Comercial ”. Exclusividad. El agente tiene derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato. La norma consagra el derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas. Dicha exclusividad debe estar expresamente determinada en el contrato.” De allí surgen las dudas interpretativas de lo permitido en el portafolio del agente. Es por todos conocidos que la globalización y sus plataformas virtuales han generado grandes cambios, en el mercado laboral, teniendo en cuenta la 4ta Revolución Industrial, donde principalmente se afecta a los servicios humanos dependientes, con la robotización y la inteligencia artificial, por ello preocupa en suma manera, ya que el párrafo final del artículo 1481, exige autorización expresa de los empresarios para tener cartera de clientes de rubros similares. Esa autorización viene de la mano de una supuesta venia tacita, que termina siendo una negativa al finalizar la normativa: artículo 1481: Relación con varios empresarios. El agente puede contratar sus servicios con varios empresarios. Sin embargo, no puede aceptar operaciones del mismo ramo de negocios o en competencia con las de uno de sus proponentes, sin que éste lo autorice expresamente. El Código Civil y Comercial regula las obligaciones del agente. Debe tenerse en consideración que el agente no representa al empresario (artículo 1485) salvo para recibir las reclamaciones de terceros previstas en el inciso e) del artículo que comentamos. Asimismo, el agente debe tener poder especial para cobrar los créditos resultantes de su gestión, pero en ningún caso puede conceder quitas o esperas ni consentir acuerdos, desistimientos o avenimientos concursales sin facultades expresas de carácter especial (Artículo 1485) Tiene prohibido el agente desistir de la cobranza de un crédito el empresario en forma total o parcial (Artículo 1485) Siendo un contrato bilateral el precepto contiene las obligaciones del agente quien debe velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades, ocupándose con la diligencia de un buen hombre de negocios de la promoción y, en su caso, de la conclusión de los actos u operaciones que le encomendaron. El agente debe cumplir su cometido de conformidad con las instrucciones recibidas del empresario y transmitir a éste toda la información de la que disponga relativa a su gestión, informando al empresario, sin retraso, de todos los negocios tratados o concluidos y, en particular, lo relativo a la solvencia de los terceros con los que se proponen o se concluyen operaciones. (Di, Chiaza Ivan G., 2015. El contrato de agencia en el nuevo Código Civil y Comercial. Razones para instrumentar el contrato por escrito. LA LEY - DCCyE 2015 (febrero), 24/02/2015, 130 - Enfoques 2015 (marzo), 26/03/2015, 70. Id SAIJ: DACF160387)

Materiales: Se utilizó la bibliografía citada en notas y subyacente en el presente texto, adecuándose a las pautas técnicas.

Método: Se aplicó el Método Empírico Dialectico y el Método Deductivo-Inductivo, según normas publicadas.

Discusión

Se sostiene que el portafolio del Agente, es clave en su amplitud para hacer rentable su movimiento comercial (viáticos-gastos-comisiones) por lo que importante dinamizar esa autorización del empresario, con criterio flexible, pero puede existir un conflicto de intereses, que perjudique a uno u otro de sus representados.

Resultados

La regulación de la exclusividad en el Agente, y sus obligaciones previstas en el artículo 1485, no dan lugar a dudas que siempre dependerá de la Ética profesional y personal del Agente, para no violar los espacios geográficos asignados o la simultaneidad de rubros en competencia recíproca.

Conclusión

El imperio categórico de autorización expresa del empresario, al agente, regulado en el artículo 1480 in fine, es una limitante de alto nivel, para la funcionalidad del mismo, ya que los márgenes comerciales son mínimos, y trabajar, sin un portafolio amplio, dará al Agente una actividad deficitaria, que desalentara el uso de la figura de agente.

Referencias bibliográficas

DI CHIAZZA, IVÁN G., 2015.El contrato de agencia en el nuevo Código Civil y Comercial. Razones para instrumentar el contrato por escrito.LA LEY - DCCyE 2015 (febrero), 24/02/2015, 130 - Enfoques 2015 (marzo), 26/03/2015, 70.Id SAIJ: DACF160387

PINTO VARELA, Silvia E., ,2017, *Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio*, Revista de Derecho Privado y Comunitario, 2017-3, Rubinzal Culzoni, , p. 139)”

Filiación institucional: Integrantes de PI

Proyecto de investigación:

P.I. 19 G003.Los contratos de Comercialización en el Código Civil y Comercial de la Nación: Regulación normativa y principios jurisprudenciales emergentes de su aplicación. Secretaria General Ciencia y Técnica-U.N.N.E.