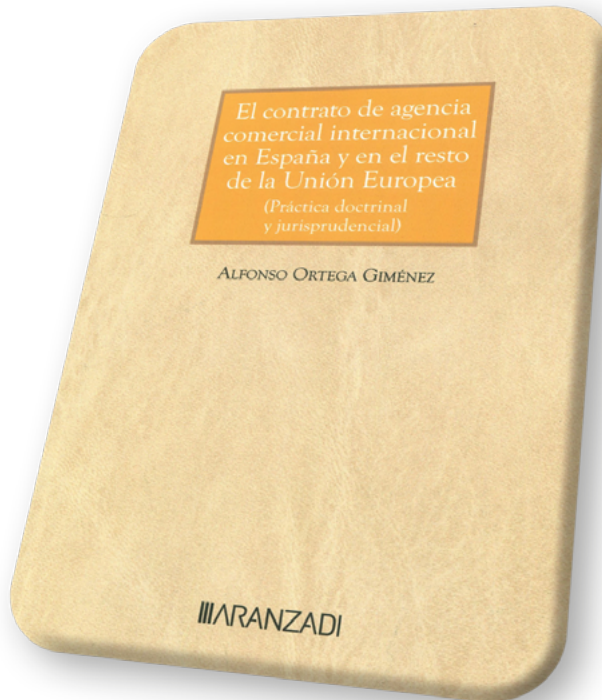


ORTEGA GIMÉNEZ, A.: *El contrato de agencia comercial internacional en España y en el resto de la Unión Europea (Práctica doctrinal y jurisprudencial)*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2024, 170 pp.



La monografía objeto de esta reseña se centra en el estudio de una de las figuras contractuales más importantes del comercio internacional: el contrato de agencia comercial internacional. Como señala el autor, este contrato de colaboración internacional se presenta como una de las técnicas de distribución de bienes y servicios más eficaces desde el punto de vista coste-beneficio, ya que al no poder las empresas establecerse en cada uno de los países a los que exportan sus productos, la opción de contratar a un experto -conocedor del sector y del mercado de destino- es la más idónea.

Si ponemos en contexto el estudio llevado a cabo con esta monografía, puede constatarse claramente que, si bien el comercio internacional consiste básicamente en “comprar y vender”, el contrato de compraventa internacional de mercaderías se acompaña en la práctica de otros contratos que facilitan y potencian su eficacia y uno de éstos es el contrato de agencia comercial internacional, muy utilizado por el tejido empresarial español.

Dado que en la práctica vemos que una empresa no puede establecerse en todos y cada uno de los países a los que exporta sus productos por sí misma, el decidir sobre la contratación de un empresario experto y conocedor del sector y del mercado de destino, va a resultar la solución idónea para acceder a mercados más lejanos. Esta consideración, es clave para entender el valor de esta obra, pues “desmenuza” esta figura contractual hasta llegar a todas sus partes, poniendo al lector frente a una completa radiografía del agente comercial internacional como el medio de distribución de bienes y servicios más interesante, en términos de relación coste-beneficio, especialmente para aquellas empresas que quieren introducirse en nuevos mercados y, de cara a futuro, establecer sus propias redes de distribución en dicho mercado.

La monografía tiene un valor añadido y es que en ella no sólo se analiza al detalle la normativa española aplicable a esta figura del comercio internacional (I parte) llegando a proponer el autor un “Clausulado general de un contrato de agencia comercial internacional”, sino que dedica más de 150 páginas a analizar en clave de Derecho comparado la normativa vigente en cada uno de los estados miembros de la Unión Europea (II parte).

El presente estudio esto es relevante por varias razones: en primer lugar, porque denota la visión práctica del Derecho que se imprime a los estudios de este autor, el profesor Alfonso Ortega Giménez, con una amplia producción científica en materia de comercio internacional, avalada por toda una década dedicada a dirigir una empresa consultora de comercio internacional, bajo la figura de *Spin off* de la Universidad Miguel Hernández de Elche; en segundo lugar, porque las empresas españolas tienen en el mercado de la Unión Europea el destino natural de sus mercancías y conocer cómo se regula esta figura en los estados miembros es clave para estructurar sus relaciones comerciales en un entorno jurídico seguro; en tercer lugar, porque el autor localiza y aplica la jurisprudencia de los tribunales sobre este tipo de relación contractual; y en cuarto y último lugar, porque en Derecho internacional privado es necesario conocer el contenido del Derecho extranjero que puede resultar aplicable a un contrato, si es ese el Derecho aplicable al contrato de agencia comercial internacional, bien porque es el elegido por las partes de la relación jurídica, o bien porque es el aplicable en virtud de las normas de conflicto que resultan de aplicación.

No podemos perder de vista, tal y como afirma Ortega Giménez desde las primeras páginas de la monografía, que la selección de un buen agente comercial internacional, al igual que la negociación y posterior firma del contrato entre la empresa y el agente comercial internacional, no es cuestión tan sencilla como parece. En este contexto, si se escoge a la persona idónea, al “mejor agente del mercado”, la posibilidad de hacer negocios en ese país crece. Por el contrario, si

la selección es errónea, difícilmente podremos distribuir nuestros productos o prestar servicios en ese mercado.

Cuando nos adentramos en el estudio de la regulación de la figura del agente comercial internacional de la mano del autor, nos encontramos ante una modalidad contractual “minuciosamente regulada” en el ámbito europeo y a todas luces, tras el estudio, comprobamos que ello limita, en cierto modo, el juego del principio de la autonomía de la voluntad, tal y como apunta el autor.

Antes decía que hay varias razones que justifican la relevancia de esta obra y a pesar de haber abordado una cuarta, en último lugar, es de ley hacer mención a otro argumento, lo que se trata de una quinta razón que justifica la necesidad de tener presente este estudio y es que no se encuentra en la bibliografía una obra de iguales características. Es cierto que podemos encontrar variadas aportaciones sobre este tema, inclusive las realizadas por el propio profesor Alfonso Ortega Giménez en casi una veintena de publicaciones sobre contratación internacional; sin embargo, esta aportación es especialmente novedosa en la medida en que pone sobre el tapete jurídico un estudio integral del contrato de agencia comercial internacional hasta ahora desconocido en la literatura contractual internacional.

Cuando por fin se termina de leer este libro, recomiendo totalmente, se puede alcanzar claridad acerca de que el contrato de agencia comercial internacional en España y en el resto de la Unión Europea se presenta como una herramienta práctica en la que: por un lado, se analizan los aspectos doctrinales, y también las consideraciones jurisprudenciales relativas al contrato de agencia comercial internacional en España y una amplia información sobre su regulación en el entorno comunitario. Estamos, ante un estudio actualizado y coherente de una de las figuras más importantes del comercio internacional, junto a la compraventa internacional de mercaderías. Estoy segura de que esta obra pasará a formar parte de las referencias más importantes para el estudio de la contratación internacional en las Universidades españolas.

Lerdys Saray Heredia Sánchez
Prof^a. Ayudante Doctora de Derecho Internacional Privado
Universidad Miguel Hernández de Elche