

## Negociación extrajudicial del pago de la indemnización por clientela a favor del agente.

Nos contactó el socio único y administrador de una compañía italiana dedicada a la intermediación de productos dirigidos al mercado de gran consumo en Italia y otros países de la UE.

Dicho cliente nos comentó que quería poner fin al contrato de agencia que había firmado con una empresa española en el año 2013, relación comercial en la que el cliente ocupaba la posición de agente.

La mayor preocupación de nuestro cliente era que la terminación del contrato propiciase la ruptura de la buena relación que hasta el momento había existido entre las partes y que, con ello, no se respetasen todas las garantías, en especial, su derecho a percibir una indemnización por clientela.

A la hora de diseñar la estrategia, nuestro equipo se encontró con la circunstancia de que el contrato incluía una cláusula de sumisión a arbitraje, lo que impedía que nuestro cliente pudiese interponer una demanda judicial en caso de que no poder alcanzar un acuerdo extrajudicial. Además, la vía del arbitraje incrementaba en gran medida los costes de una eventual reclamación. Por estos motivos, nuestro equipo tubo que diseñar una estrategia que permitiste alcanzar un acuerdo amistoso entre las partes sin necesidad de tener que acudir a un arbitraje.

El inicio de las negociaciones no fue precisamente fluido, toda vez que, como anticipó nuestro cliente, la parte contraria se tomó como una “traición” su petición indemnizatoria, achacándole el querer romper todos los años de buena relación comercial solicitando una pretensión que, a su entender, era desorbitada, pensamiento que, a nuestro entender, no era sino fruto del desconocimiento de la legislación española sobre la materia.

A pesar de las dificultades iniciales, nuestro equipo, con perseverancia, hizo que la otra parte finalmente recapacitara y se abriera a entablar una negociación sana y fluida, pudiendo alcanzar finalmente un acuerdo indemnizatorio satisfactorio para nuestro cliente.

### BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

### MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business

Dicho acuerdo consistió en el pago de la indemnización por clientela fraccionado en dos tramos. Durante el primer tramo el proveedor abonaría el 50% del importe de la indemnización en dos pagos trimestrales de idéntico importe antes de que finalizase del año en curso. Durante el segundo tramo, el proveedor abonaría el 50% restante mediante el pago de una comisión trimestral pactada por las ventas que el este cerrase con clientes existentes durante los siguientes dos ejercicios, debiendo quedar la deuda saldada en su totalidad a al finalizar el segundo ejercicio, independientemente del resultado final de las ventas cerradas con clientes existentes.

Gracias a dicho acuerdo se pudo salvaguardar la relación entre las partes, quienes mantienen su relación de amistad y siguen colaborando a día de hoy.

Para abordar caso como el presente, nuestro equipo siempre diseña una estrategia inicial hecha a medida, que se adapta permanentemente en función de la evolución del asunto y en la que el cliente participa directamente, toda vez que es él quien al final tiene la última palabra y conoce los hechos del caso de forma directa.

#### BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

#### MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business