



RUSSIN, VECCHI

& HEREDIA BONETTI

ENCICLOPEDIA INTERNACIONAL DE CONTRATOS DE AGENCIA Y DE DISTRIBUCIÓN (IEADA)

REPÚBLICA DOMINICANA

Por Georges Santoni Recio

RUSSIN, VECCHI & HEREDIA BONETTI

gsantoni@rvhb.com – www.rvhb.com

www.rvhb.com



 **MERITAS™**
LAW FIRMS WORLDWIDE



Este capítulo está actualizado a septiembre de 2016

1. MARCO JURÍDICO

Uno de los diversos medios de venta de bienes o servicios extranjeros en la República Dominicana es a través de agentes locales o distribuidores, que actúan como representantes locales de un principal extranjero para promover la venta de los bienes y servicios en cuestión.

La venta a través de agentes locales o distribuidores tiene la ventaja de establecer un aparato de ventas efectivo a bajo costo. El inconveniente, sin embargo, es la fuerte protección otorgada a agentes y distribuidores por la Ley Dominicana No. 173 del 6 de abril de 1966, y sus modificaciones (en lo adelante, "Ley No. 173" o simplemente "la ley"). Como se establecerá más adelante, después de la designación de un agente o distribuidor (lo que la ley denomina "concesionarios"), el proveedor extranjero puede tener muy poca flexibilidad en la terminación [del contrato] del agente o distribuidor, incluso frente a un rendimiento marginal.

La Ley No. 173 se considera una "ley de orden público", es decir, sustituye las disposiciones contrarias en los acuerdos entre particulares.

A partir de la promulgación de la Ley de Inversión Extranjera de 1995 (Ley No. 16-95), que modificó el Artículo 12 de la Ley No. 173, las empresas extranjeras tienen la libertad de actuar como distribuidoras de bienes y servicios en la República Dominicana. La ley anuló el requisito anterior de la Ley No. 173 de que las compañías dedicadas al negocio de distribución en la República Dominicana debían ser incorporadas en la República Dominicana y ser dos tercios de propiedad dominicana, en consecuencia, cualquier compañía dominicana propiedad de extranjeros o una empresa extranjera registrada localmente puede participar en negocios de distribución en la República Dominicana.

1.1 Cortes y Agencias Administrativas

No existen cortes o tribunales especiales para los casos de la Ley No.173. Los tribunales procesales ordinarios tienen jurisdicción sobre las disputas entre los proveedores extranjeros y sus concesionarios locales. Antes de que un concesionario pueda presentar una demanda de rescisión sin «causa justa», primero debe intentar un procedimiento de conciliación ante la Cámara de Comercio y Producción local. Sólo cuando dicha conciliación no tenga éxito, el concesionario podrá presentar una reclamación ante el tribunal competente. En la experiencia reciente rara vez las partes llegan a una conciliación exitosa resultando el 99,5% de los casos, en una demanda.

No hay agencias gubernamentales o autoridades que regulen el nombramiento, uso y terminación de intermediarios comerciales. Un aspecto muy importante de la Ley No. 173 es que el concesionario debe haber registrado el nombre de la firma extranjera que representa y los términos de su acuerdo en el Departamento Internacional del Banco Central de la República Dominicana. Si bien el no registro generalmente impide una reclamación en virtud



de la Ley No. 173, ha habido algunos casos en que empresas locales no registradas han podido afirmar con éxito que circunstancias ajenas a su control impidieron el cumplimiento adecuado del requisito de registro. Dado que los agentes y distribuidores a veces no registran sus acuerdos en el Banco Central, es útil que los proveedores extranjeros presenten una solicitud formal al Banco Central para determinar si el registro requerido se hizo antes de considerar la terminación [del contrato] de su concesionario.

En general, aunque hay una cantidad limitada de jurisprudencia que interpreta la Ley No. 173, los tribunales de la República Dominicana tienden a interpretar la Ley No. 173 en favor de los concesionarios locales.

1.2 Elección de Ley/ Cláusulas Elección de Foro

En principio, la ley Dominicana se aplicaría a un contrato con los concesionarios locales independientemente de la cláusula de elección de ley en su contrato debido al carácter de "orden público" de la Ley No. 173. De manera similar, una elección de provisión de foro en un contrato se haría en principio igualmente inefectiva. La Suprema Corte Dominicana ha interpretado que la Ley No. 173 impide la aplicación de la ley y la jurisdicción extranjera. Por lo tanto, la elección la ley foránea y la sumisión a tribunales extranjeros o a un panel de arbitraje no impedirán que un tribunal dominicano aplique la ley No. 173. Sin embargo, puede ser conveniente para los fabricantes extranjeros incluir la ley extranjera como ley gobernante para fortalecer su posición en caso de que sus agentes o distribuidores intenten solicitar la ejecución de un fallo de la República Dominicana en un tribunal extranjero. La imposición de la Ley de la República Dominicana, que altera sustancialmente las obligaciones mutuamente convenidas de las partes en una situación en la que las partes hayan elegido previamente una ley extranjera como gobernante, puede interpretarse como repugnante a la política pública del tribunal extranjero ante el cual se busca la aplicación de la ley. El arbitraje y otras formas alternativas de resolución de conflictos no están excluidos bajo la Ley No. 173, pero no hay garantía de que un tribunal dominicano respete esa opción. Casos limitados de los tribunales inferiores reportan el reconocimiento del arbitraje como válido en un contrato de distribución, sin embargo, esos casos deben resistir la prueba de la Corte Suprema para ser considerados un precedente obligatorio en este tema. No obstante, la reciente jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia ha reconocido la posibilidad de elección de foro entre las partes.

La ley no requiere que los contratos de concesión se celebren en español. Para registrar el acuerdo con el Departamento Internacional del Banco Central, sin embargo, se requiere una traducción al español por un intérprete judicial designado por el Poder Judicial.



1.3 Ley No. 173 y el TLC [CAFTA-RD, siglas en inglés]

Como se ha mencionado, la Ley No. 173 es una ley de "orden público" cuyas disposiciones no pueden ser reemplazadas por contrato privado. Sin embargo, con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (TLC) el 1ro. de marzo de 2007, la ley ya no se considera de orden público con respecto a los acuerdos con empresas estadounidenses, permitiendo así el deseo de las partes contratantes de prevalecer sobre las disposiciones de la ley. Según el capítulo 11 del Anexo 11.13, sección B, del TLC un contrato entre una empresa de los Estados Unidos y un concesionario local puede registrarse por la Ley No. 173 o por la ley civil, según lo determinen las partes. Si no se elige específicamente la Ley No. 173, la relación se registrará por el principio de la libertad de contrato y las reglas del Código Civil Dominicano.

2. CONCEPTO GENERAL: CONCESIONARIOS

La Ley No. 173 no establece distinciones entre agentes o distribuidores. Se les conoce como "concesionarios". Su aplicación es muy amplia. Protege, entre otras cosas:

Personas físicas o jurídicas dedicadas a la promoción o negociación de la importación, distribución, venta o arrendamiento de productos o servicios, o cualquier tipo de comercio o explotación de mercancías o productos extranjeros y los servicios relacionados con ellos, ya sea que actúe como agente, representante, importador, corredor, concesionario o bajo cualquier otra designación.

Bajo este amplio lenguaje estatutario, tanto los agentes como los distribuidores se interpretarían como sujetos a la Ley No. 173.

2.1 Definición

Los agentes son aquellos que venden a cuenta de otros y generalmente se les paga una comisión sobre las ventas por el proveedor extranjero. Los distribuidores compran y revenden por cuenta propia y los beneficios resultan del diferencial, que se recibe directamente del cliente final. No hay muchas variaciones prácticas a esos conceptos generalizados en la República Dominicana.

2.2 Obligación de Registro

Como se indicó anteriormente, la inscripción en el Departamento Internacional del Banco Central es un requisito previo para el concesionario que desee presentar una demanda de rescisión sin causa justa contra su proveedor extranjero. El incumplimiento de esta obligación debería dar lugar a que el concesionario no pudiera presentar una reclamación bajo la Ley No. 173.

2.3 Deberes generales: Alcance de sus Poderes

Las obligaciones de los concesionarios son las establecidas en el contrato con el proveedor extranjero. No existe un principio legal específico que defina los deberes de los agentes o



concesionarios en ausencia de entendimiento contractual. Bajo la ley Dominicana, los agentes no tienen autoridad implícita para actuar por sus principales extranjeros. Las partes pueden establecer los deberes y facultades generales de los agentes en sus contratos.

Sin embargo, el deber general del principal extranjero es aceptar órdenes de su concesionario local. El hecho de no aceptar tales órdenes puede interpretarse como una terminación constructiva del contrato. La ley Dominicana no es específica en cuanto a los poderes de los principales extranjeros sobre los agentes locales. Como se ha indicado anteriormente, las partes pueden estipular en su contrato sus respectivas atribuciones y deberes.

2.4 Exclusividad

La Ley No. 173 no menciona la cuestión de si un proveedor extranjero puede tener varios concesionarios no exclusivos. En una sola sección de la Ley, el artículo 5, existe una disposición relativa a los contratos exclusivos. Esta sección ha sido interpretada en el sentido de que la ley no excluye la existencia de acuerdos no exclusivos. En la práctica, el Departamento Internacional del Banco Central registra contratos de concesión exclusivos y no exclusivos.

Por lo tanto, las partes son libres de negociar la exclusividad. La Suprema Corte ha determinado, sin embargo, que la exclusividad simple o recíproca es la esencia de un acuerdo de concesión y sólo puede ser limitada por un convenio expreso entre las partes. También había determinado que un contrato no exclusivo puede llegar a ser exclusivo a través de negociaciones. En general, se entiende por exclusividad que el fabricante o proveedor extranjero está impedido de nombrar a otros concesionarios o de vender los productos dentro del territorio asignado.

El nombramiento de los concesionarios no exclusivos es una de las mejores opciones de los proveedores extranjeros para limitar el efecto protector de la Ley No. 173. Si un concesionario se desempeña mal, el proveedor extranjero sería libre de nombrar un nuevo concesionario no exclusivo. La Suprema Corte de Justicia ha dictaminado que la cláusula de exclusividad se interpretará a favor del concesionario.

2.5 Plazo y Renovación

Los acuerdos relativos a las cláusulas de vencimiento o de plazo quedarán sin efecto por razón de la naturaleza de orden público de la Ley No. 173. El Artículo 2 de la Ley No. 173 establece lo siguiente:

Independientemente de que un contrato contenga una cláusula por la cual las partes se reservan el derecho de terminar unilateralmente sus relaciones comerciales, el [Principal] extranjero. . . no terminará la relación ni se negará a renovar el contrato a su vencimiento normal, salvo por causa justa.

Si bien el término cláusula es ineficaz bajo la Ley Dominicana, su inclusión es, no obstante, recomendada. A veces sucede que el concesionario cuyo desempeño es limitado permitirá que un contrato expire en la fecha de terminación sin reclamar compensación.



2.6 Terminación

2.6.1 Con Causa

En virtud de la Ley No. 173, el licenciatario sólo puede rescindir una relación de distribución cuando se pueda demostrar «causa justa». La Ley No. 173 define la "causa justa" como el incumplimiento de una obligación esencial del contrato de distribución. La carga de probar «causa justa» recae sobre el licenciatario. Al agente o distribuidor local se le requiere probar solamente que la terminación explícita o constructiva efectivamente ocurrió.

Por lo tanto, la Ley No. 173 puede establecer sanciones contra la terminación de concesionarios incluso si el concesionario viola los términos del contrato, a menos que el incumplimiento de estas disposiciones sea interpretado por un tribunal dominicano como incumplimiento de obligaciones esenciales, constituyendo "causa justa" para una terminación. La inclusión de cuotas o ventas mínimas, junto con la estipulación de que el cumplimiento de esas disposiciones constituye un elemento esencial del acuerdo, puede resultar en una conclusión de "causa justa" por los tribunales dominicanos. Adicionalmente, los tribunales dominicanos han considerado que el incumplimiento probado de los términos del contrato por parte del concesionario constituye una causa de terminación con causa.

2.6.2 Sin Causa

Las disposiciones contractuales por las cuales el principal puede rescindir el contrato sin causa, por ejemplo con una notificación mínima, son ineficaces en virtud de las disposiciones de la Ley No. 173.

2.6.3 No Renovación

De conformidad con el artículo 2 de la Ley No. 173, la no renovación del acuerdo de distribución se considera equivalente a la terminación, y por lo tanto, acarreará todas las consecuencias de la terminación como se establece a continuación.

2.6.4 Consecuencias de la Terminación

El artículo 3 de la Ley No. 173 establece, por una parte, las circunstancias en las que un concesionario tiene derecho a indemnización por terminación y, por otra parte, la base para el cálculo de dicha indemnización. Dicho artículo literalmente dice lo siguiente:

Art. 3.- Todo Concesionario tendrá derecho a demandar al Licenciatario, en el caso de que su destitución o sustitución o terminación del Contrato de Concesión que entre ellos exista, o de la negativa de renovar dicho contrato, por acción unilateral y sin justa causa del Licenciatario, para buscar la reparación equitativa y completa de los daños y perjuicios ocasionados por tal causa, cuya cuantía se fijará a base de los siguientes factores:



- a) Todas las pérdidas que haya experimentado el Concesionario por causa de los esfuerzos personales que haya desarrollado en beneficio exclusivo del negocio del que se le priva, incluyendo los desembolsos por concepto de pago de indemnizaciones previstas por las leyes laborales;
- b) El valor actual de lo invertido para la adquisición o el arrendamiento y la adecuación de locales, equipo, instalaciones, mobiliario y útiles en la medida en que éstos fueran únicamente aprovechables para el negocio del que se le priva;
- c) (Modificado por la Ley No. 263 de fecha 31 de diciembre de 1971) El valor de las promociones de los servicios desarrollados en razón del prestigio comercial del agente, de la mercancía o de los productos, partes, piezas, accesorios y útiles que tenga en existencia y de cuya venta, alquiler o explotación deje de beneficiarse, valor que se determinará por el costo de adquisición y transporte hasta su establecimiento u oficina, más los impuestos, derechos, costos de flete en el país y otros cargos originados por el transporte de la mercancía a su establecimiento u oficina; y
- d) El monto de los beneficios brutos obtenidos por el Concesionario en la venta de las mercancías o productos o servicios durante los últimos cinco años o, si no llegaren a cinco, cinco veces el promedio anual del monto de los beneficios brutos obtenidos durante los últimos años, cualesquiera que estos fueren. En caso de que el Concesionario hubiere representado al Licenciario durante más de cinco años, éste deberá pagarle, además, la suma resultante de multiplicar el número de años en exceso de cinco por la décima parte del promedio de beneficios brutos que hubiere obtenido durante los últimos cinco años de la representación. (**)

La renuncia contractual de un concesionario a su derecho legal a indemnización es ineficaz en virtud de la naturaleza de "orden público" de la Ley No. 173.

Sin embargo, la Ley No. 173 no se ocupa específicamente de la cuestión de si un concesionario al que se le ha rescindido el contrato tiene derecho a comisiones continuas con respecto a pedidos solicitados antes de la rescisión. Las partes pueden negociar libremente esta cuestión en su contrato.

Por último, para dar por terminado el registro del concesionario ante el Departamento Internacional del Banco Central, el contrato entre el concesionario y el principal debe haber sido terminado. Dicha terminación puede hacerse amistosamente a través de un acuerdo de terminación, en el que el proveedor extranjero generalmente paga al concesionario una cantidad sustancial para acordar la terminación, o mediante una orden judicial definitiva declarando la rescisión del contrato.



3. Asuntos Adicionales

3.1 Cuestiones de Impuestos

El nombramiento y el uso de un concesionario local por un principal extranjero no obligará al principal a tributar impuestos localmente. La relación con un concesionario local podría considerarse como una relación empleado-empleador sólo si se dan las características jurídicas de la relación empleado-empleador, como la subordinación del empleado al empleador, el pago del salario (incluida una comisión en algunos casos), etc. Además de los indicados anteriormente, no existen requisitos de retención o presentación de informes que se apliquen a las comisiones pagadas al concesionario.

3.2 Asuntos de Propiedad Intelectual

La protección del principal o licenciatario de patentes, marcas, nombres comerciales y otros derechos de propiedad intelectual cuando se vende a través de un concesionario es sólo garantizada por el registro de sus derechos sobre dicha propiedad intelectual en el Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana a través de la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial local (ONAPI). No existen leyes que exijan específicamente que el licenciatario indemnice al concesionario por reclamaciones por infracción contra los productos de los licenciatarios. No obstante, las violaciones de los derechos de propiedad intelectual debidamente protegidos están sujetas a sanciones, de conformidad con la Ley de Propiedad Intelectual No. 20-00.

3.3 Cuestiones Legales Sobre el Antimonopolio y la Competencia

No existen leyes de competencia específicas relativas a los contratos de agencia. No obstante, existe una Autoridad Antimonopolio (Pro-Competencia) y una Ley Antimonopolio (Ley No. 42-08). Pro-Competencia podrá, de oficio o a petición de un interesado legítimo, iniciar una investigación y un procedimiento para determinar si una transacción está o no en conformidad con las normas antimonopolio. En caso de infracciones, Pro-Competencia puede emitir multas en un rango de 30 a 3,000 salarios mínimos en casos de violaciones de la competencia. La Ley No. 42-08 fue promulgada en el año 2008, y aún no ha entrado en vigor esperando la designación del director ejecutivo.

Como condición de contrato, el licenciatario puede prohibir al concesionario que solicite órdenes fuera del territorio asignado o que represente productos que compiten con los del principal.

3.4 Protección al Consumidor

La Ley No. 358-05, de Protección al Consumidor, también se considera un estatuto de orden público. Dicha ley crea y establece Pro-Consumidor, una agencia gubernamental para la protección de los consumidores con capacidad para ordenar retiros de productos, establecer multas y destruir productos nocivos.

La Ley No. 358-05 establece el retiro obligatorio de cualquier producto que se considere perjudicial para los consumidores. El costo y las sanciones asociadas al retiro de un producto serán responsabilidad del proveedor local (en este caso distribuidor local), no obstante la Ley



No. 358-05 tiene un alcance amplio y en los retiros basados en daños a la salud pública, puede alcanzar al fabricante, como ha sido dictaminado anteriormente por los tribunales (Primera Instancia del Tribunal de Distrito del Distrito Nacional, fecha 15 de agosto de 2002). El proveedor y distribuidor pueden delinear en el contrato la parte responsable de llevar a cabo y absorber el costo de un retiro. Un proveedor puede limitar la garantía proporcionada a su distribuidor mediante un contrato entre las partes. Sin embargo, de acuerdo con la Ley No. 358-05, el distribuidor local debe otorgar al usuario final una garantía por la misma duración que se otorga en el país de origen de los productos.

3.5 Protección de la Información

El proveedor y el distribuidor pueden intercambiar información sobre clientes y usuarios finales, a condición que dichos datos no estén protegidos por la ley. Los datos personales y financieros están protegidos en la República Dominicana por la Ley No. 172-13. Cualquier información relacionada con el origen racial o étnico, las preferencias religiosas, políticas y sexuales, la afiliación sindical y la información de salud, está protegida y no puede ser revelada o compartida sin el consentimiento del propietario de dichos datos.

Preparado Por:

Russin, Vecchi & Heredia Bonnetti
Santo Domingo | www.rvhb.com

República Dominicana
Russin, Vecchi & Heredia Bonetti
Edificio Monte Mirador, 3er. Piso
Calle El Recodo No. 2, Santo Domingo, 10101
Georges Santoni Recio (gsantoni@rvhb.com)
+1 809 535 9511 – www.rvhb.com