RUSSIN, VECCHI
& HEREDIA BONETTI

CONTRATOS DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.

GEORGES SANTONI RECIO

OCTUBRE 2026

MERITAS®
LAW FIRMS WORLDWIDE

República Dominicana

Georges Santoni Recio

Socio – Russin, Vecchi & Heredia Bonetti

Este capítulo ha sido revisado por su autor y se encuentra actualizado a octubre de 2026.

1. MARCO JURÍDICO

Los proveedores extranjeros pueden comercializar bienes y servicios en la República Dominicana mediante diversos mecanismos. La legislación dominicana no exige que los proveedores extranjeros cuenten con un agente o distribuidor en el país. Estos proveedores pueden (1) realizar ventas directas a compradores dominicanos, (2) establecer una filial, sucursal u oficina de ventas, o (3) comercializar sus productos o servicios a través de agentes o distribuidores dominicanos.

Las principales ventajas de las ventas directas son su sencillez y sus menores costos. No es necesario pagar comisiones a agentes o distribuidores locales. Sin embargo, este mecanismo deja a los proveedores extranjeros sin un representante local que promueva sus bienes o servicios. Dado que el impuesto sobre la renta dominicano se aplica, por regla general, conforme al principio de territorialidad, los ingresos derivados de ventas directas realizadas fuera de la República Dominicana normalmente no están sujetos al impuesto sobre la renta dominicano, al no considerarse rentas de fuente dominicana.

El establecimiento de una filial, sucursal u oficina de ventas puede fortalecer la comercialización y promoción local de bienes y servicios. Sin embargo, constituir y mantener una entidad de esta naturaleza requiere una inversión de tiempo y esfuerzo, además de determinados costos. Los ingresos generados por dichas ventas normalmente están sujetos al impuesto sobre la renta dominicano.

La comercialización a través de agentes o distribuidores locales permite a los proveedores extranjeros establecer una red de ventas eficaz a un costo relativamente bajo. No obstante, esta alternativa debe analizarse teniendo en cuenta la sólida protección que la Ley núm. 173, del 6 de abril de 1966, y sus modificaciones (en adelante, «Ley 173» o simplemente «la Ley»), otorga a los agentes y distribuidores. Como se explica más adelante, una vez designado un agente o distribuidor (a quienes la Ley denomina «concesionarios»), el proveedor extranjero puede disponer de muy poca flexibilidad para terminar la relación o no renovar el contrato, incluso ante un desempeño comercial deficiente.

1.1. Tribunales y organismos administrativos

No existen tribunales especializados para conocer los asuntos relativos a la Ley 173. Los tribunales ordinarios de primera instancia tienen competencia para conocer los litigios entre proveedores extranjeros y sus concesionarios locales. Antes de que un concesionario pueda interponer una demanda por terminación o no renovación sin «justa causa», debe intentar previamente un procedimiento de conciliación ante la cámara de comercio y producción correspondiente. Solo cuando dicha conciliación resulte infructuosa podrá presentar su demanda ante el tribunal de primera instancia competente.

No existen organismos o autoridades gubernamentales que regulen la designación, utilización y terminación de intermediarios comerciales. Un aspecto de gran importancia de la Ley 173 es que el concesionario local debe registrar el nombre de la empresa extranjera que representa y los términos de su contrato ante el Departamento Internacional del Banco Central dentro de los 60 días siguientes a la firma del acuerdo. Aunque la falta de registro generalmente impide ejercer una reclamación al amparo de la Ley 173, el Tribunal Constitucional ha establecido que el plazo de registro no constituye necesariamente un término fatal.

Dado que en ocasiones los agentes y distribuidores no registran sus contratos ante el Departamento Internacional del Banco Central —en el pasado, para evitar la obligación de canjear sus comisiones recibidas en divisas—, resulta de vital importancia que los proveedores extranjeros presenten una solicitud formal al Banco Central para determinar si

se efectuó el registro correspondiente antes de considerar la terminación o no renovación de sus concesionarios locales.

1.2. Cláusulas de elección de ley aplicable y de jurisdicción

Aunque anteriormente los tribunales dominicanos tendían a retener su competencia para conocer controversias sujetas a la Ley 173, pese a la existencia de cláusulas de elección de foro extranjero, decisiones de la Suprema Corte de Justicia y del Tribunal Constitucional han reconocido la validez de dichas cláusulas. Su razonamiento se fundamenta en que, si bien la Ley 173 es una norma de orden público, su artículo 7 remite las cuestiones de competencia, procedimiento y prescripción al derecho común, conforme al cual las partes pueden acordar someter sus controversias a un foro extranjero. En consecuencia, deben respetarse las cláusulas válidas de elección de foro extranjero. Esto no significa, sin embargo, que una cláusula que someta el contrato a una ley extranjera desplace las protecciones sustantivas imperativas de la Ley 173. Las cláusulas arbitrales deben examinarse separadamente a la luz del régimen legal o convencional aplicable. (SCJ, Primera Sala, sentencia núm. 9, del 4 de abril de 2012, B. J. 1217, y Tribunal Constitucional, sentencia TC/0033/24, del 9 de mayo de 2024).

La ley no exige que los contratos de concesión se suscriban en español. Sin embargo, para registrar el contrato ante el Departamento Internacional del Banco Central, se requiere una traducción al español realizada por un intérprete judicial.

1.3. Ley 173 y CAFTA-DR

Como se ha indicado, la Ley 173 es una norma de «orden público» cuyas disposiciones no pueden ser dejadas sin efecto mediante acuerdos privados. No obstante, desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-DR), el 1 de marzo de 2007, se aplica un régimen especial a los contratos que involucren a un proveedor estadounidense de bienes o servicios o a una empresa controlada por dicho proveedor. Conforme al capítulo 11, anexo 11.13, sección B, del CAFTA-DR y a los artículos 67 a 71 de la Ley núm. 424-06, un contrato comprendido en ese régimen y suscrito después de la entrada en vigor del tratado no se regirá por la Ley 173,

salvo que el propio contrato disponga expresamente su aplicación. En caso contrario, el contrato se regirá por los principios generales del Código Civil y las disposiciones específicas del tratado. Existe una excepción independiente en el marco del acuerdo entre la República Dominicana y CARICOM: en las circunstancias comprendidas en dicho régimen, las partes pueden acordar expresamente excluir la aplicación de la Ley 173.

2. CONCEPTO GENERAL: CONCESIONARIOS

La Ley 173 otorga el mismo tratamiento a los agentes y distribuidores, a quienes denomina «concesionarios»; por tanto, ambos quedan comprendidos en esta sección. Los concesionarios se definen como:

«[La] persona física o moral que se dedique en la República a promover o gestionar la importación, distribución, venta de productos o servicios, arrendamiento o cualquier otra forma de tráfico o explotación de mercancías o productos de procedencia extranjera y los servicios relacionados con dichas operaciones, o cuando sean fabricados en la República Dominicana, ya sea que actúe como agente, distribuidor, representante, comisionista, concesionario o bajo cualquier otra denominación».

En virtud de la amplitud de esta definición legal, tanto los agentes como los distribuidores se consideran sujetos a la Ley 173.

2.1. Definición

Los agentes son aquellos que venden por cuenta de terceros y, generalmente, reciben del proveedor extranjero una comisión sobre las ventas. Los distribuidores, por su parte, compran y revenden por cuenta propia, y sus beneficios provienen del margen entre el precio de compra y el precio de reventa, percibido directamente del cliente final.

2.2. Obligación de registro

Como se indicó anteriormente, el artículo 10 de la Ley 173 establece que el registro ante el Departamento Internacional del Banco Central constituye un requisito previo para el concesionario que desee presentar una demanda por terminación injustificada contra su

proveedor extranjero. El incumplimiento de esta obligación puede impedir al concesionario interponer una reclamación al amparo de la Ley 173.

2.3. Obligaciones generales: alcance de sus facultades

Las obligaciones de los agentes o concesionarios son las establecidas en el contrato celebrado con el proveedor extranjero. A falta de estipulaciones contractuales específicas, se aplican los principios generales del derecho de los contratos. Conforme al derecho dominicano, los agentes no tienen facultades implícitas para actuar en nombre de sus representados extranjeros. Las partes pueden establecer en sus contratos las obligaciones y facultades generales de los agentes.

La obligación del principal extranjero de aceptar los pedidos de su concesionario local depende de lo estipulado en el contrato. Una negativa injustificada a suministrar productos puede considerarse una terminación de hecho del contrato.

La legislación dominicana no establece disposiciones específicas sobre las facultades de los principales extranjeros respecto de sus agentes locales. Como se indicó anteriormente, las partes pueden estipular en su contrato sus respectivas facultades y obligaciones.

2.4. Exclusividad

La Ley 173 no se pronuncia expresamente sobre la posibilidad de que un proveedor extranjero cuente con varios concesionarios no exclusivos. Solo una disposición de la Ley, el artículo 5, se refiere a los contratos exclusivos. Esta disposición ha sido interpretada en el sentido de que la Ley reconoce la existencia de contratos no exclusivos.

En la práctica, el Departamento Internacional del Banco Central registra contratos de concesión tanto exclusivos como no exclusivos. Por consiguiente, las partes tienen libertad para negociar la exclusividad. El contrato debe establecer expresamente si la distribución es exclusiva o no exclusiva y, en este último caso, reservar el derecho del proveedor de designar otros distribuidores. En términos generales, la exclusividad se interpreta en el sentido de que el fabricante o proveedor extranjero no puede designar otros concesionarios ni vender

el producto dentro del territorio asignado. La designación de concesionarios no exclusivos puede constituir una alternativa para que el proveedor extranjero limite los efectos protectores de la Ley 173, de modo que, si un concesionario presenta un desempeño deficiente, pueda designar un nuevo concesionario no exclusivo sin tener que terminar la relación con el primero. Por ello, es preferible indicar claramente en el contrato si la relación es exclusiva o no exclusiva. En los contratos comprendidos en el CAFTA-DR, la exclusividad debe establecerse expresamente en las estipulaciones contractuales.

2.5. Plazo y renovación

En los contratos de concesión regidos por la Ley 173, el vencimiento del plazo convenido no permite, por sí solo, que el proveedor extranjero ponga fin a la relación sin justa causa, debido al carácter imperativo de la Ley. El artículo 2 de la Ley 173 establece lo siguiente:

No obstante que un contrato contenga una cláusula mediante la cual las partes se reserven el derecho de poner término unilateralmente a sus relaciones comerciales, el [fabricante] extranjero no podrá poner término a dichas relaciones ni negarse a renovar el contrato a su vencimiento normal, salvo por justa causa.

Aunque el mero vencimiento del plazo no excluye las protecciones de la Ley 173 en los contratos sujetos a ella, establecer un plazo determinado puede resultar útil, puesto que los concesionarios con un desempeño deficiente en ocasiones permiten que el contrato venza sin reclamar indemnización.

2.6. Terminación y no renovación

2.6.1. Con justa causa

La Ley 173 define la «justa causa» como el incumplimiento de una obligación esencial del contrato de concesión o una acción u omisión que afecte adversa y sustancialmente los intereses del concedente en la promoción o explotación comercial de sus bienes o servicios. La carga de probar la «justa causa» corresponde al concedente. El agente o distribuidor local únicamente debe probar que se produjo la terminación, expresa o de hecho, o la no renovación.

La Ley 173 puede establecer consecuencias frente a la terminación o no renovación de concesionarios incluso cuando estos hayan infringido determinadas estipulaciones contractuales, salvo que los tribunales dominicanos consideren que tales infracciones constituyen incumplimientos de «obligaciones esenciales». También en este ámbito existen pocas decisiones judiciales publicadas sobre lo que constituye «justa causa». Si las obligaciones del distribuidor se identifican en el contrato como «obligaciones esenciales», existe una posibilidad razonable de que su incumplimiento sea reconocido por un tribunal dominicano como «justa causa». Así, por ejemplo, la inclusión de cuotas o volúmenes mínimos de ventas, junto con una estipulación que califique su cumplimiento como elemento esencial del contrato, podría llevar a los tribunales dominicanos a reconocer la existencia de «justa causa».

2.6.2. Sin justa causa

Las disposiciones contractuales que permiten al principal terminar el contrato sin causa carecen de eficacia bajo la Ley 173.

2.6.3. No renovación

Conforme al artículo 2 de la Ley 173, la negativa a renovar un contrato de concesión a su vencimiento requiere justa causa.

2.6.4. Consecuencias de la terminación

El artículo 3 de la Ley 173 establece (1) las circunstancias en las cuales un concesionario tiene derecho a recibir una indemnización por la terminación del contrato y (2) las bases para calcular dicha indemnización.

«Artículo 3. Todo concesionario tendrá derecho a ejercer una acción en daños y perjuicios contra el concedente en caso de su remoción, sustitución o terminación del contrato de concesión existente entre ellos, o por la negativa de este a renovar dicho contrato, de manera unilateral y sin justa causa por parte del concedente, a fin de obtener la reparación íntegra y justa de los daños y perjuicios ocasionados por tal motivo, cuyo monto se determinará conforme a la siguiente fórmula:

a) Todas las pérdidas sufridas por el concesionario como consecuencia de los esfuerzos personales realizados en beneficio exclusivo del negocio del cual se le priva, incluidos los gastos correspondientes al pago de las prestaciones establecidas por la legislación laboral.

b) El valor actual de la inversión en la adquisición o arrendamiento de locales y su acondicionamiento, equipos, instalaciones, mobiliario y enseres, cuando estos se hayan utilizado exclusivamente para el negocio del cual se le priva.

c) (Modificado por la Ley núm. 263, del 31 de diciembre de 1971). El valor de la clientela y del fondo de comercio de los servicios ofrecidos, teniendo en cuenta la reputación comercial del agente, así como de las mercancías y productos, piezas, repuestos, accesorios y enseres que mantenga en inventario y de cuya venta, arrendamiento o explotación dejará de beneficiarse; dicho valor se determinará conforme al costo de adquisición y transporte hasta su almacén u oficina, más los impuestos, derechos, fletes internos y cualesquiera otros gastos ocasionados por la entrega de las mercancías en su almacén u oficina; y

d) (Modificado por la Ley núm. 622, del 28 de diciembre de 1973). El importe de los beneficios brutos obtenidos por el concesionario por la venta de mercancías, productos o servicios durante los últimos cinco años o, si la relación comercial ha tenido una duración inferior a cinco años, cinco veces el promedio anual de los beneficios brutos obtenidos durante los años transcurridos, cualquiera que sea su importe. En caso de que el concesionario haya representado al concedente durante más de cinco años, este último pagará, además, el importe resultante de multiplicar el número de años que excedan de cinco por una décima parte del promedio de los beneficios brutos obtenidos durante los últimos cinco años de representación.

Por último, para cancelar el registro del concesionario ante el Departamento Internacional del Banco Central, es necesario que el contrato entre el concesionario y el principal haya terminado. La terminación puede efectuarse de manera amistosa mediante un acuerdo de terminación, en virtud del cual el proveedor extranjero generalmente paga al concesionario una suma convenida con motivo de la terminación, o mediante una sentencia definitiva que declare la rescisión del contrato.

3. ASPECTOS ADICIONALES

3.1. Aspectos tributarios

La designación y utilización de un concesionario local por un principal extranjero no determinan, por sí solas, si este último está sujeto al impuesto sobre la renta en la República Dominicana. Las reglas sobre rentas de fuente dominicana y establecimiento permanente deben examinarse a la luz de las actividades del principal y de la función del intermediario. Una relación entre agente y principal solo podría considerarse una relación laboral si

concurren los elementos jurídicos propios de esta, tales como la subordinación del trabajador frente al empleador y el pago de un salario.

Las comisiones pagadas al concesionario deben examinarse conforme a las reglas aplicables sobre retenciones, declaraciones tributarias y facturación, las cuales dependen de quién efectúa el pago, quién lo recibe y la naturaleza de este.

3.2. Aspectos de propiedad intelectual

Para proteger sus patentes, marcas, nombres comerciales y demás derechos de propiedad industrial al comercializar productos a través de un concesionario, el principal debe registrar dichos derechos ante la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI) de la República Dominicana. No existen disposiciones legales que obliguen específicamente al principal a indemnizar al agente frente a reclamaciones por infracción relacionadas con los productos del principal. No obstante, las violaciones de derechos de propiedad intelectual debidamente protegidos están sujetas a sanciones conforme a la Ley núm. 20-00 sobre Propiedad Industrial.

3.3. Aspectos de defensa de la competencia

No existen normas de competencia específicas relativas a los contratos de agencia. No obstante, existe una autoridad de defensa de la competencia (Pro-Competencia) y una ley de defensa de la competencia (Ley núm. 42-08).

Pro-Competencia puede iniciar, de oficio o a solicitud de una parte legítimamente interesada, una investigación y un procedimiento para determinar si una operación se ajusta o no a la normativa de defensa de la competencia. En caso de infracciones, Pro-Competencia puede imponer multas conforme al artículo 61 de la Ley núm. 42-08, cuyo rango aplicable depende de la infracción. Determinadas prácticas anticompetitivas conllevan multas de entre 30 y 3,000 «salarios mínimos».

Como condición contractual, el concedente puede prohibir al concesionario captar pedidos fuera del territorio asignado o representar productos que compitan con los del

principal. Estas restricciones siguen sujetas a las normas de competencia aplicables y deben evaluarse en función del contexto del mercado.

3.4. Protección al consumidor

La Ley núm. 358-05, de Protección de los Derechos del Consumidor o Usuario, también se considera una norma de orden público. Esta ley crea y regula Pro Consumidor, organismo gubernamental de protección de los consumidores, con facultades de inspección y supervisión y capacidad para adoptar medidas destinadas a proteger a los consumidores frente a productos nocivos. Conforme a una decisión del Tribunal Constitucional del 28 de noviembre de 2024, Pro Consumidor no tiene facultad para imponer multas.

La Ley núm. 358-05 establece el retiro obligatorio del mercado de los productos considerados perjudiciales para los consumidores. El proveedor local (en este caso, el distribuidor local) tiene obligaciones al respecto; sin embargo, la responsabilidad por productos defectuosos o daños a los consumidores no se limita al distribuidor. El artículo 102 establece la responsabilidad civil solidaria a lo largo de la cadena de producción y distribución en las circunstancias previstas en dicha disposición.

Los proveedores y distribuidores pueden establecer contractualmente cuál de las partes será responsable de ejecutar y asumir el costo del retiro de un producto del mercado. Un proveedor puede limitar la garantía otorgada a su distribuidor mediante un acuerdo entre las partes. Sin embargo, conforme al artículo 72 de la Ley núm. 358-05, los proveedores locales autorizados de bienes duraderos importados deben otorgar el mismo período de garantía que se concede en el país de origen, sujeto a la prueba de adquisición legítima y a los términos de la garantía. La distribución contractual de responsabilidades no desplaza los derechos imperativos de los consumidores ni la responsabilidad frente a terceros.

3.5. Protección de datos

Los proveedores y distribuidores pueden intercambiar información sobre clientes y usuarios finales, con sujeción a los requisitos aplicables en materia de protección de datos. Los datos personales y financieros están protegidos en la República Dominicana por la Ley

núm. 172-13. Toda información relativa al origen racial o étnico, las preferencias religiosas, políticas y sexuales, la afiliación sindical y los datos de salud está protegida y solo puede ser tratada o compartida con el consentimiento requerido o al amparo de una excepción legal aplicable. Las transferencias internacionales también deben cumplir las disposiciones legales correspondientes.

RUSSIN, VECCHI
& HEREDIA BONETTI

OFICINAS EN REPÚBLICA DOMINICANA:

SANTO DOMINGO:
C/ Pablo Iglesias Posse No. 2 (antigua calle El Recodo), Edificio Monte Mirador, Piso 3, Bella Vista.
809-535-9511 info@rvhb.com

PUERTO PLATA:
Ave. Luis Ginebra, Plaza Turisol, local No. 11-A.
809-586-5535 contappo@rvhb.com

PUNTA CANA:
Boulevard 1ero. de Noviembre, Edificio Centur, Piso 2, local 201-A.
809-535-9511 info@rvhb.com

MERITAS®
LAW FIRMS WORLDWIDE