



RUSSIN, VECCHI

& HEREDIA BONETTI

# Contratos de Agencia y Distribución en República Dominicana

[www.rvhb.com](http://www.rvhb.com)





## CONTENIDO

|                                                     |   |
|-----------------------------------------------------|---|
| 1. MARCO LEGAL                                      | 3 |
| 1.1 Tribunales y Organismos Administrativos         | 3 |
| 1.2 Cláusulas de Elección de Ley / Elección de Foro | 4 |
| 1.3 Ley No. 173 y CAFTA-DR                          | 4 |
| 2. CONCEEPTO GENERAL: CONCESIONARIOS                | 4 |
| 2.1 Definición                                      | 5 |
| 2.2 Obligación de Registro                          | 5 |
| 2.3 Deberes Generales: Alcance de sus facultades    | 5 |
| 2.4 Exclusividad                                    | 5 |
| 2.5 Plazo y Renovación                              | 6 |
| 2.6 Terminación                                     | 6 |
| 2.6.1 Con Causa                                     | 6 |
| 2.6.2 Sin Causa                                     | 6 |
| 2.6.3 No Renovación                                 | 6 |
| 2.6.4 Consecuencias de la Terminación               | 7 |
| 3. CUESTIONES ADICIONALES                           | 8 |
| 3.1 Cuestiones Fiscales                             | 8 |
| 3.2 Cuestiones de Propiedad Intelectual             | 8 |
| 3.3 Cuestiones sobre la Ley de Competencia          | 8 |
| 3.4 Protección al Consumidor                        | 8 |
| 3.5 Protección de Datos                             | 9 |

## 1. MARCO LEGAL

Existen varios medios para vender bienes o servicios extranjeros en la República Dominicana. La ley dominicana no requiere que los proveedores extranjeros tengan un agente o distribuidor en la República Dominicana. Dichos proveedores pueden (1) realizar ventas directas a compradores dominicanos, (2) establecer una filial, sucursal u oficina de ventas, o (3) vender a través de agentes o distribuidores dominicanos.

La ventaja obvia de las ventas directas es su simplicidad y su bajo costo. No hay comisiones que pagar a los agentes o distribuidores locales. La desventaja es que los proveedores extranjeros no tendrían un representante local para promover la venta de los bienes o servicios en cuestión. Dado que el impuesto sobre la renta dominicano se aplica sobre una base territorial, los ingresos generados por las ventas directas fuera de la República Dominicana no estarían, en principio, sujetos al impuesto sobre la renta dominicano.

La ventaja de la segunda alternativa es que, mediante la creación de una filial, sucursal u oficina de ventas, se mejora la venta y comercialización de los bienes y servicios en cuestión. Sin embargo, establecer y mantener una entidad de este tipo requeriría una inversión de tiempo y esfuerzo (y, naturalmente, algunos costos). Los ingresos generados por la entidad estarían sujetos al impuesto sobre la renta dominicano.

La tercera alternativa, que consiste en vender a través de agentes o distribuidores locales, tiene la ventaja de establecer un aparato de ventas efectivo a bajo costo. El inconveniente es la fuerte protección otorgada a los agentes y distribuidores por la Ley dominicana No. 173, del 6 de abril de 1966, y sus modificaciones (en adelante "la Ley 173" o simplemente "la Ley"). Como se establecerá más adelante, una vez designado un agente o distribuidor (lo que la ley denomina "concesionarios"), el proveedor extranjero puede tener muy poca flexibilidad a la hora de rescindir el contrato con el agente o distribuidor, incluso ante un rendimiento marginal.

### 1.1. Tribunales y Organismos Administrativos

No existen juzgados o tribunales especiales para los casos de la Ley 173. Los tribunales procesales ordinarios tienen jurisdicción sobre los litigios entre los proveedores extranjeros y sus concesionarios locales. Antes de que un concesionario pueda presentar una demanda por despido sin "causa justa", primero se debe intentar un procedimiento de conciliación ante la cámara de comercio y producción local. Sólo cuando dicha conciliación no tiene éxito, el concesionario puede presentar una reclamación ante el tribunal competente.

No hay agencias o autoridades gubernamentales que regulen el nombramiento, uso y terminación de los intermediarios comerciales. Un aspecto muy importante de la Ley 173 es que el concesionario local debe haber registrado el nombre de la firma extranjera que representa y los términos de su acuerdo ante el Departamento Internacional del Banco Central. Aunque la falta de registro generalmente impide una reclamación en virtud de la Ley 173, ha habido algunos casos en los 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 Departamento Internacional del Banco Central, en el pasado para evitar tener que cambiar sus comisiones de divisas, es útil que



los proveedores extranjeros presenten una solicitud formal al Banco Central para determinar si se hizo el registro requerido antes de considerar la terminación de los concesionarios locales.

En general, aunque hay una cantidad limitada de jurisprudencia reportada que interpreta la Ley 173, los tribunales en la República Dominicana tienden a interpretar la Ley 173 a favor de los concesionarios locales.

### **1.2. Cláusulas de Elección de Ley/Elección de Foro**

Aunque en el pasado, la ley y los tribunales dominicanos se aplicarían a un acuerdo con los concesionarios locales a pesar de una elección diferente de la ley y la cláusula de foro en su acuerdo debido a la naturaleza de "orden público" de la Ley 173, actualmente los tribunales dominicanos tienden a respetar la elección de la ley extranjera y las disposiciones del foro, así como las cláusulas de arbitraje.

La ley no requiere que los contratos de concesión se celebren en español. Para registrar el acuerdo en el Departamento Internacional del Banco Central, se requiere una traducción al español realizada por un intérprete designado por el tribunal.

### **1.3. La Ley No. 173 y el CAFTA-DR**

Como se ha mencionado, la Ley 173 es una ley de "orden público" cuyas disposiciones no pueden ser sustituidas por un contrato privado. Sin embargo, con la entrada en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica (CAFTA-DR) el 1 de marzo de 2007, la Ley ya no se considera de "orden público" en lo que respecta a los acuerdos con empresas estadounidenses y no se aplica automáticamente, permitiendo así que la voluntad de las partes contratantes prevalezca sobre las disposiciones de la ley. Según el Capítulo 11, Anexo 11.13, Sección B, del CAFTA-DR, un contrato entre una empresa estadounidense y un concesionario local que se rija por la Ley 173 sólo cuando las partes lo hayan elegido expresamente, en caso contrario el contrato se registrará por la ley general de contratos, lo que significa que las cláusulas de término y rescisión son exigibles.

## **2. CONCEPTO GENERAL: CONCESIONARIOS**

Los agentes y los distribuidores reciben el mismo tratamiento en la Ley 173 que los "concesionarios", por lo que ambos serán cubiertos en esta sección. Los concesionarios se definen como:

"[La] persona física o jurídica que se dedique en la República a promover o gestionar la importación, distribución, venta de productos o servicios, alquiler o cualquier otra forma de tráfico, explotación de mercancías o productos de procedencia extranjera y los servicios relacionados con dichos procedimientos o cuando se fabriquen en la República Dominicana, ya sea actuando como agente, distribuidor, representante, comisionista, concesionario, o bajo otra denominación."

Bajo este amplio lenguaje legal, tanto los agentes como los distribuidores serían interpretados como sujetos a la Ley 173.



## **2.1. Definición**

Los agentes son aquellos que venden por cuenta ajena y generalmente reciben una comisión sobre las ventas por parte del proveedor extranjero. Los distribuidores compran y revenden por cuenta propia y el beneficio resulta del diferencial, que se recibe directamente del cliente final. No hay muchas variaciones prácticas de estos conceptos generalizados en la República Dominicana.

## **2.2. Obligación de Registro**

Como se indicó anteriormente, el artículo 10 de la Ley 173 establece que el registro en el Departamento Internacional del Banco Central es un requisito previo para el concesionario que desee presentar una demanda por terminación injusta contra su proveedor extranjero. El incumplimiento de esta obligación puede resultar en la prohibición del concesionario de presentar una demanda bajo la Ley 173.

## **2.3. Deberes Generales: Alcance de sus facultades**

Los deberes de los agentes o concesionarios son los establecidos 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 acuerdos contractuales. Bajo la ley dominicana, los agentes no tienen autoridad implícita para actuar por sus principales extranjeros. Las partes pueden establecer los deberes y poderes generales de los agentes en sus acuerdos.

El deber general del mandante extranjero es aceptar las órdenes de su concesionario local. La falta de aceptación de dichas órdenes puede considerarse como una terminación constructiva del acuerdo. La ley dominicana no es específica en cuanto a los poderes de los mandantes extranjeros sobre los agentes locales. Como se ha indicado anteriormente, las partes pueden estipular en su acuerdo sus respectivos poderes y obligaciones.

## **2.4. Exclusividad**

La Ley 173 no dice nada sobre la cuestión de si un proveedor extranjero puede tener varios concesionarios no exclusivos. Sólo en un apartado de la Ley, el artículo 5, existe una disposición relativa a los acuerdos de exclusividad. Esta sección se ha interpretado en el sentido de que la Ley no excluye la existencia de acuerdos no exclusivos. Como cuestión práctica, el Departamento Internacional del Banco Central registra acuerdos de concesión exclusivos y no exclusivos. Por lo tanto, las partes son libres de negociar la exclusividad. Sin embargo, el Tribunal Supremo ha determinado que la exclusividad simple o recíproca es la esencia de un acuerdo de concesión y sólo puede limitarse mediante un convenio expreso entre las partes. Algunos tribunales han considerado que un acuerdo no exclusivo podría convertirse en exclusivo a través del curso de las negociaciones. En general, la exclusividad se interpreta en el sentido de que el fabricante o proveedor extranjero tiene prohibido designar a otros concesionarios o vender por sí mismo el producto dentro del territorio asignado. La designación de 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 con limitación, el proveedor extranjero tendría la libertad de nombrar un nuevo concesionario no exclusivo. En este sentido, es vital incluir en la redacción del acuerdo si la intención es que el acuerdo sea de exclusividad o no.

## **2.5. Plazo y Renovación**

El principal efecto de la Ley Nº 173 sobre un acuerdo de concesión es que deja sin efecto las cláusulas de plazo o caducidad debido al carácter de orden público de la Ley 173; el artículo 2 de la Ley 173 dice lo siguiente:

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

Aunque la cláusula de término es ineficaz bajo la Ley Dominicana, su inclusión puede ser recomendada de todos modos. A veces ocurre que el concesionario cuyo rendimiento es deficiente permitirá que un acuerdo expire en la fecha de terminación sin reclamar una compensación.

## **2.6. Terminación**

### **2.6.1. Con Causa**

La Ley 173 define la "causa justa" como el incumplimiento de una obligación esencial del acuerdo de distribución. La carga de la prueba de la "justa causa" recae en el licenciante. El agente local o el distribuidor sólo debe probar que se ha producido una rescisión explícita o constructiva.

La Ley 173 puede establecer sanciones contra la terminación [de contratos] de los concesionarios, incluso si el concesionario viola los términos de los acuerdos, a menos que el incumplimiento de estas disposiciones sea interpretado por los tribunales dominicanos como un incumplimiento de las obligaciones esenciales, constituyendo una "causa justa" para la terminación. Una vez más, hay pocas decisiones informadas sobre lo que constituye una "causa justa". Sin embargo, parece que, si las obligaciones de los distribuidores son designadas en el acuerdo como "elementos esenciales" del contrato, hay una posibilidad razonable de que el incumplimiento de tales obligaciones sea reconocido por un tribunal dominicano como "causa justa". Así, por ejemplo, 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 "causa justa" por parte de los tribunales dominicanos.

### **2.6.2. Sin Causa**

Las disposiciones contractuales por las cuales el principal está autorizado a rescindir el contrato sin causa, por ejemplo, con una simple notificación, son ineficaces según la Ley 173.

### **2.6.3. No Renovación**

De conformidad con el artículo 2 de la Ley Nº 173, la no renovación de un contrato de concesión se considera equivalente a la terminación.



#### 2.6.4. Consecuencias de la Terminación

El artículo 3 de la Ley 173 establece: (1) las circunstancias en las que un concesionario tiene derecho a una indemnización al ser rescindido su contrato y (2) la base para calcular dicha indemnización. Dicho artículo literalmente dice lo siguiente:

Artículo 3. Todo concesionario tendrá derecho a entablar una demanda por daños y perjuicios contra el Licenciante en caso de su destitución, sustitución o terminación del Contrato de Concesión existente entre ellos, o por la negativa a renovar dicho contrato, unilateralmente o sin causa justa por parte del Licenciante, para la completa y justa indemnización de los daños y perjuicios causados por tal motivo, cuyo monto se fijará con base en la siguiente fórmula:

a- Todas las pérdidas sufridas por el concesionario debido a los esfuerzos personales que ha realizado en beneficio exclusivo del negocio del que es privado, incluyendo los gastos para el pago de las compensaciones establecidas por las Leyes Laborales.

b- El valor actual de la inversión en la adquisición o arrendamiento de los locales y su adecuación física, equipos, instalaciones, mobiliario y accesorios, en caso de que éstos fueran utilizados únicamente para los negocios de los que esté siendo privado.

c- (Modificado por la Ley Nº 263 de Dic. 31/71) - El valor de la promoción de los servicios ofrecidos de acuerdo con el prestigio comercial del agente, de la mercancía y los productos, partes, repuestos, accesorios y aditamentos que tenga en existencia y de cuya venta, arrendamiento o explotación dejará de beneficiarse; este valor se determinará por el costo de adquisición y transporte hasta su almacén u oficina, más los impuestos, derechos, fletes internos y cualquier otro cargo causado por la entrega de la mercancía a su almacén u oficina; y de Dic. 28/71) - El monto de las utilidades brutas obtenidas por el concesionario por la venta de las mercancía, productos o servicios durante los últimos cinco años, o si la relación comercial ha sido por menos de 5 años, cinco veces el promedio anual de ganancias brutas obtenidas durante los últimos años, independientemente de cuál sea su importe. En caso de que el concesionario hubiera representado al Licenciante durante más de 5 años, éste deberá pagar, además, la cantidad que resulte de multiplicar el número de años que exceda de cinco por la décima parte del beneficio bruto promedio obtenido durante los últimos cinco años de representación.

La renuncia de un concesionario a su derecho legal de indemnización en el acuerdo es ineficaz debido al carácter de "orden público" de la Ley 173.

Sin embargo, la Ley 173 no se refiere específicamente la cuestión de si un concesionario cuyo contrato ha sido rescindido tiene derecho a continuar las comisiones con respecto a los pedidos solicitados antes de la rescisión. Las partes pueden negociar esta cuestión en su contrato.

Por último, para rescindir el registro del concesionario en el Departamento Internacional del Banco Central, el contrato entre el concesionario y el principal debe haber sido terminado. Esta rescisión puede hacerse de forma amistosa mediante un acuerdo de rescisión, en el que el proveedor extranjero generalmente paga al concesionario una cantidad sustancial para aceptar la terminación, o mediante una orden judicial definitiva que declare la rescisión del contrato.

### **3. CUESTIONES ADICIONALES**

#### **3.1. Cuestiones Fiscales**

El nombramiento y uso de un concesionario local por parte de un principal extranjero no supondrá que éste último esté sujeto al impuesto local sobre la renta. Una relación agente-principal podría considerarse como una relación empleado-empleador sólo si se encuentran las características jurídicas de la relación empleado-empleador, como la subordinación del empleado al empleador y el pago de salario.

Aparte de lo indicado anteriormente, no existen requisitos de retención o declaración que se aplique a las comisiones pagadas al concesionario.

#### **3.2. Cuestiones de Propiedad Intelectual**

Para que el principal pueda proteger sus patentes, marcas, nombres comerciales y otros derechos de propiedad intelectual al vender a través de un concesionario, el principal deberá registrar sus derechos sobre dicha propiedad intelectual en el Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana. No existen leyes que requieran específicamente que el principal indemnice al agente por reclamaciones por infracción contra los productos del principal. No obstante, las violaciones de los derechos de propiedad intelectual debidamente protegidos están sujetas a sanciones, de acuerdo con la Ley de Propiedad Intelectual Nº 20-00.

#### **3.3. Cuestiones sobre la Ley de 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 42-08).

Pro-Competencia puede, de oficio o a petición de un interesado legítimo, iniciar una investigación y un procedimiento para determinar si una transacción está en conformidad con las normas antimonopolio o no. En el caso de las infracciones, Pro-Competencia puede emitir multas en un rango de 30 a 3,000 "salarios mínimos" en caso de violaciones de la competencia.

Como condición contractual, el principal puede prohibir al concesionario que solicite pedidos fuera del territorio asignado o que represente productos que compitan con los del principal.

#### **3.4. Protección al Consumidor**

La Ley No. 358-05, de Protección al Consumidor, también es considerada una norma de orden público. Dicha ley crea y establece a Pro-Consumidor, una agencia gubernamental para la protección de los consumidores con capacidad para ordenar el retiro de productos, establecer multas y destruir productos dañinos.

La Ley No. 358-05 establece la retirada obligatoria de cualquier producto que se considere perjudicial para los consumidores. El costo y las sanciones asociadas al retiro de un producto serán responsabilidad del suplidor local (en este caso, el distribuidor local); sin embargo, la Ley No. 358-05 tiene un largo alcance, y en los retiros basados en el daño a la salud pública, puede alcanzar al fabricante, como ya lo han dictaminado los tribunales en el pasado (Juzgado de Primera Instancia del Distrito Nacional, fecha 15 de agosto de 2002).



Los proveedores y distribuidores pueden delimitar en el acuerdo la parte responsable de llevar a cabo y absorber el coste de una retirada. Un proveedor puede limitar la garantía ofrecida a su distribuidor en un acuerdo entre las partes. No obstante, según la Ley 358-05, el distribuidor local debe conceder al usuario final una garantía de la misma duración que la prevista en el país de origen de los productos.

### **3.5. Protección de Datos**

Los proveedores y distribuidores pueden intercambiar información sobre los clientes y usuarios finales, siempre 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 al origen racial o étnico, a las preferencias religiosas, políticas y sexuales, a la afiliación sindical y a la información de salud está protegida y no puede ser revelada o compartida sin el consentimiento del propietario de dichos datos.

**Preparado Por:**

Georges Santoni Recio ([gsantoni@rvhb.com](mailto:gsantoni@rvhb.com))

**Russin, Vecchi & Heredia Bonnetti**

[www.rvhb.com](http://www.rvhb.com)

República Dominicana

Edificio Monte Mirador, 3er. Piso

Calle El Recodo No. 2, Santo Domingo, 10108

+1 809 535 9511