

# EL REPRESENTANTE DE COMERCIO EN EL MERCADO COMUN EUROPEO

## ESTUDIO JURIDICO - ECONOMICO

Síntesis y traducción de JUAN LUIS SANFUENTES, Ayudante del Seminario de Ciencias Económicas, Escuela de Derecho, (U. de Chile).

El 25 de marzo de 1957 se firmó el **Tratado de Roma**, que creó la Comunidad Económica Europea; (CEE).

La idea básica en que descansa el Tratado aparece claramente expresada en su primera parte que establece que "debe servir a determinar, y establecer los fundamentos de una unión, cada día más estrecha, entre los Pueblos europeos". . .

Una decisión tan importante implica necesariamente que las Naciones signatarias se encuentran en la obligación de modificar algunas disposiciones existentes, y consentir que se elimine, en un período de 12 años, la existencia de fronteras económicas. Este plazo —que quizás será más corto— permitirá una sustitución de los derechos de aduana, por una libre circulación de mercaderías y una aplicación adecuada de los artículos del Tratado relativos a salarios, cargas sociales, libre circulación de los trabajadores, etc.

Existe consenso unánime para esti-

mar que los Representantes de la Industria y del Comercio son personas especialmente calificadas para asegurar la venta de las producciones de los diversos países, y que lo que podía significar, en numerosos casos, una simple representación en un territorio determinado, se va a transformar en un verdadero ejercicio de una profesión en los "6 Países" que integran la C. E. E.

## ROL ECONOMICO DEL REPRESENTANTE DE COMERCIO

Nadie puede discutir la importancia que tiene el representante de comercio, como intermediario en la circulación de los productos. El sistema económico del mundo occidental no podría funcionar, si no contara con la actividad desplegada por innumerables representantes de comercio que se desempeñan en todas las naciones. Aún cuando la función del representante parece, a veces, amenazada por la aparición de nuevos mé-

FUENTE: LE REPRESENTANT DE COMMERCE DANS LE MARCHÉ COMMUN.  
Por Dr. H. J. Maier y Dr. H. Meyer-Marsilius. Dalloz et Sirey. París.

todos de circulación de mercaderías, y por una creciente intervención del Estado en ciertos países, es muy improbable que la posición que ocupa actualmente se vea restringida por lo menos durante el desarrollo de nuestra generación.

### ¿QUE ES UN "REPRESENTANTE DE COMERCIO"?

En el Derecho Alemán se denomina "representante de comercio al que está encargado, en forma permanente y a título de trabajador **independiente**, de intervenir en transacciones comerciales para una empresa, o celebrarlas a su nombre". El representante percibe una comisión por los negocios en que ha intervenido o finiquitado. Además, las características propias a su intervención son las siguientes:

a) Se le reconoce como "trabajador independiente" y dispone, según las circunstancias de una oficina propia.

b) Debe estar inscrito en un Registro de Comercio.

c) Debe llevar su propia contabilidad y hacer su declaración de impuestos como trabajador independiente.

d) Puede trabajar simultáneamente por cuenta de varias empresas.

e) Paga él mismo sus gastos generales, si la empresa no lo hace por su cuenta.

f) No está en la obligación de someterse a las directivas del empleador; organiza **personalmente** su actividad y decide cual será su horario de trabajo.

g) En caso de litigio se le reconoce competencia al Tribunal de Comercio correspondiente.

Estas características son válidas para el representante del derecho alemán; para el "agente comercial" del derecho francés; para el "agente" o más bien el "representante de comercio" del Código Civil italiano; para el "mandatario asalariado", o "representante de comercio autónomo" aún no reglamentado por la ley del derecho belga; y para el representante del derecho holandés.

### EL REPRESENTANTE DE COMERCIO EN EL TRATADO DE ROMA Y EN OTROS ACUERDOS INTERNACIONALES

El Tratado de la CEE **no** establece ninguna disposición especial relativa al representante de comercio. Solamente se le menciona, en forma indirecta, de manera que es factible afirmar que su situación no está subordinada a lo reglamentado en el Tratado de Roma.

En cambio, diversos acuerdos bi o multi laterales contemplan normas que se refieren al representante de comercio. En lo referente a los "acuerdos bilaterales", diversos convenios relativos al Estatuto del representante revisten una importancia primordial; pueden citarse, como ejemplo, los acuerdos franco-alemanes y germano-italianos.

En virtud de lo dispuesto en el Art. 5 de la "CONVENTION D'ETABLISSEMENT ET DE NAVIGATION" entre la **República Federal de Alemania y la República francesa del 29 de Octubre de 1957**, cada parte contratante puede facultar a los nacionales de la otra parte contratante para ejercer, en su territorio, cualquiera actividad profesional independiente o dependiente en la misma forma que pueden hacerlo sus propios nacionales, a menos

que importantes causales económicas o jurídicas se opongan al otorgamiento de esta clase de autorización. Esta disposición no se aplica a actividades que estén reservadas a los propios nacionales, o a aquellas cuyo desempeño por extranjeros está subordinada a una reglamentación especial. Las sociedades de representantes pueden, de acuerdo con el Art. 6, párrafo 2, ejercer su actividad en el territorio de otro país, siempre que no vulneren leyes y decretos en vigencia, y se dediquen a establecer sucursales, agencias o filiales. El Art. 7, contempla una reglamentación especial para el representante de comercio. De acuerdo con su texto, los nacionales de una parte contratante que negocian o finiquitan operaciones comerciales en su calidad de vendedores viajeros o representantes de comercio por cuenta de una empresa cuya sede social se encuentra en el territorio de esta parte contratante, no necesitan de una autorización plena para ejercer su actividad en el territorio de la otra parte contratante, a menos ya estén residiendo allí más de dos meses por semestre. El ejercicio de estos derechos puede, sin embargo, quedar sometido a la exhibición de un "carnet de legitimación" otorgado por la administración del país de origen, según un formulario cuyo texto se fijó en el Acuerdo Internacional para la Unificación de las Formalidades Aduaneras, que se firmó en Ginebra, el 3 de Noviembre de 1923. Este "carnet de legitimación" no requiere de visación consular u otra.

El "**Acuerdo de Amistad, Comercio y Navegación**" suscrito entre **Italia y la República Federal de Alemania con fecha 21 de Noviembre de 1957**, (aún no ratificado), contiene también diversas disposiciones similares. Fuera de las reglamentaciones generales relati-

vas a libre circulación y prerrogativas de nacionales, se contemplan disposiciones especiales para los vendedores viajeros. El Art. 8, establece que los nacionales de cada Estado contratante tienen derecho al mismo tratamiento que se otorga a los nacionales en el territorio del otro, para todo lo que se refiere a su intervención en actividades económicas o profesionales o el ejercicio de estas mismas actividades. El Art. 10 dispone, en seguida, en forma expresa que los nacionales y las sociedades de uno de los Estados contratantes que desempeñan una actividad en su territorio, así como sus vendedores, están autorizados para efectuar compras para sus representantes en el territorio del otro Estado contratante, y a aceptar pedidos de mercaderías por cuenta de los nacionales y de las sociedades dentro del marco de su propia actividad profesional.

La "**Convención Europea de Establecimiento**", Estatuto Orgánico del Representante suscrita el 13 de Diciembre de 1955, (aún no puesta en vigencia por no haber sido ratificada por un número suficiente de Estados firmantes), es de aplicación multilateral. Garantiza a los Estados firmantes el mismo tratamiento a que tienen derecho los nacionales de un país para el ejercicio de todos los derechos civiles. El art. 10, contiene una reglamentación relacionada con actividades comerciales. El vendedor viajero se menciona en el art. 16 que dispone que los nacionales de un Estado contratante, que trabajan, en calidad de vendedores viajeros por cuenta de una empresa, cuya sede social está situada en el territorio de uno de los Estados contratantes, no necesitan de autorización alguna para ejercer su actividad en el territorio de los otros

Estados contratantes, a menos que permanezcan allí más de dos meses por semestre. . .

Un importante **acuerdo internacional** es el que se suscribió el **3 de Noviembre de 1923** y reglamenta las formalidades aduaneras. Su artículo 10 crea un "carnet internacional de legitimación profesional".

## **ESTATUTO JURIDICO**

### **DEL REPRESENTANTE DE COMERCIO**

#### **A) El Derecho Internacional y el Representante de Comercio.**

El estatuto jurídico del representante de comercio está reglamentado en diferentes Estados. Al celebrarse un contrato comercial se originan numerosos derechos y obligaciones, aún si el contrato referido se limita a pocos aspectos jurídicos ya que a falta de una reglamentación contractual, se aplican disposiciones legales supletorias. Trátándose de labores que se desempeñan en el interior de un mismo país, le es fácil a las partes contratantes conocer la legislación vigente, así como prever su evolución jurídica futura y tomar, en consecuencia, las precauciones que estimen pertinentes. Esta situación varía cuando se trata de relaciones con el extranjero. En este caso, se entra en un campo desconocido y a veces imprevisible. ¿Quizás será posible, en un futuro no muy lejano, establecer un derecho uniforme del representante de comercio que reciba aplicación en toda la CEE., tal como ha sido posible, por ejemplo, obtener una reglamentación uniforme en materia de cambios internacionales? Pero esto no constituye, sino simples especulaciones que dependen de una unión económica que, entonces, sería

decisiva para el logro de esta aspiración. Mientras se apliquen legislaciones diferentes, las relaciones jurídicas entre el empleador y su representante de comercio, se perderán en un laberinto en el cual hasta el propio jurista se ubica difícilmente.

¿Cuál es el derecho aplicable ¿Qué? dispone el derecho extranjero en un caso concreto? ¿Ante que Tribunal se puede juzgar o interpretar una legítima reivindicación o un litigio? Estas son las interrogantes que se formulan en primer lugar. El que no puede absolverlas se encuentra frente a una gran incertidumbre en materia de derecho. No es factible eliminar esta inseguridad mediante una simple reglamentación contractual detallada que contemplaría todos los casos posibles, o utilizaría formularios de contratos corrientes, ya que es imposible prever todas las complicaciones reales y jurídicas que pueden presentarse y, según las circunstancias, cual es el derecho o aplicado por un Tribunal extranjero o nacional.

El solo conocimiento de los diversos textos jurídicos aplicables al representante de comercio no es suficiente para solucionar todos los problemas que pueden presentarse. Hay que imponerse también de una serie de Instituciones Jurídicas, relativas al funcionamiento de la justicia y de una serie de otros factores que permitan analizar debidamente las consecuencias jurídicas de un contrato celebrado con un representante de comercio.

#### **B) Situación del Representante de Comercio ante el Derecho Comercial vigente en las Legislaciones Nacionales de "Los Seis".**

Las legislaciones nacionales que se aplican a los representantes de co-

mercio difieren, por el momento, en forma sustancial en cada país de la Comunidad Económica Europea (C. E. E.).

En **Alemania** existe una legislación moderna que se está estudiando, en forma acuciosa, en los otros países miembros de la C. E. E.

En el BENELUX se están haciendo serios estudios, ya sea para modificar las leyes actualmente vigentes, ya sea para crear una legislación que se aplique exclusivamente al representante de comercio.

Se analizan a continuación las principales características de las legislaciones nacionales de "los Seis".

## REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

### Legislación vigente:

Art. 84 y siguientes del **Código de Comercio**.

Arts. 611 y siguientes del **Código Civil**.

Art. 3 de la **Ley del 6 de agosto de 1953**.

#### a) **Concepto del representante de comercio.**

De acuerdo con la definición del Art. 84 del C. de Comercio se entiende por "representante de comercio, la persona que está encargada **permanente**mente, y como **trabajador independiente**, de **negociar** o **finiquitar** transacciones comerciales por cuenta de una empresa (representante negociador - representante contratante).

El concepto de **independencia** presume, en consecuencia, un cierto grado de libertad personal —no econó-

mica— en el sentido indicado expresamente en la ley.

La expresión "libre organización" de la actividad significa que el representante de comercio puede, en principio, decidir por sí solo la forma en que va a negociar o finiquitar una transacción comercial.

De acuerdo con lo dispuesto en el Art. 1 del C. de Comercio, el representante de comercio es un "**comerciante independiente**". Depende de las circunstancias (Art. 4 C. de C.) que sea comerciante a título principal, o simplemente accesorio. El representante está "**permanente**mente" encargado de desempeñar su actividad; en consecuencia, su vinculación con la empresa tiene una duración que puede ser determinada, o indeterminada. No es un agente ocasional que finiquita un solo negocio o en una forma esporádica para una empresa.

#### b) **Celebración y terminación del contrato.**

**Celebración:** el contrato de representación comercial no reviste una formalidad especial. Puede hacerse por escrito o verbalmente; por escritura pública; por un simple cambio de cartas y aún por; acuerdo tácito.

**Cláusulas:** las partes pueden convenir todo lo que no es contrario a las leyes extranjeras o nacionales relacionadas con representación de comercio. (Arts. 134; 139 C. de Comercio).

#### **Terminación:**

- por expiración del plazo convenido.
- por terminación de las relaciones contractuales, a consecuencia de un acuerdo mutuo.

- por quiebra del empleador.
- por resciliación.

**c) Mandato del representante de comercio.**

Los representantes de comercio que tienen poder suficiente para finiquitar negocios (representantes-contratuales) están facultados para realizar todos los actos jurídicos relacionados con las transacciones comerciales en que intervienen (Arts. 91, 54 y 55 del Código de Comercio). Pueden especialmente, recibir reclamos por defectos de fabricación; indicaciones del lugar de entrega de los productos; declaraciones en virtud de las cuales un cliente hace valer sus derechos a consecuencia de una prestación estimada defectuosa. Se incluyen en estas "declaraciones: los vicios redhibitorios; una rebaja o supresión" de una indemnización debida y los reclamos fundados relacionados con el atraso con que se ha entregado una mercadería etc . . . Finalmente, el mandato autoriza al representante para apercebir al cliente y fijar los plazos en que deben cancelarse las mercaderías.

Este mandato puede ser ampliado o restringido según lo determine la propia empresa.

El empleador, generalmente, está en la obligación de reconocer como válidas las circunstancias que su representante de comercio (representante-negociador) conoce o debe conocer, siempre que no se trate de circunstancias ajenas a las que han permitido finiquitar una operación comercial determinada.

Los representantes que no tienen poder suficiente para finiquitar negocios actúan como simples representantes sin mandato, aún cuando concluyan una operación por cuenta de

sus mandantes. El empleador solamente está obligado a respetar esta clase de negocio, si lo aprueba expresamente. En caso contrario, la responsabilidad recae exclusivamente en el representante.

La disposición precedente es también válida para los representantes-contratuales que cierran negocios, sin tener poder suficiente para ello (Art. 9 C. de Comercio).

Cuando se trate de representantes de empresas extranjeras la amplitud del mandato se determina por la legislación vigente en el país en que el representante hace uso del mandato que le ha sido otorgado (Código de Comercio).

**d) Derechos y deberes de las partes.**

— El **representante de comercio** debe "tratar" de negociar o finiquitar operaciones comerciales. Debe cuidar los intereses de la empresa (Art. 86 C. de Comercio).

— En caso de duda el **representante** debe participar personalmente en la labor que le corresponde. Salvo disposición contraria, no puede delegar sus facultades (Art. 613 C. Civil).

— El **representante de comercio** notificación previa, y en virtud de circunstancias especiales, salirse de los términos de su mandato (Art. 665 C. Civil).

— El **representante** debe dar cuenta de **cada** operación en que interviene (Art. 86 C. de Comercio; Art. 666 C. Civil).

— El **representante** es responsable de la conservación o de la administración de todo lo que le ha sido proporcionado para el buen desempeño de su cometido (Art. 667 C. Civil).

— Si el **representante** utiliza por

cuenta propia el dinero que debe remitir a la empresa, o lo invierte por cuenta de ella, está obligado a cancelarle intereses que, en ningún caso, pueden ser inferiores a un 5% (Art. 668 C. Civil; Art. 382 C. de Comercio).

— El **empleador** (Art. 96 C. de Comercio) debe proporcionar al representante todos los documentos y medios que sean indispensables para el buen desempeño de su mandato.

— El **empleador** debe suministrar al representante todas las informaciones que sean de utilidad para las operaciones en que interviene.— El deber de información del empleador implica especialmente: la notificación inmediata de la aceptación o rechazo de un negocio finiquitado, sin tener poder suficiente.— La notificación al representante de que, en virtud de circunstancias especiales, solamente está en condiciones de aceptar parte de un negocio—. La notificación de cualquiera situación relacionada con entrega o calidad de las mercaderías, o que pueda alterar las posibilidades de ganancias del representante (C. Civil).

Como norma general existe amplia libertad contractual.

#### e) **Derecho a percibir una comisión.**

La remuneración del representante de comercio se hace habitualmente mediante el pago de comisiones. La cancelación de una comisión no constituye, sin embargo, la única forma de remuneración—. Esta puede también consistir en un pago fijo; o en una participación en las utilidades.

El representante tiene derecho a una comisión (Art. 87, C. de Comercio) para **todos** los negocios en que ha intervenido en forma activa o finiquitado de acuerdo con los términos o condiciones de su mandato.

Si realiza una operación **después del término** de su contrato, el representante puede exigir la cancelación de una comisión siempre que: en el negocio su intervención haya sido decisiva; y que solamente haya transcurrido un plazo razonable desde el término de su mandato.

El Art. 87 del C. de Comercio enumera los requisitos esenciales para ser acreedor a la cancelación de una comisión. También se refiere al plazo para pagarla; y a la forma de efectuar las liquidaciones correspondientes.

#### f) **Derecho a una "INDEMNIZACION POR CLIENTELA".**

(Art. 86-b del C. de Comercio). Tomando en cuenta que el representante de comercio pierde, generalmente, su clientela al cesar su contrato, y que subsisten condiciones favorables creadas por él para realizar negocios que siguen beneficiando a sus ex-empleadores la ley lo favorece con una **indemnización**. El representante tiene derecho a una **"indemnización de clientela"**, como la denomina la ley alemana, (Art. 89-b C. de Comercio) siempre que: haya vencido el plazo estipulado en el contrato respectivo y el empleador saque provechos concretos, a consecuencia, de relaciones comerciales que él creó con nuevos clientes.

El pago de una "indemnización de clientela" debe atenderse a la **equidad**". El C. de Comercio establece que este derecho no puede invocarse en caso de infracción a la ley, o a la moral, o cuando existen vicios del consentimiento. Cabe señalar que el derecho a una indemnización **NO expira por el fallecimiento del representante**, limitándose su pago a ciertos parientes próximos expresamente enumerados en la ley.

El representante debe **probar** que tiene derecho a la indemnización. Para justificar este derecho basta con que **acredite** las relaciones comerciales que él creó con su propio trabajo, y que estas vinculaciones **probablemente** subsistirán después de la terminación de su mandato.

El **monto** de la indemnización no está fijado en la ley. Solamente se establece el **máximum** que se de **UNA comisión anual, u otra remuneración anual** calculada de acuerdo con el **término medio** del monto de los negocios por él finiquitados durante los **últimos 5 años**. Existiendo una relación contractual más corta, la determinación de este pago se calcula tomando en cuenta el término medio de la actividad desarrollada.

Cabe tener presente que (ver más arriba) **el pago de esta clase de comisión** se funda en "**La equidad**" y solamente cuando una **justa compensación** de las prestaciones mutuas puede cancelarse en esta forma y se han tomado en cuenta **todas** las relaciones contractuales existentes (jurídicas y reales); **todas** las repercusiones derivadas para los interesados y **todos** los motivos que justificaron la terminación del mandato. (C. de Comercio; Art. 89-).

**No existe derecho** a "indemnización de clientela" cuando: a) el **representante** de comercio ha **resciliado** el contrato, sin que pueda atribuirse responsabilidad alguna al empleador.

El **empleador** ha resciliado el contrato a consecuencia de una **actuación culpable** del representante.

El **derecho** a la indemnización debe hacerse valer durante los **tres meses** posteriores a la cesación del contrato.

La "indemnización de clientela" **no** puede ser objeto de **derogación pre-**

**via**. El representante puede, sin embargo, renunciar a esta indemnización, mediante un "convenio de renuncio".

#### g) Disposiciones obligatorias y su validez.

"El derecho alemán del representante de comercio es válido para todos los contratos en que — de acuerdo con los principios del derecho internacional privado — el derecho alemán es aplicable"

En este caso el contrato se rige por los arts. 84 y ss. del C. de Comercio, a menos que se hayan convenido disposiciones diferentes que sean plenamente válidas si no son contrarias a normas estimadas obligatorias, (art. 92 C. de Comercio).

En el caso de que el representante de comercio no esté "establecido" en Alemania, existe la más amplia libertad contractual. (art. 92-c del C. de Comercio). Por "**establecimiento**" debe entenderse el **lugar** en que el representante desempeña su actividad profesional; donde tiene su oficina; o el que señala para que se le envíe su correspondencia comercial. El hecho de que también habite allí **no** reviste consecuencia jurídica alguna. Ejemplo: representante de comercio con domicilio en Kehl, "establecido" en Basilea, y con campo de actividad en Suiza y en Francia; en este caso y de acuerdo con lo dispuesto en el art. 92-c del C. de Comercio alemán, se pueden derogar las disposiciones obligatorias. Pero si en este mismo caso el "establecimiento" está ubicado en Kehl y el domicilio en Basilea, el art. 92-c no puede aplicarse.

#### h) Competencia.

1 Los "**Amtsgerichte**" (Tribunales de



Primera Instancia) y los "Landgerichte" (Tribunales de Segunda Instancia) — Si el empleador es comerciante, y si el "Landgerichte" es competente "ratione materiae", el litigio puede ser ventilado ante la Cámara de Comercio correspondiente.

2) La competencia "ratione loci" sigue las reglas generales. Se acepta la prórroga de jurisdicción. Esto es válido también para una prórroga de jurisdicción extranjera.

## F R A N C I A

### Legislación vigente:

**Código Civil:** arts. 1984 y siguientes

**Código del Trabajo:** especialmente los arts. 29-k y siguientes, **ley del 18 de Julio de 1937;** modificada por **ley Nº 57-277 del 7 de Marzo de 1957** que "precisa el Estatuto del Representante de Comercio".

**Decreto Nº 58-1345 del 23 de Diciembre de 1958:** relativo a los agentes comerciales.

#### a) **Concepto del representante de comercio.**

La ley del 18 de Julio de 1937 establece en su art. 29-k una definición de los **representantes empleados** para distinguirlos de los representantes dependientes, excluyendo en forma expresa del Estatuto de los representantes dependientes (es decir viajeros, y simples representantes. . .), a los empleados encargados de una representación que:

1) Trabajen en una empresa en que se hallan empleados y no estén, sino ocasionalmente, obligados a visitar clientes;

2) Son pagados exclusivamente, o principalmente, con remuneraciones fijas;

3) Están controlados diariamente por el empleador en su actividad.

Si la empresa tiene su sede en el extranjero, la relación jurídica y real contractual no crea vínculos específicos entre empleado y empleador.

El representante-empleado goza de los beneficios de la legislación social aplicable a los simples trabajadores. No está, sin embargo, sometido al Estatuto de los representantes dependientes ni a los beneficios de que goza; **no** tiene tampoco derecho a "una indemnización de clientela".

#### b) **El representante dependiente.**

El análisis del concepto de **representante de comercio dependiente** representa el problema probablemente más complejo, difícil e importante del Derecho Francés relacionado con representación comercial. El Estatuto referido está determinado en el Código del Trabajo. (Ley del 18 de Julio de 1937: sus arts. 29-k y siguientes). — De este cuerpo legal se desprende que los representantes dependientes están vinculados con el empleador por un contrato de trabajo o de arrendamiento de servicio. Es interesante destacar que la jurisprudencia tiene tendencia a interpretar, en forma restrictiva, las disposiciones de esta ley.

Después de dictada la ley 57-277 de 7 de Marzo de 1957, han aumentado los problemas que se originan una vez terminado el contrato, y que permiten determinar si el representante sigue dependiendo de su antiguo Estatuto, o si debe ser considerado como representante de comercio libre.

Cabe tener presente que al repre-

sentante no se le considera como a un comerciante. Esta es la razón en virtud de la cual las **sociedades comerciales**, cuyo giro principal está relacionado con negocios de representación, no se hallan obligados por el Estatuto aplicable a los representantes dependientes. No está sin embargo, prohibido a los representantes asociarse entre ellos.

El representante de comercio debe desempeñar su actividad en forma **exclusiva y continua**: no debe realizar **ningún negocio por cuenta propia**. Esta modalidad constituye una disposición fundamental del nuevo derecho vigente para los representantes dependientes. La antigua disposición del art. 29-k autorizaba la existencia o supresión de estos requisitos esenciales para poder determinar la validez de estas cláusulas contractuales.

#### c) **Los agentes comerciales (representantes de comercio independientes).**

Para definirlos en forma negativa se puede afirmar que son **representantes independientes**, los representantes que no son ni empleados, ni están sometidos al Estatuto que se aplica a los representantes dependientes.

De acuerdo con la antigua legislación, las relaciones jurídicas entre el representante y una empresa determinada se sujetaban esencialmente a lo establecido para el contrato de mandato en el Código Civil, y en ciertos principios precisados en cuanto a su alcance por la jurisprudencia. De acuerdo con el decreto N° 58-1345 del 23 de Diciembre de 1958, se ha puesto en práctica una reforma que, sin embargo, no tiene aún carácter definitivo. En este cuerpo legal, el representante de comercio se denomina mandatario, y hay que tomar en cuenta que las normas relativas al mandato son aplicables, en forma com-

plementaria, en la medida que pueden aún ser útiles para la determinación de las relaciones existentes entre el empleador y su representante.

De acuerdo con el decreto mencionado, el representante de comercio no está subordinado a lo establecido en un simple contrato de trabajo; es un simple mandatario. Sus labores se vinculan con productores, industriales, comerciantes, pero como persona natural independiente, y no queda, en consecuencia, subordinado a simples directivas del empleador.

#### d) **Mandato del agente comercial.**

El derecho francés no distingue como lo hace el derecho alemán entre el Vollmach, (es decir, la simple autorización jurídica para representar a una persona) y la relación jurídica que constituye la base del "Vollmacht", sino que incluye también bajo la denominación de "mandato", tanto el "Vollmacht" como el "Auftrag". A lo anterior hay que agregar que el decreto relativo a agentes comerciales, no reglamenta sino de una manera incompleta, sus relaciones jurídicas y que, en consecuencia, las disposiciones del título 13 del Código Civil aplicables al mandato no incluyen, como en la legislación alemana del representante de comercio, el derecho al "Auftrag", sino que le atribuyen un rol de importancia secundaria complementaria, que no está subordinado a simples condiciones particulares vigentes para un simple representante de comercio, pero sí están de acuerdo con lo que debe constituir una verdadera evolución económica moderna.

#### e) **Derecho a la "indemnización de clientela".**

Como el derecho alemán, el dere-

cho francés acepta como válido el pago de una indemnización en favor de un representante, y que esté destinado a indemnizarlo por su actividad posterior a la terminación de su contrato; se trata, en consecuencia de valorizar beneficios que siguen recibiendo las empresas y los perjuicios causados al representante por la pérdida de la clientela por él formada.

1) **Los representantes dependientes** tienen derecho a esta indemnización especial, en virtud de lo dispuesto en la ley del 18 de Julio de 1937; la ley N° 57-277 del 7 de Marzo de 1957; y los arts. 29 y ss del C. del Trabajo.

2) La **"indemnización de clientela francesa"** no es, por su naturaleza jurídica, como en el derecho alemán, una indemnización por un "perjuicio" realmente experimentado. No debe, en consecuencia, ser confundido con la indemnización que compensa un perjuicio real, pero tiene su origen cuando se da término al contrato por motivos no imputables al representante. Debe más bien proporcionar al representante una justa compensación por los perjuicios que se le causa al no poder, en el futuro, obtener utilidad alguna de la clientela que formó con su esfuerzo personal.

El representante debe, en consecuencia, acreditar en forma fehaciente, que debido a su trabajo personal "creó" una clientela.

La "creación" de la clientela presupone que se trata de clientes auténticos, es decir de personas que, seguirán manteniendo relaciones comerciales con el empleador.

Contrariamente a lo que dispone el derecho alemán, el artículo 29 no exige que sigan subsistiendo ventajas para el empleador, bajo la forma de clien-

tela "creada" por el representante de comercio. El derecho a la indemnización de clientela existe también cuando el empleador vende o hace abandono de su empresa. El derecho francés es más amplio que el alemán. No existe disposición alguna que reglamente el derecho a la "indemnización de clientela". Su monto depende de la apreciación del Juez que conoce de la causa". El derecho francés no reconoce —como el derecho alemán— una limitación en el monto de la indemnización y el máximo de su monto. De acuerdo con un fallo de la Corte de Casación, la determinación de la indemnización debe relacionarse con el valor de las comisiones percibidas durante los **dos últimos años** del contrato. (Art. 29 y 4 C. del Trabajo). Existe, por consiguiente, la posibilidad de obtener una indemnización superior a la que se determina como máxima en el derecho alemán (un año). Esta disposición ha sido aplicada con frecuencia por los Tribunales competentes.

#### f) **Agentes comerciales.**

De acuerdo con lo dispuesto en el Art. 3, párrafo 2 del decreto N° 58-1345, la resciliación del contrato por el empleador, si no es imputable a culpa del agente comercial, faculta a éste último para tener derecho a una "indemnización que compense el perjuicio experimentado".

En oposición a lo que dispone el derecho alemán, el legislador francés ha evitado aplicar una reglamentación que se aparte mucho de lo que se denomina el "Ausgleichsanspruch". La ley acepta, en consecuencia, la existencia de esta indemnización:

— Cuando el empleador ha resciliado el contrato.

— Cuando la resciliación no se debe a culpa del agente comercial.

Los convenios entre empleadores y agentes comerciales se benefician, en principio, de amplia libertad contractual. Son solamente obligatorios:

a) El Art. 3, párrafo 2, del decreto N° 58-1345 relativo a la "indemnización de clientela" al ponerse término a un contrato por causa imputable al mandante.

b) El Art. 1999 del C. Civil, párrafo relativo a la obligación de pagar una comisión en los casos en que el empleador sea culpable de que un negocio determinado no se haya finiquitado.

#### g) **Derecho aplicable.**

De acuerdo con el derecho internacional privado, las partes pueden escoger libremente la legislación que reglamente sus relaciones contractuales. A falta de un acuerdo expreso o tácito se aplica, como norma general, el derecho vigente en el país donde desarrolla su actividad el agente comercial.

## **ITALIA**

### **Legislación vigente.**

La legislación Italiana aplicable a la representación comercial es bastante compleja en razón de las numerosas disposiciones que reglamentan su ejercicio.

En principio, la relación jurídica básica está establecida en los Arts. 1742 y siguientes del "Codice Civile". Pero, también son válidos los acuerdos denominados "convenciones colectivas" entre las federaciones pa-

trionales y la federación de los representantes de comercio italianos. La convención particular se llama "Accordo Economico". (A. E.).

En la actualidad se aplican a la materia que nos interesa:

1.— El "**Codice Civile**": Art. 1742 para todos los contratos, siempre que no exista otra disposición especial sobre el particular.

2.— El "Acuerdo Económico, del 30 de Junio de 1938, celebrado entre la Confederación del Comercio (Confederazione del Commercio), ya la Federación Nacional de los Agentes y Representantes de Comercio (Federazione Nazionale di Agenti e Rappresentanti di Commercio): es válido para los representantes de comercio (personas naturales y sociedades) y las empresas comerciales, a menos que una de las partes sea miembro de las asociaciones ya citadas.

3.— Para las partes que pertenezcan a las asociaciones mencionadas en el párrafo 2, el A. E. de 1938, ha sido modificado por el Accordo Económico del 30 de Octubre de 1938. Otras reglamentaciones han sustituido el acuerdo original. La última es del año 1958.

4.— El "**Accordo Economico**", del 20 de Junio de 1956, ha sido celebrado entre la Federación de Empresas Industriales y la Federación de los Representantes de Comercio, y solamente recibe aplicación entre las partes contratantes que pertenezcan a las dos Asociaciones, o sea para representantes de empresas industriales.

Siempre que las disposiciones colectivas puedan aplicarse priman sobre lo que establece el Codice Civile.

a) **Concepto del representante de comercio.**

El estatuto del representante de comercio italiano se asemeja al del representante alemán y holandés.

El representante de por sí **no es comerciante**. (Ver en capítulo "Alemania" sus derechos y obligaciones que sólo tienen pocas diferencias con los de la legislación señalada).

(Ver también Arts. 1742; 1750; 1752; 1747; 1743; 1744; 1748; . . . del Codice Civile).

b) **Derecho a la "indemnización de clientela".**

El derecho italiano reconoce, como el derecho alemán, y francés, un derecho a "indemnización de clientela" del representante de comercio, siempre que se ponga término al contrato (Art. 1751. C. Civile").

De acuerdo con el Codice Civile, el derecho a la indemnización de clientela presupone un contrato de duración **indeterminada**. Lo mismo se aplica tratándose del A. E. de 1938.

A falta de estipulación expresada, la indemnización debe ser fijada por los Tribunales, de acuerdo con principios de "equidad". Según el "Accordo Económico" de 1938, la indemnización ha quedado fijada en un 3% de las comisiones ganadas durante la vigencia del contrato, pero solamente hasta un monto máximo de 2 millones de liras para aquellos representantes que trabajen para varias firmas, y de 2,5 millones de liras para los representantes que mantengan relaciones con una sola empresa. Un nuevo "Accordo Económico" de 1958 fija la indemnización para cada caso a un 1% de las comisiones. A ellos hay

que agregar una indemnización complementaria, según que el representante trabaje para una firma (2,5 millones de liras; 2,5 a 3,5 millones de liras y 3,5 millones de liras) o varias firmas (3% para comisiones anuales que puedan alcanzar hasta 2 millones de liras; 1% para comisiones anuales de 2 a 3 millones de liras, mientras que la indemnización complementaria disminuye para comisiones anuales de más de 3 millones de liras).

Lo que es **característico del derecho italiano**, en lo que se refiere a la indemnización de clientela, es que su monto se calcula de acuerdo con un esquema rígido. Esto simplifica enormemente las relaciones jurídicas entre empleador y representantes de comercio y las simplifica. Los motivos que, en derecho alemán o francés, pueden ser causantes de una disminución, o aún de una eliminación de la pretensión a la indemnización, no desempeñan ningún papel en el derecho italiano, salvo en aquellos casos en que el contrato termine por razones que el representante tiene la obligación de justificar ante los Tribunales.

c) **Derecho aplicable.**

El Derecho Internacional Privado está expresamente reglamentado en Italia. El principio de la autonomía privada recibe plena aplicación; las partes pueden, en consecuencia, convenir libremente la legislación a la que desean someter sus relaciones contractuales (Art. 25 C. Civile). A falta de convenio expreso, se acepta un acuerdo tácito. En el caso de que las partes pertenecen a una misma nacionalidad, es el derecho nacional de **SU** país el que recibe aplicación. Tratándose de partes oriundas de diversos países, es el **LUGAR** donde el contrato se ha celebrado que se estima como válido (Art. 25 C. Civil).

#### d) **Competencia judicial.**

La prórroga de competencia extranjera está, en principio, excluida. Sin embargo, de acuerdo con lo dispuesto en un acuerdo germano italiano del 3 de Septiembre de 1936 que está en vigencia, y se refiere al reconocimiento y a la ejecución de los fallos judiciales en materias civiles y comerciales, se puede convenir una competencia judicial **extranjera entre** representantes Alemanes e Italianos. Para ello, es requisito esencial un acuerdo expreso que establezca una relación contractual previa.

### **HOLANDA**

#### **Legislación vigente.**

**Código de Comercio:** Arts. 75-a; 75-t.

**Código Civil:** Arts. 1303, 1657 -d-x; 1638-e; 1639-p-r.

**Ley de Quiebras:** Art. 40.

#### a) **Concepto del representante de comercio.**

Prácticamente no difiere del que aplica la legislación alemana. Como el representante alemán, el representante holandés es un **trabajador independiente**. Goza, en consecuencia, de cierta libertad personal para organizar su actividad, y puede ser una persona **física o moral**.

El contrato de representación no está sujeto a una modalidad determinada. (Art. 75-f, C. de Comercio; y 1637-x C. Civil). Puede ser verbal.

#### b) **Resciliación "extraordinaria" de un contrato de representación.**

Envuelve ciertas consecuencias jurí-

dicas, y especialmente el derecho a la "indemnización de perjuicio";

1) En caso de resciliación decretada, sin previo aviso, por cualquiera de las partes. (Art. 75-1 C. de Comercio).

2) En caso de resciliación, sin aviso previo, por causa calificada de urgente, o internacional, o que se debe a "imprudencia". (Art. 75-1 C. de Comercio).

3) En caso de resciliación judicial de la relación contractual por causa calificada de "urgente" y debidamente acreditada. (Art. 75-c C. de Comercio).

4) En caso de resciliación judicial del contrato debido a modificación de circunstancias esenciales en la relación contractual, y siempre que el Juez estime equitativo otorgar una remuneración vista la situación producida. (Art. 75-al. 5 C. de Comercio). No se trata, sin embargo, en este caso, de una verdadera pretensión a una indemnización compensatoria del daño producido. Estas llamadas "pretensiones" solamente pueden ser invocadas después de un plazo de 6 meses.

#### c) **Derecho a la comisión.**

Existe siempre que se refiera a un trabajo desempeñado durante la vigencia del mandato. Como en el derecho alemán, el representante de comercio tiene también derecho a una comisión por los negocios que han sido finiquitados **después** de la terminación del contrato, pero que él ya había dejado debidamente encaminados, (Art. 75-c C. de Comercio). Una limitación en el tiempo no está contemplada, como en el derecho francés o el alemán.

El derecho holandés acepta, como el derecho alemán, la existencia de una rendición de cuentas. (Art. 1638-e C. de Comercio).

#### d) **Derecho aplicable.**

De acuerdo con el derecho privado internacional holandés, las partes que intervienen en un contrato de representación comercial, pueden convenir libremente cual será la ley a la que desean someter sus relaciones jurídicas recíprocas.

Una jurisprudencia del año 1952, considera, que en principio, y a menos que exista una disposición contraria, debe aplicarse el derecho vigente en el país en que está domiciliado el empleador.

#### e) **Competencia judicial.**

Los "Kantongeretgen" son, en principio, competentes para conocer de los litigios entre representantes de comercio y empleadores. Puede, sin embargo, darse competencia a los "Arrondissements-Regtbanken". Se acepta la prórroga de jurisdicción de una competencia extranjera estimada "exclusiva".

En lo que dice relación con la competencia "ratione loci", se admite la competencia del domicilio real o elegido por el demandante.

### **BELGICA**

#### **Legislación aplicable.**

No existen disposiciones especiales relativas al representante de comercio. Se aplica, sin embargo, y a falta de un texto expreso, lo dispuesto en los Arts. 885 y siguientes del C. Civil, que por lo demás no difieren esencialmente de la legislación francesa.

Junto con los representantes de comercio **independientes**, existen, en la actualidad, representantes **empleados**, pero con un Estatuto diferente del que

rige para los representantes dependientes en la legislación francesa. Su situación jurídica está determinada por las "leyes relativas al contrato de empleo del 20 de Julio de 1955". También se está estudiando la redacción de un nuevo Estatuto del Representante que sustituirá la última reforma que sigue vigente y que data del año 1955. Debe destacarse que este proyecto amplía el concepto del representante empleado y lo asemeja, en cierto modo, al representante dependiente del derecho francés. Si el proyecto referido se traduce, en definitiva, en una ley, una parte de los representantes de comercio calificados, hoy en día de representantes independientes se beneficiará probablemente con el Estatuto Jurídico de los empleados, lo que significaría, en derecho, que el representante de comercio, se beneficiaría de la legislación más moderna que se aplica en la Comunidad Económica Europea.

La legislación vigente en Bélgica para reglamentar la situación del representante de comercio es una de las más complejas que se aplican en la C.E.E., y también una de las que menos lo favorece. También distingue como en otras legislaciones quienes son las personas encargadas de la conclusión de negocios, y quienes son comisionistas, corredores, representantes independientes o simples empleados. Ningún texto específico es válido para definir la situación de los primeros. La verdadera dificultad consiste en distinguir los representantes empleados —vendedores viajeros o vendedores de comercio— del representante de comercio libre, simple representante o agente de comercio.

Hay que aceptar como criterio básico el grado de dependencia personal, el que, a su vez, queda determinado,

en primer lugar, por la subordinación a las instrucciones recibidas. Como norma general, puede afirmarse que hay que atenerse a los mismos principios aplicables en el derecho alemán.

#### a) Derecho a la comisión.

La actividad del representante se remunera mediante el pago de una comisión. Es práctica corriente en Bruselas que la comisión depende del pago del precio convenido por parte del cliente. En caso de pago parcial, se adeuda solamente una parte proporcional de la comisión.

#### b) Indemnización de clientela.

**Proyecto de Ley** relativo al representante de comercio: **20 de Agosto de 1959**. Prevee una "indemnización de clientela en favor del representante de comercio (Art. 10). Se asimila a disposiciones análogas del derecho francés y alemán.

El derecho a la indemnización de clientela supone:

- Resciliación de un contrato por el empleador si una razón calificada de importante. El hecho de que la resciliación tenga lugar durante un feriado convencional o legal, no reviste importancia alguna. En cambio, el proyecto no se refiere al caso de una expiración de un contrato convenido por un plazo determinado previamente.

En consecuencia, en esta oportunidad, no se adeuda ninguna indemnización.

- La resciliación mencionada en la letra a) equivale a una resciliación por el representante en razón del comportamiento cul-

pable del empleador, lo que hace justificar la continuación de la relación contractual de acuerdo con normas de la equidad.

- El representante debe haber proporcionado una clientela a la empresa. Si una cláusula de competencia ha sido pre-establecida entre la empresa y el representante de comercio, el plazo que comienza a transcurrir una vez terminada la vigencia del contrato, beneficia al representante correspondiéndole al empleador acreditar toda circunstancia que pueda privarle de los beneficios a que tiene derecho, salvo prueba en contrario.
- El representante debe haber trabajado por lo menos **UN** año por cuenta de la empresa.

Contrariamente a lo establecido en la legislación francesa y alemana, el proyecto determina un monto **fijo** de indemnización que debe pagarse; Equivale, en caso que el contrato haya durado **entre uno y cinco años** a una remuneración de **tres meses**, que se calcula tomando como base los 12 meses anteriores a la resciliación, y se aumenta a razón de un mes por cada 5 años suplementarios efectivamente trabajados.

## LUXEMBURGO

### Algunas características.

Para diferenciar el simple representante empleado del representante independiente, hay que considerar que, por vez primera, el término "agente comercial" se ha usado en la ley del 29 de Agosto de 1951 que reglamenta el seguro por vejez o invalidez de los empleados.



La técnica legal que se aplica a estas disposiciones debe ser comparada con la que reglamenta en el proyecto belga relativo la nueva ley sobre el Estatuto del Representante de comercio. (Año 1959).

En la actualidad, una **Comisión-BE-NELUX** encargada de la redacción definitiva de un reglamento que fije, en forma definitiva la situación jurdico-económica del representante de comercio está dando término a su labor.