

"PROBLEMAS JURIDICOS DEL REPRESENTANTE (AGENTE) COMERCIAL".

Por: Anke y Werner Schulz-Meinen.
Abogados, Hamburgo. (*)

En las relaciones jurídicas entre un representante extranjero y una empresa alemana frecuentemente se presentan problemas y surgen cuestiones -sobre todo al terminar el contrato-, los más importantes de los cuales se puntualizarán en lo que sigue.

1.- Es usual convenir en el contrato las condiciones esenciales de la colaboración, también el derecho aplicable y el tribunal competente. En este caso los derechos y deberes de las partes contratantes se determinan según las reglas contractuales a menos que éstas sean nulas por causa de infracción contra una ley o por otras razones. Sin embargo, también ocurre, y muchas veces, que las partes han omitido concluir un contrato detallado. En estos casos suele presentarse, ante todo, el problema de determinar qué tribunal, en qué país puede ser el competente, y el derecho de qué país se aplicará con respecto a las relaciones entre las partes contratantes.

2.- Para decidir cuál es el tribunal competente, hay que tomar en consideración quién presenta un reclamo contra quién; es decir, si el representante residente en el país extranjero reclama contra la empresa alemana, o si, al revés, la empresa tiene reclamos de cualquier naturaleza con-

(*).- Colaboración enviada desde la R.F.A. por la Anwaltssozietat Schulz-Meinen.

tra el representante. La tendencia de ambas partes contratantes a acudir a los tribunales de su propio país debe ser balanceada con la posibilidad de ejecutar posteriormente una posible sentencia en el otro país. En este aspecto se recomienda acudir a los tribunales del domicilio del representante o a los tribunales del domicilio social de la empresa alemana; lo que permite ejecutar, forzosamente en caso de necesidad, resoluciones adoptadas por el tribunal recurrido. Se evitan así, posteriormente, procedimientos adicionales y complicados.

3.- Vale la competencia internacional de los tribunales, siempre y cuando exista la competencia local (en analogía al Artículo 12 del Código Procesal Civil Alemán (ZPO). Así será siempre que la empresa tenga su domicilio social, o por lo menos, un establecimiento comercial, en Alemania.

Por otro lado, los tribunales del domicilio del representante son competentes para los reclamos que tenga la empresa alemana contra el representante extranjero.

Si acude el representante extranjero a los tribunales alemanes, es posible que surja la cuestión muy problemática de determinar cuál es el derecho aplicable. Si no existe un convenio definitivo entre las partes, el derecho internacional privado alemán se refiere a la voluntad hipotética de los contratantes; es decir, se tomarán en consideración puntos de apoyo, como el idioma en el cual se hizo el contrato de representación, el territorio de las actividades y el domicilio del representante, tanto como el lugar en el cual se pagan las provisiones.

No obstante, la tendencia de los tribunales alemanes a aplicar, en casos dudosos, el derecho nacional, es tan obvia que se justifica suponer, respecto a los reclamos de un representante extranjero contra una empresa alemana, la aplicación del derecho alemán.

4.- La legislación alemana, refiriéndose al representante comercial, toma en consideración, en alto grado, desde su novela complementaria del año 1953, los intereses sociales del representante. Puntualiza los siguientes derechos esenciales del representante y los deberes correspondientes de la empresa:

a) La empresa tiene que poner a disposición del representante toda la documentación indispensable para la ejecución de su trabajo, especialmente muestras, dibujos, listas de precios, etc. Además, la ley prevé una obligación amplia por parte de la empresa (Art. 86, a), del Código de Derecho Mercantil) de respaldar al representante. Esta obliga-

ción de la empresa, de informar y apoyar al representante, tie
ne validez mientras existe y en cuanto dure el contrato, y tan
to más en el momento de terminarse.

b) En caso de que el representante conce
da la garantía "delcredere", es decir si él se hace fiador por
el cumplimiento de un negocio, le corresponde una comisión es-
pecial, por principio, no corresponde al representante si la
empresa tiene su domicilio social o una sucursal en el extran-
jero. No obstante, en estos casos los convenios relativos a
la comisión del representante suelen tomar en cuenta que la em
presa extranjera no puede examinar, ella misma, la solvencia
de los clientes con los cuales el representante ha realizado
los negocios. En consecuencia se convendrá, en general, una
garantía "delcredere" (Art. 86 b) del Código de Derecho Mercan-
til).

c) Durante la validez del contrato el re
presentante tiene derecho a reclamar su comisión por todos los
negocios que se han concluido con base en sus actividades; si
es representante de un distrito (Art. 87 Código de Derecho Mer-
cantil), se incluyen todos los negocios en el distrito, aún
cuando no hayan sido negociados por él mismo.

En este contexto es posible concertar con
venios adicionales o diferentes: por ejemplo, la empresa asigna-
rá los distritos sin reclamar como propios los negocios hechos
directamente por el principal. También es posible asegurar la
protección del representante de tal manera que los negocios di
rectos no sólo generen derecho a comisión sino que se prohíbe
cualquier negocio diecto por medio de la empresa (representan-
te único).

5.- Los derechos a comisión vencen den-
tro del plazo de 4 años, empezando el plazo al final del año
durante el cual las comisiones se han devengado. (Art. 88 del
Código de Derecho Mercantil).

6.- El artículo 89 del Derecho Mercantil
indica los plazos para la rescisión ordinaria del contrato (6
semanas al final del trimestre). Si el contrato tiene una du
ración más larga también han sido previstos plazos más largos
para rescindir el contrato. Pueden hacerse convenios contrac-
tuales diferentes; pero deben ser válidos, en la misma forma,
para ambas partes. Cada parte mantendrá, por supuesto, el de
recho a rescindir el contrato por causas extraordinarias.

7.- En caso de término del contrato, el
Código Mercantil alemán contempla "el derecho de indemnización"
(Art. 84 b del Código Mercantil). Su base es el interés social

del representante. El representante tiene derecho a una indemnización pecuniaria para compensar el "good will" que él ha ganado a fuerza de su trabajo con los clientes y que favorecerá solamente a la empresa cuando termine el contrato. Una condición para reclamar la indemnización es que el contrato de representación se termine. Otro requisito es que la empresa haya adquirido -por medio de las actividades del representante- clientes nuevos y obtenga en consecuencia beneficios importantes; del otro lado, se entiende que el representante está perdiendo ingresos a causa del término del contrato. Finalmente, la indemnización debe ser equitativa.

Hay que reclamar la indemnización dentro de un plazo definitivo de 3 meses después del término del contrato.

Con respecto al monto de la indemnización, la jurisprudencia se sirve de criterios distintos en consideración a los cuales se determinará, en el caso particular, la suma a pagar al representante. Aquí sólo haremos referencia a la jurisprudencia al respecto. La suma máxima a pagar como indemnización es el monto de las provisiones de un año, basado en el promedio de las provisiones ganadas durante los últimos cinco años.

8.- Por fin, el derecho alemán también prevé la posibilidad de convenios de competencia con una duración máxima de dos años después del término del contrato de representación. Los convenios de competencia obligan a la empresa a pagar una indemnización al representante mientras dure la competencia limitativa. (Art. 90 a del Código Mercantil).

En el curso de los años la jurisprudencia alemana ha dictado numerosas sentencias relativas a diversas cuestiones particulares que precisan los derechos y deberes del representante solamente bosquejados aquí. En el marco de esta exposición no se puede más que señalar su existencia.