

blece en la Ley Núm. 170 de 12 de agosto de 1988, según enmendada.²⁸

Sección 2.—Esta ley comenzará a regir inmediatamente después de su aprobación a los fines de que se proceda a la adopción de los reglamentos dispuestos en la Sección 1, pero su vigencia en lo que respecta a la adquisición de bienes y servicios será a partir de noventa (90) días después de su aprobación.

Aprobada en 3 de diciembre de 1990.

Contratos de Representantes de Venta

(P. del S. 793)

[NÚM. 21]

[Aprobada en 5 de diciembre de 1990]

LEY

Para reglamentar la terminación, prohibir el menoscabo de la relación establecida y la negativa para renovar los contratos del representante de ventas.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

A tenor con lo establecido en el caso de Roberto, Inc. y Roberto Colón v. Oxford Industries, Inc., 88 J.T.S. 102 (1988), la Ley Núm. 75 de 24 de junio de 1964,²⁹ que reglamenta los contratos de distribución, no cubre a los representantes de ventas. Estos intermediarios del comercio no tienen en la actualidad protección legal alguna. Sin embargo, dichos profesionales crean un mercado para el fabricante mediante sus gestiones en ventas, promoción, mercadeo, cobros y otras, siempre velando por los mejores intereses del principal. El representante de ventas realiza dicha labor asumiendo todos los gastos operacionales que conlleva la misma, tales como oficina, salón de exhibición, automóvil, personal de oficina, teléfono, electricidad y agua, seguros (médico, de vida, social), gastos de viaje, gastos de representación, pago de muestrarios, materiales de oficina y pa-

²⁸ 3 L.P.R.A. secs. 2101 *et seq.*

²⁹ 10 L.P.R.A. secs. 278 *et seq.*

tentes municipales. El representante de ventas no controla ninguna de las variantes comerciales para realizar el negocio que le asignan sus principales, como por ejemplo precios, entregas, crédito, ajustes, términos de pago, comisiones, términos en el contrato, devoluciones de mercancía, cuotas, cuentas y territorio. Dichas variantes pueden afectar el desempeño de sus funciones tanto positiva como negativamente. Al adquirir una línea el representante de ventas pone a la disposición del fabricante no sólo la experiencia, sino una clientela ya establecida, que supone un volumen de venta y aun así, dicho representante no controla el derecho de vender, negociar o ceder sus líneas, ni por sucesión, retiro o muerte.

A pesar de todo el servicio que el representante de ventas rinde al principal, el primero no recibe otra compensación que no sea una comisión, sobre la cual no ejerce ningún control; está expuesto a que sin justa causa le cesen una línea de representación y finalmente está expuesto, por razón de su trabajo que requiere su intervención directa y constante, a accidentes o enfermedades prolongadas que afecten las ventas y que eventualmente provoquen su remoción como representante, sin compensación alguna.

La presente ley tiene el propósito de hacer justicia a ese agente comercial que es el representante de ventas, ofreciéndole medidas de protección cónsonas con la importancia de su gestión.

La compensación alterna, que dispone esta medida, tiene el propósito de acelerar las reclamaciones judiciales que surjan al amparo de la misma, ya que en muchos casos los representantes de ventas son pequeños comerciantes independientes haciendo negocios por cuenta propia y la terminación de un contrato podría tener un efecto devastador en su situación económica personal si no se remedia a tiempo su situación.

Decrétase por la Asamblea Legislativa de Puerto Rico:

Artículo 1.—Definiciones.—

Para los propósitos de esta ley, los siguientes términos tendrán el significado que se expresa, excepto cuando el contexto claramente indique un significado diferente:

(a) “Representante de ventas”—empresario independiente que con carácter de exclusividad establece un contrato de representación de ventas con un principal o concedente, concediéndosele un territorio o mercado definido dentro del Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Incluye la figura conocida como representante de fábrica.

(b) "Principal o concedente"—persona que otorga un contrato de representación de ventas con un representante de ventas.

(c) "Contrato de representación de ventas"—el convenio establecido entre un representante de ventas y un principal mediante el cual, e independientemente de la forma en que las partes denominen, caractericen o formalicen dicho convenio, el primero se compromete a realizar un esfuerzo razonable y la debida diligencia en la creación o expansión de un mercado favorable para los productos que vende el principal dirigido a conquistar clientela para ofrecerle un producto o servicio mercadeado por él en Puerto Rico y el segundo se obliga a cumplir con los compromisos resultantes del esfuerzo y coordinación del representante de ventas y al pago de una comisión o remuneración previamente pactada.

(d) "Justa causa"—incumplimiento de alguna de las obligaciones esenciales del contrato de representación de ventas por parte del representante de ventas o cualquier acción u omisión por parte de éste que afecte adversamente y en forma sustancial los intereses del principal o concedente en el desarrollo del mercado o ventas de la mercancía o servicios.

Artículo 2.—Terminación de la relación.—

No empece la existencia en un contrato de representación de ventas de una cláusula reservándoles a las partes el derecho unilateral a poner fin a la relación existente, ningún principal o concedente podrá dar por terminada dicha relación, o directa o indirectamente realizar acto alguno en menoscabo de la relación establecida, o negarse a renovar dicho contrato a su vencimiento normal, excepto por justa causa.

Artículo 3.—Justa causa para la terminación, excepciones, presunciones.—

A los efectos de este artículo y el precedente, no se estimará que constituye justa causa:

(a) La violación o incumplimiento, por parte del representante de ventas, de cualquier disposición incluida en el contrato de representación de ventas fijando cánones de conducta, cuotas o metas de ventas, mercadeo o promoción que no se ajusten a las realidades del mercado de Puerto Rico en el momento de la violación o incumplimiento por parte del representante de ventas.

El peso de la prueba para demostrar la razonabilidad del canon de conducta, de la cuota o meta fijada recaerá sobre el principal o concedente.

(b) Se presumirá, salvo prueba en contrario, que un principal o concedente ha menoscabado la relación establecida en cualquiera de los siguientes casos:

(1) Cuando el principal o concedente establece en Puerto Rico facilidades para la representación directa de mercancía o la prestación de servicios que previamente han estado a cargo del representante de ventas.

(2) Cuando el principal o concedente establece una relación de representante de ventas con uno o más representantes adicionales para el área de Puerto Rico, o cualquier parte de dicha área contrario al contrato existente entre las partes.

(3) Cuando el principal o concedente rehúsa u omite servir injustificadamente las órdenes de mercancías o servicios que el representante de ventas le envía en cantidades razonables y dentro de un tiempo razonable.

(4) Cuando el principal o concedente unilateralmente y en forma irrazonable varía, en perjuicio del representante de ventas, los métodos de hacer las órdenes o embarques, la forma, condiciones o términos de pago por la mercancía o servicios.

(5) El continuo e injustificado retraso del servicio de las órdenes de mercancía o servicios que el representante de ventas envía.

Artículo 4.—Daños.—

De no existir justa causa para la terminación del contrato de representación de ventas para el menoscabo de la relación establecida o para la negativa a renovar dicho contrato, el principal habrá ejecutado un acto torticero contra el representante de ventas y deberá indemnizarle en la medida de los daños que le cause, cuya cuantía se fijará tomándose en cuenta los siguientes factores:

(a) El valor real de todas las inversiones y gastos incurridos por el representante de ventas en el desempeño de sus funciones, en la medida en que éstos no fueren fácil y razonablemente aprovechables para alguna otra actividad a que el representante de ventas estuviere normalmente dedicado;

(b) la plusvalía del negocio, o aquella parte de ésta atribuible a la representación de la mercancía o la prestación de los servicios de que se trate, a ser determinada dicha plusvalía tomando en consideración los siguientes términos:

(1) El número de años que el representante de ventas ha tenido a su cargo la representación;

(2) volumen actual de la representación de la mercancía o prestación de los servicios de que se trate y la proporción que representa en el negocio;

(3) proporción del mercado de Puerto Rico que dicho volumen representa;

(4) cualquier otro factor que ayude a establecer equitativamente el monto de dicha plusvalía;

(c) el monto de los beneficios que se hayan obtenido en la representación de la mercancía o en la prestación de los servicios, según sea el caso, durante los últimos cinco (5) años o si no llegaren a cinco (5), cinco (5) veces el promedio de los beneficios anuales obtenidos durante los últimos años, cualesquiera que sean.

Artículo 5.—Compensación alterna.—

Independientemente de lo establecido en el Artículo 4, de determinarse que no existe justa causa para la terminación del contrato de representación de ventas, o el menoscabo de la relación establecida, o la negativa a renovar dicho contrato, el tribunal podrá conceder, a petición de la parte demandante, y luego de la correspondiente vista de ser necesaria, una indemnización que no será mayor del cinco por ciento (5%) del volumen total de ventas del producto o servicio habido durante los años en que tuvo a cargo la representación del mismo en el mercado de Puerto Rico, si dicha compensación no propicia enriquecimiento injusto u onerosidad en detrimento del principal o concedente. Al establecer la cuantía de dicha compensación alterna, el tribunal tomará en consideración principalmente la compensación que recibía el representante de ventas del principal y el número de años y volumen de ventas que el representante de ventas generó mientras sostuvo dicha relación.

Artículo 6.—Remedio provisional.—

En cualquier pleito en que esté envuelta directa o indirectamente la terminación de un contrato de representación de ventas o cualquier acto en menoscabo de la relación establecida entre el principal o concedente y el representante de ventas, el tribunal podrá conceder durante la pendencia del pleito cualquier remedio provisional o medida de naturaleza interdictal para hacer o desistir de hacer, u ordenando a cualquiera de las partes o a ambas a continuar en todos sus términos la relación establecida mediante el contrato de representación de ventas o a abstenerse de realizar acto u omisión alguna en menoscabo de la misma. En todo caso en que se solicite el remedio

provisional aquí provisto el tribunal considerará los intereses de todas las partes envueltas y los propósitos de política pública que informa esta ley.

Artículo 7.—Interpretación de conformidad con las leyes del Estado Libre Asociado.—

Los contratos de representación de ventas a que se refiere esta ley se interpretarán de conformidad con, y se regirán por, las leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, siendo nula toda estipulación en contrario. Esta nulidad, sin embargo, no incluirá cualquier cláusula de arbitraje pactada.

Artículo 8.—Renuncia de derechos.—

Las disposiciones de esta ley son de orden público y por tanto los derechos que tales disposiciones determinan no pueden renunciarse. Esta ley, por ser de carácter reparador, deberá interpretarse liberalmente para la más eficaz protección de tales derechos; en la adjudicación de las reclamaciones que surjan a su amparo, los tribunales de justicia reconocerán los referidos derechos a favor de quien efectivamente tenga a su cargo las actividades de representante de venta, no empece las estructuras o mecanismos corporativos o contractuales que el principal o concedente pueda haber creado o impuesto para encubrir la verdadera naturaleza de la relación establecida.

Artículo 9.—Prescripción de la acción.—

Toda acción derivada de esta ley prescribirá a los tres (3) años a contar de la fecha de la terminación definitiva del contrato de representación o de los actos de menoscabo, según sea el caso.

Artículo 10.—Vigencia.—Esta ley empezará a regir inmediatamente después de su aprobación, pero se entenderá sin menoscabo de obligaciones contractuales surgidas con anterioridad a la misma.

Aprobada en 5 de diciembre de 1990.