

LOS CONTRATOS DE IMPORTADORA DE LEVANTE, S.A.⁽¹⁾

INTRODUCCION

Pedro Montes, 51 años, director gerente de Importadora de Levante, S.A. y Jaime Sanz, 48 años, director comercial de dicha entidad, mantenían una reunión de trabajo con Esteban Murillo, 42 años, abogado de la empresa, y abordaban los temas que previamente había sometido Jaime al dictamen del letrado, antes de presentarlos al comité de dirección de la compañía; éste estaba integrado, además de por Luis y Jaime, por el director de administración y finanzas, el de importación y logística y los tres directores de división.

Importadora de Levante, S.A. era una comercial de tamaño medio (2.000 millones de pesetas de venta anual) que importaba de Europa, Asia y EE.UU. productos y componentes de tecnología punta para el mercado informático, tanto industrial como de consumo, dando servicio a más de cuatro mil clientes. Mantenía tres divisiones operativas y al frente de cada una de ellas figuraba un director de división que contaba con dos o más directores de producto. La empresa había sido fundada en los años sesenta y había crecido una sólida autofinanciación y constante reinversión de los beneficios. Disponía de un almacén central informatizado con más de 4.000 metros cuadrados construidos en una población del cinturón de Alicante y oficinas centrales en esa ciudad. Mantenía una red de ventas en todo

(1) Original de los Profesores Alberto Montara y José Luis Lucas Tomás para servir de base de discusión y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.
Copyright © Enero de 1992 del Instituto Internacional San Telmo de Sevilla y de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.
Prohibida la reproducción, total o parcial, sin el permiso escrito del Instituto Internacional San Telmo de Sevilla o de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

el territorio nacional e intentaba introducir sus productos en Portugal.

La agenda de la reunión constaba de los siguientes puntos:

- Revisión de los contratos de los vendedores.
- Proyecto de contrato con un agente de ventas portugués.
- Control sobre clientes morosos en trámite judicial.
- Responsabilidad ante el consumidor como importadores.
- Concesión de exclusiva de distribución.

1- LOS CONTRATOS DE LOS VENDEDORES Y AGENTES

Jaime acababa de explicar el contenido del informe que sobre la naturaleza jurídica de la relación con la red de ventas había remitido por fax días antes al abogado y que había preparado tras asistir a un reciente cursillo. El anexo 1 contiene las conclusiones prácticas del informe.

El abogado tomó la palabra:

"Aunque la rotundidad con que expresas tus conclusiones en el informe que me pasas podría ser objeto de matices jurídicos, no creo que tengamos que entrar en ello ahora, sino calibrar su posible incidencia en los contratos que venís usando en la empresa con la red de ventas".

"La distinción de España entre contratos de Agente y Representante es confusa. Hasta esas mismas denominaciones son discutibles y equívocas. El caso es que, para entendernos, llamaremos agente comercial a la persona que es independiente y ajena a la empresa y la auxilia con su propia organización empresarial autónoma, y denominaremos representante de comercio a aquella persona que depende para su actuación de las instrucciones de la empresa, o sea, que es un auxiliar subordinado. Tienen en común ambos que su actuación respectiva se produce fuera de los locales de la empresa, que los dos promueven operaciones comerciales cerrando incluso los tratos, y actúan de forma continuada y estable para la empresa. Porque los mediadores comerciales que tienen su puesto de trabajo dentro del local de la empresa y están sujetos a horario laboral -aunque se llamen vendedores o jefes de ventas- son empleados aunque no sujetos a régimen especial sino al ordinario y común del restante personal, sea contratado fijo o temporal".

"Para los trabajadores dependientes que actúan fuera del centro de trabajo y sin sujeción a horario se aplica un tipo de contrato laboral pero especial por ser también diferente la forma en que ellos trabajan. Es el contrato que vosotros utilizáis para esos casos (ver el anexo 2 con las cláusulas del contrato para representantes de comercio) y que se basa en lo regulado por el Real Decreto 1.438-85 de 1 de Agosto. Por supuesto, ese personal, por ser trabajador dependiente, tiene derecho a las

condiciones que esa norma laboral establece y a las indemnizaciones allí previstas, caso de que, por ejemplo, cese en la empresa".

"Para los colaboradores independientes, a los que hemos llamado agentes comerciales, venimos aplicando las cláusulas del contrato que también vosotros usais habitualmente pues siempre se ha entendido que en esa relación jurídica las dos partes negociais las condiciones como empresarios autónomos. Ese contrato para los agentes lo preparamos ya hace tiempo en la empresa basándonos en la regulación que el Código de Comercio preveía en 1.885 -hace más de un siglo- para los comisionistas, pero elaborándolo por analogía al tipo de actividad de esos comisionistas, pues un contrato específico para los agentes nunca se ha regulado expresamente en nuestro Código de Comercio, ya que en aquella época no era corriente la existencia de agentes de venta en el sentido actual de personas que permanente y establemente promueven para la empresa una contratación en masa que implica una actividad continua de promoción constante de contratos repetitivos por cuenta ajena. Por ello, ante la ausencia de una regulación legal específica, los juristas hemos tenido que estirar la regulación pensada en el Código de Comercio para los comisionistas de operaciones aisladas con el fin de hacerla aplicable a los agentes de operaciones en masa y así poder diferenciar a éstos de las personas con contrato laboral. El anexo 3 contiene las cláusulas del contrato para agente comercial libre".

"Pero la realidad actual es que existen muchos agentes de ventas en los que lo esencial realmente es la prestación día a día de un trabajo individual más que la organización de un conjunto de medios relevantes (medios que si predominan configuran verdaderas empresas). Ello hace que por equidad, por cercanía real a la situación del trabajador dependiente que verdaderamente lo que vende es su trabajo (más que una organización empresarial que sería lo mercantil hablando en estrictos términos de técnica jurídica), se ha venido defendiendo la aplicación por extensión también para tales pequeños agentes de las normas protectoras laborales del trabajador dependiente, pues se considera al "agente-pequeño empresario" la parte más débil de la relación con las empresas. Y así se justifica la identificación práctica de los pequeños empresarios (agentes de ventas) con los trabajadores dependientes (representantes) que es la conclusión a la que llegan frecuentemente los juzgados de lo social al aplicar a los llamados agentes de ventas -lleven una o varias empresas en su cartera- los derechos que se reconocen al mundo laboral".

"Y ello es así porque cuando se ve un caso ante el juez, éste no está vinculado por el nombre que las partes den en el contrato a la relación entre ellas (siendo intrascendente que se les denomine en el contrato, vendedor, agente, representante, etc..) sino que atiende al contenido real de la actividad que se realiza, de manera que si el juez comprueba la real independencia de las partes se declarará incompetente para juzgar un pleito entre comerciantes autónomos y si, por el contrario, comprueba que la relación es de real dependencia del vendedor respecto de las instrucciones de la empresa calificará jurídicamente la relación existente como laboral".

"Y para calibrar cuándo existe esa independencia o dependencia no hay un criterio jurisprudencial absolutamente seguro, pues en cada caso los hechos y circunstancias son siempre distintos -apreciados en conjunto como hacen los jueces-