

Informe de Investigación

Título: El agente viajero

Rama del Derecho: Derecho Comercial	Descriptor: Comerciante
Tipo de investigación: Compuesta	Palabras clave: Agente Viajero, Agente vendedor, representante de comercio
Fuentes: Doctrina, Normativa y Jurisprudencia	Fecha de elaboración: 02 - 2010

Índice de contenido de la Investigación

1 Resumen.....	2
2 Doctrina.....	2
Interferencias con el viajante o representante de comercio: su diferenciación en el derecho español.....	2
3 Normativa.....	3
De los Agentes Viajeros.....	3
4 Jurisprudencia.....	5
a)Relación laboral: Agente vendedor.....	5
b)AGENTE VENDEDOR.....	8
Trabajadores. Agentes vendedores. Imposibilidad de calificarlos como comisionistas.....	8
Agente vendedor. Porcentaje sobre ventas. Libertad de contratación.....	8
Agente Vendedor. Salarios. Viáticos.....	9
Agente Vendedor. Salarios. Sumas adicionales. Viáticos.....	9
Agente Vendedor. Salario. Viáticos. Falta de prueba para determinar el sueldo y estimar el seguro correspondiente.....	10
Agente vendedor. Comisiones. Procedencia de su pago.....	10
Agente Vendedor. Actividad mercantil. Derecho a comisión. Momento en que surge.....	10
Agente Vendedor. Actividad mercantil. Derecho a comisión. Momento en que surge.....	10
Agente vendedor. Relación laboral. Determinación.....	11
Agente Vendedor. Relación laboral. Patrono que evade obligaciones sociales.....	11
Agente vendedor. Deslealtad. Tolerancia.....	11
Agente Vendedor. Apropiación indebida. Inexistencia. Negociación civil o mercantil.....	12
Agente Vendedor. Apropiación indebida. Posibilidad de que el comisionista incurra en ella..	12
Agentes viajeros distribuidores. Reclamos contra empresas nacionales.....	12

1 Resumen

En el presente resumen encontrara información sobre el agente viajero, primero una explicación doctrinaria del español Fernando Valenzuela Barach, que hace la diferencia entre el viajante y representante de comercio, luego se adjuntan los artículos del Código de Comercio, y por último variada jurisprudencia sobre el tema del agente vendedor.

2 Doctrina

Interferencias con el viajante o representante de comercio: su diferenciación en el derecho español

[VALENZUELA]¹

En vista de cuanto antecede, vamos a prestar una atención preferente a las analogías y diferencias existentes entre la relación de agencia y la de trabajo subordinado, entre la relación mercantil y la laboral, en cuanto que, de entre las relaciones de colaboración autónoma con la empresa, la más próxima al trabajo subordinado es, sin lugar a dudas, la de agencia. En efecto, la actividad del agente¹ ciertamente es una actividad que puede constituir materia de un contrato laboral —en concreto el trabajo de los viajantes o representantes de comercio o similares—, de manera que a menudo en el caso concreto no es fácil calificar a un sujeto como auxiliar autónomo (agente) o subordinado (viajante) del empresario: ambos tipos de colaboradores del empresario tienen en común, principalmente, la actuación fuera de los locales del establecimiento; que tal actuación consiste en promover (y en ocasiones también concertar, caso de ostentar una representación que les permita contratar en nombre del empresario) personalmente la realización de contratos del empresario con los clientes, y que, además, esta actuación es continuada y estable. La distinción entre ambas figuras de colaboradores cobra en la actualidad una acrecentada importancia en España en razón sobre todo de la reciente aparición de la normativa sobre viajantes de comercio y similares, con el Real Decreto 1.438/1985, de 1.º agosto, en desarrollo de la previsión legislativa (Estatuto de los Trabajadores, art. 2º) de los tipos de relación laboral especial existentes. No se deben menospreciar, sin embargo, los problemas que surgen de la propia diferenciación entre las relaciones mercantiles de co-laboración autónoma entre sí: en la propia jurisprudencia española se comprueba una cierta inseguridad en la respectiva delimitación de tales figuras, debido sobre todo a lo movedizo del terreno en que nos encontramos y a la fuerte relevancia de la autonomía de voluntad contractual de las partes; en efecto, nuestro Tribunal Supremo, sin duda preocupado más por diferenciar la relación laboral respecto de la mercantil (o incluso civil), incluye las diferentes

1 La función actual del agente de comercio responde a una clara exigencia de carácter económico: para Baldi (*Il contratto di agenzia*, cit., pp. 15-16) tal función es «la de representar los intereses de distintos industriales, de distintos comerciantes, en una zona determinada, permitiendo, de un lado, a éstos, intentar sin riesgo, y efectuar, la penetración capilar en zonas en las que no están introducidos y en las que la organización de venta a través de dependientes directos se presentaría demasiado costosa; y, de otro lado, permitiendo al agente a través de relaciones con tres, cuatro, o incluso más principales representados, percibir con una actividad libre ganancias superiores a las que obtendría con el desempeño de la misma actividad a las órdenes directas de un solo principal».

figuras mercantiles en un mismo «contenedor», sin entrar en mayores precisiones diferenciadoras e incluso utilizando en la mayor parte de las ocasiones sin distinción alguna los términos «agente», «comisionista», «corredor», e incluso «mandatario». Esta deficiencia encuentra, a nuestro juicio, incluso ratificación indirecta a nivel normativo, en cuanto que sin demasiada precisión se agrupan en el censo de los Colegios de Agentes Comerciales a todos los profesionales de la mediación mercantil privada, aunque sólo sea a efectos de colegiación (cfr. la Exposición de Motivos, y art. 4.º respecto a los «corredores privados de comercio», del Estatuto General de Colegios Oficiales de Agentes Comerciales de 30 diciembre 1977). Parece, en consecuencia, que la distinción interna entre las diversas figuras mercantiles de colaboración autónoma del empresario tiene una relevancia secundaria para nuestra jurisprudencia, e incluso para nuestro legislador, que considera de preferente importancia la distinción entre la relación mercantil y la laboral: a ella vamos a dedicar las líneas que siguen.

No podemos olvidar, en cualquier caso, que normalmente en la opción entre una y otra figura van a prevalecer no tanto factores jurídicos cuanto factores económicos. De acuerdo con ello, el interés de un empresario por tener en una zona determinada a un agente o, por contra, tener a un dependiente, está en general en función de las posibilidades de explotación que la propia zona ofrezca: si tales posibilidades son escasas, o si se está en la fase inicial y experimental, el empresario prefiere contratar a un agente; si, en cambio, la zona es de gran rentabilidad, el empresario prefiere a un dependiente, que le cuesta mucho menos, al no percibir un tanto por ciento sobre cada uno de los numerosos negocios que se pueden concluir en esa misma zona (sin que podamos perder de vista la singularidad o especialidad que representa la retribución al viajante, que igualmente en este punto puede asimilarse al auxiliar autónomo, como después veremos). Y es precisamente en la fase de expansión en donde se puede manifestar en su mayor medida el intento especulativo del empresario².

Antes de pasar al examen concreto del principal problema que plantea nuestro Derecho positivo actual respecto a la referida distinción, creemos conveniente exponer las razones que nos mueven a detenernos en la misma: a este respecto es perfectamente constatable la existencia de una tendencia —más a nivel político que doctrinal— a empujar la relación de agencia en la dirección del contrato de trabajo (subordinado) en cuanto se comprueba la enorme fuerza expansiva de ciertas normas e instituciones surgidas en el campo de la relación de trabajo, y propias del mismo, a otras relaciones de carácter no laboral, caso de la agencia.

3 Normativa

De los Agentes Viajeros

[Código de Comercio]²

2 En la fase inicial, en el período de los negocios débiles, el empresario se sirve en una zona concreta de los servicios de un agente; con posterioridad, cuando esa zona llega a ser más rentable, el primero pretende transformar al agente, incluso a través de un paso intermedio (agente exclusivo), en un viajante o representante de comercio a su directa disposición: cfr. Baldi, *Il contratto di agenzia*, cit., p. 18, quien propone como remedio a tales maniobras especulativas la revalorización de la indemnización por resolución de la relación contractual de agencia en favor del agente.

ARTÍCULO 349.- Los agentes viajeros se clasifican en dos grupos:

- a) Los que viajan como empleados de determinada casa, mediante el pago de sueldo fijo, porcentaje u otra clase de remuneración; y
- b) Los que viajan por su cuenta y riesgo, actuando en beneficio de un comerciante o de varios. Los primeros se denominan agentes viajeros dependientes, y los segundos, agentes viajeros independientes.

ARTÍCULO 350.- Los agentes viajeros dependientes contratan debidamente autorizados, por cuenta de una determinada casa. Efectúan su labor dentro o fuera del territorio nacional; recorren el itinerario que les fije su principal; llevan a cabo los contratos de compra-venta de mercaderías en firme; cobran los créditos a favor de la casa y llevan a cabo los demás actos o contratos que la casa principal les encargue. No podrán concertar negocios por cuenta propia ni representar a más de un comerciante o industrial.

ARTÍCULO 351.- Los contratos que celebren los agentes viajeros independientes, siempre lo serán ad-referéndum, de modo que nos se considerarán firmes en tanto la casa principal no les dé su aprobación. Una vez ratificado el contrato por la casa, obliga a ambas partes como si personalmente hubieren contratado.

ARTÍCULO 352.- El agente viajero independiente desarrollará sus actividades del modo que estime conveniente, y está en libertad de dedicarse a cualquier otra clase de negocios, siempre que sean distintos de aquéllos que realicen en virtud de su calidad de agente, salvo que en el contrato respectivo se excluya esa prohibición.

ARTÍCULO 353.- A falta de convenio especial, el agente viajero a comisión percibirá un porcentaje proporcional a la cuantía del negocio que se realice por su intervención, de acuerdo con las costumbres del lugar donde el negocio se efectúe.

ARTÍCULO 354.- Si por dolo o culpa grave del principal no se ejecutare el negocio en todo o en parte, el agente conservará el derecho de reclamar el importe de la comisión.

ARTÍCULO 355.- Si el agente independiente tuviere asignada en el contrato una zona determinada en forma exclusiva, le corresponderá una comisión por los negocios de su ramo que se realicen por el principal o por otro dependiente suyo en dicha zona, aunque el agente no haya intervenido en los mismos.

ARTÍCULO 356.- El agente independiente transmitirá sin dilación al principal las proposiciones que reciba y dará cuenta inmediata de los contratos que realice cuando estuviere autorizado para ello. Todos los pedidos que recibe el agente independiente se entenderán como simples propuestas que no serán obligatorias para el principal, sino en el momento en que expida la carta o despacho aceptándolo. El envío de la mercadería conforme al pedido indica aceptación. El principal tendrá

derecho de aceptar o rechazar las proposiciones de contratación, sin estar obligado a dar a conocer las causas o motivos que lo hayan determinado. Los pedidos hechos a los agentes independientes quedan firmes en cuanto al comprador, desde el momento en que se hacen y firman por el comprador y el agente.

ARTÍCULO 357.- Todo agente viajero está obligado a ostentar un poder o autorización que lo capacite para actuar a nombre del principal.

ARTÍCULO 358.- Todo agente viajero, una vez concluido el negocio a su cargo, rendirá cuentas detalladas y documentadas a su principal. Las especies en metálico que de su principal tenga, debe entregarlas sin dilación y cualquier pérdida que ocurra correrá por su cuenta y riesgo, así sea motivada en un caso fortuito. La retención indebida lo obliga a reconocer intereses legales y los perjuicios que irroque a su principal por la falta de entrega oportuna, además de la posible acción penal si ha procedido dolosamente.

ARTÍCULO 359.- En cuanto a los agentes viajeros de casas extranjeras se regirán por las disposiciones de los tratados internacionales, y en defecto de éstos, por las disposiciones de este capítulo.

4 Jurisprudencia

a) Relación laboral: Agente vendedor

Análisis sobre los elementos del contrato de trabajo

[Sala Segunda]³

Voto de mayoría

"II.- Tal y como se desprende de la demanda y de su contestación en folios 18 a 23 frente y 43 a 49 frente, el actor prestó servicios a la demandada como agente vendedor, a partir del mes de enero de 1995 hasta el 16 de mayo de 1997. Según se indicó en la nota fechada 25 de abril anterior, la demandada no deseaba "prorrogar por un año más el contrato de agente vendedor independiente firmado el día 16 de marzo de 1995 que usted mantiene con nuestra empresa el cual vence el próximo 16 de mayo del año en curso. Por tal razón le manifestamos que nuestra relación comercial-profesional llega hasta ese día, fecha de vencimiento del contrato mencionado."(folio 7). Durante el proceso la demandada ha negado que dicha relación fuese de naturaleza laboral e invoca como sustento de su tesis el contrato escrito denominado de agente vendedor independiente suscrito por las partes (folios 40 a 41 frente). Por esa razón se opone a las pretensiones del actor. III.- Para resolver con acierto el punto controvertido, debe partirse de una cuestión de carácter fundamental, a saber, que en materia laboral privada impera el principio de primacía de la realidad, es decir, que los hechos prevalecen sobre las calificaciones formales que las partes les hayan dado. De ahí que, a pesar de la existencia de documentos que califiquen la



relación entre las partes, como una de carácter laboral o comercial o de otra naturaleza, es preciso analizar la situación con lo realmente acontecido (ver, entre otros, los Votos de esta Sala Números: 50, de las 14:30 horas del 3 de abril de 1991; 392, de las 10:40 horas del 25 de noviembre de 1994 y 217, de las 9:40 horas del 19 de julio de 1996). IV.- Nuestra legislación laboral expresa que el "...Patrono es toda persona física o jurídica, particular o de Derecho Público, que emplea sus servicios de otra u otras, en virtud de un contrato de trabajo, expreso o implícito, verbal o escrito, individual o colectivo." (artículo 2 del Código de Trabajo). Con relación a la figura del trabajador, el numeral 4 siguiente señala que: "... es toda persona física que presta servicios materiales, intelectuales o ambos géneros en virtud de un contrato de trabajo expreso o implícito, verbal o escrito, individual o colectivo." Por último, el artículo 18 indica que el contrato individual de trabajo, con independencia de su denominación "... es todo aquel en que una persona se obliga a prestar a otras sus servicios o a ejecutarle una obra, bajo la dependencia permanente y dirección inmediata o delegada de ésta, y por una remuneración de cualquier clase o forma. Se presume la existencia de este contrato entre el trabajador que presta sus servicios y la persona que los recibe." De la lectura de las normas aludidas, se pueden establecer los tres elementos que caracterizan una relación laboral: a) la prestación personal del servicio; b) la remuneración y, c) la subordinación. No obstante, es de advertir, que los dos primeros, pueden también caracterizar relaciones no laborales, por lo que se ha acudido al elemento de la subordinación, a efecto de establecer la naturaleza laboral del ligamen entre el que presta el servicio y el que lo recibe. V.- En el contrato denominado "DE AGENTE VENDEDOR INDEPENDIENTE", suscrito el 16 de mayo de 1995, se indicó que lo convenido era un contrato de tipo mercantil, mediante el cual el actor prestaría el servicio como agente viajero independiente, colocando productos o mercancías de la Distribuidora en forma exclusiva, dentro del área de San José y Cartago. En ese mismo documento se incluyeron otras cláusulas reguladoras de la relación (folios 40 a 41 frente). Sin embargo, de acuerdo al Estudio parcial de Planillas, hecho por la Sección de Cuenta Individual de la Caja Costarricense del Seguro Social, el actor fue reportado como trabajador de la demandada a partir del mes de diciembre de 1994 y hasta el mes de junio de 1995 (folio 67). En contraposición a la aceptación contenida en la contestación del libelo inicial, respecto del inicio de la prestación de los servicios, en la prueba confesional rendida por la representante de la Sociedad demandada, se negó ese hecho [...]. No existe prueba en el expediente, que respalde el dicho de la representante de la accionada y, ante las manifestaciones contenidas en la contestación de la demanda, debemos, necesariamente concluir, que la vinculación entre las partes dio inicio en el mes de enero de 1995. VI.- La parte demandada aceptó que el actor debía prestar el servicio en forma personal y que como contraprestación le pagaba una comisión (ver contestación de la demandada y confesional de A.C.C.E., en su carácter de representante de la demandada, en folio 80 frente y vuelto). Resta por determinar si existió subordinación. En materia laboral, este elemento se ha concebido como un estado de dependencia real, motivado en el derecho general del patrono de dirigir, de dar órdenes, de fiscalizar la labor del trabajador, ya sea por sí o por medio de su representante y, como consecuencia, la obligación del empleado de cumplir esas directrices. Para estimar que existe una relación subordinada, no se requiere la comprobación efectiva de órdenes emanadas por quien aprovecha la prestación del servicio o por su representante, pues, basta que se estuviera en posibilidad real de hacerlo (ver, el Voto de esta Sala Número 96, de las 14:40 horas del 31 de marzo de 1998). Para Colin se trata: "... de un derecho general de fiscalizar la actividad de otro, de interrumpirla o hacerla cesar a voluntad, de trazar sus límites, sin que sea necesario controlar continuamente el valor técnico de los trabajos efectuados. Dirección y fiscalización, tales son los dos polos de la subordinación jurídica." (COLIN citado por J. RUPRECHT (Alfredo) Enciclopedia Jurídica OMEBA, Buenos Aires, Driskill S.A, 1984, Tomo IV, pp. 426-427). En tratándose de trabajadores agentes vendedores, esta Sala ha reiterado el criterio, de que la subordinación no reviste caracteres tan claros como se presenta en cualquier otro tipo de labor. Así, en el Voto Número 47, de las 9:20 horas, del 18 de marzo de 1993: "En el caso de los agentes



vendedores, la subordinación jurídica es mínima, toda vez que la labor se despliega fundamentalmente fuera de las oficinas de la empresa, visitando posibles compradores y ofreciéndoles la mercadería, de tal manera que la participación del patrono se circunscribe a proporcionar material, dar instrucciones generales y fiscalizar la actividad desarrollada." VII.- De la contestación del hecho 5 de la demanda, así como de las probanzas contenidas en sobre aparte y las visibles a folios 5 y la siguiente no numerada, se deduce que, para realizar su labor el actor debía utilizar la documentación de la demandada, a saber, fórmulas para la entrega de dinero y facturas. En dicha contestación, específicamente se indicó: "... como auxiliar mercantil que era el actor de mi representada éste tenía que usar facturas de ella y no de él, nótese que incluso se le otorgó una autorización para actuar a nombre de D.C. de C.R. según lo dispone los artículos 349 a 358 del Código de Comercio." (...). Esa afirmación no es de recibo. No es cierto que, conforme a la normativa mercantil, para realizar sus funciones, el agente viajero independiente deba usar la documentación de la empresa. Por el contrario, la imposición de esa obligación constituye un signo de dependencia, una de las tantas formas en que se manifiesta una prestación de servicios subordinada. En un caso similar esta Sala manifestó lo siguiente: "Como ya se dejó indicado, líneas atrás, las probanzas de mérito reflejan la categoría de "agentes vendedores" que ostentaban ambos accionantes a quienes, a través de las comunicaciones de folios 8 y 9, se les ratificó esa condición y se les dio instrucciones precisas, en torno a los cheques recibidos como pago de las ventas que realizaban. Precisamente, esa forma de proceder, revela que ellos actuaban en representación de la demandada, en cuyo nombre hacían las ventas y realizaban la gestión cobratoria pues, de lo contrario, no se explica la Sala, el por qué se les solicitaba que los compradores giraran los cheques a nombre de la empresa. Por otro lado, las órdenes de requisición que acompañó el señor, son una muestra más de la calidad de empleados que tenían los actores, y de su sujeción a la política de ventas de la empresa, al estar obligados a consignar los distintos pedidos, en la documentación emitida por la demandada, lo que no hubieran hecho, en el caso de ser, de verdad, "compradores directos". Finalmente, coincide este Tribunal con el fallo impugnado en que, el documento de folio 10, refleja una clara directriz de la demandada hacia su empleado -...-, al fijarle la meta de ventas, para poder hacerse acreedor a un incremento en el porcentaje de su comisión. Por otro lado, ya se dejó en claro la necesidad de acudir a la teoría del contrato realidad, para fijar las condiciones en que efectivamente se presta el servicio y, en la especie, de la demanda y de su contestación, así como de los testimonios allegados al expediente, fácilmente se concluye que, ambos accionantes, debían presentarse diariamente a las instalaciones de la accionada, para recoger productos en la mañana y, en la tarde, hacer devoluciones de mercadería y la entrega de dinero, siendo remunerados a través de porcentajes sobre las ventas -entiéndase comisiones, según se desprende del documento de folio 10-, hechos que resultan suficientes, a juicio de la Sala, para tener por acreditada la relación obrero patronal." (Voto Número 25, de las 9:00 horas del 24 de enero de 1992). VIII.- Por otra parte, según constan en los memorándum de fechas 22 de abril y 12 de agosto, ambos de 1996, la representante patronal emitía directrices a todos los agentes vendedores [...]. Esas directrices emanadas por la demandada son incompatibles con el contenido del artículo 352 del Código de Comercio, el cual establece que: "El agente viajero independiente desarrollará sus actividades del modo que estime conveniente ..." Del mismo modo, en el derecho italiano: "... la nota de la independencia, que se manifiesta en la iniciativa del agente, quien coordina su actividad a los fines de la Empresa, sin estar ligado a ella por vínculos de dependencia y de subordinación, por cuanto se considera un agente y no un empleado." (LOPERA CASTILLEJO María José) El Contrato de Trabajo Especial de las Personas que intervienen en Operaciones Mercantiles, Madrid, Colección Tesis Doctorales, Número 29, 1990, p.221). En la obra citada se concluye: "... no es la mera ajenidad, en cualquiera de sus festaciones (sic) sino la dependencia especial -que hemos identificado con la exigencia, para el trabajador, de seguir las instrucciones del empresario- la que decide la especialidad de la relación laboral del trabajador que interviene en operaciones mercantiles, distinguiéndole del

agente comercial independiente." (Op.cit., pp. 239-240). IX.- La prueba testimonial abona a la tesis de que el actor prestaba un servicio subordinado. (Aún cuando hay testigos que señalan que el actor era un agente independiente (ver en ese sentido las declaraciones de S.C.E. y de I.C.E. en folios 74 frente y vuelto y 76 frente y vuelto); lo cierto es que existe prueba documental y testimonial, con la cual se acredita la existencia de la subordinación, elemento característico, como se dijo, de una relación laboral. X.- Por otra parte, a pesar de que la obligación de sujetarse a un horario determinado, puede resultar un indicio de laboralidad; el que no esté presente en el caso que nos ocupa, tampoco abona a la tesis contraria, precisamente, porque es comprensible, en atención a las labores propias de un agente vendedor que tal deber no se impusiera. XI.- Al haberse demostrado que el actor prestó servicios en forma personal y subordinada a cambio de una remuneración, se debe necesariamente concluir que la relación entre las partes fue de naturaleza laboral. Lo anterior, quedó también evidenciado por el hecho de haber sido incluido, aunque sea por un breve período, en planillas de la demandada, la cual lo reportó como su trabajador a la Caja Costarricense del Seguro Social."

b) AGENTE VENDEDOR

[RODRÍGUEZ RECIA]⁴

Trabajadores. Agentes vendedores. Imposibilidad de calificarlos como comisionistas.

En el contrato llamado de distribución, firmado entre la empresa actora y las personas encargadas de la venta de sus artículos, a éstas se les llama comisionistas y por esa razón, la parte accionante pretende que la relación entre ellos se regule por el Código de Comercio y no por el Código de trabajo; pero en dicho contrato de distribución se estipula una serie de limitaciones y restricciones para la venta de los artículos como serían, entre otros, relativo al pago y la aprobación o no por parte de la empresa de dicha venta; como puede observarse, la relación establecida entre la persona encargada de la venta del producto de la empresa y ésta, no se asemeja con la naturaleza de la persona de un comisionista de acuerdo con el Código de Comercio, pues el artículo 273 al definir lo que es un comisionista lo hace relacionándolo con el artículo 5, para tenerlos como comerciantes, así, no puede llegarse a la conclusión que las personas encargadas de vender los productos citados tengan ninguna de las características que establecen estos artículos, pues si se observa la verdadera labor en ellos, no son otra cosa que agentes vendedores o representantes de ventas de la sociedad accionante.

Código de Comercio, artículo 273.

1983. Sala Segunda de la Corte, N°153 de las 9:20 horas del 9 de noviembre.

Ordinario de "R.W. de C.R.S.A." contra "CCSS".

Hay voto salvado.

Agente vendedor. Porcentaje sobre ventas. Libertad de contratación.

"El actor fundamenta su gestión, así como su apelación, en el argumento de la discriminación, por cuanto unos agentes reciben un dos por ciento sobre las ventas y otros, incluyéndolo a él, el uno y

medio por ciento. Del estudio del caso se desprende que el accionante fue contratado por la parte accionada después de la entrada en vigencia del Reglamento Autónomo de Servicios y Etica para agentes de ventas del Sistema de Ahorro y Préstamo del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, que en su artículo 10 dispone el pago de uno y medio por ciento. (...) Podría considerarse que, efectivamente, existe una discriminación en perjuicio de los trabajadores dedicados a las ventas en la accionada, que ingresaron con posterioridad a la entrada en vigencia del reglamento mencionado. Sin embargo, dentro de los límites de la libertad de contratación no puede dejarse de lado que existió consentimiento y voluntad clara, sin coacciones, de parte del actor en aceptar esa forma de pago. Sería ilegal contrariar una fijación de salarios mínimos; pero no la fijación de un porcentaje negociable, como en este caso.

Reglamento Autónomo de Servicios y Etica para Agentes de Ventas del Sistema de Ahorro y Préstamo del I.N.V.U., artículo 10.

1989. Tribunal Superior de Trabajo, Sección Primera, N° 985 de las 8:40 horas del 13 de octubre. ORDINARIO LABORAL de R. S. P. contran "I.N.V.U."

Agente Vendedor. Salarios. Viáticos.

No cometió error el tribunal al incluir como salario la suma diaria que se le pagaba al actor para cubrir los gastos a que lo obligaba su actividad de agente vendedor, pues en juicio se reconoció que esa suma se le retribuía al accionante aunque no saliera de su oficina, y de su inversión no se le exigía rendición de cuentas, pues la naturaleza de sus actividades lo obligaba a gastos diversos, y si para cubrirlos hubiera tomado de su salario únicamente, el monto neto de éste disminuía, de allí que con la suma que recibía lograba la reducción de gastos y costos y de esa manera influyó directamente porque la percibía a diario.

1978. Sala de Casación, N° 9 de las 16:00 horas del 7 de abril. Ordinario laboral de F.S.U. contra "A.N.S.A."

Agente Vendedor. Salarios. Sumas adicionales. Viáticos.

Si para cumplir como agente vendedor el accionante tenía que trasladarse a diferentes lugares, lo que lo obligaba a hacer gastos relacionados con su actividad, la fijación de una suma diaria para cubrir esos gastos, es una manera simple y práctica que las partes pudieron pactar, de acuerdo a su experiencia, cantidad de trabajo a realizar y volumen de ventas, y con calificar esas sumas como remuneración, no se viola la disposición del Código Laboral que define lo que es el salario, porque dichas sumas constituyen retribución o contraprestación por su trabajo y guardan relación entre gasto hecho y beneficio obtenido.

Código de Trabajo, artículo 162.

1978. Sala de Casación, N° 9 de las 16:00 horas del 7 de abril. Ordinario laboral de F.S.U. contra "A.N.S.A."

Agente Vendedor. Salario. Viáticos. Falta de prueba para determinar el sueldo y estimar el seguro correspondiente.

La empresa actora se dedica a la distribución y venta de productos derivados, para lo que emplea agentes vendedores que recorren el territorio nacional y ganan salarios por comisión, resulta imposible determinar de igual forma, además de los viáticos, el sueldo de cada uno; en vista de que no existen comprobantes fehacientes sobre el verdadero salario devengado, se da una imposibilidad para determinar cuál es el afectado a las cargas que pretende cobrar la Caja del Seguro Social, pues los dictámenes que existen no satisfacen a plenitud las dudas expresadas.

1983. Tribunal Superior de Trabajo, N°1621 de las 10:05 horas del 5 de diciembre. Ordinario de "C.P.N.Q.S.A." contra "CCSS".

Agente vendedor. Comisiones. Procedencia de su pago.

Si el actor reclama el pago de las comisiones ganadas, pero si el mismo es cuestionado por la sociedad empleadora alegando que algunos de los contratos que el primero colocó no se perfeccionaron y en otros hubo atrasos que produjeron en ellos nulidad, no obstante que el a quo denegó ese pago, lo procedente es revocar la resolución en tal sentido, para acoger ese extremo, cuyo monto se determinará en ejecución de sentencia, pues el derecho a la comisión existe independientemente de la perfección del contrato.

1982. Tribunal Superior de Trabajo, N°137 de las 15:45 horas del 13 de enero. Ordinario de B.R.C. contra "N.S.A.".

Agente Vendedor. Actividad mercantil. Derecho a comisión. Momento en que surge.

Si gracias a la intervención de los actores, agentes vendedores, la compañía logró perfeccionar un contrato de venta dentro del año en que se hallaba vigente la cláusula mediante la que se concedía una comisión especial si las ventas excedían de determinada suma, los mismos tuvieron derecho a exigir que la compañía incluyera la venta en el cálculo de las comisiones correspondientes a ese año, sin obstáculo alguno derivado de la circunstancia de que, a causa del transporte marítimo y de otros factores, la mercadería no llegará a Costa Rica sino a fines del mes de enero del otro año, pues esos hechos nada tienen que ver con la actividad que desplegaron los mismos para conseguir un pedido que se convirtió en una venta efectiva, actividad de la cual dimana su derecho.

1975. F. R. y otros contra "Costa Rica Dental y Medical Supply Co. M. Fischel Co. Sociedad Anónima" N°148, II Sem.

Agente Vendedor. Actividad mercantil. Derecho a comisión. Momento en que surge.

Si el contrato de venta se perfeccionó por cuanto la casa vendedora aceptó el pedido hecho a través de sus agentes comisionistas y fijó fecha para su entrega, sin protesta del comprador solicitante, en ese momento los actores adquirieron el derecho a que el importe del pedido se

incluyera en el

cálculo de las comisiones, y aun cuando en el caso se admitiera la tesis de la compañía respecto a que la venta se consideraría consumada al momento de la facturación de la mercadería— tesis que se rechaza—, en las circunstancias del caso esa facturación tendría que ser la que se hizo en el país sede de la compañía extranjera y no la que tuvo lugar en la República de Panamá con ocasión del transporte de la mercadería.

1975. F. R. y otros contra "Costa Rica Dental y Medical Supply Co. M. Fischel Co. Sociedad Anónima" N°148, II Sem.

Agente vendedor. Relación laboral. Determinación.

Si la subordinación del actor, en sus funciones de agente vendedor de la sociedad comercial demandada, se perfila entre otros detalles, con las horas regulares de entregas de los productos, el acatamiento de órdenes y tener las distintas rutas prefijadas por la propia empresa, y por otra parte, en el recurso interpuesto por la entidad demandada, se echa de menos el no haberse agotado el trámite administrativo de la conciliación; esto implícitamente no puede significar otra cosa que un reconocimiento de que en el fondo verdadero de los hechos, predominó una relación laboral.

1981. Sala Segunda de la Corte, N° 47 de 15:05 horas del 13 de mayo. Ordinario de G.M.D. contra "D.C.S.A.".

Agente Vendedor. Relación laboral. Patrono que evade obligaciones sociales.

No puede dejarse al arbitrio patronal el calificar según su conveniencia, si la prestación de servicios dada por agentes vendedores constituye o no relación laboral, pues ello sería desnaturalizar la legislación de la materia en todos sus alcances de protección al trabajador, incluso en lo referente a seguridad social, pues lo que la entidad patronal está tratando es evadir el pago de obligaciones que corresponden a la Caja Costarricense de Seguro Social, sin tomaren cuenta que el régimen de seguridad social tiene por fundamento la solidaridad, es decir, que permite a quienes devenguen salarios altos o bajos recibir sus beneficios, gastos que se sufragan con el aporte colectivo de los asegurados; todo ello lleva a rechazar el argumento del patrono referido a que los agentes citados no eran empleados suyos.

1984. Tribunal Superior de Trabajo, N°1538 de las 17:00 horas del 9 de noviembre. Ordinario de "R.W. de C.R.S.A." contra "CCSS".

Agente vendedor. Deslealtad. Tolerancia.

Si consta en el expediente que el actor trabajó como agente vendedor de la firma demandada y a la vez vendía artículos de la llamada línea blanca que le suministraba una compañía distribuidora; esa pretendida deslealtad nunca existió, porque ese doble trabajo lo conoció y lo toleró el administrador de la demandada, cuyos propietarios y los de aquella compañía — según lo refieren algunos testigos— son parientes entre sí.



1982. Sala Segunda de la Corte, N° 4 de las 15:20 horas del 13 de enero. Ordinario de G.S.R. contra "D.M. y P.S.A.".

Agente Vendedor. Apropiación indebida. Inexistencia. Negociación civil o mercantil.

Si el imputado, que laboraba con la empresa ofendida en calidad de agente vendedor, debía comprarle a ésta mercadería que luego negociaba en el comercio, bajo la condición de reintegrarla en el plazo de un mes o bien pagar su valor, y tenía también que firmar un documento de crédito exigible en la vía ejecutiva en caso de incumplimiento, al haber quedado un saldo en descubierto se da una situación que tiene solamente consecuencias civiles y no penales, porque en este último caso se protege la confianza entre trabajador y patrono, situación que aquí no se da; por lo tanto, se debe ventilar el asunto más bien en la vía mercantil o civil.

1983. Tribunal Superior Segundo Penal, Sección Primera, N°126 de las 17:00 horas del 31 de mayo. Causa seguida contra E.O.L. por el delito de retención indebida en perjuicio de "A.C.S.A.".

Agente Vendedor. Apropiación indebida. Posibilidad de que el comisionista incurra en ella.

Si el acusado trabajaba en la empresa ofendida como agente vendedor, usando un camión de dicha empresa y devengando un salario base, no comparte el tribunal la tesis del fiscal, quien sostiene que en realidad el justiciable tenía la actividad de un verdadero comisionista, porque éste se dedica profesionalmente a desempeñar en nombre propio pero por cuenta ajena, encargos para la realización de actos de comercio, y en la especie quedó demostrada la subordinación laboral existente y también la no entrega de las sumas correspondientes por las ventas que debía realizar el imputado; por tanto, se concluye que se dieron los presupuestos establecidos para la figura de la apropiación y aún en el caso de que el acusado fuera en realidad un comisionista, este comerciante no está excluido del delito de marras si se dan los presupuestos establecidos.

Código de Comercio, artículo 273.

1983. Tribunal Superior Segundo Penal, Sección Primera, N°121 de las 17:10 horas del 25 de mayo. Causa contra J.F.V.L. por el delito de retención indebida en perjuicio de "A. la G.S.A.".

Agentes viajeros distribuidores. Reclamos contra empresas nacionales.

La Sala estima que las reclamaciones que los agentes viajeros distribuidores tengan que hacer a la respectiva casa comercial, cuando ésta es una empresa nacional, deberán dilucidarse al amparo de otra legislación que no sea la que regula las relaciones entre los representantes y las casas extranjeras que los emplean en la distribución de sus productos.

Ley N° 4684 de 30 de noviembre de 1970.

1974. Sala Primera Civil, N° 284 de las 9:05 horas del 6 de setiembre.



Ordinario de M.A.P.F. contra P.S.A.

ADVERTENCIA: El Centro de Información Jurídica en Línea (CIJUL en Línea) está inscrito en la Universidad de Costa Rica como un proyecto de acción social, cuya actividad es de extensión docente y en esta línea de trabajo responde a las consultas que hacen sus usuarios elaborando informes de investigación que son recopilaciones de información jurisprudencial, normativa y doctrinal, cuyas citas bibliográficas se encuentran al final de cada documento. Los textos transcritos son responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan el pensamiento del Centro. CIJUL en Línea, dentro del marco normativo de los usos según el artículo 9 inciso 2 del Convenio de Berna, realiza citas de obras jurídicas de acuerdo con el artículo 70 de la Ley N° 6683 (Ley de Derechos de Autor y Conexos); reproduce libremente las constituciones, leyes, decretos y demás actos públicos de conformidad con el artículo 75 de la Ley N° 6683. Para tener acceso a los servicios que brinda el CIJUL en Línea, el usuario(a) declara expresamente que conoce y acepta las restricciones existentes sobre el uso de las obras ofrecidas por el CIJUL en Línea, para lo cual se compromete a citar el nombre del autor, el título de la obra y la fuente original y la digital completa, en caso de utilizar el material indicado.

- 1 VALENZUELA GARACH Fernando. El Agente Comercial. Cuadernos de los Studia Albornotiana. No. 3. 1986. Marcial Pons. Zaragoza, España. Pp. 27-31.
- 2 ASAMBLEA LEGISLATIVA. Ley número 3284 del treinta de abril de mil novecientos sesenta y cuatro. CÓDIGO DE COMERCIO. Fecha de vigencia desde 27/05/1964. Versión de la norma 8 de 8 del 23/04/2008. Datos de la Publicación Gaceta número 119 del 27/05/1964. Alcance 27.
- 3 SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sentencia número 287 de las once horas del veinticinco de noviembre de mil novecientos noventa y ocho. Expediente: 97-300089-0362-LA.
- 4 RODRÍGUEZ RECIA Víctor. Jurisprudencia Mercantil II: Auxiliares de Comercio. Editec Editores. Primera Edición. San José, Costa Rica. 1992. Pp. 20-28.