

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

SEDE RODRIGO FACIO  
FACULTAD DE DERECHO

LOS DERECHOS ADQUIRIDOS POR LOS  
REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS  
FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA,  
CENTROAMERICA Y ESTADOS UNIDOS.

Tesis de Graduación para optar por el Grado de  
Licenciatura en Derecho.

Realizado por

Rebeca Alvarado Santamaría  
Alberto Gurdián Arango

2009

LOS DERECHOS ADQUIRIDOS POR LOS  
REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS  
FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA,  
CENTROAMERICA Y ESTADOS UNIDOS.

## *Dedicatoria*

*Dedico este trabajo a mi Madre,  
quien ha sabido tender su mano de apoyo,  
reír mis alegrías, llorar mis tristezas  
y gozar mis triunfos, a lo largo de mi vida.*

*Rebeca*

## *Agradecimientos*

*Quiero agradecerle a Dios por permitirme alcanzar esta meta.  
A mi Padre, por ser un verdadero ejemplo de perseverancia y ser  
siempre mi fuente de inspiración.  
A Cynthia y María Laura, por ser ellas parte de mi vida.*

*Un especial agradecimiento a Alberto, por el apoyo y la amistad  
cultivados a lo largo de la carrera y principalmente  
durante la realización de la Tesis.*

*A Don Víctor Pérez, por ser guía de este trabajo, por su ayuda y  
dedicación en la conclusión del mismo y a Don Gastón Certad  
(q.d.D.g.), quien ostenta la responsabilidad de mi gusto por el  
Derecho Comercial.*

*Rebeca*

*Dedicatoria*

*Dedico el presente trabajo a mis padres,  
Pa y Ma gracias por todo el apoyo a lo largo de mi vida,  
gracias por su amor y ejemplo,*

*Alberto*

## *Agradecimientos*

*Primero que todo deseo darle gracias a Dios, quien me ha permitido disfrutar de este pequeño viaje, y espero que este sea de provecho para su gracia.*

*Un agradecimiento profundo a toda mi familia, en especial a mis hermanos: Andrés, Lucila y Fernando, a mis abuelos, a mis tíos y a todos mis amigos por estar siempre presentes con sus brazos abiertos.*

*Quiero darle las gracias a mi compañera Rebeca, por su apoyo y paciencia y por el gran esfuerzo que ha hecho para que este trabajo sea más que perfecto. Gracias Rebe porque sin tu ayuda esto no sería posible.*

*Por último agradezco a nuestro director, Don Víctor Pérez, gracias no solo por dirigir este trabajo con su conocimiento y calidez, sino por ser un ejemplo para todos los alumnos de derecho.*

*Alberto*

## Índice

<b>Introducción</b>	1
Justificación	3
Objetivos	6
Hipótesis	7
Metodología	8
Estructuración del Trabajo de Investigación	9
<b>Título Primero</b>	12
<b>Capítulo Primero:</b> Análisis Histórico de la Legislación Costarricense sobre los Representantes de Casas Extranjeras	13
<b>Sección I.</b> Historia de la Ley de los Representantes de Casas Extranjeras	17
<b>Capítulo Segundo:</b> Caracterización del Agente, el Distribuidor y el Representante de Casas Extranjeras	46
<b>Sección I.</b> Los Auxiliares del Comercio. Parte General	46
A. Concepto del Auxiliar del Comercio	47
B. Tipos de Auxiliares del Comercio	50
<b>Sección II.</b> El Agente Comercial	55
A. Concepto de Agente Comercial	56
B. Concepto de Contrato de Agencia	59

C. Características del Contrato de Agencia	61
D. Derechos y Obligaciones del las Partes	62
<b>Sección III. Distribuidor Comercial</b>	71
A. Concepto de Distribuidor Comercial	72
B. Concepto de Contrato de Distribución Comercial	75
C. Características del Contrato de Distribución Comercial	76
D. Derechos y Obligaciones de las Partes	77
<b>Sección IV. El Representante de Casas Extranjeras</b>	81
A. Representación y Mandato	82
B. Concepto de Representante de Casas Extranjeras	86
C. Concepto de Contrato de Representante de Casas Extranjeras	90
D. Derechos y Obligaciones de las Partes	91
<b>Sección V. Diferencias entre el Representante, el Distribuidor y el Agente</b>	95
A. Agente vrs. Distribuidor	96
B. Distribuidor vrs. Representante de Casas Extranjeras	98
 <b>Título Segundo</b>	 101
 <b>Capítulo Primero: Los Derechos Adquiridos en referencia al Representante de Casas Extranjeras</b>	 102
<b>Sección I. Derechos Fundamentales y el Principio de</b>	102



Irretroactividad	
<b>Sección II. Derechos Adquiridos</b>	122
A. Expectativas o Derechos Efectivos	135
<b>Capítulo Segundo: La Ley de Representantes de Casas Extranjeras de cara al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos</b>	141
<b>Sección I. Globalización como Fenómeno Económico</b>	141
<b>Sección II. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Parte General</b>	147
A. Política Económica de Costa Rica	147
B. Aspectos Generales en Torno al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos	153
<b>Sección III. Cambios a la Ley de Representantes de Casas Extranjeras de cara al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos</b>	164
<b>Capítulo Tercero: Argumentos a Favor y en Contra a los Derechos Adquiridos de los Representantes de Casas Extranjeras con la entrada en Vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos</b>	179
<b>Sección I. Los Derechos de los Representantes de Casas Extranjeras</b>	182
<b>Sección II. Argumentos en Contra de los Derechos Adquiridos de los Representantes de Casas Extranjeras</b>	193
<b>Sección III. Argumentos a Favor de los Derechos Adquiridos de los Representantes de Casas Extranjeras</b>	209

<b>Sección IV. Los Derechos Adquiridos que Ostentan los Representantes de Casas Extranjeras</b>	220
<b>Conclusiones</b>	224
<b>Bibliografía</b>	236

ALVARADO SANTAMARÍA (Rebeca) y GURDIÁN ARANGO (Alberto). **Los Derechos Adquiridos por los Representantes de Casas Extranjeras Frente al Tratado De Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos**, San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2009

**Director: Profesor Víctor Pérez Vargas**

### **Lista de Palabras Clave**

Agente  
Auxiliares del Comercio  
Código de Comercio de 1964  
Contrato de Agencia  
Contrato de Distribución  
Contrato de Representación de Casas Extranjeras  
Derechos Adquiridos  
Derechos Fundamentales  
Distribuidor  
Expectativa de Derechos  
Globalización  
Ineficacia Originaria  
Ley de Nacionalización  
Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras  
Principio de Irretroactividad  
Principio de Seguridad Jurídica  
Representante de Casas Extranjeras  
Rompimiento Contractual  
Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos

## **RESUMEN**

La aprobación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, causó grandes cambios en la esfera política, social, económica y legislativa del país. Uno de los temas que provocó mayor controversia fueron las reformas a la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras.

La aprobación del tratado, trajo consigo la derogación de los artículos 2 y 9 de la citada ley, dichos artículos eran los pilares fundamentales de este cuerpo normativo, dado que eran los que les garantizaban a los representantes una debida indemnización en caso de que existiere un rompimiento contractual por parte de la casa matriz.

Frente a este cambio, es necesario determinar en que posición quedan los representantes de casas extranjeras, específicamente, aquellos que suscribieron un contrato antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos y cuyo contrato sea incumplido después de su entrada en vigencia. Para hacer referencia a este tema, es necesario integrar varios campos de investigación, a fin de poder tener una solución jurídica al problema.

Es entonces, primordial determinar si los derechos establecidos en la ley 6209, pueden calificarse como derechos adquiridos a favor de los representantes o no. Para poder analizar dicho tema, es necesario esclarecer y conocer la legislación existente sobre representantes de casas extranjeras, así como hacer una distinción entre los términos de agente, distribuidor y representante. Estos dos temas se analizaron en el desarrollo del primer Título de la Tesis.

Asimismo, es trascendental analizar el término derechos adquiridos, mediante un estudio doctrinario y jurisprudencial completo, en virtud que no existe una claridad profunda sobre lo que es un derecho adquirido, ya que la doctrina y la jurisprudencia no siempre son congruentes, sin embargo es viable aceptar, en términos generales, que por derecho adquirido podemos entender, todo aquel derecho que trae un plus patrimonial, el cual ha ingresado de forma definitiva al patrimonio de una persona, el cual no puede verse alterado por las acciones de terceros.

En el mismo orden de ideas, la teoría de la ineficacia jurídica y el principio de irretroactividad de la ley, toma un matiz importante en la presente investigación, ya que determina los rasgos substanciales y diferenciadores entre los derechos adquiridos y las expectativas de derecho.

Por otra parte, una sinopsis del surgimiento de los tratados de libre comercio, la apertura de los mercados internacionales y el fenómeno de la globalización, como elementos integrantes de la economía costarricense a lo largo de la historia, es otro de los temas que se deben detallar, a fin de realizar un estudio específico sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos y cada uno de los cambios que trajo a la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras.

Los temas anteriores, son sin duda la base doctrinaria y jurisprudencial necesaria para realizar una opinión jurídica sobre el tema planteado en esta investigación, mismo que nos permite proponer que ha de determinarse, en cada caso concreto, el momento de se presenta el incumplimiento contractual, a fin de esclarecer si los representantes tienen o no derechos adquiridos.

## **INTRODUCCIÓN**

La presente investigación tiene su raíz en uno de los puntos más discutidos en torno al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (en adelante TLC), específicamente en lo que concierne al tema de las reformas a la Ley de Protección al Representantes de Casas Extranjeras, Ley 6209.

Los representantes de casas extranjeras, forman parte del grupo comúnmente denominado auxiliares del comercio, cuya injerencia en la historia mercantil mundial, tuvo sus inicios cerca de la Revolución Industrial, como consecuencia del crecimiento comercial de la época, influido por las mejoras en los medios de transporte y comunicación.

Así, los auxiliares del comercio, figuraron como colaboradores imprescindibles de los comerciantes, dado que el crecimiento de la actividad mercantil se produjo a pasos agigantados y fue a la vez, el mecanismo mediante el cual se originaron importantes cambios históricos de toda índole: económicos, políticos, sociales y culturales.

La evolución de esta figura, ha diversificado en diversos tipos de auxiliares, entre ellos, los representantes de casas extranjeras, los mismos que se han plasmado como uno de los pilares más importantes para el desarrollo económico de Costa Rica.

Lo anterior, sobretodo durante la época de expansión de la economía de nuestro país, donde se dejó de lado el modelo agroexportador y se apostó a nuevo

modelo orientado a la comercialización de diferentes bienes y servicios, en el cual, la figura del representante fue indispensable.

La importancia de esta figura, ha sido tal, que poco a poco, la legislación nacional referente al tema, pasó de ser un asunto casi sin importancia, hasta convertirse con la Ley 6209 citada, en una de las normativas más proteccionistas y favorecedoras para los representantes de casas extranjeras en la historia costarricense.

Sin embargo, los procesos cíclicos en el ámbito de la economía mundial, han hecho orientarse a nuestro país, nuevamente hacia un cambio, esta vez apostando a una esfera mucho más amplia y ambiciosa, la suscripción de acuerdos comerciales, con diferentes Estados.

Dentro de este marco, los socios comerciales de Costa Rica, van desde pequeñas economías, como es el caso de República Dominicana y Estados Centroamericanos, hasta grandes potencias como Estados Unidos y más recientemente China (tratado en que este momento se encuentra aún en negociaciones).

Este nuevo modelo comercial, aunque no ha eliminado la figura de los representantes de casas extranjeras, del mapa económico de nuestro país, si ha producido fuertes cambios en su sistema de operación, dado las políticas propias que adopta cada tratado.

No obstante, donde más se ha hecho evidente esta afectación, es en la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, dado que una de las consecuencias que trajo consigo fue la eliminación del sistema de indemnización tasada fijada en los artículos dos y nueve de la ley 6209 (hoy derogados). Lo que significa para

algunos críticos –quienes defienden a los representantes de casas extranjeras- el deterioro indiscutible de los derechos de este tipo de auxiliares.

Frente a este problema se han desencadenado dos teorías, quienes lo defienden, promueven la tesis de los derechos adquiridos de los representantes, y por otro lado, están quienes que suscitan la opinión contraria.

Esta investigación se pretende abordar ambas teorías de la forma que se indica a continuación:

## **JUSTIFICACIÓN**

“La economía costarricense ha sido objeto de un proceso de transformación muy significativo en los últimos veinte años que determina que el país sea hoy unos de los más abiertos del continente americano. La incorporación a la economía internacional, ha traído consigo el desarrollo de nuevas disciplinas legales y la incorporación de nuevas figuras en el ordenamiento jurídico nacional, en particular, en las áreas del comercio y la inversión.<sup>1</sup>”

Sin lugar a dudas, con la apertura comercial, se ha estimulado a que se dé una transformación en la estructura de la economía costarricense, la que se caracteriza por su alto grado de dependencia con sus principales socios comerciales, sin embargo, la afectación repercute también en los distintos sectores del país, sea positivamente o negativamente, y cuyos cambios son más evidentes en la legislación vigente. Según Odilón Méndez, las citas tienen

---

<sup>1</sup> GONZÁLEZ CAMPABADAL, (Anabel y otros). **Estudios Jurídicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos** San José, Costa Rica, Litografía e Imprenta Lil, 1ª Edición, 2005,: p. XXI



que llevar el apellido del autor con mayúsculas y el nombre entre paréntesis con minúscula. No sé qué están usando ustedes.

“El tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (TLC) ha generado una discusión importante en todos los países que son parte de él. En el caso específico de Costa Rica, es natural que así sea, dado el peso que tienen estos países, en especial Estados Unidos, en el comercio y la inversión y, en virtud de ello, en el empleo y la producción nacional<sup>2</sup>”

Debido al auge del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, se han hecho necesarias algunas reformas en diferentes leyes costarricenses. Dentro de este marco, una de las leyes que sufre más cambios, cuyas consecuencias son bastante importantes, es la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras.

La representación de casas extranjeras es uno de los pilares fundamentales del comercio para Costa Rica, el marco jurídico que regula dicha actividad ha sido establecido por la jurisprudencia nacional, como de carácter proteccionista, situación que es concordante con el espíritu socialista que versa en la Constitución Política y con razones de orden público que hacen de obligatoria aplicación normas y principios a determinadas situaciones jurídicas, las cuales, en este caso en particular, obedecen a criterios que van desde la protección del consumidor hasta la salvaguardia de grupos de interés mucho más pequeños.

Sin embargo, los compromisos adquiridos mediante la firma del TLC, han dado un cambio absoluto a este régimen proteccionista que ha caracterizado a la legislación sobre casas extranjeras en la historia del país, por el contrario la normativa que rige en Costa Rica sobre este tema, desde el primero de enero de este año, parece tener un matiz liberal, sobre todo si se analiza lo que se

---

<sup>2</sup> Ídem, p. 1

establece en el Capítulo 11 (Comercio Fronterizo de Servicio), Anexo 11.3, en cuanto a que Costa Rica derogó los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, , y el inciso b) del artículo 361 del Código de Comercio, Ley No. 3284 del 24 de abril de 1964, a partir de la fecha de entrada en vigor del tratado .

Es dentro de este orden de ideas, que surgen críticas que giran alrededor de la reforma a la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, específicamente a lo que se refiere a la derogación de los artículos 2 y 9. Dado que, analizadas desde la óptica del TLC, las promulgaciones establecidas en dichos artículos, “atentan” contra el libre comercio. Por otro lado, la mencionada derogación, trae cambios fundamentales para quienes ejercen dicha actividad, ya que lo que se pretende es evitar el pago indemnizatorio obligatorio que existía cuando la casa extranjera rompe de forma injustificada la relación o contrato de representación, dejando de lado el carácter proteccionista que ha caracterizado este tipo de relaciones.

No obstante, la tesis contraria, analizando la problemática planteada desde otra perspectiva, y en virtud de la naturaleza protectora de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, principios de orden público y el amparo constitucional, específicamente, a lo que se establece en el artículo 34 de la Constitución Política, establece que el resguardo proporcionado al representante de casas extranjeras, es irrenunciable y por el contrario, aún frente a un tratado de libre comercio tan amplio como es el que rige entre República Dominicana, Centroamérica, y Estados Unidos, este resguardo se traduce en derechos adquiridos a favor del representante de casas extranjeras, cuya interpretación y ejecución es de carácter obligatorio tanto para los tribunales nacionales como extranjeros.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Analizar si Ley de Protección a Representantes y Casas Extranjeras produce derechos adquiridos, para los representantes, a pesar de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos y sus consecuentes, de las reformas a la citada ley.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- 1) Analizar el surgimiento de la figura del Representante de Casas Extranjeras, como un elemento esencial dentro de la actividad comercial.
- 2) Estudiar los orígenes de la Ley de Representante de Casas Extranjeras, su atribución proteccionista y su posible relación con la legislación laboral.
- 3) Comparar los conceptos de agente, distribuidor y representante de casas extranjeras entre sí, para determinar sus similitudes y diferencias.
- 4) Estipular el término derecho adquirido, establecer sus orígenes, la interpretación tanto doctrinaria y jurisprudencial.
- 5) Analizar la Ley de Representantes de Casas Extranjeras y los cambios sufridos por la entrada en vigencia del tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

- 6) Razonar los puntos en contra y a favor de la tesis sobre los derechos adquiridos en materia de representantes de casas extranjeras.

## HIPÓTESIS

El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, modifica la Ley de Representantes y Casas Extranjeras, dicha reforma deroga los artículos 2 y 9 de la ley en mención, lo cual afecta la forma y la garantía de indemnización por los daños y perjuicios ocasionados por la ruptura del contrato.

La reforma sin embargo, aclara que **no se menoscaba ningún derecho adquirido**; el problema es qué sucede con la labor de un representante que se extiende hasta una fecha posterior a los cambios de la legislación; es decir, los contratos que nacieron con la Ley de Protección del Representante de Casas Extranjeras anterior a su reforma, pero que continúan prolongándose y surten sus efectos con las nuevas transformaciones, a qué ley se atienden, continúan siendo derechos adquiridos y valorados bajo la ley anterior, a pesar de que por un lapso se subsumen a la nueva ley, o se le reconocen dichos derechos hasta el momento de entrada en vigencia de la reforma.

Sobre este punto, se debe reconocer, según nuestra tesis, que la ley de protección a los representantes de casas extranjeras, en lo que refiere a los artículos 2 y 9 derogados, **produce derechos adquiridos**, para los representantes, en virtud del momento real, en el cual se den las causas del rompimiento contractual.

Lo anterior, en razón que los artículos citados, establecen la forma de indemnizar a un representante de casas extranjeras, cuyo contrato haya sido rescindido unilateralmente o que no se haya prorrogado por causas ajenas a él.

Si el presupuesto fáctico, en ese sentido, es decir, el rompimiento unilateral o la no prórroga contractual, surge, después de la reforma a la ley, la normativa citada no le es aplicable, puesto que ya está derogada.

Valga decir que, en el mismo orden de ideas, aquellos representantes que iniciaron su relación contractual antes de la entrada en vigencia del TLC, y en virtud de la teoría de la ineficacia originaria, que se analizará más adelante, tenían respecto a los artículos mencionados, una expectativa de derecho y no un derecho adquirido.

Sin embargo, es importante analizar el momento del incumplimiento contractual, debido a que si surge, al amparo de la vigencia ley anterior, y en concordancia con la teoría de la ineficacia originaria citada, se debe concluir entonces, que estos representantes sí tienen derechos adquiridos, frente al TLC.

## **METODOLOGÍA**

El trabajo final de graduación, está enfocado en la investigación y análisis doctrinal, jurisprudencial y normativo que ha tenido el tema de representantes de casas extranjeras en nuestro país, realizando además un estudio comparado con las mismas fuentes, a nivel internacional.

Este estudio comprende aspectos como historia, auxiliares de comercio, el tema de los derechos adquiridos, análisis de las diferentes legislaciones en torno a las

casas extranjeras y otros que, en el proceso investigativo se tornaron pertinentes.

Se pretende, con el resultado de la labor investigativa supra descrita, presentar una especie de opinión jurídica, con argumentos suficientemente fuertes para comprobar que los representantes de casas extranjeras ostentan derechos adquiridos con la antigua legislación, pese a los cambios que trae consigo el TLC, asimismo traer a colación argumentos fuertes para fundamentar la tesis contraria.

## **ESTRUCTURACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de investigación está constituido de la siguiente forma:

### **TÍTULO PRIMERO**

**CAPÍTULO PRIMERO:** Se desarrolla un análisis de la figura del representante de casas extranjeras dentro del ordenamiento jurídico costarricense. Tomando en cuenta los diferentes argumentos que sirvieron de base para el desarrollo evolutivo de la figura del representante de casas extranjeras, desde sus inicios hasta la actualidad.

Lo anterior, poniendo especial énfasis en el carácter proteccionista que ha caracterizado a las diferentes regulaciones, relacionadas con el tema.

**CAPÍTULO SEGUNDO:** Se hace una descripción detallada de las figuras del agente, distribuidor y representante de casas extranjeras.

Se enfocan detalles en esta descripción, como la definición conceptual de cada auxiliar, según la opinión doctrinaria, los elementos característicos de cada uno, así como los elementos que conforman su relación contractual con la casa matriz.

Finalmente se hace un análisis comparativo para determinar las similitudes y las diferencias entre el agente, el distribuidor y el representante de casas extranjeras.

## **TÍTULO SEGUNDO**

**CAPÍTULO PRIMERO:** En este capítulo se trata de dilucidar el tema de los derechos adquiridos en general, usando como referencia aspectos doctrinarios, jurisprudencia de los tribunales de justicia nacionales así como principios generales del Derecho.

Relacionado a este tema, se estudian además Derechos Fundamentales, Principio de Irretroactividad, Expectativas de Derechos y Derechos Efectivos.

**CAPÍTULO SEGUNDO:** Tiene como objetivo estudiar los cambios suscitados en la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras, con el tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

Analiza además la evolución del sistema económico desde el surgimiento del capitalismo hasta la actualidad, sin perder de vista su repercusión dentro de la economía nacional.

**CAPÍTULO TERCERO:** Usando como base, los capítulos anteriores, desarrolla la problemática en cuanto a los representantes de casas extranjeras frente a la Ley 6209, con las reformas acontecidas producto del TLC.

Específicamente el caso de los representantes que suscribieron un contrato antes de la entrada en vigencia del TLC, pero que su contrato es rescindido o no renovado de forma unilateral, después de la reforma a la ley 6209 (artículos dos y nueve derogados)

Considera además, los derechos de los representantes en general, otorgados mediante la citada ley.



# **TÍTULO PRIMERO**

## **CAPÍTULO PRIMERO**

### **ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA LEGISLACIÓN COSTARRICENSE SOBRE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS**

Se debe analizar y estudiar primero al sujeto que da vida a esta normativa, para poder comprender la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, es por ello conveniente indagar las bases del representante como figura imprescindible para el desarrollo del comercio a nivel mundial. El representante de casas extranjeras es una figura que surge en la edad antigua, su papel en el desarrollo del comercio ha sido preponderante, se podría afirmar que es una de las piezas claves que propiciaron el auge de la actividad mercantil.

Las bases del comercio, se crearon en la Edad Antigua; tanto los griegos y con mayor importancia los romanos, sentaron las prácticas que eran características de dicha actividad. A pesar de que en esas épocas no existía una especialización concreta del Derecho Comercial, se empezó a deslumbrar como una rama jurídica importante; pero no es sino hasta la Edad Media, con la caída del feudalismo y el surgimiento de la burguesía, cuando se incentiva una relación entre las distintas ciudades de Europa, el intercambio de bienes así como de materias primas entre las diferentes ciudades.

Se dio el florecimiento de grupos denominados gremios o corporaciones a partir del S. X, dichos gremios se conforman por la unión de artesanos y comerciantes,

y es precisamente a partir del nacimiento de estos, que la actividad mercantil tuvo cierta profesionalidad.

La actividad mercantil, en la época actual, exige al comerciante contratar a personas que le asistan, es casi imposible que una sola persona sea capaz de actividades de comercio, dado el volumen de trabajo y el nivel de repercusión.

Don Fernando Mora es claro al establecer la necesidad que tiene todo empresario de contratar personal: “En el caso de la empresa incipiente, normalmente el empresario es capaz de realizar por sí sólo todo el trabajo que aquella requiere. Sin embargo, conforme se sube en la escala cuantitativa empresarial, las actividades empiezan a arribar a volúmenes que ya no permiten al titular de la empresa el invertir directamente en todas las operaciones necesarias para el buen y provechoso funcionamiento de aquella, sea por el incremento en la sede original, sea por el incremento a través de sedes secundarias. A este punto el empresario, si quiere mantener un ritmo siempre creciente de actividades o si desea dar buen cumplimiento a sus obligaciones comerciales de clientela, de mercado, debe proveerse de sujetos que le presten servicios, de entidades que le faciliten su labor, de elementos que le permitan extender su campo de actividades, o de aumentar el volumen, en sede, de esta. Así, el empresario contrata obreros, se provee de peritos contables, conviene con empresas de transportes, nombra su “alter ego” (gerente, institor) en la sede...en fin emplea cajeros, vendedores, agentes, representantes, dependientes y tantos otros sujetos o entidades que, en una u otra forma concurren con su actividad (...)”<sup>3</sup>

El representante se convierte así, en uno de los muchos elementos que requiere el empresario para poder expandir su negocio, su actividad forma parte de la gama de colaboración que brindan al comerciante, los diferentes auxiliares.

---

<sup>3</sup> MORA ROJAS, (Fernando). Delimitación del Concepto de Auxiliares del Comerciante. Antología de Derecho Comercial, San José, Costa Rica, Universidad de Costa Rica. 2007 p.251.

El representante de casas extranjeras como bien lo establece el Tribunal Segundo Civil:

“(...)Es un auxiliar del comercio, y como tal es la persona física o jurídica que asiste a los comerciantes o casa extranjeras para que, a través de su negociación, preparación, promoción, facilitación o perfeccionamiento de ventas o de distribución de bienes y servicios, o colocación de ordenes de compra, contacten y transen con los consumidores nacionales. Esta labor de intermediación mercantil entre extranjeros y nacionales, dice de una obligación de medio y no de resultado, pues el compromiso del representante no consiste en garantizar el perfeccionamiento de la operación, sino propender a la ejecución de sus acciones, a través de los medios legales disponibles, tendente a lograr las transacciones pretendidas (...)”<sup>4</sup>

Don Fernando Mora define al representante de casa extranjeras “(...) como aquellas personas o firmas que actúen como representante de ventas de una persona o firma extranjera, colocando órdenes directamente a las firmas importadoras locales sobre base de comisión o porcentaje.”<sup>5</sup>

La normativa costarricense, se ha caracterizado por ser proteccionista, debido a que trata de asimilar la relación del representante con la casa extranjera a una relación entre patrono y empleado. Bien lo establece el Licenciado Luis Alberto

---

<sup>4</sup> TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL, SECCIÓN PRIMERA, Sentencia Número 17 de las 9:05 horas del 17 de enero de 2001.

<sup>5</sup> MORA ROJAS (Fernando). Op. Cit., p.165-166.

Guillén Downing: “(...) y realmente era una situación injusta cuando en el pasado, después de años de esfuerzo, por un cambio de administración o simplemente porque la casa extranjera llegaba a la conclusión de que el negocio era bueno para ellos, se retirara el representante de esa representación y se le dejaba en un estado de desamparo”<sup>6</sup>

La normativa costarricense, en todos sus ámbitos, ha sido una legislación con un enfoque social muy marcado, la cual, vela por el desarrollo íntegro de las personas, dejando a un lado la tesis liberal que caracteriza a la mayoría de las normativas americanas. Asumiendo también esta posición, en lo que se refiere a los representantes de extranjeras.

“El surgimiento de la normativa en esta materia se caracterizó por tener una tendencia hacia el proteccionismo de los representantes de casas extranjeras, asemejándose a la relación que surge entre el patrono y el trabajador. Esto sucede, en virtud de que en caso de una cancelación unilateral del contrato por parte de la casa extranjera, se menoscabaría el esfuerzo que realiza el representante al promover e introducir los productos en el mercado nacional, dejando a este sin una justa retribución. Por lo que la necesidad de regular estos contratos surgió con la idea de equilibrar, de manera justa, las relaciones producto del negocio contractual.”<sup>7</sup>

Es por ello oportuno analizar el desarrollo histórico de esta legislación en nuestro país.

---

<sup>6</sup> GUILLEN DOWNING (Luis Alberto) Exposición ante la Junta Directiva de la Cámara de Representantes de Casas extranjeras y sus asociados, efectuada en sesión ordinaria numero 14 del 24 de abril de 1980, **Beneficios importantes que a usted, como Representante y Distribuidor, le brinda la ley No. 6209 de Protección al Representante y Distribuidor de Casas extranjeras**, promulgada el 9 de marzo de 1978. Edición de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, San José, Costa Rica, 1990, p.1.

<sup>7</sup> BOGANTES VARELA (Alejandra). **La Ley de Protección al Representante De Casas Extranjeras en el Contexto del Proyecto de Tratado de libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y Republica Dominicana**. San José, Tesis para optar por el título de Licenciado en Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2005, p.32

## **SECCIÓN I. HISTORIA DE LA LEY DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS**

“El Derecho vigente no ha nacido de una forma esporádica, sino que, en general, viene a constituir el resultado de una evolución más o menos larga. Es por ello imprescindible, para comprender adecuadamente la razón de ser del Derecho actual, conocer la evolución histórica de la que este es resultado.”<sup>8</sup>

“Por tal motivo, el estudio de todo instituto jurídico o regulación normativa, es importante estudiar sus antecedentes legislativos – su fuente primaria -, los motivos, las razones y principios fundamentales que tuvieron en cuenta los legisladores para su promulgación, y de forma conjunta con el sentido propio de sus palabras, su contexto, conocer el espíritu y finalidad de la normativa.”<sup>9</sup>

Siendo así, hay que empezar diciendo que, el primer texto normativo que hace referencia al representante de casas extranjeras, no como se le conoce hoy, eso es claro, sino como persona que representa a otra en el ejercicio del comercio, es la Ley No. 52, del 29 de diciembre de 1943. También conocida como la “Ley de Nacionalización del Comercio”, que básicamente restringía la actividad comercial a las personas costarricenses, dado que no permitía actividades mercantiles a los extranjeros, por otro lado, en caso de que fueren sociedades dedicadas al comercio, sus socios debían de ser costarricenses.

“(…)La cual si bien es cierto no regulaba la representación de casas extranjeras propiamente dicha, estableció claramente que para ejercer el comercio en la República, ya fuera por cuenta propia, agente o representante de otro, era

---

<sup>8</sup> BERCOVITZ RODRÍGUEZ (Cano Alberto) **Origen Histórico del Derecho Mercantil**. Antología de Derecho Comercial I, Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica, 2007, p.3.

<sup>9</sup> ALONSO SOTO (Paulo Andre), Estudio Histórico de la Ley de Representantes de Casas Extranjeras, Ley No. 6209 de 3 de abril de 1978 y sus reformas. **Revista Judicial, San José Costa Rica, Número 81, año p.1.**

requisito indispensable ser ciudadano costarricense(...) A pesar de que con esta normativa lo que se buscaba era la nacionalización del comercio, facultaba abiertamente el ejercicio del comercio en representación de otro; razón por la cual un ciudadano costarricense podía representar en nuestro país a personas físicas y jurídicas extranjeras, ya que la ley no lo prohibía expresamente.”<sup>10</sup>

Sin embargo, el desarrollo real de la legislación de los representantes de casas extranjeras, empezó con la promulgación del Código de Comercio, Ley 2797 del 4 de Agosto de 1961. Resulta interesante destacar que, en un principio el proyecto de ley de dicho Código, presentado a la Asamblea Legislativa, no regulaba la figura del representante de casas extranjeras, pero sí normaba otros auxiliares del comercio, como lo son: los comisionistas, corredores jurados, los porteadores y los agentes viajeros; esta situación cambió, debido a que la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras envió una carta el 9 de mayo de 1961, a la Asamblea Legislativa, en la cual solicitaron expresamente que la figura del representante de casas extranjeras debía de regularse independientemente del resto de los auxiliares del comercio, ya que esta figura, según argumentaron, representa uno de los pilares fundamentales para la actividad mercantil, así como para la economía y buen crédito del país.

“(...) Desde el comienzo de nuestra vida independiente se iniciaron nuestros negocios de exportación e importación, las cuales han sido cada día de mayor importancia, llegando a establecerse por su propia necesidad, una tercera persona que vino a servir de puente indispensable para el buen desarrollo de esta actividades que son vitales para la economía nacional. Esta persona ha sido el representante de casas extranjeras denominado así porque representa a las firmas del exterior por su condición de tal y por las funciones que

---

<sup>10</sup> Ídem

desempeña, no puede confundirse desde ningún punto de vista, ni con el comisionista local, ni con el agente viajero nacional o extranjero(...)"<sup>11</sup>

Siendo evidente entonces, que lo que realmente buscaban los miembros de la Junta Directiva de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, era una diferenciación de los demás auxiliares de comercio y el representante.

“El representante de casas extranjeras tiene su propia personalidad dentro de las actividades comerciales y tanto es así, que dicho representante puede tener a su servicio comisionistas locales, como muy corrientemente lo tiene, o agentes viajeros locales o para el exterior, cuando sus actividades cubran ya sea el territorio nacional u otros territorios fuera del mismo. Esto demuestra con toda claridad que no puede haber confusión entre esas actividades y que por lo tanto corresponde a los representantes de casas extranjeras deben tener su propia legislación o reglamentación dentro del Código de Comercio.”<sup>12</sup>

Los argumentos esbozados por la Junta Directiva de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, ante el proyecto de Código de Comercio de 1961, estaban basados principalmente en dos razones; la primera, se refiere a la importancia que la figura del representante constituía para el país, dicha actividad era uno de los pilares del comercio costarricense, por tanto era necesario que dicha figura fuera regulada de forma adecuada por la legislación nacional. Por otro lado, como segunda razón era la nula regulación que existía en esta materia, situación por la cual surgían constantes quejas por parte de los clientes en el país y de las mismas casas extranjeras, ya que el representante en Costa Rica carecía de control alguno, aspecto que definitivamente, traía consecuencias muy negativas para el Estado, debido a que no sólo se faltaba control tributario sobre esta actividad, sino que también una mala actuación por

---

<sup>11</sup> Expediente Proyecto Código de Comercio, Ley 2797 al folio 616, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1961.

<sup>12</sup> ídem



parte de un representante, podía dar como resultado una perjudicial imagen del país, afectando así de forma directa las relaciones comerciales con otros naciones.

“En vista de lo antes expuesto y considerando nuestra Cámara que las actividades de los representantes se ejercen sin ninguna regulación, por lo cual continuamente recibimos, no sólo nosotros sino también los bancos locales y extranjeros así como o los Consulados Nacionales y Extranjeros, continuas quejas sobre transacciones realizadas por individuos irresponsables, con gran perjuicio para los contratantes del país y del exterior, afectando así la ética comercial y a la larga, el interés social, pudiendo llegar la repetición incontenida de estos hechos a traducirse en un descrédito de nuestro comercio exterior en los mercados extranjeros, con grave perjuicio para nuestra economía.”<sup>13</sup>

Cuando la carta en mención fue enviada, la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras tenía siete años de existir, es claro que su conocimiento y especialidad sobre el tema influyó en que los diputados del momento le dieran la importancia que esta merecía. La representación era un negocio floreciente, ya que las transacciones comerciales internacionales iban en aumento, fortalecidas por el desarrollo económico del país en ese momento.

Así las cosas, la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras solicitó a los diputados la inclusión de dos capítulos al proyecto del Código de Comercio, el primero denominado “*De los Intermediarios del Comercio Exterior*” y un segundo Capítulo denominado: “*De los Representantes de Casas Extranjeras*”. Ambos capítulos estarían dentro del Título de los auxiliares del comercio, en el Capítulo “*De los Intermediarios del Comercio Exterior*”, lo que se planteaba era la conceptualización sobre quienes se consideraban como intermediarios del comercio exterior, se distingue así entre sucursales de firmas extranjeras, agentes distribuidores y representantes de casas extranjeras. Establecía que las

---

<sup>13</sup> Ídem, folio 617

sucursales y los agentes distribuidores podrán actuar como representantes de casas extranjeras, pero para hacerlo debían obtener una licencia por medio de Tributación Directa. Por su parte en el Capítulo “*De los Representantes de Casas Extranjeras*”, la Cámara proponía una clara definición de representante de casas extranjeras:

“Se denomina representante de casas extranjeras las personas o firmas que actúen como representantes de ventas o compras, de una persona o firma extranjera colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre basa de comisión o porcentaje y cuyas ordenes deben ser despachadas por cuanta de los respectivos compradores.”<sup>14</sup>

Asimismo, la Cámara formulaba los requisitos con que debían contar aquellas personas que se constituyeran como representante de casas extranjeras:

- 1) Ser costarricense o extranjero debidamente establecido y en forma permanente en el territorio nacional.
- 2) Haber ejercido el comercio en el país, en cualquiera de sus actividades, por un periodo no menor de tres años.
- 3) Tener preparación suficiente en materia comercial y ser de reconocida solvencia y honorabilidad.
- 4) Estar debidamente inscrito como tal en el Registro Mercantil

Dentro de las principales sugerencias que realizó la Junta, fue que la actividad únicamente pudiera ser ejercida por aquellos que tenían la debida licencia, de esta forma se tendría un control sobre quienes la ejercían siendo a la vez, una forma de exigir el pago de impuestos por el ejercicio de esta labor. Para ello la

---

<sup>14</sup> Ídem, folio 619

Cámara establecía que para obtener la licencia sería necesario hacer una solicitud al Ministerio de Economía y Hacienda, dando una fianza, de diez mil colones, o del monto necesario que considerara el Ministerio.

“Este requisito se exige pues hay una gran número de personas o personeros de formas extranjeras que vienen al país como turistas, dedicándose al amparo de esa visa o tarjeta para llevar a cabo negocios de muchos miles de dólares, en abierta competencia y en forma desleal contra los representantes y comercio establecido en el país y sin embargo no pagan un sólo céntimo de impuestos, que si están obligado a pagar los representantes y demás comercio local.”<sup>15</sup>

Es claro entonces, que toda firma extranjera estaba en libertad de ejercer el comercio en el país independientemente, es decir, sin un representante, una sucursal o un agente distribuidor, siempre y cuando tuviera la licencia correspondiente para hacerlo. Por otro lado, en caso de utilizar la figura del representante, esta dependía de las firmas a las cuales representaba, ya que siempre actuaba por su cuenta y no era responsable por el incumplimiento de la casa matriz. El representante recibía instrucciones de la casa que representaba y debía actuar conforme se le indicara, siempre y cuando lo solicitado fuere de rigurosa moralidad y ética comercial.

Igualmente, se propusieron sanciones para aquellos representantes que incumplieran con sus obligaciones, llevando incluso a la cancelación de la licencia. Tanto el Ministerio de Hacienda y Economía como la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras evaluarían la situación en que el representante presuntamente hubiere actuado de mala fe, con engaño o contra la ética comercial.

La labor realizada por la Junta Directiva de los Representantes de Casas Extranjeras dio frutos, ya que los diputados miembros de la Comisión que

---

<sup>15</sup>Idem, folio 620

estudiaban el Proyecto de Ley del Código de Comercio, establecieron una ampliación del mismo, dentro del cual instauraron, la figura del representante de casas extranjeras de manera independiente, proponiendo una clara definición de lo que era, así como una serie de requisitos y consecuencias que debía cumplir y asumir toda persona que deseara figurar como tal.

La vida del Código de Comercio de 1961 fue momentánea, ya que, se encontraba plasmado de errores y deficiencias, “a pesar de que la vida de este Código de Comercio fue por decirlo de alguna manera efímera, para la figura jurídica del representante de casas extranjeras, importa gran relevancia, ya que fue la primera vez que se reguló normativamente esta figura (...)”<sup>16</sup>. Los profesores universitarios Jaime Solera y Francisco Morelli, realizaron múltiples observaciones, las cuales dieron pie para que en 1964 fuere remplazado por un nuevo Código de Comercio, emitido bajo la ley 3284 del 24 de abril del mismo año.

“Hace varios meses se publicó una serie de observaciones para reformar esa ley de parte de los licenciados Don Jaime Solera y Francisco Morelli (...) y a instancia nuestra han preparado un nuevo articulado para todo el Código, que contiene la mayor parte de las disposiciones anteriores, pero eliminándose los múltiples errores y deficiencias, dándole una estructuración diferente y regulando algunas instituciones de tipo comercial que habían quedado excluidas. Es casi imposible proceder a una reforma de Ley No. 2797 citada, y por lo tanto, luego de esta presentación, propondremos su derogatoria total y someter a consideración de la Asamblea Legislativa el articulado propuesto por los licenciados Solera y Morelli, como base de discusión.”<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> ALONSO SOTO (Paulo Andre), **Op.Cit.**, p. 4.

<sup>17</sup> Expediente Proyecto Código de Comercio de 1964, Ley 3284 al folio 2, Carta de los diputados Ramos Valverde y Calvo Ortega, dirigida a la Asamblea Legislativa con el propósito de iniciar la formulación de un nuevo Código de Comercio.

Lo anterior evidencia los graves problemas que enfrentaba el Código de Comercio de 1961 y por ende su necesaria derogación. Al igual que la mayoría del Código, la regulación de representantes de casas extranjeras cambió. En el Código de 1961 se daba una confusión, ya que se establecía dentro del Capítulo V tres Títulos que mencionan a los representantes de casas extranjeras, el primero, en el Título V “*de los Agentes Viajeros y Representantes de Casas Extranjeras*”, el cual simplemente hacía mención del representante de casas extranjeras, pero de manera poco coherente, ya que la figura se regulaba específicamente en el Capítulo VIII. Por otro lado, el Capítulo VII “*De los Intermediarios de Comercio Exterior*” volvía a referirse al representante y por último en el Capítulo VIII que se titulaba “*De los Representantes de Casas Extranjeras*” se nombraba nuevamente a los representantes de casas extranjeras, en este Capítulo era donde se desarrollaba de forma más adecuada la figura del representante. Este tratamiento repetido del representante a lo largo del Código de Comercio, llevó a que se a que hubiera una duplicación de los artículos 140 y 141, en los artículos 154 y 157.

Sumado al problema anterior, los Licenciados Solera y Morrelli consideraban que el Capítulo VII “*De los Intermediarios de Comercio Exterior*”, debía suprimirse, argumentaban que, las figuras jurídicas como las sucursales de firmas extranjeras, así como los agentes distribuidores que operan por su propia cuenta, cabían dentro de la figura de comerciante, y la tercer figura que corresponde a los representantes de casas extranjeras, tenía una regulación en un capítulo posterior, por tanto el Capítulo VII carecía de todo sentido.

Uno de los artículos más criticados del Código de Comercio de 1961 fue el 156; “tenemos grandes dudas acerca de la necesidad establecida en el Capítulo VIII de que los representantes de casas extranjeras requieran autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y de una garantía por  $\phi$ 10,000.00. Es tal la responsabilidad que puede asumirse en el ejercicio del comercio, que una

garantía por esa suma es simplemente ridícula y lo único que va a establecerse es un procedimiento engorroso y sin objeto.”<sup>18</sup>

Al igual que en lo relativo a los representantes de casas extranjeras, el resto del Código de Comercio en mención, tenía errores e incongruencias en general, mismas que lo llevaron a su derogación. Posteriormente, y motivado por la necesidad de tener un marco normativo adecuado, nació a la vida jurídica el Código que actualmente rige, promulgado el 24 de abril de 1964 bajo la Ley número 3284.

Como se comentó anteriormente, las reformas propuestas por los licenciados Solera y Morelli fueron adoptadas casi en su totalidad en lo relativo al tema de representantes de casas extranjeras. Con base en las recomendaciones supra mencionadas, se estableció la figura en el Título II Capítulo Primero, artículo 272 y se les catalogó, desde ese momento, como auxiliares del comercio; posteriormente bajo el mismo Título III en el Capítulo VII, se reguló de manera específica a los representantes de casas extranjeras, tal y como lo había solicitado la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras el 9 de mayo de 1961.

Se desprende del análisis hecho hasta el momento, que a pesar de que se suprimieron varios artículos e incluso uno de los capítulos sugeridos por la Cámara de Representantes, con la derogación del Código de Comercio de 1961, los aspectos esenciales para normar la figura del representante se mantienen en el Código de Comercio actual, esto se desprende de la regulación establecida del artículo 359 al artículo 366 del Código de Comercio.

---

<sup>18</sup> Ídem, folio 1

En los artículos señalados, se establece la normativa de los representantes de casas extranjeras, en ella se define claramente que es un representante, ampliándose la definición establecida en 1961<sup>19</sup>

**Artículo 360-** Se denomina representantes o distribuidores de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales o subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal, actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda o preste.

Surgieron diversas modificaciones con el nuevo Código, pero la de mayor trascendencia fue la del artículo 365, ya que es una innovación en relación con el Código anterior. Por medio de este artículo, se le otorgó una mayor protección al representante, debido a que se le obliga a la casa extranjera a actuar dentro de la jurisdicción costarricense. De esta forma se limita la actuación de las casas extranjeras y se equipara un poco la relación entre ambos, porque en varias oportunidades los asuntos relativos a los representantes eran conocidos por los tribunales judiciales extranjeros, lo cual impedía, en la mayoría de los casos, que el representante de casas extranjeras pudiese ejercer una adecuada defensa, primordialmente por lo costoso que era litigar en los países de origen de la casa extranjera.

---

<sup>19</sup> Se denomina Representante de Casas Extranjeras las personas o firmas que actúen como Representantes de ventas o compras, de una persona o firma Extranjera colocando ordenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre basa de comisión o porcentaje y cuyas ordenes deben ser despachadas por cuanta de los respectivos compradores

Este nuevo artículo, es el antecedente de lo que más adelante se vería expuesto por medio del proyecto de Ley No. 4625 de julio de 1970. Es durante esta época que se empezó a sentir el espíritu proteccionista, principalmente por el impulso que daba el gobierno de los años setentas, la industria nacional y cualquier tipo de desarrollo que impulsara el modelo económico productivo; este modelo era abogado por el gobierno para tratar de dejar a un lado el esquema agro exportador que había sostenido al país durante la mayoría del siglo XXI.

Sumergidos en este contexto nacional, es que se trataba de estimular una nacionalización del comercio similar a la que se había impulsado en 1943, la primera reforma que se trató de promover, fue por medio del proyecto que consta en el expediente 4327 de 1970, el cual fue avivado por el diputado Genaro Valverde Marín.

Don Genaro, propuso la reforma de los artículos 5, 8, 226 párrafo primero, 227 párrafo segundo, 362 párrafo segundo y 366 del Código de Comercio. Entre sus motivos, argumentó que la actividad comercial debe de estar resguardada, hasta donde sea posible, a los nacionales y a aquellos extranjeros que han vivido en nuestro país por más de diez años.

“El campo comercial que es el sector destinado a la circulación de la producción, debe de ser atendido hasta donde sea posible, por costarricenses o extranjeros que de manera permanente se establezcan en el país. No parece justo, que las grandes compañías extranjeras, que exportan productos a nuestra nación, pretendan establecer sus sucursales en el país con la idea de convertirse en distribuidores de sus propios productos, eliminando de esta manera al distribuidor.”<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Expediente Proyecto de Reforma al Código de Comercio de 1964, expediente Legislativo 4327 visible al folio 1, Carta del diputado Jenaro Valverde Marín dirigida a la Asamblea Legislativa el 17 de julio de 1970.



Al igual que Don Genaro, la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, presentó sus argumentos apoyando su intención, dado que, dichas reformas al Código de Comercio, propiciaban una mayor protección al representante.

“(…)Ha sido la inquietud de esta Cámara, por muchos años, el hecho de que los integrantes de nuestro gremio, tanto en el campo de las representaciones de casas extranjeras, como en la distribución de los productos por ellas fabricados, se encuentran, por deficiencias en nuestra legislación, totalmente desprotegidos y, en la mayoría de los casos, amparados tan sólo a un contrato unilateral que especifica fundamentalmente derechos y condiciones impuestas por la casa y deja a discreción de esta, cuando les es conveniente a sus intereses, dar por terminado el contrato, sin una sola cláusula de compensación por los servicios prestados por el agente o representante ya que es durante estos años en los cuales se empiezan a dar abusos por parte de las casas extranjeras contra los representantes.”<sup>21</sup>

La Cámara de Representantes, tomó una posición muy proteccionista debido a que durante casi los diez años en los cuales se había regulado la figura del representante, se presentaron múltiples casos en los cuales la labor del representante quedaba a merced de las decisiones de las casas extranjeras:

“Esta acción arbitraria de las casas, no toma en cuenta la inversión de tiempo, dinero y esfuerzo que ha hecho el representante o el distribuidor, durante la etapa de introducción que es la más difícil y onerosa, aprovechándose de todo ese trabajo en beneficio propio, lo que viene resultando a todas luces un verdadero despojo, no previsto por nuestra legislación.”

---

<sup>21</sup> Expediente Proyecto de Reforma al Código de Comercio de 1964, expediente Legislativo 4625, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de fecha 27 de julio de 1970.

Se denuncia así, que las casas extranjeras, se aprovechaban de la escasa normativa que existía en Costa Rica, para utilizar al representante como una figura la cual desarrolla el mercado, y una vez que el producto se ha vendido y se ha posicionado en el mercado costarricense, la casa extranjera simplemente eliminaba al intermediario para realizar estas ventas. Esta práctica, no sólo llegaba a afectar al representante sino que traía consigo grandes repercusiones tanto sociales como económicas para el país.

“No es nada difícil darse cuenta de la posición de la compañía extranjera que actúen de esta manera, constituye la concreción de un monopolio vertical que abarca todos los estratos, desde la elaboración hasta la colocación del producto en manos del consumidor. Tan grave es esta circunstancia, que representa la lógica posibilidad de que eleven ficticiamente los costos de facturación, lo que significa una mayor utilidad para ellas, a la vez que pretextarían márgenes menores de utilidad con evidente disminución de sus ganancias y el consiguiente perjuicio para los ingresos fiscales. Esto sin considerar la ruina de la mayoría de nuestros comerciantes y la eliminación de oportunidades para nuestros empresarios y ejecutivos.”<sup>22</sup>

El espíritu, tanto legislativo como el de la Cámara de Representantes, evidenciaba el anhelo de una protección mayor. La reforma presentada de los artículos del Código de Comercio antes citados, vino a limitar la capacidad de que una identidad extranjera realizara sus propios negocios en el país, la reforma provocó que toda casa extranjera debía de utilizar un distribuidor, concesionario, apoderado o un representante para que ejerciera la representación y distribución del producto en el país.

Hay que indicar que este espíritu proteccionista, no sólo surge del gremio de los representantes, sino que existió un gran apoyo por parte de los legisladores

---

<sup>22</sup> Ídem, folio 5 y 6

costarricenses de la época, ya que el proyecto de reforma entró a la corriente legislativa el 20 de julio de 1970 y sorprendentemente a escasos diez días fue votado y aprobado, entrando a regir el 30 de julio del mismo año.

La reforma aprobada por la Asamblea fue lo que dio hincapié para que pocos meses después se estableciera un proyecto de Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, dicho proyecto se tramitó de forma expedita convirtiéndose en la Ley 4684 de diciembre de 1970.

Esta ley resulta de importancia para el presente estudio, ya que en la exposición de motivos que se presentaron para su aprobación, se estableció la relación que existe o que se trata de crear entre el representante y el trabajador. A pesar de que se afirma que el representante de casas extranjeras, no se encuentra subordinado laboralmente a la casa extranjera, si existen muchos elementos que permiten asimilar la relación representante – casa matriz, con la relación obrero-patrono. Principalmente debido a la colaboración que debe existir entre ambos, así como por el esfuerzo que debe realizar el representante para promocionar el producto en el país.

“(…)La relación que se establece entre el representante y la casa comercial a que sirve es muy similar en muchos aspectos de importancia a la que se da entre patrono y trabajador, pues ambas exigen confianza y estrecha colaboración entre las partes, así como una intensa prestación de energía personal en beneficio de una empresa ajena.”<sup>23</sup>

Durante la década del sesenta la actividad comercial en Costa Rica tuvo un gran auge, esto impulsó a que la figura del representante fuera cada vez más común. El representante se posicionó así como un ente necesario, ya que durante esa época era muy difícil que una casa extranjera viniera a vender directamente.

---

<sup>23</sup> Expediente Legislativo 4459, folio 1, Considerando establecidos por la Asamblea Legislativa, para votar el Proyecto de Ley de Representante de Casas Extranjeras, 24 de noviembre de 1970.

“Que en la economía y en el comercio modernos es cada día más importante el llamado distribuidor o representante de casas extranjeras o nacionales, cuyo oficio es vender o contribuir a vender los productos y servicios de estas últimas, con o sin representación legal de ellas (...)”<sup>24</sup>

El representante, como claramente lo establecieron los diputados en su momento, era una figura trascendental, no sólo para colocar el producto en el país, sino para la economía nacional, ya que genera divisas, sino que es una gran fuente de trabajo.

El trabajo del representante no es sencillo, este debe colocar un producto nunca antes conocido en el mercado costarricense, generalmente el representante termina estableciendo una empresa casi propia, pero cuyo producto estaba en control de la casa extranjera, por tanto la relación que existía con la casa matriz era fundamental.

Dicha actividad se empezó a convertir en un negocio bastante lucrativo, en muchos casos una vez que el producto se había consolidado de forma permanente y segura en el país, gracias a la labor del representante, la casa matriz decidía incursionar independientemente en el mercado nacional, teniendo como consecuencia la quiebra del representante.

“Que a la inversa de lo que ocurre con la relación de trabajo y pese a la gran importancia económica de las representaciones comerciales para el país, la situación de las mismas y su estabilidad frente a la casa principal no están reguladas ni garantizadas por la ley costarricense, lo que ha provocado el fenómeno, cada día más frecuente, de alteraciones graves o rompimientos unilaterales de esa relación por parte de las firmas generalmente extranjeras, con la ruina intempestiva de florecientes empresas nacionales y, eventualmente,

---

<sup>24</sup> Ídem

con daños para la economía iguales o mayores que los que pueda causar el despido injusto del trabajador.”<sup>25</sup>

Queda claro que el representante, a pesar de tener cierta independencia se le cataloga como un trabajador, pero más que ello como un ente que llega a forjar una empresa. Este trabajador al igual que todos los demás debe de ser protegido, ya que existe una clara diferencia de poder entre el representante y la casa extranjera. La desproporción es desmedida por tanto, a pesar que de que contrato de representación inicia por la voluntad privada de las partes, el Estado debe de intervenir, en busca de una equidad, en busca de regular y crear una relación más justa y balanceada entre las partes.

Debido a los constantes rompimientos unilaterales e injustificados por parte de las casas extranjeras, es que la Cámara de Representantes solicitó que se le brindara al representante una cierta estabilidad, como bien lo dice el licenciado Alonso Soto “no es una relación de subordinación lo que se busca sino algún tipo de equilibrio ante la situación de desigualdad económica entre las partes.”<sup>26</sup>

“Que la relación entre el representante y la casa matriz, nacional o extranjera, debe regularse para dar a aquel estabilidad jurídica y garantizarle que recibirá reparación adecuada de los daños y perjuicios que le cause toda terminación del contrato de agencia o representación por causas independientes o extrañas a su voluntad, para lo cual se ha de tomar muy en cuenta no sólo las similitud de necesidades con el trabajador común, sino también las fundamentales diferencias antes apuntadas, de que el daño que se causa es mucho mayor en este caso, por ser a menudo la ruina de una empresa y la cesantía de otros

---

<sup>25</sup> Ídem

<sup>26</sup> ALONSO SOTO (Paulo Andre). Op.Cit. p.7.

varios trabajos, así como el hecho de que son mucho más cuantiosas las posibilidades y medios de pago de la casa extranjera responsable.”<sup>27</sup>

La ley fue aprobada el 30 de noviembre de 1970, la cual al igual que la reforma anterior citada, fue aprobada expeditamente en menos de diez días, lo cual vuelve a resaltar el espíritu proteccionista que existía en la Asamblea Legislativa.

La nueva ley volvió a hacer un recuento de las definiciones así como de otros conceptos que giran alrededor de la figura del representante de casas extranjeras, pero su mayor aporte fue el establecer una indemnización fija.

“Si el contrato de distribución o representación termina por causas ajenas a la voluntad del representante, la casa matriz deberá indemnizarlo con el equivalente a dos meses de utilidad bruta por cada año, o fracción no menor de seis meses de servicio, con un máximo de ocho años (...)”<sup>28</sup>

Asimismo dicha ley estableció otras medidas compensatorias para el representante como era la compra de todo el producto existente por parte de la casa extranjera. Se establecieron tanto las causas justas de terminación del contrato de representación por parte de la casa (sin responsabilidad para esta), como las causas justas con responsabilidad para la casa extranjera.

El artículo 9 de la nueva ley denotaba la similitud que le dan los diputados a la figura del representante con la del trabajador común, ya que promulgaba que dichos derechos al igual que los laborales son irrenunciables.

Es claro que la nueva ley brindó una mayor protección al representante, estableciendo no sólo medidas indemnizatorias, sino que al mismo tiempo

---

<sup>27</sup> Expediente Legislativo 4459, folio 1, Exposición de Motivos de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1970.

<sup>28</sup> **Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras**, Ley número 4684, del 4 de diciembre de 1970.

consagrando sus derechos como irrenunciables, elementos que permitieron una vez más, consolidar la figura del representante de casas extranjeras dentro de la economía nacional.

“Sean ustedes, Señores Secretarios, portadores de este mensaje de reconocimiento para quienes hicieron posible la aprobación del proyecto que hoy ley de la República protege las actividades de nuestro gremio, como un jalón más en los fastos de la Asamblea Legislativa.”<sup>29</sup>

Ha quedado evidenciado, como en la década de los sesenta, fueron los propios representantes quienes buscaron una autorregulación, en un principio anhelando la protección tanto de los consumidores locales como de las mismas casas extranjeras, sin embargo, con el pasar de los años conforme el comercio en Costa Rica fue evolucionando; las casas extranjeras se empezaron a dar cuenta del potencial mercado que era Costa Rica, propiciando como era lógico los abusos por parte de las casas extranjeras, buscando la forma de eliminar al representante, claro está, una vez que este ya a hecho toda la labor de introducción y presentación del producto en el mercado. Dicha situación se trató de erradicar, mediante la promulgación de la mencionada ley.

“(…) Tuvo por principales objetivos proteger al empresario costarricense que después de una vida de trabajo había formado la clientela de un producto como representante de una casa extranjera, del arbitrario despido operado por esta ultima, por un lado, y por otro evitar que esa casa extranjera, agregando provecho propio al agravio ajeno, se estableciera en Costa Rica y sustituyera a su ex representante, con el resultado de explotar injustamente la clientela hecha por otro (…)”<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Expediente 4459 folio 23, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de fecha 9 de diciembre de 1970.

<sup>30</sup> Expediente legislativo 5525 al folio 1.Exposición de Motivos de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1970.

Sin embargo, la Ley 4684 contenía serios problemas de interpretación, existía una diferencia con lo que establecía el Código de Comercio, dado que el Código proponía que el representante debía de actuar a nombre de otro, mientras que la Ley 4684, establecía que también podía actuar a nombre propio. Es por ello que, casi cuatro años después se emite la Ley 5457, que más que ser una verdadera Ley, fue una regulación que vino a aclarar que la interpretación de dichas normas debía ser complementaria y no excluyente.

“Que de ser legalmente correcto que quien actúa a nombre propio no puede ser representante, quedaría burlados el espíritu y no sólo la letra del Artículo 1 de la Ley No 4684 y esta misma, pues bastaría con gestionar como propios los negocios de la casa extranjera en el país e incluso, simular compras de mercaderías a esta, lo que nadie puede controlar ni evitar adecuadamente, para quedar sustraído al imperio de aquella norma, que es claramente de orden público, como evidencia el carácter irrenunciable de los derechos que la misma ley crea y otorga(...)”<sup>31</sup>

“Que, en consecuencia y dado el alcance general que indudablemente tiene el Artículo 1 de la Ley No 4684, procede interpretarlo auténticamente, en relación al Artículo 360 del Código de Comercio, en el sentido de que ambas normas son complementarias, no excluyentes, y de que, por ello, debe de considerarse en términos generales y para todo efecto como distribuidor o representante de casas extranjeras a todos los sujetos o personas, individuales o colectivas, que reúnan todos los requisitos ahí indicados, aunque actúen a nombre propia.”<sup>32</sup>

Al analizar las sesiones tanto ordinarias como extraordinarias de la Comisión Permanente de Asuntos Económicos, es interesante ver que lo que se solicitó a

---

<sup>31</sup> Expediente 5525 folio 2, Exposición de motivos para la reforma del Artículo 360 del Código de Comercio.

<sup>32</sup> Ídem, folio 3



la Asamblea es una interpretación auténtica del Artículo 360 del Código de Comercio, y esta se solicitó debido a un caso que estaba pendiente en los tribunales.

A pesar que los proponentes llevaban razón y contaban con el apoyo de la mayoría de los diputados, el diputado Jiménez Ramírez de forma muy atinada, indicó: “es muy importante la respuesta que dan los señores proponentes del proyecto al planteamiento hecho por la empresa Bristol. Desde luego yo me siento inclinado a darles la interpretación que ellos solicitan. Escuché con mucha atención la exposición que hizo el compañero diputado Villalobos Arias y me parece que tiene razón en cuanto a que los agentes representantes de casas extranjeras, tradicionalmente han estado expuestos, después de muchos años de esfuerzo, mal remunerado, por ser los primeros años los más difíciles en la introducción de un artículo en el mercado nacional, a que vengan las empresas extranjeras a establecerse directamente en el país, prescindiendo de los servicios de los que habían hecho todo el trabajo de introducción de esos productos, para obtener ellos los frutos y las utilidades que han sido el resultado del trabajo de los anteriores representantes. Se trata de un caso típico de integración vertical; de ahí que me sienta inclinado a que estos agentes representantes de casas, estén debidamente protegidos en sus intereses.

Sin embargo, me preocupa también, profundamente, que por vías de interpretación, como lo señalan los señores de la compañía Bristol, que acudiendo al expediente de presentar un proyecto de interpretación auténtica, que retrotrae los efectos de una nueva ley de interpretación, a la fecha de emisión de la ley original, se altere en alguna forma la situación que pudiera haber de demandas planteadas ante los tribunales de justicia. Pareciera como lo señalan los señores de Bristol, no estoy seguro de que ese sea el caso, el objeto de acudir a la vía de interpretación auténtica sea para dirimir, por medio

de esta ley, las responsabilidades que pudieran haber dilucidado o que se estén dilucidando en la vía judicial.”<sup>33</sup>

Empero de la posición proteccionista que adoptó el Diputado Jiménez Ramírez, plasmada en el primer párrafo de su intervención, este procedió a aclarar que el Poder Legislativo no puede tomar funciones judiciales. La propuesta de interpretación auténtica del Artículo 360 del Código de Comercio se solicitó debido a la disputa que existía entre dos compañías, una como casa extranjera y la otra como representante de dicha casa. Una interpretación auténtica de dicho artículo implicaría que la reforma hecha sería retroactiva a la fecha de publicación de la ley, lo cual evidentemente afectaría los intereses de la casa matriz, y beneficiaría al representante.

“Este asunto, interpretación del Artículo 1 de la Ley de protección a los distribuidores o representantes de casas extranjeras, como usted recuerda, hubo algunos problemas, en términos de que ya había una discusión, entre una casa que interpretaba el Artículo de una manera y otra que lo interpretaba de otra, lo que daba origen a que si nosotros aceptábamos el proyecto, tal como se nos había presentado, nos convertíamos en jueces, porque cualquier interpretación, como usted bien lo conoce, rige a partir de la fecha de la publicación de la ley y por ese motivo íbamos a entrar en la posición de jueces y eliminar el conflicto automáticamente, con la interpretación.”<sup>34</sup>

El problema anteriormente planteado, es que no se realizó la interpretación en principio solicitada, pero en torno a ese ambiente de amparo que caracterizaba a la Asamblea Legislativa, los fundamentos que suscitaron esa explicación fueron tomados en cuenta por los diputados quienes consideraron que los proponentes llevaban razón. Es por ello que lo que inicia como una interpretación del Artículo 360 del Código de Comercio termina con la reforma de este, ya que de esta

---

<sup>33</sup> Ídem, folios 50 y 51

<sup>34</sup> Ídem, folio 66

forma el Poder Legislativo no interviene con las funciones que evidentemente le corresponden al Poder Judicial, máxime cuando el problema se estaba discutiendo en esta vía.

La reforma al artículo 360 del Código de Comercio simplemente vino a plasmar que no importa si el representante actúa a nombre de la casa extranjera, o a nombre propio, en ambos casos sigue teniendo la misma protección y sigue siendo igual de representante que cualquier otro.

Lo interesante de analizar esta reforma, es estudiar el expediente legislativo bajo el cual se tramitó su discusión, ya que claramente se aprecia, que tanto dentro de la Comisión Permanente de Asuntos Económicos como en el Plenario, la tendencia por representante fue muy fuerte, la mayoría de los diputados intervinieron en las discusiones tuvieron un claro sentido proteccionista, y fue marcando el destino de la ley establecida el 18 de septiembre de 1970.

Un dato que sobresale de todas estas leyes, es que estas fueron aprobadas en un tiempo récord, todas en menos de diez días, a partir de su presentación al Plenario, lo cual nos lleva a comprender el espíritu político nacional de la época.

Para finales de la década de los setenta, se presentó un Proyecto de Ley para reformar la Ley 4684, pero más que una reforma fue prácticamente una derogación de dicha ley, ya que esta cambiaba sustancialmente por la Ley 6209 del 24 de febrero de 1978.

“Si bien la Ley 6209 en su Artículo 1 establece que se reforma la ley 4684 de 30 de noviembre de 1970, en realidad, en el Artículo 11 esta se deroga expresamente. La Ley 6209, más que una reforma es una nueva Ley que deroga y sustituye la anterior.”<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> PÉREZ VARGAS (Víctor). Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras Anotada con la Jurisprudencia de la Sala Constitucional, de la Sala Primera de la Corte

El eje central de esta reforma versó sobre la idea de establecer un régimen de indemnización fijo, tanto para el representante como para el distribuidor.

“El establecer un régimen jurídico diferenciado, de las indemnizaciones que deberán corresponder al representante y al distribuidor, en el supuesto en el que se produzca el rompimiento del contrato respectivo. La diferencia que se hace para fijar la utilidad bruta mensual, utilizando un periodo de cuatro años para los representantes y dos para los distribuidores (...)”<sup>36</sup>

Se hizo una diferencia entre distribuidor y representante, ya que se consideró que el representante tiene menos injerencia en el control de la mercadería, por lo cual los cambios establecidos por la casa extranjera afectaban de forma más perjudicial al representante; por su parte el distribuidor generalmente tiene un mayor control sobre dichos cambios, lo cual le permite preverlos con antelación y por ende puede evitar de forma más efectiva cualquier perjuicio en su contra. Fundamentado en lo anterior es que en el proyecto de reforma se establece un régimen diferenciado de indemnización.

Al igual que en las leyes anteriores a esta reforma, la exposición de motivos contiene un alto volumen de protección, las transformaciones a la legislación se fundamentaron presentando al representante o distribuidor como la parte débil, la cual era explotada por la casa matriz que al notar que el producto ha sido introducido en forma exitosa en el mercado costarricense, decide de forma unilateral y generalmente injustificada, eliminar al representante o al distribuidor.

Es por ello que el principal objetivo de esta reforma fue establecer un régimen indemnizatorio, a través del cual, los años de arduo trabajo del representante y

---

**Suprema de Justicia y de los Tribunales Superiores** .San José, Costa Rica, Litografía e Imprenta LIL, 1ª Edición,2005.,p.13

<sup>36</sup> Expediente 7905 folio 1 y 2, Exposición de motivos para la reforma de la Ley 4684 de 30 de noviembre de 1970.

distribuidor sean reconocidos, y de alguna u otra forma se eviten los abusos en esta materia.

“Se estima conveniente establecer un régimen de garantía específico que proteja a quienes han realizado esfuerzos por introducir, importar, ampliar el mercado o distribuir un producto de una casa extranjera, pues se da el caso, de que una vez que el producto ha sido aceptado, con éxito en el mercado, la casa extranjera decide entrar directamente, a vender sin intermediación alguna o buscar otro representante o distribuidor, por convenirle a sus intereses, cancelando unilateralmente el contrato con su representante o distribuidor. El presente contrato de ley pretende, entre sus objetivos, proteger al representante y distribuidor, obligando a la casa extranjera a reconocerles una adecuada indemnización, cuando cancele el contrato, sin justa causa.”<sup>37</sup>

Se hizo un estudio comparativo de las regulaciones existentes en esta materia, en los demás países centroamericanos a efectos de realizar esta reforma, debido a que durante esta década se impulsó el Mercado Libre Centroamericano. El estudio reveló que los representantes de casas extranjeras costarricenses se encontraban en desventaja, en relación con los representantes del resto de los países centroamericanos, primordialmente porque la mayoría de estos ya contaban con una indemnización fija, en caso de que la casa extranjera rompiera injustificadamente el contrato.

“Como bien lo expuso el señor Presidente de la República en la exposición de motivos que acompañó este proyecto, en el fondo de lo que se trata es de uniformar hasta donde sea posible, la legislación sobre la materia que existe en el área de Centroamérica y Panamá. Esa tendencia ha venido en los últimos tiempos por parte de los diferentes gobiernos del Istmo en el afán de unificar en

---

<sup>37</sup> Ídem

materia legal todo aquello relacionado con el Mercado Común Centroamericano.”<sup>38</sup>

El Presidente de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, al hacerse presente ante la Comisión Permanente de Asuntos Económicos, el 12 de septiembre de 1977, fue claro en su discurso al señalar, que el representante es un trabajador, el cual debía de ser protegido por la legislación costarricense de una forma especial, ya que este generalmente es una fuente de trabajo. Se ve claramente, como este discurso guarda similitud con los argumentos que se utilizaron en las primeras leyes establecidas en el país para la protección del representante, la relación entre obrero –patrono y representante-casa extranjera, sigue siendo uno de los fuertes argumentos utilizados por los representantes. Es más, el mismo Presidente de la Comisión Permanente de Asuntos Económicos, el diputado Losilla Gamboa dejó en claro que la indemnización pretendida en la ley, es lo que para un trabajador normal se le reconoce en términos de cesantía.

“Se trata de una especie de cesantía. Eso se calcula en base a la utilidad bruta de cuatro meses por cada año de trabajo. La utilidad bruta se calcula tomando el promedio de las comisiones pagadas por la casa extranjera al representante durante los últimos cuatro años.”<sup>39</sup>

Es necesario, sin embargo, establecer una clara diferencia entre el representante de casas extranjeras y un trabajador normal. Para el representante resulta mucho más difícil volver a encontrar trabajo, ya que su trabajo se basa en la introducción de productos al mercado, lo cual puede durar mucho tiempo antes de que deje algún tipo de utilidad, por otro lado para un trabajador, la posibilidad de ser despedido y de encontrar un nuevo trabajo resulta mucho más viable, es por ello que se justifica el monto de las indemnizaciones.

---

<sup>38</sup> Ídem

<sup>39</sup> Ídem

“(…) Muy brevemente que un contrato de tipo laboral –como todos sabemos esta debidamente cubierto en nuestro código laboral- cuando se termina esa relación con justa causa por parte del trabajador se le indemniza de acuerdo a los términos de nuestro código; el caso del representante y del distribuidor tiene una fisonomía diferente –creemos nosotros- porque en la relación obrero-patronal entre el medico, el abogado, el arquitecto, el obrero, el intelectual cesa en esa relación de trabajo, se le indemniza en los términos que establece nuestro código y este ex empleado seguramente de inmediato podrá conseguir un nuevo empleo en la actividad que desarrolla, ya sea profesional o de tipo obrero. No así el representante o distribuidor, y eso es lo que creo privo en la mente del legislador costarricense y en la mente del legislador de Centroamérica y de muchos países del Sur y del Caribe(…)Esta ley vino a cambiar ese orden de cosas y lógicamente si al representante o distribuidor se le indemnizara en la forma que se contempla en el Código para el trabajador en general de cualquier tipo que sea, no se le haría justicia, porque hay que pensar que el representante y distribuidor tienen que hacer una labor tremendamente grande y que si se le despoja de la noche a la mañana de una, dos o tres o diez líneas que tiene, esta persona se queda con una mano adelante y otra atrás (...)”<sup>40</sup>

Además de la indemnización en la discusión del proyecto de esta ley, se trató de crear una norma, bajo la cual la casa extranjera que deseara exportar sus productos al país, debía aportar una garantía de dinero, parra salvaguardar al representante en el caso en que en un futuro la casa decidiese unilateralmente romper su contrato. Dicha idea fue introducida por el diputado Corrales Bolaños, pero no tuvo mucha aceptación principalmente por lo que el diputado Gonzalo García argumentó:

“Creo muy difícil obtener esos bonos de garantía, en primer lugar porque sin duda alguna muchas compañías dentro de la legislación interna de la compañía,

---

<sup>40</sup> Ídem

tienen prohibido extender bonos o garantías cuando no es por razones muy justificadas. En segundo lugar ellos podrían exigir al Representante también que a su vez les de otra garantía, y entonces eso sería, peor para el representante, porque la compañía de capital soporta dar una garantía, pero un representante que no tenga recursos tendría un serio problema.”<sup>41</sup>

Misma suerte corrió la propuesta hecha por el diputado Corrales Bolaños, en la cual la indemnización sería basada en las ganancias que tuviese la casa extranjera, lo cual obviamente generaría indemnizaciones mayores, pero esta no llegó a tener mucha aceptación dentro de la comisión, debido a que sería muy difícil para el representante meterse en los libros contables, o que la propia casa extranjera le facilitara la información sobre cuáles eran sus utilidades. Por tanto, la indemnización se basó en lo que el representante recibiera como pago y no de las ganancias generales de la compañía matriz.

Además del tema indemnizatorio que se logra establecer con la ley de 1978, dentro de los elementos más importantes que introdujo esta reforma, fue el hecho de que se estableció la irrenunciabilidad de la jurisdicción costarricense.

Asimismo, debido a los problemas que enfrentaban los representantes para que se hicieran efectivas las indemnizaciones por pagar, en el artículo 10 de la ley, se estableció la pena de cancelar todo tipo de importación, si fuese necesario, hasta que la casa matriz haya pagado por completo el monto correspondiente a la indemnización.

La Ley 6209, no sólo estableció una indemnización fija, sino que también fijó medidas como la obligación de la casa extranjera de comprar los inventarios que tuviera el representante. Se ampliaron las causas que le permitían al representante dar por terminado el contrato con responsabilidad para la casa extranjera, y se amplió el período de prescripción para el cobro de la

---

<sup>41</sup>Ídem



indemnización de seis meses a dos años. Igualmente, se obliga a que el pago de la indemnización sea uno sólo, bajo la pena de suspender todo tipo de importaciones.

“La Ley sobre Representantes de Casas Extranjeras confiere el derecho a la indemnización a los representantes, cuando la entidad representada rompe unilateralmente el contrato de representación (...) La finalidad proteccionista de esa ley tiene un fondo de justicia, ya que la disolución de esos nexos contractuales por decisión unilateral de la representada sin tener motivos justificados, causa un perjuicio económico a la casa representante, que o es equitativo porque pierde las inversiones de tiempo y dinero hechas a través de los años, deja de beneficiarse de toda la una clientela, cesa de obtener los beneficios derivados de sus actividades de representación, y la disolución la obliga a hacer frente a gastos que se originan en la paralización de actividades(...)”<sup>42</sup>

La ley 6209 se enfrentó a algunos problemas, el principal versaba sobre el hecho de que muchas casas extranjeras con el fin de evitar la debida indemnización, empezaron a cambiar su domicilio, de la misma forma, como otra estrategia cambiaban su denominación social o transformaban o fusionaban con otras compañías, para así evitar el alcance de la ley costarricense, argumentando que la compañía que debía, ya no era la misma. Para evitar esta situación, surgió la reforma a la ley, bajo el expediente legislativo 8353, la cual fue publicada en la Gaceta el 28 de junio de 1979, bajo la Ley No 6333.

“El Ministerio de Economía, Industria y Comercio promovió la emisión de la ley No. 6209 d 9 de marzo de 1978 y estima que para lograr los objetivos de la misma requiere su reforma, por cuanto no contiene ninguna disposición que regule la situación que presenta cuando la casa extranjera cambia de domicilio,

---

<sup>42</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 31 de las 13:11 horas del 14 de junio de 1983.

razón social u objeto, se transforma o fusiona; o asimismo, la ley fue emitida con un error en el Artículo 5 que consideramos debe ser corregido.”<sup>43</sup>

Al igual, que expresaron el Presidente y el Ministro, la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras apoyaron la reforma, máxime que la intención de la Ley 6209 era equiparar la legislación nacional con las centroamericanas, ya que las legislaciones centroamericanas para ese momento preveían la situación en que la casa extranjera tratase de burlar sus responsabilidades utilizando un cambio de domicilio o de razón social.

La reforma fue bastante simple, y después del análisis por la Comisión de Asuntos Económicos, se aprobó de forma unánime, permitiendo que el proyecto fuese votado en pocos meses y para el 29 de junio de 1979, fue decretado como ley. Lo importante de la reforma es que se solucionó un problema que estaba afectando a los representantes de casas extranjeras.

También hay que tomar en cuenta que el representante durante estos años se convirtió en un elemento trascendental dentro del desarrollo del comercio y de la economía costarricense, siendo una labor consolidada dentro del mercado laboral costarricense.

La Constitución Política de Costa Rica claramente evidencia el ligamen social que este país ha forjado, y a su alrededor se han establecido leyes como el Código de Trabajo, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y en este caso la Ley de Representantes de Casas Extranjeras, las cuales evidentemente tienden a proteger a la parte débil de la relación.

---

<sup>43</sup> Expediente 8353 folio 2, Carta del Presidente de la Republica Rodrigo Carazo y del Ministro de Economía Fernando Altmann donde exponen los motivos para sustentar la reforma a la ley 6509, del 9 de marzo de 1978.

## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **CARACTERIZACIÓN DEL AGENTE, EL DISTRIBUIDOR Y EL REPRESENTANTE DE CASAS EXTRANJERAS.**

#### **SECCIÓN I. LOS AUXILIARES DEL COMERCIO. PARTE GENERAL**

“El comerciante no puede intervenir directamente en todas las operaciones necesarias para el desenvolvimiento de su negocio, debe proveerse de sujetos que le presten sus servicios, de entidades que faciliten su labor, permitiéndole extender su campo de actividades. Se trata pues de lo que la doctrina ha llamado colaboradores, cooperadores, trabajadores o auxiliares<sup>44</sup>”

“La existencia y organización de estos colaboradores integran la característica fundamental de toda empresa en cuanto a lo que respecta a organización. De allí que la empresa haya sido concebida como una “comunidad de trabajo” coordinada por “un fin común”. Y este fin será el que mueve e inspira la acción de todos quienes operan en la empresa o por la empresa, constituyendo una posición y valor autónomos que tiende por ello a separarse de la esfera de intereses individuales y particulares del empresario para constituirse con el fin de la empresa – institución.<sup>45</sup>”

---

<sup>44</sup> SUÁREZ BALTODANO (Pedro). **Las Empresas Colaboradoras del Comercio**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1989, p. 113

<sup>45</sup> Ídem, p. 114

“Este tipo de relaciones de cooperación entre los comerciantes y terceros, son múltiples y pueden asumir innumerables modalidades productoras de relaciones jurídicas muy diversas. El derecho comercial, ha aislado los casos más usuales a efecto de regularlos bajo diversas denominaciones, tales como comisionistas, corredor, factor, agente viajero, dependiente, agente o representante de casas extranjeras. El Código de Comercio de Costa Rica los denomina *auxiliares de comercio*, los Códigos de el Salvador y Guatemala, *auxiliares comerciantes*. *Agentes mediadores* se llaman en Panamá y *Agentes mediadores de comercio*, en Nicaragua.”<sup>46</sup>

Independientemente del término que se utilice para referirlos, lo cierto es que los auxiliares de comercio, no son más que una consecuencia de una buena organización empresarial que exige una labor eficaz de parte del comerciante, haciendo para esto necesario, el auxilio de otros sujetos que le colaboren directamente en la persecución de su objetivo.

## A. CONCEPTO DE AUXILIAR DE COMERCIO

“Son auxiliares mercantiles, todos aquellos sujetos que colaboran en cualquier forma (permanente u ocasional, con o sin subordinación respecto al empresario o bien dentro o fuera de la empresa), para la realización de los específicos fines de producción o intercambio que llevan al empresario a iniciar y a ejercer su empresa.”<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> KOZOLCHYK (Boris). y TORREALBA TORUÑO (Octavio). Curso de Derecho Mercantil.. San José, Costa Rica, Editorial Juritexto, 2a Edición, 1997, p. 312

<sup>47</sup> CERTAD MAROTO (Gastón). Temas de Derecho Comercial. San José, Costa Rica, Editorial Juritexto, 3ª Edición, 2007 p. 91

El concepto de auxiliares de comercio, está caracterizado por la colaboración o ayuda que estos puedan brindar a la expansión de los negocios del comerciante, “(...) por ello la figura del auxiliar de comercio como miembro del engranaje en el mercado sigue siendo necesario, para que el comerciante obtenga un mayor nivel de participación en el intercambio comercial.”<sup>48</sup>

No es posible conciliar una definición unánime sobre el tema, sin embargo, a manera de ejemplo, se puede nombrar la tesis que al respecto propone Soley Chavarría, este autor determina como auxiliares de comercio: “personas físicas o entidades sociales que tienen como misión colaborar con los comerciantes en su tarea de interponerse entre la oferta y la demanda; en consecuencia, son aquellos que ejercen una actividad eminentemente personal, dirigidas a realizar operaciones mercantiles ajenas; o bien procurar su adecuada conclusión.”<sup>49</sup>

“Los auxiliares del comercio se caracterizan por ejercer un tipo de mediación entre el empresario y el consumidor, promoviendo principalmente compras y ventas de bienes y servicios; además de facilitar la conclusión de negocios. Las crecientes necesidades han creado esta categoría de profesionales que se dedican a intermediar en el comercio para que los mercados puedan tener un desarrollo viable.”<sup>50</sup>

Además, el Artículo 272 de nuestro Código de Comercio, enumera los auxiliares del comercio, de la siguiente manera:

---

<sup>48</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Los Contratos de Representación, Distribución y Fabricación de Casas Extranjeras dentro del Proceso de Globalización Comercial.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2003, p. 6

<sup>49</sup> SOLEY CHAVARRÍA, (Roger). **El Derecho Comercial y sus Auxiliares.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1959, p. 37

<sup>50</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p4

**Artículo 272:** Están sujetos a las leyes mercantiles en su condición de Agentes auxiliares del comercio y con respecto a las operaciones que les corresponden en esta calidad:

- a) Los comisionistas;
- b) Los corredores jurados;
- c) Los factores;
- d) Los porteadores;
- e) Los agentes viajeros;
- f) Los representantes de casas extranjeras
- g) Los dependientes; y
- h) Los agentes o corredores de aduanas.

Este articulado, sin embargo, ha generado una controversia, debido que algunos autores concluyen que es una lista taxativa, otros en cambio, como Gastón Certad, afirman que el artículo en mención es ejemplificativo y que la referencia que hace el Código de Comercio a estos debe considerarse como *numerus apertus*, dado que se puede enriquecer constantemente con la creación de nuevas figuras, según surja la necesidad.

“Esta tesis no choca con el artículo 272 de nuestro Código de Comercio que, no obstante de estar redactado en forma taxativa, no lo es, al haber omitido el legislador –ignoramos si expresa o inadvertidamente- al contabilista que sí resulta incluido en el encabezado del capítulo VIII del Título III libro I del Código y hoy, al agente de bolsa.”<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> CERTAD MAROTO (Gastón), Op. Cit., p 91

Parece ser que la tesis de Certad es correcta, debido que los cambios económicos, políticos y sociales, pueden acarrear el nacimiento de otras figuras de este tipo.

Basta señalar, por ahora, la importancia de los auxiliares dentro del proceso propio de una empresa; la colaboración que estos le brinden al empresario, ligado por cualquiera de los vínculos jurídicos creados para este tipo de relación, son sin duda la base fundamental sobre la que marcha una organización mercantil, dispuesta a competir en la expansión de mercados y a propiciar aumento en las relaciones comerciales, procurando un éxito en la colocación de sus productos.

## **B. TIPOS DE AUXILIARES DE COMERCIO**

La clasificación de los auxiliares del comercio, se hace tomando en consideración el vínculo que tengan con el principal, determinando si lo que existe es una relación permanente y continua, o si por el contrario, es un nexo interrumpido. Doctrinalmente, se clasifican en dos grandes grupos:

### **Auxiliares de Comercio Dependientes:**

Son auxiliares dependientes, los que realizan una labor exclusiva de forma subordinada en relación con un único principal, “los auxiliares dependientes o subordinados están ligados al jefe de la empresa por un contrato que los obliga a prestar su propio trabajo intelectual o manual bajo la dependencia de empresario. Ellos se incluyen en la categoría de los “colaboradores” que, desde

cierto punto de vista, parece más restringida que la auxiliares, toda vez que hace referencia a aquellos auxiliares que forman parte de la organización de la empresa, entendida ésta como comunidad de trabajo. Dentro de ellos se suelen distinguir los dirigentes administrativos o técnicos (como el factor), los empleados (como los dependientes, los agentes viajeros y los contabilistas) y los obreros”<sup>52</sup>.

“La característica de estos auxiliares es la portación de un trabajo estable (aunque si bien no exclusivo) y continuo: ellos ejercen actividad bajo la dependencia del empresario en la sede principal de la hacienda o en una filial de agencia, recibiendo una retribución fija (salario o sueldo) y a veces también un porcentaje preestablecido sobre los negocios concluidos exitosamente o una participación en las utilidades de la empresa, formas de retribución no se excluyen necesariamente entre sí, sino que más bien, a veces se utilizan conjuntamente para estimular el rendimiento del colaborador.”<sup>53</sup>

Dentro de esta clasificación se encuentra:

- 1) El dependiente
- 2) El factor
- 3) El agente viajero dependiente

Este tipo de nexo jurídico, ha hecho popular en la doctrina, la idea de que los auxiliares dependientes, tienen una verdadera relación laboral, siendo ellos los trabajadores y sus patronos serían los principales, asumiendo entonces, la legislación laboral como la aplicable, más que la que a derecho comercial concierne.

---

<sup>52</sup>Idem, p. 94

<sup>53</sup> Idem, p. 91



## **Auxiliares de Comercio Independientes:**

Este tipo de auxiliares no ejercen su actividad de forma continua y dependiente a un sólo comerciante, sino que realizan sus actividades a favor del representado que lo requiera. Se ha despertado una polémica con respecto a este tipo de colaboradores, en cuanto algunos consideran que más que auxiliares, son verdaderos comerciantes.

“Muy diferentes son, por el contrario, las disciplinas legales de las relaciones del empresario como auxiliares autónomos o independientes las que, en ningún caso, están sometidas a la legislación laboral. Por último, es necesario precisar que estos auxiliares pueden asumir la condición de empresarios auxiliares siempre que su actividad presente los extremos propios del fenómeno empresarial, particularmente la profesionalidad y la organización. Ellos no forman parte del personal de la hacienda, pues les falta la característica de la subordinación al empresario. Objeto del encargo que les confiere el empresario es facilitar con su actividad la conclusión de negocios jurídicos y su relación puede ser continua (como el agente viajero independiente y el representante de casas extranjeras) o sólo esporádica u ocasional (como el corredor jurado, el comisionista, el porteador, el agente de adunas y el agente de bolsa).”<sup>54</sup>

Pertenecen a este grupo:

- 1) El agente viajero independiente
- 2) El comisionista
- 3) El corredor jurado
- 4) El agente o corredor de aduana
- 5) El porteador

---

<sup>54</sup> Ídem, p. 97

Las clasificaciones supra indicadas, son las más conocidas, desde el punto de vista doctrinal, sin embargo, algunos autores hacen una clasificación más:

### **Auxiliares Internos y Auxiliares Externos:**

Los auxiliares internos, son los que desarrollan su actividad dentro de la empresa, de manera exclusiva, por otro lado, los auxiliares externos son los que cumplen actos jurídicos frente a terceros en nombre del empresario, esta actividad la ejecutan de manera total o parcial.

“Esta distinción se suele fundar entonces en la ausencia los primeros y en la presencia en los segundos de poderes representativos del empresario; y es de fundamental importancia en relación a la empresa comercial por el carácter esencial que tiene el instrumento jurídico de la representación respecto al desenvolvimiento de las empresas en el mercado y particularmente por la incidencia sobre la relación representativa de la circunstancia de que el poder representativo es ejercido por un sujeto auxiliar del empresario.”<sup>55</sup>

Cabe destacar, que independientemente del tipo de relación o de auxiliar que sea, la relación entre este y el principal, siempre tendrá obligaciones para ambas partes. En primer lugar el pago de la remuneración pactada, de manera puntual. Además del cumplimiento de lo pactado por ambas partes, claro está, teniendo como límite disposiciones de orden público.

Una vez, señalados en términos generales, los principales rasgos de los auxiliares de comercio, es importante determinar cuáles son los elementos característicos de los auxiliares importantes, para efectos del presente estudio, a

---

<sup>55</sup> Ídem, p. 98

saber: el agente, el distribuidor y el representante de casas extranjeras, aspectos que se analizarán en las siguientes secciones.

## **SECCIÓN II. EL AGENTE COMERCIAL**

El agente comercial es uno de los auxiliares de comercio, que surge dentro del marco del proceso de distribución comercial propio de una empresa, y ha sido catalogado como un contrato de colaboración; sin embargo, el nacimiento de esta figura en la vida mercantil no es reciente, aparece aproximadamente con la expansión económica del Siglo XIX, como consecuencia de la Revolución Industrial y ha progresado producto de los sistemas de integración económica que surgieron a lo largo del Siglo XX y del presente Siglo.

“Efectivamente, la función de los agentes de ventas, tal y como lo conocemos en la actualidad, tiene origen relativamente reciente, pues, antes de la Revolución Industrial, las economías de aquel tiempo eran autosuficientes hasta cierto punto, de forma que la mayor parte de su producción se destinaba a satisfacer las necesidades locales y eran vendidas a los mercados locales. Sin embargo, al producirse la Revolución Industrial, y las consiguientes mejoras en los medios de transporte y comunicaciones, así como en las operaciones bancarias y métodos de contabilidad, registraron cambios radicales en las modalidades del comercio.”<sup>56</sup>

“Con estas condiciones, adquieren auge las relaciones contractuales de representación de fabricantes o principales, como una figura en la cual el comerciante o un trabajador representaba al fabricante o mayorista de la mercadería. Este intermediario equipado con las muestras de las mercancías podía presentar este producto a un número importante de clientes potenciales,

---

<sup>56</sup> SÁNCHEZ TREJOS (Ronald Antonio). **El Agente Vendedor y el Comisionista: Su Problemática actual dentro del Derecho del Trabajo Costarricense**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1993, p.238

quienes podían dedicarse a su vez a comercializar el producto o consumirlo directamente.”<sup>57</sup>

Dadas las ventajas de este sistema de comercialización, la figura del agente se popularizó provocando su expansión de manera rápida, teniendo a lo largo de la historia y de los países, distintas formas y denominaciones, situación que se mantiene hasta la actualidad, ya que la doctrina sobre el tema dista mucho de ser uniforme.

“Actualmente, el desarrollo de los sistemas desencadena una creciente demanda de las relaciones comerciales, que a la vez desencadena una mayor necesidad de una eficiente promoción y distribución de productos”<sup>58</sup>, es por ello que lejos de haberse convertido en una figura antigua caída en el desuso, el agente, tiene cada vez más auge, evidentemente con aire de renovación, que adapta la figura a los cambios de la era actual, influenciada por el desarrollo tecnológico y la sed insaciable de globalización.

## **A. CONCEPTO DE AGENTE COMERCIAL**

Tal y como se mencionó arriba, no existe un criterio uniforme sobre el concepto de agente comercial, “(...) esta variedad de criterios se da principalmente por dos razones:

---

<sup>57</sup> SUÁREZ BALTODANO (Pedro). **Op. Cit.**, p. 215

<sup>58</sup> ALFARO UBICO (Luis Fernando). **El Contrato de Agencia Comercial, su Regulación en Nuestro Ordenamiento Jurídico**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1993, p.13

- 1) Por la falta de regulación en la mayoría de los ordenamientos jurídicos. Dicha situación hace que sean los usos y las costumbres mercantiles los que den la pauta para determinar que es un agente comercial o que cláusulas debe contener el contrato de agencia comercial.
- 2) Porque sí el ordenamiento jurídico de un país contiene una regulación específica para ese contrato, la misma no se puede equiparar con las regulaciones de los demás países, pues tocan uno o varios puntos diferentes, los cuales podrían calzar con otra figura del ordenamiento.”<sup>59</sup>

Pese a ello, el agente comercial puede definirse, a grandes rasgos, como: “el empresario independiente, que monta una organización compleja y riesgosa al servicio de la difusión y colocación de los productos del principal en una zona determinada (...) El agente de comercio tiene por misión sustancial la de crear una clientela, dentro o fuera de la zona de influencia directa del productor, y que le ha sido concretamente asignada. La promoción de negocios del principal, fórmula que según la doctrina caracteriza de manera uniforme al agente, no es otra cosa que el estímulo directo en las ventas que luego concluye el fabricante o el agente en nombre y por cuenta del empresario (agencia con o sin representación)”<sup>60</sup>

“El agente es entonces aquel que, en virtud de un contrato con el principal, asume de manera estable el encargo de promover, por cuenta de la otra parte, la conclusión de contratos en una zona determinada, mediante la compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios llevados a término (...) El agente responde a una necesidad económica muy clara: la de representar con independencia los intereses de un fabricante o comerciante en

---

<sup>59</sup> Ídem p 14-15

<sup>60</sup> DE AGUINIS (Ana María). **Contrato de AgenciaComercial**. Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 1ª Edición 1991. p. 3

un cierto territorio, permitiendo al principal intentar sin riesgo la penetración en territorios donde no estaban presentes y donde una organización de ventas a través de empleados directos sería demasiado costosa.”<sup>61</sup>

Resulta sin embargo, interesante ver como el trato que se le da a esta figura en Colombia, tiende a ser un tanto distinto. Analiza la doctrina colombiana que “el agente, fundamentalmente, promueve, auxilia al empresario con autonomía jurídica, obra por cuenta y riesgo de dicho empresario, por intermediarios de su propia empresa, con o sin exclusividad unilateral o mutua. Su independencia le permite desarrollar su actividad con mayor iniciativa; la comisión lo estimula”<sup>62</sup>

No parece haber nada de extraño en el trato que se le da a esta figura, hasta este punto, sin embargo, debe resaltarse el hecho que el agente se asimila a la figura del mandatario, siendo la exposición de términos, en que la agencia comercial y el mandato se asimilan, la siguiente: . “ Los agentes- lo mismo que los comisionistas y los factores- cumplen encargos que demandan la expresión de su voluntad, para producir efectos jurídicos en el patrimonio de la otra persona (...) El contrato de agencia contendrá las estipulaciones de los poderes o facultades de los agentes (...), que son los que le confiere el empresario para que pueda actuar por cuenta de éste; luego manifiesta que el agente cumplirá el encargo que se le ha confiado al tenor de las instrucciones recibidas del empresario y le dará las informaciones recibidas del empresario para que éste pueda controlar el desarrollo del negocio (...) El contrato de agencia termina por las mismas causas que el mandato.”<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> MARZORATI (Osvaldo) Sistemas de Distribución Comercial. Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 1ª Edición, 1990, p.10

<sup>62</sup> HINESTROSA (Fernando). Escritos Varios. Bogotá, Colombia, Editorial Umaña Trujillo 1ª Edición, 1983, p.758

<sup>63</sup>ESCOBAR SANIN (Gabriel). Negocios Civiles y Comerciales de Sustitución I. Colombia, Edición de Universidad de Extremado de Colombia, 1987, p. 390

“Es un mandato especial, y las diferencias específicas pueden resumirse destacando que, si el mandato es general, el mandatario tiene muchísimas obligaciones más que el agente; y si es especial, el agente las tiene mayores que el mandatario, como quiera que están a su cargo los deberes de celebrar una serie indefinida de negocios jurídicos y promover la venta de los bienes del empresario, entre otros más importantes. (...) El agente, por el contrario, no puede intervenir en actividades ajenas a la agencia ni celebrar negocios diversos de los señalados allí, y ni aún dentro del mismo ramo estipulado obligará al empresario a cumplir negocios celebrados fuera de su zona. Una agencia demasiado amplia nunca podría prescindir del señalamiento del objeto, aunque exprese que se extiende a todos los ramos comerciales de todas las empresas del principal, pues aún no incluiría todo su patrimonio, actual y futuro, quedando al menos por fuera los negocios netamente civiles de aquél”<sup>64</sup>

## **B. CONCEPTO DE CONTRATO DE AGENCIA**

Enmarcado en términos generales, el concepto de agente comercial, se debe establecer seguidamente, cuál es el tipo de contrato que da contenido a esta figura dentro del proceso normal de la comercialización, dicho de otra manera, conocer cuáles son los aspectos sobresalientes de su relación contractual con el principal.

“La agencia es un contrato por medio del cual una parte denominada comitente encarga a otra llamada agente la promoción de negocios por su cuenta y orden. En otras palabras, la agencia es un medio idóneo para que el fabricante

---

<sup>64</sup> Ídem, p. 391



comercialice su producción a través de un tercero, quien no sólo promueve la venta de bienes, sino también servicios.”<sup>65</sup>

Al igual que sucede con la figura del agente comercial, el contrato de agencia, por su escasa y difusa regulación, carece de un concepto único; “como figura contractual típica, el contrato de agencia aparece primero en las legislaciones alemanas e italianas, siendo especialmente esta última la que ha influenciado a varias legislaciones latinoamericanas como la colombiana. De allí se desprende la imposibilidad de esbozar una definición de dicho contrato de universal aceptación.”<sup>66</sup>

Es importante recalcar que, sin el contrato de agencia como figura jurídica, el agente se vio muchas veces burlado por los productores que resolvían de manera unilateral las relaciones con ellos, sin garantías, pagos, indemnización o cualquier otra forma de enmendar la culminación contractual. Cabe destacar entonces, como el contrato de agencia comercial se viene a coronar como uno de los medios de defensa más importantes para el agente, otorgándole derechos y obligaciones mediante la constitución de un contrato.

Ahora importa que (...) “este marco jurídico (el contrato de agencia comercial), debe tomar en cuenta la tendencia de proteger al colaborador industrial que ofrece al principal fundamentalmente su capacidad gestora y que depende económicamente de él. Para ello debe distinguirse claramente entre un trabajador y un empresario, como socio industrial, constituye una relación asociativa con el principal para establecer una empresa.”<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> MARZORATI (Osvaldo), **Op. Cit.**, p.9

<sup>66</sup> SUÁREZ BALDODANO (Pedro), **Op. Cit.**, p. 328

<sup>67</sup> Idem, p. 338

### C. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE AGENCIA

El contrato de agencia muestra las siguientes características:

- a) **Consensual:** Debido a que se necesita el consentimiento expreso de ambas partes para que se lleve a cabo.
- b) **Bilateral:** “Una vez celebrado el contrato, nacen a la vida jurídica derechos y obligaciones para ambas partes, sean el agente y el empresario; para el primero la obligación principal es la de cumplir su mandato en la forma y dentro de lo que estipula el contrato, para el segundo, principalmente, la de pagar la remuneración que se estipula en el contrato” <sup>68</sup>
- c) **Oneroso:** Las dos partes contratantes tienen ventaja patrimonial producto de su acuerdo y que corresponden a la prestación que se obliga a hacer el otro.
- d) **Conmutativo:** “Porque las prestaciones recíprocas de las partes son de apreciación cierta en el acto constitutivo, pudiendo estimarse de inmediato las ventajas y perjuicios que la ejecución del contrato reportará” <sup>69</sup>
- e) **De Trato Sucesivo:** “Se relaciona con el elemento de estabilidad, puesto que la relación entre las partes se realiza no para un negocio determinado sino de manera estable” <sup>70</sup>
- f) **No formal:** Esto porque no existe una fórmula establecida, al contrario, las partes establecen las formas que mejor consideren convenientes.

---

<sup>68</sup> ALFARO UBICO (Luis Fernando) **Op. Cit.**, p. 28

<sup>69</sup> MARZORATI,(Osvaldo) **Op. Cit.**, p. 16

<sup>70</sup> Ídem

## D. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Todos los contratos tienen efectos, esto es deberes y derechos para las partes. Se analizará entonces, que sucede en relación con el contrato de agencia.

### 1. Derechos del Agente

Básicamente son cuatro:

#### a) Derecho a la Retribución:

Este es considerado como el principal derecho del agente, a saber, la satisfacción de comisiones o remuneraciones pactadas por las partes.

“El interés económico del agente radica en el derecho de una retribución, que depende generalmente de su propia actividad y que puede consistir en una comisión – porcentaje sobre el precio de venta- , en la diferencia total o parcial entre el precio estipulado por el proponente y el obtenido en la operación o bien en una combinación de ambas formas, aunque lo habitual es la comisión”<sup>71</sup>

El Código de Comercio costarricense estipula sobre el tema:

**Artículo 353-** A falta de convenio especial, el agente viajero a comisión percibirá un porcentaje proporcional a la cuantía de su negocio que se realice por su

---

<sup>71</sup> Ídem p. 225

intervención, de acuerdo a las costumbres del lugar donde el negocio se efectúe.

Cuando el negocio no tuviere buen término por acción dolosa o culposa del comerciante, el agente siempre tendrá derecho a recibir su retribución, al respecto dice nuestro Código de Comercio:

**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.

Asimismo, cuando el negocio no fuere realizado por el agente, pero sí dentro de su zona, éste preservará el derecho a que se le pague la comisión.

“En caso de negocios concertados con el principal, directamente a través de de un tercero en la zona exclusiva del agente, surge la obligación de pagar comisión, porque supone un quebramiento del deber de lealtad recíproco de las partes y una capacitación de su clientela”<sup>72</sup>

En ese mismo sentido, el artículo 355, del Código de Comercio estipula:

**Artículo 355-** Si el agente independiente tuviera asignada en el contrato una zona determinada en forma exclusiva, le corresponderá una comisión por los

---

<sup>72</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p.25

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.

Este último punto tiene una gran relación con el derecho de exclusividad, que se verá de seguido.

### **b) Derecho de Exclusividad**

“El agente tiene derecho a la protección de su clientela, crédito, propaganda y otros valores de su empresa que fueron creados por su propio esfuerzo. La manera de protegerlos es por medio de las cláusulas de exclusividad. Significa la prohibición para el proponente de valerse contemporáneamente de más de una gente en la zona de actuación reservada o ramo del comercio.”<sup>73</sup>

Este derecho corresponde al deber del principal a no autorizar a otro agente a realizar las labores propias de esta figura, en la misma zona o para el mismo tipo de negocios o contratar directamente con terceros en la zona donde existe un agente a su disposición. En la legislación costarricense, es apreciable al tenor 355 del Código de Comercio, supra indicado, que garantiza, en caso de incumplimiento de este deber por parte del representado, el debido pago de comisión.

---

<sup>73</sup> Idem, p26

### **c) Derecho de Comprobación**

El agente tiene la potestad de fiscalizar los negocios que haga el principal, a través de la revisión de la contabilidad y libros de éste, para verificar el verdadero monto que le corresponde por la prestación de sus servicios, este derecho tiene ausente regulación en nuestro ordenamiento, sin embargo, no adolecería de ilegalidad el contrato de agencia que pacte una cláusula donde se estipule dicha fiscalización, la periodicidad con que se haría y la persona o personas autorizadas para tales efectos.

“Según indica la doctrina, por lo general el principal está obligado a remitir al agente las cuentas y copias de las facturas enviadas a los clientes durante el período a que corresponda la liquidación. En todo caso, no cabe duda de que el agente tendría una acción contractual encaminada a la exhibición de la contabilidad del empresario en la parte estrictamente indispensable en el caso de que éste se niegue. Pero la doctrina indica que este derecho es muy delicado pues el empresario puede alegar que con la exhibición de la contabilidad se pueden revelar secretos comerciales importantes para la empresa.”<sup>74</sup>

### **d) Garantías del Cobro de la Comisión**

Si el principal quebrara, el agente comercial carecería de privilegio en su crédito, en relación con otros acreedores, por lo tanto, lo que corresponde en estos casos es el derecho a retención, pudiendo de esta manera, retener cosas y valores que posea, mercaderías, dinero, muestrarios, modelos, listas de clientes y otros, para garantizar el pago debido.

---

<sup>74</sup> Idem, p. 57

## 2. Obligaciones del Agente

Entre las obligaciones del Agente están:

### a) Cooperación

“El principal deber del agente es el de cooperación para alcanzar el fin propuesto por las partes insito en la naturaleza de este contrato de colaboración, que impone dar preeminencia a los intereses del proponente frente a los suyos propios, cuando medie conflicto de intereses con motivo del deber jurídico que asumió” <sup>75</sup>

Esta obligación corresponde con la función fundamental del contrato de agencia, dándole por tanto contenido y siendo evidentemente el principal compromiso, en esta relación contractual.

### b) Lealtad y buena fe

“En el ejercicio de su actividad, el agente de comercio deberá de actualmente lealmente y de buena fe, velando por los intereses del empresario o empresarios por cuya cuenta actúe. El contrato de agencia comercial es un contrato de confianza que obliga a posponer al agente su propio interés del empresario” <sup>76</sup>

“El agente debe cumplir ciertas normas de conducta: proceder con corrección, buena fe y lealtad, pues aun cuando no media relación de dependencia, de su comportamiento negligente o ineptitud puede derivar perjuicio para el empresario

---

<sup>75</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p.26

<sup>76</sup> ALFARO UBICO (Luis Fernando) **Op. Cit.**, p. 61

y para su propio prestigio. Es exigible en el cumplimiento del contrato la diligencia del buen *agente de comercio*, o *comerciante ordenado*, fórmula que mejora la imprecisa del *buen padre de familia* (...) La confianza ajena a la naturaleza del contrato le impone el deber de fidelidad. Cuando el agente pactó la exclusividad a favor del empresario principal no le es permitido promover o concluir negocios por cuenta de varios respecto de mercaderías de idéntica calidad y características que compitan entre sí, porque constituye un supuesto de competencia desleal.”<sup>77</sup>

### **c) Acatamiento de instrucciones**

Muy relacionado con el deber de lealtad, está el deber de acatamiento de instrucciones “(...) se refieren a asuntos técnicos de manejo de mercadería o a técnicas de publicidad de los productos o servicios que se ofrezcan; en realidad es sobre muy pocos puntos que el agente recibe instrucciones, dejando que sea el mismo el que decida su manera de actuar”<sup>78</sup>

### **d) Rendición de cuentas**

Rendir cuentas en este tipo de contrato se refiere a la información que brinda el agente al principal sobre las negociaciones que se están desarrollando en un momento determinado, esta información se puede dar a requerimiento del principal o por voluntad del agente.

---

<sup>77</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p.27

<sup>78</sup> ALFARO UBICO (Luis Fernando) **Op. Cit.**, p. 60



### **3. Derechos del Principal**

Los derechos del empresario se deducen de los deberes del agente, en la mayoría de la doctrina; “ el principal tiene derecho a exigir al agente que se preste su cooperación para obtener la conclusión de los negocios, a formular directivas respecto a su actividad, exigir rendición de cuentas documentadas, rescindir el contrato abonando indemnización o resolverlo por incumplimiento del agente (...) También puede consistir en la cesión total o parcial del sobreprecio mínimo fijado por el proponente (...) Si el principal por contrato atribuyó al agente una zona o lugar reservado para el ejercicio de sus operaciones, no puede concertar negocios en ella sin su intervención, a menos que le reconozca una comisión indirecta. En tal supuesto el agente percibe su comisión no sólo por los negocios que concierta personalmente, sino también por lo que recabe la clientela al principal dentro de su zona” <sup>79</sup>

### **4. Obligaciones del Principal**

#### **a) Lealtad y buena fe**

La lealtad y la buena fe, son dos aspectos que deben estar presente en el contrato de agencia, en ambas direcciones, es decir, tanto en el agente como en el principal, así se deduce de nuestro código de Comercio en el artículo 354 ya nombrado:

---

<sup>79</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p. 28

**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.

#### **b) Deber de ayuda**

“El empresario debe poner a disposición del agente de comercio, en la cantidad necesaria y con la antelación requerida, los muestrarios, catálogos, tarifas y cualquier otra información o ayuda necesaria para el buen desarrollo de la actividad del agente.”<sup>80</sup>

#### **c) Deber de información**

El principal, tiene la obligación de brindar a su agente toda la información relacionada con la ejecución del contrato, tales como potenciales clientes, volumen de trabajo, características del o los productos, amplitud del mercado y otros.

#### **d) Deber de comunicar la aceptación del negocio**

El principal, es quien tiene la obligación de comunicar al agente los contratos que se hubiesen aceptado o rechazado. Esto debido a que en la mayoría de los países se estipula que el agente es quien promociona al representado, pero es hasta que este autoriza, que los contratos de agencia se tienen por celebrados.

---

<sup>80</sup> ALFARO UBICO (Luis Fernando) **Op. Cit.**, p. 64

#### **e) Deber de compensar los gastos**

“El empresario (entiéndase principal) debe compensar los gastos realizados por el agente en la consecución de su deber, independientemente de los gastos habituales de la agencia”<sup>81</sup>. Algunos concedores reconocen la necesidad de que la compensación de gastos se estipule dentro del contrato de agencia, debido a la omisión del tema en la mayoría de las legislaciones.

#### **f) Deber de pagar la remuneración pactada**

Esta obligación obedece a la naturaleza onerosa propia del contrato de agencia, es común que se fije por medio de comisión o porcentaje proporcional a los negocios realizados por el agente; sin embargo, no es extraño que se haga por precio alzado.

---

<sup>81</sup> Ídem, p. 66

### **SECCIÓN III. EL DISTRIBUIDOR COMERCIAL**

Como resultado de la expansión de la actividad económica, principalmente de índole mercantil, nació la necesidad de los diferentes productores de desligarse de los consumidores y realizar la introducción de sus productos en el mercado, por medio de intermediarios capaces de encargarse de la debida comercialización de los mismos.

“La Revolución Industrial en la segunda mitad del siglo pasado, con la correspondiente producción en masa, la venta sobre muestras, la intensificación de los medios de comunicación y de transporte, dio a la economía del mundo un desarrollo jamás conocido antes. Surgió así la necesidad de dar una estructura orgánica al fenómeno de distribución de los productos, a través de la utilización de intermediarios calificados, ligados al industrial por una forma de colaboración estable y continua. Es por ello que, a nivel internacional, se han hecho numerosos estudios para la organización de la distribución comercial y la delimitación jurídica de los sujetos y elementos que en ella deben intervenir.”<sup>82</sup>

El distribuidor, al igual que el agente, es producto de la Revolución Industrial. La producción en serie hizo nacer a la vida jurídica la técnica de la distribución, que lentamente fue delimitándose como el contrato de distribución, propiamente dicho, con sus características y particularidades, tal y como se conoce en la actualidad.

“Hoy día, se puede decir – jurídicamente hablando-, que ha surgido un nuevo sector del derecho: el Derecho de distribución comercial. Como toda una rama

---

<sup>82</sup> ARAYA FERNÁNDEZ (María Lourdes) y GONZÁLEZ BARRANTES (María José). **La Problemática Jurídica del Contrato de Distribución y el Distribuidor en Costa Rica. San José,** Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1991, p 1

del Derecho, requiere un general y unitario tratamiento, valoración y una disciplina jurídica independiente de las otras figuras del Derecho Mercantil”<sup>83</sup>

“El Derecho de la distribución comercial engloba, por tanto, en forma orgánica y coordinada, las figuras de intermediarios- colaboradores que actúan con el productor. Lo cual suele llamarse integración vertical con exclusión, por tanto, de aquellas actividades de distribución que se realizan a través de las empresas de venta al por mayor y la actividad comercial al detalla, y que están fuera de los esquemas hasta ahora delineados”<sup>84</sup>

## A. CONCEPTO DE DISTRIBUIDOR COMERCIAL

“El distribuidor es toda persona física o jurídica que establece vínculos comerciales con una casa extranjera a fin de importar los bienes que esta produce, con el propósito de revenderlos en el mercado nacional y con esto logra un beneficio económico producto de la venta de dichos bienes”<sup>85</sup>

“El distribuidor es un comerciante independiente del fabricante, trabaja por nombre y cuenta propia y, no ostenta la representación de la casa matriz, por lo tanto, asume todos los riesgos que implique el negocio”<sup>86</sup>

---

<sup>83</sup> Ídem p. 8

<sup>84</sup> BALDI (Roberto). El Derecho de la Distribución Comercial en la Europa Comunitaria, **Revista de Derecho Privado**, Madrid, España: (no se indica número), 1988, p2

<sup>85</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Los Contratos de Representación, Distribución y Fabricación de Casas Extranjeras dentro del Proceso de Globalización Comercial**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1991, p.34

<sup>86</sup> ARAYA FERNÁNDEZ (María Lourdes) y GONZÁLEZ BARRANTES (María José) **Op. Cit.**, p. 25

En lo que concierne a nuestra legislación, el tema es tratado con cierta imprecisión, dado que el distribuidor es comúnmente asimilado con el representante, el artículo 360 del Código de Comercio señala:

**Artículo 360.** Se denominan **representantes o distribuidores de casas extranjeras** o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal, actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda o preste. *(Lo destacado no es del original)*

Lo anterior, evidentemente, propicia grandes confusiones y consecuentemente un trato inadecuado entre las diversas relaciones producidas entre los comerciantes y los auxiliares de comercio.

La Ley 6209, Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras, trató de esclarecer el asunto y propone, en su artículo primero, inciso c) esta definición:

**Artículo 1.**

**a)** (...)

**b)** (...)

c) Distribuidor exclusivo o codistribuidor: toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.

“Aunque el intento es bueno, el legislador le atribuyó al distribuidor una función que no es propia de esta figura, que es la fabricación, porque aunque el distribuidor bien podría ser también fabricante, lo cierto del caso es que ambos auxiliares del comercio: distribuidor y fabricante son independientes; aunque pueden darse simultáneamente en la misma persona, lo cierto es que para el ejercicio de ambas tareas, se requiere que quede expresamente consignada la atribución de distribuidor y fabricante o ambas, en contratos separados, o en un único contrato. Pero no podría pensarse que el contrato de distribución conlleva implícitamente la fabricación de los productos autorizados a distribuir.”<sup>87</sup>

Son, por tanto, figuras diferentes, con funciones diferentes, pero que bien podrían estar en la misma persona. Al distribuidor no le corresponde fabricar, le corresponde, como hemos visto, importar por su cuenta y riesgo; es el distribuidor una figura independiente de la casa matriz.

Esta clarificación, es necesaria hacerla en la legislación nacional, tanto en el Código de Comercio, donde el tratamiento es totalmente erróneo y en la Ley 6209, por un asunto de seguridad jurídica, y a fin de evitar que se generen tratamientos inadecuados de ambas figuras, basadas en la normativa costarricense.

---

<sup>87</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y Tenorio Sánchez, Op. Cit., p32

## B. CONCEPTO DE CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

El trato que se le ha dado a la figura del distribuidor es confuso en la legislación costarricense, según se mencionó, y por lo tanto, lo mismo sucede con el contrato de distribución comercial, no es posible entonces, encontrar en nuestro ordenamiento jurídico, elementos que puedan establecer claramente los matices jurídicos de este tipo de relación contractual, empero a ello, se puede recurrir a las definiciones que se han determinado doctrinariamente.

“Bajo la denominación de distribución comercial se entiende la gestión de un empresario que con ánimo de continuidad comercializa bienes y servicios de un productor. La relación contractual se establece entre el productor de dichos bienes y servicios, por un lado, que tiene necesidad de comercializar los mismos, y otra empresa que tendrá por satisfacer profesionalmente dicha necesidad. Para hacerlo contratará a su vez directamente con los consumidores o destinatarios, o bien promoverá la realización de negocios en interés del comitente o distribuido, cuidando su imagen institucional al igual que la del producto.”<sup>88</sup>

En el mismo orden de ideas, define Marzorati: “El contrato de distribución ha sido definido (...) como aquel por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final – producto determinado – al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada.”<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup> LÓPEZ CABANA (Roberto). Contratos Especiales en el Siglo XXI. Buenos Aires, Argentina, Editorial Abeledo – Perrot, 1ª Edición, 1999, p. 25

<sup>89</sup> MARZORATI (Osvaldo) Op. Cit., p. 53



La relevancia del contrato de distribución, desde la perspectiva económica, es el perfeccionamiento de la comercialización de los productos de una empresa, dado que busca establecer una mayor cantidad de ventas, por medio de los distribuidores.

“El contrato de distribución permite que el proveedor o fabricante, sin mayor necesidad de invertir capital, obtenga beneficios minimizando sus riesgos, ya que sólo vende sus productos a sus distribuidores percibiendo el precio del distribuidor a la vez que traslada el riesgo de la venta al menudeo sobre éste.”<sup>90</sup>

### **C. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN**

El Contrato de Distribución muestra las siguientes características:

- a) **Consensual:** “El contrato de distribución se perfecciona con el mero consentimiento, que por su sola expresión crea las obligaciones emergentes del contrato.”<sup>91</sup>
  
- b) **Bilateral:** Ambas partes, empresario y distribuidor, tienen obligaciones para con la otra parte, de ahí deriva su carácter bilateral.
  
- c) **Oneroso:** “Ambas partes obtienen una utilidad o ventaja patrimonial recíproca. Al a prestación del concedente, constituida por la mercancía

---

<sup>90</sup> Ídem, p. 56

<sup>91</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p. 63

entregada, corresponde la del concesionario, formada por el precio y las demás erogaciones contractualmente estipuladas a su cargo, aunque no todas sean a favor del cedente.”<sup>92</sup>

**d) Conmutativo:** En el momento de constituir este tipo de contrato, las partes saben perfectamente a qué obligan, y cuáles son los efectos del mismo.

**e) De Trato Sucesivo:** “Se trata de un contrato de ejecución continuada o periódica en el que hay un cumplimiento repetido. Ambos contratantes, se comprometen en el tiempo que dure el contrato a las obligaciones que han asumido, las que se van repitiendo sucesivamente.”<sup>93</sup>

**f) De Colaboración:** Dado que generalmente se celebran, en función de las necesidades de expansión comercial de las partes contratantes, ambas, entonces obtienen beneficios.

## **D. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

Las obligaciones del distribuidor y correlativamente, los derechos de la casa matriz, son:

**a)** “Aun a falta de estipulación expresa deberá organizarse adecuadamente para el fin comprometido. Ello implica adoptar las modernas técnicas de

---

<sup>92</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar) **Op. Cit.**, p.74

<sup>93</sup> MARZORATI (Osvaldo) **Op. Cit.**, p.64

comercialización adecuadas al producto o servicio, de acuerdo con las instrucciones recibidas y de las que resulten del arte o disciplina aplicable.”

94

- b) Guardar confidencialidad respecto a la relación que acceda con motivo de la relación. En una relación estrecha como la de la distribución, se conocen información confidencial, comercial y técnica que no puede ser desviada, ni utilizada en provecho propio del distribuidor.”<sup>95</sup>
  
- c) Respetar la exclusividad, “este deber del nacional se circunscribe dentro del principio de lealtad y, lo que se persigue, es que el empresario nacional se enfoque sólo a la comercialización de los productos de la casa con la que pactó, porque de lo contrario, los intereses del principal serán afectados.”<sup>96</sup>
  
- d) Promover la venta de mercaderías, “en los términos pactados con la casa matriz, como el contrato es ley entre las partes el concesionario se obliga ante la casa matriz a dar a conocer los bienes de esta en los términos que ella disponga, esto no debe entenderse como una intromisión o limitación a la autonomía.”<sup>97</sup>

Por otro lado, y las obligaciones del principal y consecuentemente los derechos del distribuidor son:

---

<sup>94</sup> LÓPEZ CABANA (Roberto) **Op. Cit.**, p. 29

<sup>95</sup> Ídem

<sup>96</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar) **Op. Cit.**, p.94

<sup>97</sup> Ídem

- a) Otorgar los beneficios económicos acordados: “Esta obligación es importante en las relaciones comerciales que establecen las partes en estos contratos, dado el esfuerzo desplegado por el nacional para consolidar el negocio y posicionar los productos y las marcas requiere una gran inversión que debe ser recompensada por el beneficio económico que ambas partes hayan acordado (...) para el distribuidor, el beneficio económico no consiste en el pago de una comisión, este beneficio económico lo recibe a través de los que se ha dado en llamar sistema de sobreprecio.”<sup>98</sup>
- b) Colaboración y auxilio con el nacional: “El deber de colaboración es una de las principales características de estos contratos, porque la casa matriz se obliga a brindar el auxilio necesario para que las gestiones de un negocio que realizan los concesionarios sean exitosas.”<sup>99</sup>

Al respecto establece la Ley 6209:

**Artículo 4.-** Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera:

a) (...)

b) (...)

c) las restricciones injustificadas en las ventas, impuestas por la casa extranjera, que resulten en

---

<sup>98</sup> Ídem, p. 100

<sup>99</sup> Ídem, p.102

una reducción del volumen de las transacciones que efectuaba su representante, distribuidor o fabricante

d) (...)

f) toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.

#### **SECCIÓN IV. EL REPRESENTANTE DE CASAS EXTRANJERAS**

“Con el fin de minimizar el riesgo propio de iniciar cualquier empresa, los empresarios han acudido a la figura del representante de casas extranjeras. En términos muy preliminares podemos decir que mediante dicha figura las empresas transnacionales nombran a una persona de un territorio fuera de su domicilio con el fin de que proporcione a la casa matriz y procure negocios para ésta a cambio de una comisión”<sup>100</sup>.

El representante de casas extranjeras, es un auxiliar de comercio autónomo, por cuanto no hay una relación de subordinación económica, típicamente laboral entre él y la casa matriz, además sus actividades pueden estar sujetas a diferentes casas extranjeras al mismo tiempo, sin que esto perjudique a sus actividades, asimismo, las actividades del representantes de casas extranjeras, las ejerce, no sólo en beneficio patrimonial de la casa matriz, sino que también del suyo propio.

En esta sección se detallarán los rasgos más sobresalientes de esta figura, sin embargo, antes de entrar a conocer acerca de los representantes de casas extranjeras y sus implicaciones dentro de la doctrina y dentro de la legislación, es necesario referirse al concepto de representación en forma genérica.

---

<sup>100</sup> BRUCE ESQUIVEL, (Michael). Representantes de Casas Extranjeras **Revista Judicial** Número 88 p1

## A. LA REPRESENTACIÓN Y MANDATO

La figura de la representación tiene su antecedente más próximo, alrededor de los siglos XIV y XV, con el auge de las relaciones comerciales, y por el desarrollo del Derecho Canónico, “se trasladó después de ese Derecho Canónico al común y luego al moderno, en donde ya aparecen las nuevas prácticas comerciales que reclaman el uso de esa figura (...)”<sup>101</sup>

Se puede definir como “(...) una figura que permite y legitima la actuación de una persona para concluir los negocios de otra que no puede hacerlo, ya sea porque la ley así lo determine como en el caso de los menores de edad, o de los incapaces o porque la persona decidió otorgar un poder de representación a otra, para que concluya uno o alguno de sus negocios, según sea su voluntad.”<sup>102</sup>

Su principal consecuencia, es que todos los efectos del negocio jurídico celebrado entre representante y tercero, los sufre directamente el representado y su patrimonio. “Es necesario tener presente que, cuando se trasladan de manera instantánea e inmediata los efectos al representado del negocio celebrado por el representante, estamos frente a un caso de representación directa; por otro lado, existe también una representación indirecta en la cual, la transmisión de los efectos del negocio al representado no se concreta de forma inmediata sino que, los mismos le son transferidos a éste por un acto posterior

---

<sup>101</sup> GURDIÁN TIJERINO (Elisa Eugenia) **La Existencia Jurídica de la Licencia de Representantes de Casas Extranjeras.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1999, p.13

<sup>102</sup> CORDERO GONZÁLEZ, (José Rafael). **El Representante de Casas Extranjeras como Empresario.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1994, p.62

entre él y su representante, quien no puede sustraerse de la obligación de traspasar los derechos y obligaciones que el negocio originó.”<sup>103</sup>

Existen diversas formas de representación, entre las que se puede mencionar:

**a) Representación Legal:** Se refiere al caso de personas incapaces, menores o personas jurídicas, requieren que sus intereses sean velados por un representante. En la legislación nacional, está contemplada al tenor 1260 del Código Civil.

**b) Representación Voluntaria:** Este tipo surge cuando una persona “le confiere a otra persona la potestad de hacerse cargo de algunos de sus asuntos y, lo habilita para concluir todos o algunos negocios de su interés, esto dependiendo del carácter y de la amplitud que se le quiera dar a ese poder de representación.”<sup>104</sup>

**c) Representación Indirecta:** “ El representante actúa en nombre propio pero por cuenta ajena, lo cual significa que, si bien es cierto que actúa defendiendo los intereses de su representado en el negocio, si éste se concreta, los efectos de este no se transmiten directa e indirectamente al representado, sino que se adjudican al Representante, porque éste actuó en nombre propio, claro está, que tiene la obligación de trasladar por otro acto, estos efectos a quien corresponda, es decir al representado.”<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup> CORDERO GONZÁLEZ (José Rafael) **Op. Cit.**, p. 66-67

<sup>104</sup> Ídem, p. 68

<sup>105</sup> Ídem, p. 70



**d) Representación Directa:** “Se da cuando los efectos del acto de gestión representativa se producen en forma inmediata en el patrimonio del representado, sin ningún efecto para el representante (...) tiene como base una norma legal o un negocio con una cláusula de apoderamiento.”<sup>106</sup>

Por otra parte, el mandato, es la expresión pura de la representación voluntaria, “(...) el mandato es un contrato por medio del cual, una persona que distinguiremos de ahora en adelante como mandante, le otorga a otra, haciendo ejercicio de la libertad de su voluntad, su representación en algún, algunos o todos sus negocios, según sea su decisión a persona denominada mandatario, para que éste por cuenta de aquel se encargue de dichos negocios.”<sup>107</sup>

“En el mandato una forma de la contratación que encuentra su razón de ser en la necesidad que a veces se experimenta de encargar a una persona el desempeño de asuntos que, por razón de ausencia, impedimento, o falta de aptitud para el caso, no puede uno atender por sí mismo; y también, en el sentimiento de confianza que suele inspirar la probidad ajena; sentimiento que lleva al hombre a depositar en otro su representación para un acto o una serie de ellos relativos a la vida civil, invistiéndole al efecto de algunos de los atributos de su propia personalidad. Claro testimonio de ser la confianza la base de este vínculo contractual, lo da el sentido etimológico de “mandato”, pues esta palabra tiene su origen en la expresión latina *manus datio*, la acción de dar mano a una persona – símbolo de la fidelidad entre los antiguos -, con que el encargado de la comisión significaba al comitente su propósito de cumplir con toda lealtad el encargo.”<sup>108</sup>

---

<sup>106</sup> GURDIÁN TIBERINO (Elisa Eugenia). **Op. Cit.**, p. 22

<sup>107</sup> CORDERO GONZÁLEZ (José Rafael). **Op. Cit.**, p. 73

<sup>108</sup> BRENES CÓRDOBA (Alberto). (1998) **Tratado de los Contratos**. San José, Costa Rica, Editorial Juricentro, 5ª Edición,: p.269

El objeto del mandato es precisamente, la realización de determinados actos jurídicos, por parte de mandante, pero cuyos efectos recaen en el mandatario. Estos actos, claro está deben ser lícitos y no pueden ser aquellos que según la ley se establezcan como personalísimos.

En nuestro país, el Código Civil, el tema de la representación se encuentra contemplado en los artículos 1251 y siguientes, donde lo que se produce es una representación directa, puesto que en la figura del mandato civil el mandatario actúa siempre en nombre y por cuenta del mandante; contrario es lo que sucede en el mandato mercantil, donde existe una representación indirecta, dado que se actúa en nombre propio y por cuenta de otro, adquiriendo para sí los derechos y las obligaciones del representado frente a terceros. Así afirma la Contraloría General de la República sobre el tema:

“El contrato de mandato civil es esencialmente representativo, o sea, que el mandatario actúa siempre a nombre y por cuenta de su mandante, gestando los negocios que éste le ordene y obligando con sus actos a quien le ha otorgado el poder. De ahí que tradicionalmente se haya entendido que la esencia del mandato se encuentra en la representación (...) en el mandato mercantil el mandatario ya no representa al mandante, sino que actúa en nombre propio, pero por cuenta de quien la ha conferido poder suficiente.”<sup>109</sup>

---

<sup>109</sup> CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Resolución Número 224-96 de las 15: 45 horas del 27 de setiembre de 1996

## B. CONCEPTO DE REPRESENTANTE DE CASAS EXTRANJERAS

El concepto de representante de casas extranjeras, está definido en el artículo 360 del Código de Comercio, de una manera bastante imprecisa:

**Artículo 360.** Se denominan **representantes o distribuidores de casas extranjeras** o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal, actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda o preste. *(Lo destacado no es del original)*

El primer problema que hay con este artículo es que equipara la figura del representante a la del distribuidor, cuando en realidad ambos ejercen distintas acciones empresariales. Aunque, claro está no se descarta la posibilidad que una misma persona sea al mismo tiempo representante de casas extranjeras y distribuidor, no fue esta la intención del legislador. Este aspecto, ya se había mencionado con anterioridad.

En segundo lugar, la redacción del artículo en mención supone la idea de que la actividad del representante es en forma continua y autónoma, surge la cuestión, sobre que es lo que realmente supone esta frase, ya que “ (...) Si bien es cierto

que la casa extranjera pueda ser que lo escoja, recordemos que en todo contrato debe existir aceptación de ambas partes, lo significativo en este punto es que, el representante está en posición de elegir sin ninguna presión salvo, la de sus mismo interese, a que línea (s) desea dedicarse y consecuentemente asume, con estas decisiones, un típico riesgo de empresa (...)" <sup>110</sup>

Además, la llamada Ley número 6209, en su artículo primero, inciso b) establece, en cuanto al concepto de representantes de casas extranjeras:

**Artículo 1.**

a) (...)

b) Representante de casas extranjeras: toda persona física o jurídica que, en forma continua y autónoma,-con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que Casas Extranjeras venden o presten en el país.

“El legislador intentó en la Ley 6209 la conceptualización por separado de cada una de las figuras que tutela dicha ley, tratando de superar la confusión de términos del Código de Comercio al respecto. Sin embargo, en el caso del representante le atribuye la función de distribuidor y al distribuidor que pareciera que logra definir separándolo del representante, le otorga la función del fabricante, con lo que nuevamente confunde conceptos.” <sup>111</sup>

La Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia en su sentencia N° 205-F-99 de las 15 horas del 30 de abril de 1999, incurre en el mismo error:

---

<sup>110</sup>CORDERO GONZÁLEZ (José Rafael). **Op. Cit.**, p. 106

<sup>111</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p. 24

“El representante de casas extranjeras, es un auxiliar del comercio, y como tal es la persona física o jurídica que asiste a los comerciantes o casas extranjeras para que, a través de su negociación, preparación, promoción, facilitación o perfeccionamiento de ventas o de distribución de bienes y servicios, o colocación de órdenes de compra, contacten y transen con los consumidores nacionales. Esta labor de intermediación mercantil entre extranjeros y nacionales dice de una obligación de medio y no de resultado, pues el compromiso del representante no consiste en garantizar el perfeccionamiento de la operación, sino propender a la ejecución de sus acciones, a través de los medios legales disponibles, tendiente a lograr las transacciones pretendidas”

“(…) Una definición de representantes de casas extranjeras sin ambigüedades debería seguir los criterios de la Ley 6029, pero corrigiendo su redacción, por lo que una propuesta de lectura sería establecida como sigue: representante de casas extranjeras es toda persona física o jurídica que, en forma continua y autónoma, - con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de bienes y servicios que casa extranjeras ofrezcan en el país.”<sup>112</sup>

Finalmente, es importante decir, que en el artículo 361 del Código de Comercio se regulan los requisitos para ser representante de casas extranjeras:

---

<sup>112</sup> Ídem

**Artículo 361.** Para ser representante de casas extranjeras se requiere:

- a) Ser costarricense o extranjero debidamente establecido en forma permanente en el territorio nacional;
- b) Haber ejercido el comercio en el país, en cualquiera de sus actividades, por un período no menor de tres años;
- c) Tener preparación suficiente en materia comercial y ser de reconocida solvencia y honorabilidad.

Los requisitos a que se refieren los incisos a), b), c) del artículo 361 del Código de Comercio, deberán comprobarse, primero. Mediante exhibición de la cédula de identidad o de residencia del solicitante, segundo, mediante constancia que deberá expedir una de las siguientes entidades: la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, la Cámara de Comercio de Costa Rica, o cualquier otra asociación de comerciantes legalmente reconocida, en la cual conste que el petente ha ejercido el comercio en el país, en cualquiera de sus actividades, por un período no menor de tres años, que tiene preparación en materia comercial y que es de reconocida solvencia y honorabilidad.

Destaca que en general, los requisitos supra descritos, son bastante amplios y flexibles, obedeciendo al carácter proteccionista de la ley 6209, que se analizará posteriormente.

Es claro entonces, como la característica esencial del representante es que todo lo hace por cuenta de la casa extranjera y, normalmente, en su nombre. El

precio cobrado por las ventas es para la casa extranjera, mientras que el representante obtiene una comisión sobre esas ventas<sup>113</sup>.

### **C. CONCEPTO DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN DE CASAS EXTRANJERAS**

Se dice que el contrato de representantes de casas extranjeras, es un contrato de colaboración entre dos empresas, por un lado la del representante que conoce bien el mercado al que se enfrenta y que se enviste de autonomía absoluta, que "(...) tiene y debe tener una amplia experiencia del comportamiento del mercado nacional. Conoce el ámbito jurídico que regula en el país, la actividad de representación, distribución y fabricación de productos de casas extranjeras"<sup>114</sup>

Igualmente, la empresa de la casa matriz, que pretende entrar en el mercado conocido por el representante de casas extranjeras, y que se ve beneficiado en suscribir este tipo de acuerdos debido a que puede vender sus productos sin asumir los riesgos propios de abrir una sucursal en determinado país, específicamente, la carga financiera de construir o alquilar un local comercial, el hecho de no conocer bien el mercado al que se dirige ni el sistema jurídico que rige en esa zona.

---

<sup>113</sup> GUARDIA ECHANDI (Tomás Federico) **Análisis Comparado de la Legislación sobre la Representación de Casas Extranjeras: Impacto de los Acuerdos Internacionales de Libre Comercio sobre los Regímenes Proteccionistas**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1996, p. 67

<sup>114</sup> CORDERO GONZÁLEZ (José Rafael). **Op. Cit.**, p, 147

Es importante determinar que los contratos consentidos entre ambas partes, son basados en la confianza y muchas veces con poco conocimiento del otro contratante, “en este tipo de contratos, las partes empresarias deciden contratar la una con la otra, más que todo, a base de referencias. El representante, por su parte se informa de la calidad de los productos y/ o servicios que le ofrecen representar y/o distribuir, ya sea a través de conversaciones con personeros, técnicos, etc., de la compañía interesada o a través de catálogos, *brochoures*, muestras, demostraciones, lecturas de revistas especializadas, etc., pero las empresas o empresario que reúna ciertas características y que, cuente con buenas referencias de su quehacer, en el tráfico empresario nacional.”<sup>115</sup>

Siendo así, la principal característica del contrato de representantes de casas extranjeras, la colaboración entre dos empresas, ya que ambas, casa matriz y representante de casas extranjeras, realizan sus respectivos aportes.

#### **D. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

Como ya se ha indicado supra, las obligaciones del agente, del distribuidor y ahora del representante de casas extranjeras, en forma genérica son:

**a) Desarrollar una organización adecuada para los fines propuestos.**

**b) Exclusividad**

**c) Asumir los gastos de su propia gestión**

---

<sup>115</sup> Ídem, p. 148



- d) Promoción de los productos en los términos pactados con la Casa Matriz**
- e) Coordinar y mantener los buenos canales de comunicación con el principal**
- f) Lealtad**

Mismos, de los que ya se ha hecho una explicación a lo largo de esta investigación. Sin embargo, específicamente hablando, se pueden nombrar como obligaciones de los representantes de casas extranjeras, y respectivos derechos de la casa matriz, las siguientes:

- a) Facilitar la relación entre la casa extranjera y el mercado nacional:** El representante tiene la obligación de establecer las condiciones idóneas para que los productos o servicios de la casa matriz, sean aceptados dentro del mercado comercial, dentro de estas condiciones está el establecimiento de una adecuada infraestructura, estudios de mercado, expansión de la cartera de clientes y realizar órdenes de compra con sus clientes a fin de asegurar las condiciones previas para el desarrollo de la actividad comercial a realizar.
- b) Promover los bienes y servicios que ofrece la casa extranjera al interior del país:** “Al representante le corresponde la promoción, tanto de la casa que representa, así como los bienes y servicios, su calidad y beneficios que la casa produce. Para cumplir con esta función el representante se compromete a la divulgación, promoción y publicidad de los productos y servicios que están ofreciendo. En este mismo sentido, será su obligación la

demostración de la calidad y las características técnicas de los bienes y servicios ofrecidos, por lo cual si es necesario podrá aportar muestras de tales productos, los cuales facilitará la casa extranjera con el propósito de establecer la mayor cercanía entre el producto y los posibles compradores. Dependiendo del tipo de productos y servicios de que se trate, el representante está en la obligación de brindar la capacitación necesaria de los compradores.”<sup>116</sup>

**c) Perfeccionar la venta de los bienes y servicios que ofrece la casa extranjera:** Esto dependerá del tipo de Representante que sea, si es un representante directo, entonces tendrá la obligación de perfeccionar la venta, por el contrario si es un representante indirecto, “el perfeccionamiento de la venta queda supeditada a la rectificación que haga la Casa Extranjera de dicho negocio, ratificación que puede ser expresa o tácita.”<sup>117</sup>

Las obligaciones de la casa extranjera, como se mencionó antes, cuando se hizo referencia al contrato de distribución, son:

**a) Otorgar los beneficios económicos acordados**

**b) La colaboración y auxilio al nacional**

Además, antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, se puede agregar:

---

<sup>116</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p.30

<sup>117</sup> Ídem, p. 31

- c) Indemnización al concesionario nacional, por el no cumplimiento de las obligaciones de la casa matriz, según los términos de la Ley 6209, en su artículo 2.**

Sin embargo, este tema se analizará más adelante.

## **SECCIÓN V. DIFERENCIAS ENTRE EL REPRESENTANTE, EL DISTRIBUIDOR Y EL AGENTE**

Ahora bien, luego de haber definido los rasgos característicos del representante, del distribuidor y del agente, debe indicarse cuáles son los aspectos diferenciadores entre sí, dado que es muy común que la legislación haga un trato indiferenciado de cada uno, como se dijo anteriormente. Por ejemplo, en la Ley 6209, denominada Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, en su artículo 1º, el legislador confundió la figura del Distribuidor con la del fabricante:

**Artículo 1º.-** Para efectos de esta ley se dan las siguientes definiciones:

**a)**

**b)**

**c)** "Distribuidor exclusivo o codistribuidor": toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una Casa Extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.

En realidad, "(...) ambos auxiliares del comercio: distribuidor y fabricante son independientes; aunque pueden darse simultáneamente en la misma persona, lo cierto es que para el ejercicio de ambas tareas, se requiere que quede expresamente consignada la atribución de distribución o ambas, en contratos separados."<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> Ídem, p.34

En lo que concierne a los tres auxiliares del comercio, aquí referidos, pareciera que la confusión se da en dos pares, el primero entre el agente y el distribuidor y el segundo, entre el distribuidor y el representante de casas extranjeras.

### **A. AGENTE VRS DISTRIBUIDOR**

Se debe decir, que es común que se equipare el distribuidor con el agente, debido a que tienen en común los rasgos clásicos de la estabilidad de la relación y la organización formal de la actividad, sin embargo, tienen aspectos claramente disímiles entre sí:

Primeramente, mientras que el agente actúa a nombre del empresario y por cuenta propia, el distribuidor lo hace en su propio nombre y bajo su propio riesgo.

“En primer lugar, el agente promueve negocios que sólo concluye cuando tiene poder y representación suficiente al efecto, pero en ningún caso asume el riesgo de la pérdida de la operación. No es responsable directo frente al comprador, porque la vinculación jurídica se crea entre éste último y el fabricante o proponente, en nombre y por cuenta de quienes actúa”.<sup>119</sup>

“El agente, promueve negocios y servicios para el principal; es un intermediario independiente desde el punto de vista laboral, que genera clientela para concretar operaciones sobre las que obtiene una retribución llamada comisión.

---

<sup>119</sup> DE AGUINIS (Ana María). **Op.Cit.**, p. 11

Su independencia se resume en el riesgo de la organización que monta para promover negocios y en la incapacidad o dificultad para generar operaciones”.<sup>120</sup>

“En cambio, el distribuidor vende a nombre propio y por su cuenta, facturando al cliente y lucrando con la diferencia. Habitualmente no fija el precio del producto, derecho que se reserva el fabricante, salvo los pequeños fabricantes, a quienes el distribuidor les fija o conviene el precio de compra y todo lo que éste pueda vender en exceso de ese precio base, constituye ganancia del distribuidor”.<sup>121</sup>

Además, en lo que tiene que ver a la ganancia que ambos perciben, el distribuidor no gana un porcentaje sobre el precio del producto, al contrario, su ganancia está entre la diferencia de precio de compra y la diferencia del precio de venta al cliente, incluyendo los gastos operativos. El agente sí recibe una atribución económica, basados en el precio original del producto.

“Mientras que el concesionario actúa siempre en nombre y por cuenta propia, adquiriendo del concedente los productos que luego procurará revender para beneficiarse con la diferencia obtenida en la reventa, es característica esencial de la agencia la actuación en nombre e interés de otro, de modo que el principal continúa soportando el riesgo económico de la explotación comercial, y el agente, tan solo percibe la retribución o el premio convenido por su actividad de gestión.”<sup>122</sup>

Respecto a la adjudicación de riesgos, “el agente promueve negocios que sólo concluye cuando tiene poder y representación suficiente al efecto, pero en ningún caso asume el riesgo de la pérdida de la operación. No es responsable directo frente al comprador, porque la vinculación jurídica se crea entre el último

---

<sup>120</sup> Ídem, p. 12

<sup>121</sup> Marzote, Osvaldo (1990) **Op. Cit.**, p 70

<sup>122</sup> IGLESIAS PRADA. Del Contrato De Concesión Comercial, **Estudios de Derecho Mercantil**. Madrid, España Número 25, 1978, p 258

y el fabricante o proponente, en nombre y por cuenta de quienes actúa.”<sup>123</sup> Caso contrario sucede con el distribuidor, que por la naturaleza propia de su función, asume el riesgo de la misma.

Finalmente, la indemnización que ambos pueden cobrar, en caso de incumplimiento, tiene naturaleza jurídica distinta, por un lado, el agente deriva esta responsabilidad de la legislación laboral, debido a que la relación entre este y la casa matriz es de subordinación. En cambio, la indemnización de los distribuidores, deriva de una institución legal, que en nuestra legislación estaba consignada en la Ley 6209, hasta la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Sobre esto se ampliará más adelante.

## **B. DISTRIBUIDOR VRS REPRESENTANTE DE CASAS EXTRANJERAS.**

Al parecer, la figura del representante de casas extranjeras y la figura del distribuidor tienen más rasgos comunes, que diferenciadores, y de ahí radica la confusión entre ambos sujetos. Entre las semejanzas, hay dos más importantes, la primera es que ambos auxiliares asumen los riesgos propios de su actividad, asumiendo la eventual pérdida de la operación comercial. Por otro lado, representante y distribuidor tienen una relación de absoluta colaboración con el empresario, “El representante de casas extrajeras no es subordinado, sino que tiene una relación jurídica independiente. Crea una organización propia, donde cuenta con su libertad de actuación. No siendo trabajador, no tiene naturalmente la protección laboral.”<sup>124</sup>, situación que comparten los distribuidores.

---

<sup>123</sup> DE AGUINIS (Ana María). **Op.Cit.**, p. 11

<sup>124</sup> Ídem, p. 41

Se debe destacar además que, la figura del representante y el distribuidor pueden estar en una misma persona, sea física o jurídica, sin embargo, lo cierto es que ambos no asumen roles idénticos, y que por lo tanto el trato indiscriminado que le dan algunas legislaciones, como se mencionó arriba, es incorrecto.

La primera diferencia que se puede destacar, es que ambos auxiliares asumen funciones totalmente distintas, el distribuidor tiene la responsabilidad de “establecer los vínculos comerciales con una casa extranjera para la eventual importación de los bienes y servicios que esta produce, con el propósito de revenderlos en el mercado nacional y con esto lograr un beneficio económico producto de la venta de dichos bienes.”<sup>125</sup>

“La distribución es uno de los objetivos que se proponen las empresas que buscan establecer un mercado. Es por esto que la actividad comercial se desarrolla en torno a la distribución, así por ejemplo, el representante y el fabricante de casas extranjeras, existen para impulsar una red de distribución. El representante tiene como propósito el establecer los contactos en el mercado nacional para que los productos de la casa matriz comiencen a circular.”<sup>126</sup>

La Sala Primera de la Corte Suprema, dispone oportunamente, refiriéndose a la equiparación del distribuidor con el representante de casas extranjeras, que hace en repetidas ocasiones la legislación nacional:

“V. No cabe duda que el Tribunal Superior... confundió los roles que desempeñan el distribuidor exclusivo y el representante de casas extranjeras. El Código de

---

<sup>125</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p. 34

<sup>126</sup> Ídem, p. 35



Comercio no hace tal diferencia; sin embargo, la doctrina sí la tiene bien establecida. El representante siempre actúa a nombre y por cuenta de la casa que representa, el distribuidor, en cambio, puede que actúe por su propia cuenta<sup>127</sup>”

Es aquí donde se encuentra la segunda diferencia “(...) la figura del distribuidor (...) es un empresario independiente que pone su empresa al servicio del fabricante, actúa en su nombre y por cuenta propia y no en representación del proveedor.” Contrariamente, el representante de casas extranjeras tiene un tipo de representación “que hace suponer su existencia en un poder general que legitima al representante para que actúe dentro de los límites del poder, en nombre y por cuenta ajena, lo que implica que las actuaciones del representante obligan al principal, es decir, a la casa extranjera.”<sup>128</sup>

---

<sup>127</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sentencia Número 214 de las 15 horas del 6 de diciembre de 1991.

<sup>128</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar),p. 26

## **TÍTULO SEGUNDO**

## **CAPÍTULO PRIMERO**

### **LOS DERECHOS ADQUIRIDOS EN REFERENCIA AL REPRESENTANTE DE CASAS EXTRANJERAS**

#### **SECCIÓN I. DERECHOS FUNDAMENTALES Y EL PRINCIPIO DE IRRETROACTIVIDAD.**

Los derechos adquiridos derivan, como la mayoría de los derechos, de las libertades civiles que surgieron al establecerse los derechos fundamentales, es por ello necesario hacer un análisis conciso de estos y el régimen jurídico bajo el cual son aplicables.

Los derechos fundamentales nacieron para proteger al individuo del abuso del poder Estatal, se establecieron como un límite a la aplicación de la ley pública, en busca de la tutela de los derechos individuales. “Por tanto, los derechos fundamentales responden hoy en día al conjunto de valores y principios de vocación universal, que informan todo el contenido del ordenamiento infraconstitucional.”<sup>129</sup>

---

<sup>129</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **El Régimen Jurídico de los Derechos Fundamentales en Costa Rica**, San José Costa Rica, Editorial Juricentro, 1ª Edición, 1988, p. 24

Las primeras teorías sobre los derechos fundamentales los establecían como derechos meramente subjetivos, ya que eran los instrumentos utilizados por cada individuo para defenderse contra el poder público. La teoría clásica de Jellinek<sup>130</sup>, divide en cuatro estados los derechos fundamentales:

- a) El derecho del individuo de ser sujeto destinatario de las normas jurídicas (*status sujectionis*);
- b) El derecho a tener cierta libertad frente al aparato estatal o dicho de otra manera, la no intromisión de la esfera pública en la vida privada del sujeto (*status libertatis*);
- c) El derecho de todo individuo de poder exigirle al Estado un cierto comportamiento que le permita proteger sus derechos (*status civitates*);
- d) El derecho del individuo de actuar políticamente, permitiéndole participar en la formación del Estado (*status activae civitates*).

Actualmente, el enfoque sobre los derechos fundamentales ha tomado una ligera variación, ya que el tema social ha adquirido gran relevancia. Los derechos fundamentales así, trascienden la categoría meramente subjetiva, dando paso a la importancia del individuo visto como un ente social, por ende el establecimiento de un ambiente socialmente adecuado ha llegado a convertirse en un nuevo elemento constitutivo del término derechos fundamentales

---

<sup>130</sup> **Georg Jellinek** fue jurista y teórico, nació el 16 de junio de 1851 en Leipzig y falleció en Heidelberg el 12 de enero de 1911. Estudió en Leipzig, fue profesor en las universidades de Viena, Basilea y de Heidelberg en 1891. En sus obras sobre Filosofía del Derecho y ciencia jurídica sostiene que la soberanía recae en el Estado y no en la nación, concepción derivada de la revolución francesa, tal como expone en "*Teoría General del Estado*" (*Allgemeine Staatslehre*), escrita en 1900. ([http://es.wikipedia.org/wiki/Georg\\_Jellinek](http://es.wikipedia.org/wiki/Georg_Jellinek))

“Este nuevo *status* incluye el reconocimiento de los denominados derechos “sociales, económicos y culturales”, no tiene como objetivo anular la libertad individual, sino más bien garantizar el pleno desarrollo de la subjetividad humana, la cual exige conjugar, al mismo tiempo, tanto su dimensión personal como social.”<sup>131</sup>

Los derechos fundamentales se podrían definir como aquellos instrumentos que no sólo procuran la protección de la libertad individual frente al poder público, sino que además aseguran el deber que tiene el Estado para propiciar el ambiente adecuado en el cual el individuo pueda concretar dichas libertades.

Los derechos fundamentales constituyen el pilar de todo ordenamiento jurídico y dentro de esta esfera, el principio de seguridad jurídica toma gran importancia.

“La seguridad (jurídica) es factor determinante para el buen desarrollo del ser humano en sociedad dada la urgente necesidad que siente este de saber a que atenerse con relación a sus semejantes y las instituciones creadas por la sociedad; requiere conocer los derechos, obligaciones y los límites que tiene el Estado y sus entidades en relación con los individuos; precisa que este proteja sus derechos y el ejercicio de ellos: su integridad física y moral ante la amenaza de otros y su derecho de defensa cuando las circunstancias lo ameriten. Para el hombre, obtener seguridad es un propósito esencial de la naturaleza humana. Colocado frente al Universo, consciente de su pequeñez e ignorancia, enfrentándose a fuerzas que se le antojan aterradoras, el hombre, desde las etapas primitivas, ha buscado siempre formarse un mundo conocido, donde pueda vivir tranquilo.”<sup>132</sup>

---

<sup>131</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **Op. Cit.**, p.26

<sup>132</sup> ROJAS SÁENZ (Gloriana). **El Principio de Irretroactividad de la Ley**, San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1998, p. 11.

El individuo al tener que interactuar con otros, debió establecer una serie de reglas bajo las cuales se regirían, ya que de lo contrario la vida en conjunto sería imposible.

El establecimiento de parámetros y reglas de conducta no es más que lo que se conoce como derecho, el cual claramente surge por un motivo de seguridad. De ahí que la seguridad jurídica sea uno de los pilares fundamentales de todo ordenamiento jurídico, ya que ésta cumple con el propósito primordial del derecho. “La seguridad jurídica brinda al hombre las condiciones necesarias para la vida social y hace posible el desenvolvimiento de las naciones y de los individuos que las integran.”

La seguridad jurídica permite la convivencia de los individuos, ya que norma las relaciones sociales, tal y como lo resalta Emilio Fernández: “constituye la garantía de la aplicación objetiva de la ley, de tal modo que los individuos saben en cada momento cuales son sus derechos y obligaciones, sin que el capricho, la torpeza o la mala voluntad de los gobernantes puedan causarle perjuicio. A su vez la seguridad delimita y determina las facultades y los deberes de los poderes públicos (...)”<sup>133</sup>

Todo orden jurídico debe de establecer los parámetros bajo los cuales se regirá de forma a priori, así el individuo tendrá conocimiento sobre que normas o conductas debe de seguir, así como cuales son las sanciones, en caso de incumplimiento y actos considerados no adecuados por el grupo social que crea dicho ordenamiento. Algunos autores prefieren referirse a este tema con el término de predictibilidad.

---

<sup>133</sup> FERNÁNDEZ VÁSQUEZ (Emilio) **Diccionario de Derecho Público**, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 2ª Edición, 1981, p. 698.

“El principio de seguridad jurídica, en consecuencia, debe de entenderse como la confianza que los ciudadanos pueden tener en la observancia y respeto de las situaciones derivadas de la aplicación de normas validas y vigentes.”<sup>134</sup>

No se debe omitir el hecho de que los cambios en un ordenamiento jurídico son necesarios, porque el individuo y por ende la sociedad van evolucionando, pero estas transformaciones deben de realizarse de forma procedimental, al menos en cuanto a la normativa jurídica, ya que de lo contrario la posibilidad de lesionar o menoscabar derechos es muy alta.

“El valor seguridad jurídica no es absoluto, dado que de lo contrario el ordenamiento jurídico existente se congelaría, al impedirse su necesaria renovación para adaptarlo a las coordenadas de tiempo y espacio. Dicho principio, en consecuencia, no ampara la necesidad de preservar indefinidamente el régimen jurídico que se establece en un momento histórico dado en relación con derechos o situaciones determinadas.”<sup>135</sup>

La seguridad jurídica, no implica la perpetuidad de las normas jurídicas, pero si lleva a que se establezca un procedimiento que le permita al individuo hacer valer su derecho en caso de que exista alguna consecuencia distinta acorde a una conducta realizada.

Esta protección se garantiza, en nuestro ordenamiento jurídico, por medio del principio de irretroactividad, el problema surge dado que los términos jurídicos que lo fundamentan carecen de claridad.

“No hay principio más sencillo en apariencia que el de la no-retroactividad de las leyes; y sin embargo es bien difícil medir con exactitud toda su extensión. Esta

---

<sup>134</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **Op. Cit.**, p.557

<sup>135</sup> Ídem, p.558

es una de las materias más arduas que se encuentran en el estudio de la ciencia del derecho.”<sup>136</sup>

El término retroactividad viene del *latin retro – actum*, lo cual significa hacer retroceder, para el derecho este término se encuentra ligado al de la ley. La retroactividad de la ley es un fenómeno jurídico que implica dar efectos jurídicos válidos a una norma sobre, hechos, actos o situaciones que iniciaron antes de la vigencia de dicha ley.

“La nueva ley, al modificar la antigua, reconoce la injusticia de esta o su inadecuación al estado social presente y a las nuevas necesidades; de lo antiguo, pues, como fundado en la injusticia, nada puede ni debe conversarse o respetarse; ha de entrar bajo el nuevo régimen como más justo y mas conforme al interés de todos. Se dice que hay que respetar los derechos adquiridos al calor de la antigua ley, y no se tiene en cuenta que a poco que se exceda el legislador en este respeto se hacen imposibles todas las formas progresivas del Derecho; se olvida el interés de unos pocos, los interesados en la conservación y respeto de esos derechos adquiridos, no puede prevalecer sobre el interés de los más favorecidos con la reforma, ni mucho menos sobre el interés del Estado y de la sociedad, que propugnan o deben propugnar siempre por el mejoramiento de todos y por la mayor justicia de las instituciones.”<sup>137</sup>

El fundamento principal de la retroactividad, es la justicia social, argumentan que la retroactividad es válida cuando por leyes anteriores se ha dado un abuso desproporcional de unos pocos sobre la gran mayoría. La retroactividad según se explica se establece en la búsqueda de la protección del interés social o colectivo.

---

<sup>136</sup> ROJAS SAENZ (Gloriana). Op. Cit., p. 1

<sup>137</sup> DE CLEMENTE DIEGO (Felipe). Instituciones de Derecho Civil Español, Madrid, España, Editorial Artes Graficas, 1ª Edición, 1959, p.160



Dejando de esta forma que la única forma de tener como legítimo la regulación de un acto o situación jurídica, por una norma posterior a la realización de éstos, es cuando dicha norma beneficia a la gran mayoría o al interés social.

En posición contraria, los romanos establecieron el principio básico: *“leges et constitutiones futuris certum est dave forman negotiis, non ad facta praeterita revocarí”* el cual luego llega a dar fundamento al principio de irretroactividad de la ley. El mismo que se considera un límite al alcance de las leyes, un término que algunos autores afirman que es un derecho fundamental.

“El principio de irretroactividad de la ley destaca como un instituto que desempeña un importante rol en la vida social, y no únicamente en el orden jurídico. Con el los integrantes del conglomerado social pueden disfrutar del valor seguridad, en el estricto y lato del término.”

Los actos o hechos jurídicos, que llevan a que se establezca una situación específica, por lo general no se concretan en un momento determinado, sino que éstos se prolongan en el tiempo. Por otro lado, la sociedad evoluciona, por ende, el derecho debe de mutuar para estar latente ante las nuevas conductas de los individuos, por ello las leyes cambian, ya sea de forma parcial o total.

“En este caso, la garantía constitucional de la irretroactividad de la ley se traduce en la certidumbre de que un cambio en el ordenamiento no puede tener la consecuencia de sustraer el bien o el derecho ya adquirido del patrimonio de la persona, o de provocar que si se había dado el presupuesto fáctico con anterioridad a la reforma legal, ya no surja la consecuencia (provechosa, se entiende) que el interesado esperaba de la situación jurídica consolidada.

Ahora bien, específicamente en punto a ésta última, se ha entendido también que nadie tiene un "derecho a la inmutabilidad del ordenamiento", es decir, a que las reglas nunca cambien. Por eso, el precepto constitucional no consiste en que, una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que -como se explicó- si se ha producido el supuesto condicionante, **una reforma legal que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la norma anterior.** Esto es así porque, se dijo, lo relevante es que el estado de cosas de que gozaba la persona ya estaba definido en cuanto a sus elementos y a sus efectos, aunque éstos todavía se estén produciendo o, incluso, no hayan comenzado a producirse. De este modo, a lo que la persona tiene derecho es a la consecuencia, no a la regla."<sup>138</sup> (Lo destacado no es del original)

"(...) el principio de irretroactividad, al igual que los demás relativos a los derechos o libertades fundamentales, no es tan solo formal, sino también y sobre todo material, de modo que resulta violado, no-solo cuando una nueva norma o la reforma de una anterior altera ilegítimamente derechos adquiridos o situaciones consolidadas al amparo de la dicha norma anterior, sino también cuando los efectos, la interpretación o la aplicación de esta última

---

<sup>138</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto Número 738-03 de las 10:55 horas. del 31 de enero de 2003.

produce un perjuicio irrazonable o desproporcionado al titular del derecho o situación que ella misma consagra."<sup>139</sup>

Las anteriores sentencias de la Sala IV dejan claro la importancia del principio de irretroactividad, ya que éstas traen a colación la necesidad de cambio en todo ordenamiento jurídico, pero de forma regulada y las situaciones formadas bajo la normativa anterior deben de ser respetadas. El problema no es la evolución de la ley sino el conflicto que se genera entre las leyes que regulan una situación jurídica en momentos diferentes.

Lo anterior tiene como resultado la colisión o el conflicto de leyes en el tiempo. La inquietud surge para el jurista sobre cuál ley debe aplicar en un período determinado; ante dicha situación se han creado las leyes transitorias, la cuales determinan cómo se deben de adaptar la nueva ley a los actos y situaciones jurídicas que nacieron bajo el amparo de la ley anterior. Pero no todo conflicto es resuelto mediante las leyes transitorias.

“La ley sólo dispone hacia el futuro; sin embargo, en su desenvolvimiento, la ley puede enfrentarse a tres situaciones diferentes susceptibles de producir un conflicto temporal de leyes. Estas tres hipótesis son, a saber:

- a)** La situación jurídica en análisis (hecho, acto, estado jurídico, derecho u obligación) nació y produjo todos sus efectos bajo la vigencia de la ley anterior. En este caso, no cabe duda alguna sobre la aplicabilidad exclusiva de la ley antigua.

---

<sup>139</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 1147-90 de las 16:00 Horas. del 21 de septiembre de 1990.

- b) La situación jurídica objeto de estudio, nació bajo la vigencia de la ley nueva, por lo que solo ella podrá aplicarse.
- c) Finalmente, la situación jurídica en cuestión nació bajo la vigencia de la ley anterior, pero sus efectos se prolongaron cuando ya la nueva ley se encontraba vigente. Es esta la hipótesis donde surge el interrogante de cual ley deberá aplicarse, y de donde se produce el conflicto temporal de leyes.”<sup>140</sup>

“Los problemas de la ley abolida están íntimamente ligados con el principio de irretroactividad de la ley, a cuyo tenor, conforme lo dispone el artículo 34 de la Constitución Política, la ley no tiene efecto retroactivo contra situaciones jurídicas consolidadas o derechos adquiridos. De suerte que la ley nueva –y en este caso se encuentra las que derogan otras anteriores- no pueden aplicarse hacia atrás si con su aplicación se lesionan situaciones o derechos de esa índole y si la ley nueva no tiene aplicación, entonces lo que sigue rigiendo es aquella que se encontraba en vigencia cuando se adquirieron esos derechos o se consolidaron esas situaciones. Todo ello muestra que la ley abolida puede mantener sus efectos mientras existan relaciones o situaciones que deban resolverse con arreglo a sus norma o principios.”<sup>141</sup>

---

<sup>140</sup> ROJAS SÁENZ (Gloriana) **Op. Cit.**, p. 62

<sup>141</sup> SENTENCIA DE LA CORTE PLENA DE JUSTICIA, dictada en la sesión del 27 de junio de 1973.

La irretroactividad de la ley se ha convertido en una garantía para el individuo que se siente ajeno al cambio de las normas jurídicas. Este principio, tiene amparo constitucional, al tenor del artículo 34 de la Constitución Política

Dicho planteamiento jurídico, se basa en la idea de que una ley no puede ser aplicada antes de existir, por ende sería ilógico que la ley tenga efecto retroactivo, ya que la esfera de acción de las leyes es a posteriori, en los hechos, actos o situaciones jurídicas que surgen después de establecida la ley.

“También se invoca como justificación la necesidad de una cierta estabilidad jurídica, la cual supone que el legislador que crea la ley y el juez que la aplica tengan la certeza de que la misma perdurara en tanto las necesidades de la sociedad así lo exijan y que las situaciones creadas o resueltas al amparo de ella no serán perturbadas o destruidas por otra ley posterior. Caso contrario, se menoscabaría la fe y la confianza de ambos órganos.”<sup>142</sup>

En la mayoría de los ordenamientos jurídicos, el principio de la irretroactividad se entiende como un planteamiento básico de todo ordenamiento jurídico, pues la seguridad jurídica de los ciudadanos exige, que las situaciones que se dieron al amparo de una ley determinada se conserven bajo esa misma ley, ya que de lo contrario existiría para el ciudadano una gran incertidumbre, debido a que se estaría al amparo de la voluntad de los legisladores.

“(…) El principio de irretroactividad, fundamentado en la defensa de la seguridad y estabilidad de las relaciones jurídicas, y que por consiguiente, no admite que la ley posterior influya en las relaciones validamente constituida al amparo de la normativa anterior.”<sup>143</sup>

---

<sup>142</sup> ROJAS SÁENZ (Gloriana) **Op. Cit.**, p. 68.

<sup>143</sup> Ídem, p.30

Permitir que una ley posterior tenga efectos retroactivos, implicaría reprocharle al individuo conductas pasadas, las cuales fueron realizadas acordes a la normativa existente en su momento, pero que fueron alteradas posteriormente. Esto traería la transformación de todo el sistema legal, debido a que se lesionarían los pilares jurídicos de seguridad y justicia.

“La derogatoria de una ley no hace desaparecer totalmente su eficacia normativa, pues si al amparo de ellas se adquirieron derechos o se consolidaron situaciones jurídicas, esa ley seguirá rigiendo en cuanto a esos derechos y situaciones, pues la nueva ley –en que se deroga la anterior- no tiene fuerza retroactiva “en perjuicio de persona alguna, o de sus derechos patrimoniales adquiridos o de situaciones jurídicas consolidadas”, según lo dispuesto en el artículo 34 de la Constitución Política. Todo ello da lugar a la doctrina de la “supervivencia del derecho abolido”<sup>144</sup>

El principio de irretroactividad lo que busca es un equilibrio entre una situación anterior que se enfrenta a la legislación actual, y por tanto su idea central es buscar que las leyes no tengan efecto en situaciones ocurridas antes de su promulgación. El principio es lógico, pues cada vez que sobreviene un cambio en las leyes, la derogación de una norma anterior y su relevo por una nueva ley plantea el problema de cuál ha de ser el alcance temporal de ambas.

La Sala IV de la Corte Suprema de Justicia ha establecido en diversas ocasiones que:

---

<sup>144</sup> SENTENCIA DE CORTE PLENA de las 10:00 horas del 18 de marzo de 1982.

“El principio de irretroactividad, al igual que los demás relativos a los derechos o libertades fundamentales, no es tan solo formal, sino también y sobre todo material, de modo que resulta violado, no solo cuando una nueva norma o la reforma de una anterior altera ilegítimamente derechos adquiridos o situaciones consolidadas al amparo de la dicha norma anterior, sino también cuando los efectos, **la interpretación o la aplicación de esta última produce un perjuicio irrazonable o desproporcionado al titular del derecho o situación que ella misma consagra.**”<sup>145</sup> (Lo destacado no es del original)

La doctrina ha analizado diferentes formas de interpretar la irretroactividad, por un lado se argumenta que la ley retroactiva puede serlo mientras la situación no haya sido consagrada o consolidada, por otro lado, en una situación que ya ha producido efectos jurídicos la ley posterior no puede valerse de la retroactividad para cambiar el panorama o la situación que ya fue agotada. La irretroactividad tiene así, una amplia relación con la vigencia de los actos jurídicos.

Asimismo, el artículo 28 de la Constitución, establece para los individuos que todo aquello que no esté expresamente prohibido está permitido, lo cual significa que a pesar de que exista un ley posterior ésta no se le podrá dar efecto anterior para afectar dichos actos porque claramente en el tiempo en el que fueron realizados eran permitidos, por lo cual aplicar la ley retroactivamente implica violar, además el artículo 28 de la Constitución Política.

---

<sup>145</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto 1147-90 las 16:00 Horas. del 21 de septiembre de 1990.

”Cuando el Estado regule una actividad privada que anteriormente carecía de reglamentación, la nueva regulación no puede aplicarse de manera retroactiva a las situaciones nacidas al amparo de la carencia de normación.”<sup>146</sup>

Esta nueva hipótesis fundamenta desde otro ámbito distinto al del conflicto de leyes en el tiempo que la retroactividad es claramente inconstitucional, y por ende el principio de irretroactividad viene a proteger los derechos de las personas.

“En efecto, la inexistencia de una ley que prohíba o limite cierta conducta de los gobernados es similar a la hipótesis en que existiendo una ley que regule tales comportamientos, sus disposiciones sean diferentes y hasta totalmente contradictorias con las de la ley recién promulgada. En ambos casos el individuo ajusto su conducta con la normativa correspondiente en ese momento y por tal razón, si la nueva ley viene a afectar en algo los resultados de tal comportamiento, estaremos frente a una aplicación retroactiva de la misma, contraria a la disposición que contiene el artículo 34 constitucional.”<sup>147</sup>

Costa Rica tiene una particularidad en comparación con muchas otras legislaciones latinoamericanas, ya desde la constituyente de 1948 se le dio amparo constitucional a la irretroactividad. En otros países el principio existe, pero no tiene este rango, lo cual permite que el poder legislativo tenga la facultad de crear nuevas normas con carácter retroactivo.

“Cuando el principio de irretroactividad de las leyes no forma parte de la Constitución, sino de una ley ordinaria, el órgano legislador no encuentra ante sí la restricción que

---

<sup>146</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **Op. Cit.**, p. 184

<sup>147</sup> ROJAS SAENZ (Gloriana). **Op. Cit.**, p. 81



deriva del sistema constitucional y entonces sus facultades le permiten desenvolverse con mayor amplitud, sin más limitaciones que las que pueden resultar de su prudencia y recto criterio o de otras reglas de jerarquía superior, pero como es caso de nuestro ordenamiento, si dicho principio se encuentra incorporado en la Constitución con ese rango, esta circunstancia restringe sensiblemente las facultades del órgano legislador en este respecto.”<sup>148</sup>

“Son muy claras las razones que han hecho establecer este principio, salvaguardia necesaria de los derechos individuales. No habría ninguna seguridad para los particulares si sus derechos, su fortuna, su condición personal, los efectos de sus actos y de sus contratos, pudiesen a cada momento ser puestos en duda, modificados, suprimidos, por un cambio de la voluntad del legislador. El interés general, que no es sino resultante de los derechos individuales, exige que lo que ha sido hecho regularmente bajo el imperio de una ley, sea considerado como válido, y por consiguiente sea estable, aun después del cambio de legislación.”<sup>149</sup>

Además, el principio de irretroactividad se puede explicar desde la perspectiva de la teoría de las situaciones objetivas y subjetivas. La situación objetiva es aquella que deviene de las normas jurídicas, en la cual no está la voluntad individual, sino por el contrario son normas generales que se aplican a todos, llevando a que se produzcan estados jurídicos en todas las personas. La ley se aplica a todos los individuos que componen la sociedad, sin importar los efectos

---

<sup>148</sup> SALA CIVIL DE CASACIÓN, Sentencia Número 202, de las 9:30 horas del 26 de diciembre de 1976.

<sup>149</sup> CRUZ MEZA (Luis) **La Ley no Tiene Efecto Retroactivo**, **Revista El Foro**, Madrid, España, Número 15, Año 1993, p.72.

personales que ésta pueda causar en los individuos, por lo tanto, pueden modificar una situación objetiva, sin que ésta tenga efectos retroactivos.

“La ley o reglamento, en su caso, que modifica una situación jurídica objetiva no altera los derechos preexistentes, pues la modificación se produce hacia el futuro. Como la situación nace de la ley, entonces debe de seguir todas sus vicisitudes, por lo que no cabe hablar de derechos adquiridos frente a ella.”<sup>150</sup>

Contrario a las situaciones objetivas, las subjetivas, versan sobre el individuo, son por tanto personales, individuales, temporales y espaciales. Los efectos de éstas se ven consagrados por el acto bajo el cual las voluntades libremente se someten y no por una norma general. Al ser convenios meramente personales y no generales, una norma posterior no puede o mejor dicho, no debe afectar dicho acto jurídico individual.

Las teorías de criterio subjetivo tiene su origen en la revolución francesa, momento en que se elevó a rango constitucional el principio de irretroactividad, y se basan primordialmente en el concepto de derecho adquirido.

“El problema de la aplicación de la ley en el tiempo debe examinarse bajo tres aspectos, o sea en cuanto al pasado, en que rige el principio de irretroactividad; en cuanto al presente, donde predomina la regla de que la ley tiene vigencia inmediata; y en cuanto al provenir que se caracteriza por la aplicación generalizada de la ley, pues las relaciones sobrevivientes siempre tendrán que regirse por ésta. Los hechos jurídicos no pueden alterarse por leyes nuevas, ni tampoco los efectos que se hayan producido antes de que la ley entre en vigor; pero las

---

<sup>150</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). Op. Cit., p.563

consecuencias pendientes sí están sometidas a ella, siempre y cuando la ley, al aplicarse a esas consecuencias, no incida sobre el pasado, vulnerando lo que está protegido por el principio de irretroactividad. Por ello se dice que las leyes son de aplicación inmediata a todas las consecuencias derivadas de hechos o relaciones preexistentes, salvo en el caso de que esas consecuencias hayan alcanzado un valor jurídico propio, o que la ley nueva, al aplicarse a ellas, lesione la situación o derecho originario. Porque entonces la ley no podría afectar esas consecuencias sin ser retroactiva”.<sup>151</sup>

La idea de espacio y tiempo en las relaciones subjetivas es trascendental porque el individuo actúa y expresa su voluntad acorde a un espacio y tiempo determinado, por lo tanto, no es correcto que una norma posterior llegue a variar una situación subjetiva, ya que ésta fue tomada bajo otro contexto, acorde a la normativa de ese momento, es por ello que la retroactividad de la ley no puede afectar a actos o situaciones jurídicas subjetivas, porque el Estado, y el ordenamiento jurídico deben de respetar las voluntades individuales, las cuales se formaron bajo un contexto concreto y no pueden estar sujetas a variaciones posteriores.

Francisco Ferrara, jurista italiano de gran relevancia, es uno de los defensores más rígidos de la teoría subjetiva, ya que como lo expone en su libro Tratado de Derecho Civil:

“Todo hecho jurídico, sea suceso casual o acto jurídico, está regulado tanto en sus condiciones de forma como de sustancia, cuanto en todos sus efectos:

---

<sup>151</sup> Sala Civil de Casación, Sentencia Número. 80 de las 15:30 del 13 de setiembre de 1967.

pasados, presentes y futuros, por la ley vigente en el tiempo en que el hecho fue jurídicamente realizado, salvo que la nueva ley no quiere, en mayor o menor medida, excluir la eficacia del antiguo ordenamiento jurídico (...)"

La teoría de Ferrara establece que el principio de irretroactividad tiene como finalidad preservar intactos los actos agotados y conservar los pendientes, pero destaca que los futuros deberán regirse bajo la ley anterior, ya que ésta era la que estaba vigente cuando nació a la vida el acto jurídico que origina dichos derechos.

En la misma línea de ideas, valga rescatar, la tesis seguida por Coviello: quien afirma que "una ley será retroactiva cuando se aplique a un hecho realizado durante su vigencia, para cuyo examen de justificación o injustificación tenga que recurrirse al acto que le dio origen, el cual se supone tuvo verificativo bajo el imperio de la ley anterior. Por el contrario, una ley no será retroactiva cuando se aplique a un hecho realizado durante su vigencia, para cuya justificación o no justificación no se tenga que acudir al acto generador celebrado bajo el imperio de la norma abolida, sino que pueda ser analizado independientemente de su causa jurídica."<sup>152</sup>

El acto o hecho que genera una situación jurídica se basa en una relación de causa efecto. Cuando los individuos deciden someter sus voluntades en un contrato o dan inicio a una relación jurídica, dicha voluntad se ve formada basado en la ley vigente en ese momento y en el análisis de los efectos que dicha relación puede tener en el futuro, por tanto la irretroactividad de una ley viola directamente la voluntad de las partes.

En tesis contraria, como se comentó anteriormente, el principio de retroactividad lo que pretende es que la ley nueva pueda tener influencia con las situaciones,

---

<sup>152</sup> ROJAS SAENZ (Gloriana) **Op. Cit.**, p.85

hechos jurídicos, nacidos con anterioridad a ésta, fundamentada en la idea de la necesidad que existe para la vida jurídica de evolucionar.

“Los autores que defienden el principio de la irretroactividad, parten de una posición totalmente conservadora y liberal-individualista, que solo pretende el beneficio de unos pocos; agrega que: “(...)nadie debería pretender esgrimir para siempre, a perpetuidad y por sucesivas generaciones, derechos que habría adquirido en virtud de una antigua ley –quien sabe si creadora de privilegios, tal vez injusta, seguramente inapropiada actualmente- alegando la absoluta impotencia del Derecho para imponer un orden o regulación diferente de los anteriores. Esto significa que el orden jurídico debe restar inamovible y fijo para siempre respecto de los afortunados, por contrarias que sus normas sean al interés social de hoy”<sup>153</sup>

Quienes defienden el principio de retroactividad, establecen que los juristas que siguen una tesis contraria lo hacen principalmente por su desconfianza en la labor legislativa, lo cual se traduce en la imposible evolución del derecho, evidentemente traería graves consecuencias y estaría convirtiendo al derecho en un instrumento en desuso.

“La ley nueva se supone que realiza una mejora en relación a la ley antigua, que responde mejor a nuestro ideal de justicia. La necesidad de justicia torna urgente la aplicación de la ley nueva; esta aplicación debe de ser lo más amplia posible para que desaparezcan las situaciones que el legislador ha querido condenar con la nueva ley”<sup>154</sup>

En Costa Rica se aplica el principio de irretroactividad como norma general y el principio de retroactividad como excepción. Esto viene del derecho francés y la

---

<sup>153</sup> NOVOA MONREAL (Eduardo). **El Derecho como Obstáculo al Cambio Social**, México DF, Editorial Siglo XXI p.170. 1977

<sup>154</sup> ROJAS SÁENZ (Gloriana) **Op. Cit.**, p. 148

teoría Clásica, la cual establece que una ley será retroactiva cuando viole derechos adquiridos al amparo de una normativa anterior, por el contrario si estos eran meras expectativa no habrá retroactividad.

Los constituyentes costarricenses desde principios del siglo XX han seguido la Teoría Clásica, estableciendo el principio de irretroactividad como un pilar constitucional, por tanto, la irretroactividad de la ley norma en Costa Rica, como se estableció anteriormente ni el legislador puede utilizar su poder para hacer que una norma tenga efectos retroactivos en contra de los derechos adquiridos.

"Es procedente en Derecho considerar que las leyes y reglamentos continúan produciendo efectos jurídicos aun después de modificados o derogados, para regular aquellas situaciones jurídicas nacidas bajo su vigencia y que han dado origen a derechos subjetivos o intereses legítimos del particular interesado."<sup>155</sup>

La Teoría Clásica destaca que el orden social y la seguridad jurídica son pilares que se mantienen por medio de la irretroactividad de la ley frente a los derechos adquiridos, ya que la persona que goza de un derecho subjetivo reconocido por la ley, no puede ser privado de este por una ley posterior, ya que esto produciría desconfianza e inseguridad; es por ello que el poder legislativo debe de respetar los derechos adquiridos.

---

<sup>155</sup>SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto Número 0079-89 de las 14:30 horas del 20 de octubre de 1989.

## **SECCIÓN II. DERECHOS ADQUIRIDOS**

La opinión mayoritaria de la doctrina, está sustentada en el principio de irretroactividad de la ley, como un pilar fundamental para brindar seguridad jurídica al ciudadano

El magistrado Gilbert Armijo Sancho, en un voto salvado de la resolución 2006-03710, de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia, de las ocho horas y cuarenta y dos minutos del veinticuatro de marzo del dos mil seis, dejó muy en claro la importancia del principio de irretroactividad, ya que este permite la protección de derechos y situaciones jurídicas consolidadas.

“(…) Y mi conclusión es que, en el presente caso, la supresión de las dietas infringe el derecho reconocido en el artículo 34 de la Constitución, según el cual, a ninguna ley se le puede dar efecto retroactivo en perjuicio de persona alguna, o de sus derechos patrimoniales adquiridos o de situaciones jurídicas consolidadas; porque la aceptación del cargo llevaba consigo el derecho al pago de la dieta correspondiente, hasta que expirase el nombramiento y decir que no hay derecho adquirido porque las dietas no han ingresado al patrimonio me resulta contrario a toda lógica; empezando porque si hubieran ingresado al patrimonio del recurrente, ni este

amparo ni el artículo 34 tendrían sentido alguno en la discusión.”<sup>156</sup>

El principio de irretroactividad de la ley se ve íntimamente relacionado con los derechos adquiridos, ya que la ley establece que la irretroactividad de la ley cede ante lo derechos adquiridos y las situaciones jurídicas consolidadas.

“En efecto el desarrollo doctrinario jurídico sobre este tema pone en evidencia los esfuerzos de innumerables autores por dar una definición definitiva de los que se considera un derecho adquirido, principio básico para poder aplicar la teoría clásica; por ejemplo Savigny define el derecho adquirido como el derecho fundado sobre un hecho jurídico acaecido, pero que todavía no se ha hecho valer. Gabba nos dice que es adquirido todo derecho que (a consecuencia de un acto idóneo y susceptible de producirlo, en virtud de la ley del tiempo en que el hecho hubiere tenido lugar, aunque la ocasión de hacerlo valer no se presentase antes de la publicación de una ley nueva relativa al mismo, y por los términos de la ley bajo cuyo imperio se llevara acabo) entro inmediatamente a formar parte del patrimonio de quien le había adquirido. Fiore define esta figura como el derecho perfecto, aquel que se debe tener por nacido por el ejercicio integralmente realizado o por haberse íntegramente verificado todas las circunstancias del acto idóneo, según la ley en vigor para atribuir dicho derecho, pero que no fue consumado enteramente antes de haber comenzado a estar en vigor la ley nueva.”

Existen muchas definiciones que tratan de explicar el concepto de derechos adquiridos, diversos juristas han tratado de llegar a una definición concisa, pero debido a la ambigüedad del término no se ha acordado una definición definitiva, por lo cual resulta importante hacer un pequeño análisis de los principales

---

<sup>156</sup>SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 03710-2006 de las 8:42 del 24 de marzo del 2006



rasgos que se le atribuyen a dicho término, para así lograr un acercamiento conceptual del mismo.

“La teoría de los derechos adquiridos nace bajo la Revolución Francesa, con los comentarios de Tronchet y la ley 18 lluvioso del año V sobre la abrogación del efecto retroactivo de las leyes sucesorias que disponían la irrevocabilidad de las disposiciones liberales. La concretización de esta teoría se debe a los interpretes del Código Civil francés y se inspiró en las doctrinas liberales e individualistas del siglo XIX.”<sup>157</sup>

“(…) aquellos (derechos) que han entrado en nuestro dominio y, en consecuencia, forman parte de él y no pueden sernos arrebatados por aquel de quien los tenemos (...) el derecho que, en virtud de un acto jurídico perfecto, ha pasado un determinado patrimonio y que se considera incorporado a el de manera que no puede ser separado sino por la voluntad de su titular o por disposición expresa de una ley de orden público (...)”<sup>158</sup>

Asimismo, Cabanellas define los derechos adquiridos como “aquellos que por razón de la misma ley se encuentra irrevocable y definitivamente incorporado al patrimonio de una persona; como la propiedad ganada por usucapión, una vez transcurrido el tiempo y concurriendo los demás requisitos sobre intención, título y buena fe. El derecho adquirido, el creado al amparo de una legislación, choca con el nuevo derecho cuando este introduce una disposición legal posterior que suprime o modifica la presente situación jurídica. En principio, y por efecto de la irretroactividad de las leyes, salvo expresa indicación en contra, o en forma

---

<sup>157</sup> BAUDRIT CARRILLO (Diego) Apuntes de Derecho Transitorio, Revista de Ciencias Jurídicas, San José, Costa Rica, Número 38, 1979, p.14.

<sup>158</sup> DE PIÑA VARA (Rafael) Diccionario de Derecho. México: Editorial Porrúa, 2ª Edición, 1980, p.215.

absoluta, con exclusión de tal posibilidad, los derechos adquiridos son respetados por la nueva ley.”<sup>159</sup>

La Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia en la resolución 2004-13592 de las diecisiete horas con trece minutos del treinta de noviembre del dos mil cuatro, tiene un razonamiento similar al desarrollado por Cabanellas:

“La Sala estima necesario recordar que, en tal sentido, ya ha emanado abundante jurisprudencia referida estos temas en el sentido de que los conceptos de 'derecho adquirido' y 'situación jurídica consolidada' aparecen estrechamente relacionados en la doctrina constitucionalista y que en términos generales, el primero denota a aquella circunstancia consumada en la que una cosa -material o inmaterial, trátase de un bien previamente ajeno o de un derecho antes inexistente- ha ingresado en (o incidido sobre) la esfera patrimonial de la persona, de manera que ésta experimenta una ventaja o beneficio constatable. Por su parte, la 'situación jurídica consolidada' representa no tanto un plus patrimonial, sino un estado de cosas definido plenamente en cuanto a sus características jurídicas y a sus efectos, aun cuando éstos no se hayan extinguido aún. Lo relevante en cuanto a la situación jurídica consolidada, precisamente, no es que esos efectos todavía perduren o no, sino que -por virtud de mandato legal o de una sentencia que así lo haya declarado- haya surgido ya a la vida jurídica una regla, clara y definida, que

---

<sup>159</sup> CANABELLAS (Guillermo) Diccionario de Derecho Usual Buenos Aires, Argentina, Editorial Helastia, 3ª Edición 1974, p.633.

conecta a un presupuesto fáctico (hecho condicionante) con una consecuencia dada (efecto condicionado). Desde esta óptica, la situación de la persona viene dada por una proposición lógica del tipo «si..., entonces...»; vale decir: si se ha dado el hecho condicionante, entonces la 'situación jurídica consolidada' implica que, necesariamente, deberá darse también el efecto condicionado. En ambos casos (derecho adquirido o situación jurídica consolidada), el ordenamiento protege -tornándola intangible- la situación de quien obtuvo el derecho o disfruta de la situación, por razones de equidad y de certeza jurídica. En este caso, la garantía constitucional de la irretroactividad de la ley se traduce en la certidumbre de que un cambio en el ordenamiento no puede tener la consecuencia de sustraer el bien o el derecho ya adquirido del patrimonio de la persona, o de provocar que si se había dado el presupuesto fáctico con anterioridad a la reforma legal, ya no surja la consecuencia (provechosa, se entiende) que el interesado esperaba de la situación jurídica consolidada. Ahora bien, específicamente en punto a ésta última, se ha entendido también que nadie tiene un derecho a la inmutabilidad del ordenamiento', es decir, a que las reglas nunca cambien. **Por eso, el precepto constitucional no consiste en que, una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que -como se explicó- si se ha producido el supuesto condicionante, una reforma legal que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la**

**norma anterior. Esto es así porque, se dijo, lo relevante es que el estado de cosas de que gozaba la persona ya estaba definido en cuanto a sus elementos y a sus efectos, aunque éstos todavía se estén produciendo o, incluso, no hayan comenzado a producirse. De este modo, a lo que la persona tiene derecho es a la consecuencia, no a la regla.”(Lo resaltado no es del original)<sup>160</sup>**

Así mismo resulta interesante transcribir la Sentencia Número 170 de las quince horas del treinta de junio de mil novecientos noventa y nueve del de la Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia, donde dicha Sala hace un resumen de los principales juristas que tratan el tema de derechos adquiridos:

“La teoría de los derechos adquiridos surge a raíz de los estudios relacionados con la aplicación de la Ley en el tiempo y, principalmente, con el principio de la irretroactividad de la ley, contemplado en el artículo 34 de nuestra Carta Magna. Dicha teoría, ha dado lugar a una importante y amplia discusión doctrinal, en el Derecho Comparado, de la cual se obtienen diversas definiciones, de lo que puede entenderse como un derecho adquirido. En efecto, la concepción tradicional ha sido la de Merlin, quién indicó que *“derechos adquiridos son aquellos que han entrado a nuestro patrimonio, que hacen parte de él y que no pueden sernos arrebatados por aquél de quién los hubimos”*. Por

---

<sup>160</sup>SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 13592-2004 de las 17:30 horas del 30 de noviembre del 2004

su parte, Chabot de L'Allier, lo definió como *"aquél que había sido irrevocablemente conferido y definitivamente adquirido antes del hecho, del acto o de la ley que se le pretende oponer para impedir el pleno y entero goce de él"*. Blondeau, por su parte, funda su teoría en la noción fundamental de *"esperanza"*, derivando de ahí, no sólo la concepción del derecho adquirido, sino también la de expectativa; indicando que, la ley nueva, no puede lesionar los derechos adquiridos. Todas estas definiciones no han estado exentas de críticas, pero nos dan una noción aproximada de lo que ha de entenderse por derecho adquirido. Más adelante, Vergara, en la elaboración de su teoría, manifestó: *"Una vez consumada la existencia de los hechos o condiciones a que la ley ha unido el poder de formar o constituir un derecho, éste principia a existir luego con el poder de desarrollarse en lo sucesivo produciendo todos los efectos que habría producido bajo el imperio de la ley que procedió a su formación..."* Bajo ese mismo pensamiento, Fiore, conceptuó el derecho adquirido como *"aquél que se debe tener por nacido en el ejercicio integralmente realizado o por haberse íntegramente verificado todas las circunstancias del acto idóneo, según la ley en vigor para atribuir dicho derecho, pero que no fue consumado enteramente antes de haber comenzado a estar en vigor la ley nueva."* Con mayor claridad, el autor Julián Restrepo Hernández, expuso esta teoría y, al respecto, señaló que, en toda disposición legal, hay un elemento material y otro formal. El primero se refiere al supuesto o hipótesis de hecho, previstos en la norma y, el formal, a la conclusión jurídica

surgida como directa consecuencia del acaecimiento de aquellos supuestos e hipótesis fácticos. Verificado el hecho, nacen los efectos jurídicos que la ley le asigna y, que son, precisamente, los derechos adquiridos. De esa manera, las consecuencias de un hecho anterior a la ley nueva, no pueden ser desconocidas ni destruidas por ésta, cuando se hayan producido antes de que entre en vigor la nueva ley o, cuando no hubieren acontecido, se relacionen a su causa, como un resultado necesario y directo. La teoría de Bonnecase, de gran importancia y trascendencia, abandonando la discusión sobre los derechos adquiridos y las meras expectativas, estableció que la regla de la no retroactividad de las leyes significa, rigurosamente, que una ley nueva no puede vulnerar o atacar una situación jurídica concreta, nacida bajo el imperio de la ley antigua y considerada tanto en sus efectos pasados y en su existencia, como en sus efectos futuros, tal como los determinaba la ley derogada; entendiendo por situación jurídica, la manera de ser de cada uno, respecto de una regla de derecho o institución jurídica, que se concretiza cuando se pone en funcionamiento la ley. (ZULETA ANGEL, Eduardo. Estudios Jurídicos, Bogota, Editorial Temis, 1974, pp. 18-71. Respecto del mismo tema, también pueden consultarse las siguientes obras: ARANGO VALENCIA, Jorge. Derechos Adquiridos, Bogotá, Ediciones Librería del Profesional, primera edición, 1983, pp. 25-58; GARCIA MAYNEZ, Eduardo. Introducción al Estudio del Derecho, México, Editorial Porrúa, cuarta edición, 1951, pp. 377-391). En nuestro medio, Rubén Hernández Valle, bajo la misma inteligencia, señala que "*un derecho*

*se adquiere o una situación jurídica se consolida cuando se realiza la situación de hecho prevista por la norma para que se produzcan los efectos que la misma disposición regula.” (El Derecho de la Constitución, Volumen I, San José, Editorial Juricentro, primera edición, 1993, p. 532). Sobre el tema, también resulta de interés, el texto de Carlos M. Coto Albán, incluido en la obra La Jurisdicción Constitucional y su influencia en el Estado de Derecho, San José, EUNED, Manavella Bertolini y Hubert Fernández, Editores, primera edición, 1996, pp. 407 y siguientes. Por otra parte, cabe apuntar que, la Sala Constitucional, en el Voto aclaratorio citado, para el caso concreto, estableció que los derechos adquiridos serían aquellos que se incorporaron al contrato de trabajo, en la medida en que no haga falta recurrir al texto derogado, para su reconocimiento.”<sup>161</sup>*

La Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia en su voto 637-01 a las diez horas y veinte minutos del veintiséis de octubre del dos mil uno, con mayor puntualidad, resalta como elementos indispensables de los derechos adquiridos la certidumbre y la certeza de que dicho derecho tiene un efecto patrimonial incorporado a la persona:

“Los recurrentes pretenden asimilar su situación, a aquellas en que se generan derechos adquiridos. Sin embargo, ello no resulta atendible, porque el derecho adquirido no admite incertidumbre ni eventualidad; no es

---

<sup>161</sup> SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 170 de las 15:00 horas del 30 de junio de 1999

una expectativa, sino más bien la clara, segura y definida certeza, de una situación jurídica plenamente consolidada. La situación de certidumbre o firmeza, genera para el derecho habiente la garantía del ordenamiento administrativo de satisfacer sus necesidades, en el curso de la relación de servicio que les vincula y, específicamente, aquellos cuyo efecto sea un determinado beneficio patrimonial. La Sala Constitucional entiende, por derechos adquiridos: *"...aquella circunstancia consumada en la que una cosa - material o inmaterial, trátase de un bien previamente ajeno o de un derecho antes inexistente- ha ingresado en (o incidido sobre) la esfera patrimonial de la persona, de manera que ésta experimenta una ventaja o beneficio constatable"* (Ver su Voto número 2765, de las 15:03 horas, del 20 de mayo de 1997). Un derecho se entiende adquirido, una vez realizados los presupuestos de hecho, necesarios y suficientes para su nacimiento o adquisición, de conformidad con la ley vigente en la época en que se cumplieron, de modo que, en su virtud se haya incorporado inmediatamente al patrimonio del titular. (Consultar la Enciclopedia Jurídica Omeba. Editorial Bibliográfica, Buenos Aires, 1958, Tomo VIII, pág. 284). De esta forma, los derechos adquiridos son aquellos que ingresan en forma definitiva y permanente en el patrimonio de su titular. En el caso de los recurrentes, para poder exigir el pago del incentivo, se requería necesariamente una norma, que así lo dispusiera, situación que esta claramente establecida, no se dio."<sup>162</sup>

---

<sup>162</sup> LA SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia 637a las 10:20



El jurista Eugenio Vergara, es mencionado por la jurisprudencia anteriormente citada, pero es de provecho indagar un poco más, ya que este autor hace una exposición muy clara de cómo se forma un derecho adquirido, estableciendo que existen varios elementos que dan vida a dicho derecho. En primer lugar se debe de dar una situación de hecho, posteriormente dicha situación debe de ser reconocida por las partes, lo cual desencadena una relación entre estas, y por último, la subsunción de dicha relación a una norma. La Teoría General del Derecho, establece que al existir una relación entre el hecho y la norma permite el establecimiento de una relación jurídica concreta, y esta situación concreta, según Vergara, es lo que se puede llamar derecho adquirido.

“Existen un sinnúmero de definiciones sobre le concepto de derecho adquirido. En general, con diferencias de detalles, los autores siguen un sistema cuya idea fundamental es la siguiente: se entiende por derechos adquiridos o simplemente derechos, las ventajas de las cuales estamos investidos, que figuran en nuestro patrimonio, que no pueden sernos arrebatadas por aquel que tenemos o por el hecho de un tercero. Ejemplo clásico de derechos adquiridos son los derechos nacidos de un contrato, en virtud del cual las simples expectativas se convierten en derechos ciertos y determinados, definitivamente adquiridos, que pasan a formar parte del patrimonio o esfera jurídica individual de cada persona.”<sup>163</sup>

Parte de la doctrina establece que el derecho se adquiere cuando se realiza la situación prevista por la norma, por lo cual el derecho surge hasta el momento en que la ley pueda hacerlo valer y por tanto afirmar las consecuencias que esta impone. Nuestra normativa es clara al consagrar el principio de irretroactividad de la ley, el problema es cuando se debe de aplicar dicho principio y en qué condiciones es válida su aplicación.

---

horas del 26 de octubre del 2001

<sup>163</sup> ROJAS SÁENZ (Gloriana) Op. Cit., p. 158

Dicho problema se da debido a la ambigüedad de los términos que sustentan el principio, hasta la actualidad, los derechos adquiridos siguen siendo un tema poco claro, por tanto, su definición lejos de ser certera, permite variadas interpretaciones.

“El problema surge, en consecuencia, al determinar que debe entenderse por derechos adquiridos. Se afirma que, en principio, el derecho adquirido es aquel que ha entrado, en forma definitiva, en el patrimonio de su titular. Se trata, por lo tanto, de un acto adquisitivo válido según la ley precedente. La nueva ley no puede válidamente incidir sobre el porque el hecho constitutivo del derecho se produjo bajo el imperio de la ley anterior.”<sup>164</sup>

Algunos autores afirman que los derechos adquiridos son un derecho fundamental, pero la mayoría de la doctrina no concuerda con esta idea, sino que estos sostienen que dichos derechos protegen situaciones meramente patrimoniales. La idea detrás de un derecho adquirido es impedir la retroactividad de la ley para así poder otorgar o mantener un derecho patrimonial, el cual evidentemente es afectado por la nueva ley.

“No obstante, si se acogiere un concepto amplio de los derechos adquiridos, no habría posibilidad de que el ordenamiento se renovara. Por ello, la doctrina suele circunscribir los derechos adquiridos a los de carácter económico y a las situaciones jurídicas derivadas de contratos.”<sup>165</sup>

Una delimitación de dicho término permitiría una mejor comprensión del principio de irretroactividad y consecuentemente una aplicación más concreta de la ley y los principios del ordenamiento jurídico.

---

<sup>164</sup> HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **Op. Cit.**, p.563

<sup>165</sup> Ídem

“Quizás por tratarse de un principio que, como ya se señaló, no se circunscribe al ámbito estrictamente de la doctrina y técnica jurídica, sino que rebasa este campo, para tomar matices de carácter político y económico, es bastante difícil hacer un esfuerzo doctrinario para establecer con exactitud la definición y alcances del concepto de derechos adquiridos(...)”<sup>166</sup>

Los derechos adquiridos a pesar de no tener una definición completamente precisa, son de tal envergadura que se les ha brindado una protección constitucional. En nuestro ordenamiento el artículo 34 de la Constitución Política establece:

**Artículo 34:** A ninguna ley se le dará efecto retroactivo en perjuicio de persona alguna, o de sus derechos patrimoniales adquiridos o de situaciones consolidadas.

Asimismo, el artículo 91 de la Ley de la Jurisdicción Constitucional establece:

**Artículo 91:** La declaración inconstitucionalidad tendrá efecto declarativo y retroactivo a la fecha de vigencia del acto o de la norma, todo sin perjuicio de derechos adquiridos de buena fe. La sentencia constitucional de anulación podrá graduar y dimensionar en el espacio, el tiempo o la materia, su efecto retroactivo, y dictará las reglas necesarias para evitar que

---

<sup>166</sup> CALDERÓN GASSMANN (Carolyn Andrea) Los Derechos Adquiridos en la Jurisprudencia de la Sala Constitucional. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1995, p. 27

éste produzca graves dislocaciones de la seguridad, la justicia o la paz sociales.

Queda claro así, la importancia que estos tienen, su protección de rango constitucional, es más, de lo establecido en el artículo 91 de la Ley de la Jurisdicción Constitucional, se desprende que a pesar de que una norma sea declarada inconstitucional, los derechos adquiridos bajo esa norma serán respetados.

El tema de los derechos adquiridos, hace referencia a un contenido bastante ambiguo, debido a que no existe una definición clara y precisa sobre lo que son, generalmente se utilizan a complacencia del autor, situación que hace difícil una dilucidación concreta.

Los derechos adquiridos han sido y seguirán siendo un tema muy discutido debido a su ambigüedad, pero por medio del análisis doctrinario y jurisprudencial anterior, se trató de lograr un acercamiento concreto de su concepto, el mismo que permitirá establecer en los siguientes capítulos cuáles de los derechos de los representantes de casas extranjeras se constituyen como adquiridos, frente al TLC.

## **A. EXPECTATIVAS O DERECHOS EFECTIVOS**

Dentro del ámbito del principio de irretroactividad de la ley y muy relacionado con el tema de los derechos adquiridos, surge la discusión de cuando estamos ante dicha situación consolidada, cuando se está frente a un derecho adquirido y cuando no.

Para poder comprender qué derechos de los representantes son adquiridos y cuáles son meras expectativas, es importante hacer un pequeño análisis de que se entiende por el término expectativa y como la jurisprudencia y la doctrina deslumbran dicho concepto.

Desde principios del Siglo XIX se hace una distinción entre las meras expectativas, o derechos por adquirir y los derechos efectivos o mejor conocidos como derechos adquiridos.

“(…) Una ley es retroactiva cuando destruye o restringe un derecho adquirido bajo la vigencia de una ley anterior y no lo es cuando solo afecta una facultad legal o una simple esperanza o expectativa (…)”

El problema es que la distinción entre expectativa y derecho adquirido no siempre es tan obvia, muchas veces existen derechos, los cuales se asimilan a las expectativas; como bien lo expone Calderón Gassmann:

“(…) Como puede notarse, quizá por no haber nacido como una definición autónoma, y como tal, con carácter propio, sino derivada del análisis del principio de irretroactividad de las leyes y los problemas de la aplicación de la ley en el tiempo, desde un inicio la formulación de esta definición adolece al problema de centrarse más en el señalamiento de sus consecuencias, que de su propia esencia (…)”<sup>167</sup>

Otra parte de la doctrina, hace una distinción que permite esclarecer un poco más el tema, basándose en lo que el llama situaciones jurídicas abstractas y las situaciones jurídicas concretas. La primeras son aquellas que presentan a la persona como posible sujeto de la aplicación de dicha ley, la posibilidad

---

<sup>167</sup> CALDERÓN GASSMANN (Carolyn Andrea). Op Cit., p.11

eventual, por su parte las situaciones jurídicas concretas, surgen cuando de un acto o hecho jurídico entra en aplicación la ley, es decir, dicho acto o hecho ya es regido por la ley, no se está ante una posible regulación de un posible hecho, sino que la situación se ha concretizado y por ende ya es regulada por la ley. Así la norma podrá ser retroactiva en cuanto a las situaciones jurídicas abstractas, pero será irretroactiva para las concretas.

La doctrina distingue entre expectativas de hecho y expectativas de derecho; en la expectativa de hecho o mera expectativa, lo que se da es una probabilidad abstracta de adquirir un derecho, por otro lado en la expectativa de derecho o spes iuris, existe un hecho o situación jurídica que permite al sujeto suponer que va a recibir un cierto derecho, pero que esto depende de una situación posterior o de un elemento secundario, el cual en este momento no se ha dado y por tanto, no se ha consolidado el derecho.

“Debemos concluir en que el hecho productor de la expectativa jurídica es un hecho relativamente pero no eficaz (mejor dicho: aun no productor de su eficacia típica y fundamental).”<sup>168</sup>

La expectativa de derecho deviene de la teoría de las situaciones jurídicas, tiene importancia para el debido a que surge a la vida jurídica al concretarse dos voluntades, pero existe un elemento el cual no se ha dado, que permite la eficacia de la situación. La expectativa produce así ineficacia originaria, ya que hasta que ese elemento no se tenga presente en la relación, los efectos de esta no podrán surgir a la vida jurídica. Las partes saben cuales serán esos efectos, pueden así proveerlos, pero estos quedan suspendidos hasta que se dé el hecho que permita hacer eficaz la situación.

---

<sup>168</sup> FALZEA (Angelo) Eficacia Jurídica. San José, Costa Rica, Editorial Investigaciones Jurídicas, 1ª Edición, 2001, p172

La expectativa resulta importante porque protege al titular de un derecho futuro. Existen muchas situaciones en el derecho que no despliegan sus efectos en un momento inmediato, sino que deben darse una serie de eventos o presentarse diferentes elementos que propicien la formación del hecho jurídico.

“¿Será preciso inferir de allí que son siempre y totalmente irrelevantes para el Derecho los intereses no del todo actuales o no del todo determinados? Tal inferencia sería contraria a la realidad. Valores prácticos que se vislumbran ya en el presente, en su contenido esencial, aunque solo en el futuro próximo la situación de hecho madurará hasta permitir una toma de posesión definitiva por parte del derecho, pueden asumir para la comunidad un relieve tal que requieran la inmediata predisposición de medidas jurídicas. Lo que falta al sistema de intereses en actualidad o determinación, no permite una precisa y definitiva fijación del problema jurídico relativo, o impide su solución; pero lo que ya existe permite delinear, aunque sea en los márgenes de posibles oscilaciones, los términos del problema jurídico, y prever sus virtuales soluciones. Cuando asumen importancia práctica, exigencias de este género, el orden jurídico no puede permanecer indiferente al proceso de su progresiva actualización y determinación. Para garantizar que este proceso tenga un desarrollo normal, para evitar que sea perturbado por interferencias externas o por desviaciones ilícitas, se hace necesaria una intervención inmediata del Derecho: intervención de carácter preliminar y cautelar, dirigida solamente a asegurar que el interés no todavía actual o aún no determinado no quede indefenso en el proceso de su formación. El interés será protegido como interés incompleto, mediante medidas jurídicas diversas de las que protegen los intereses completos. No podrá tratarse entonces de situaciones jurídicas en el sentido pleno arriba definido, sino de simples expectativas.”<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Ídem, p. 171

Falza al igual que otros juristas como Merlin, atribuyen gran importancia a las expectativas, dejando en claro que a pesar de no ser situaciones consolidadas, devienen de un relación jurídica existente, pero que por razones de la misma relación no pueden consolidarse en el momento actual, sino que dependen de un elemento que permita el desarrollo pleno de sus efectos.

“(…) Son las esperanzas que se tienen provenientes de un hecho ya pasado o de un estado actual de cosas, de gozar de un derecho cuando se realice.”<sup>170</sup>

Es importante determinar cuando se está ante una mera expectativa y cuando frente a un derecho adquirido, debido a que el trato que la doctrina le da a la expectativa es completamente distinto al que se le da a los derechos adquiridos, no obstante los esfuerzos doctrinarios la distinción entre una y otro siempre presenta dificultades, ya que la línea que determina la diferencia entre ambos es muy delgada.

La expectativa se reduce a esa posibilidad que tiene cualquier persona de ser beneficiaria de algún derecho, aunque se puede decir que es una posibilidad algo concreta, ya que el individuo tiene conocimiento del panorama bajo el cual se le otorgaría dicho derecho. La expectativa de derecho como se explicó anteriormente en ciertas situaciones cuesta diferenciarla de un derecho adquirido, al igual que este concepto anteriormente desarrollado, no existe una definición clara y concisa que permita establecer que es una expectativa, ya que la línea entre ésta y derecho adquirido es muy delgada.

Los juristas han tratado de dar con definiciones concretas de ambos términos, pero como se ha quedado demostrado no ha sido posible. Por tanto, no es viable obtener una lista taxativa sobre expectativas o derechos adquiridos sino que resulta necesario hacer un análisis concreto de la situación o relación

---

<sup>170</sup> ROJAS SAENZ (Gloriana). Op. Cit., p. 158.



jurídica sobre la cual se tiene la duda si se enfrenta a una expectativa o a un derecho adquirido.

Resulta necesario, evaluar dichos conceptos doctrinarios, así como la jurisprudencia nacional para así poder hacerle frente a la incógnita de si los derechos establecidos en la Ley No 6209 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras se constituyen como meras expectativas o efectivamente devienen de una relación concreta donde ya se han establecidos lo parámetros y por ende sus efectos jurídicos, produciendo definitivamente derechos adquiridos. Este análisis se realizará más adelante.

## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **LA LEY DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS DE CARA AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS**

#### **SECCIÓN I. GLOBALIZACIÓN COMO FENÓMENO ECONÓMICO**

La caída del Muro de Berlín, en el año de 1989, además de marcar el fin de la Guerra Fría, significó el inicio de una nueva era de transformaciones, políticas, económicas, sociales y culturales, que gradualmente dieron paso al fenómeno conocido comúnmente como globalización.

El impacto más importante que trajo consigo la globalización fue sin duda alguna, las nuevas relaciones y estrategias político- económicas entre los diferentes países, produciendo alianzas, antes unimaginables, "(...) en términos generales, consideramos que se puede entender a la globalización, como fenómeno económico que es, como un engranaje entre países y empresas que mediante el avance tecnológico y los estrechos vínculos mundiales entre finanzas, producción y mercados tiende a la conformación de un sistema homogéneo universal de relaciones comerciales."<sup>171</sup>

---

<sup>171</sup>PICADO QUEVEDO, (Mariel) y UMAÑA ELIZONDO, (Margarita). **El Proceso de Construcción Del Área De Libre Comercio De Las Américas**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1997, p 5

La globalización, desde una perspectiva mercantil, “es un proceso de liberalización económica mediante el cual se sobrepasan los obstáculos al comercio. Lógicamente, un proceso como éste requiere de una gran transformación en cuanto a política, instituciones y procedimientos se refiere.”<sup>172</sup>

Es la opinión de algunos sectores de la doctrina que la globalización, es sinónimo de una catástrofe mundial que afecta las bases económicas de los Estados, e incluso perjudica gravemente a sus habitantes, principalmente lo que aumento de pobreza se refiere. “Los eventos que cambiaron dramáticamente el escenario internacional a partir de 1989 sigue desencadenándose en ritmo avasallador, sin que podamos divisar lo que nos espera en el futuro inmediato. A los victimados por los actuales conflictos internos en tantos países, se suman otros tantos en búsqueda de su identidad en este vertiginoso cambio de época. La creciente concentración de renta en escala mundial ha acarreado el trágico aumento de los marginados y excluidos en todas las partes del mundo”<sup>173</sup> Otro sector, por el contrario, apuesta a este sistema como un mecanismo efectivo, sinónimo de expansión de mercados y crecimiento económico.

Sea certero uno u otro argumento, lo importante es rescatar, que tanto la integración económica y la liberalización de los mercados internacionales, son consecuencias asociadas a la globalización, que tienen un papel crucial en el desarrollo del derecho mercantil, donde se deben de tomar en cuenta los contratos, usos y costumbres que son necesarias para realizar el comercio nacional e internacional, dado la función primordial de esta rama jurídica para el desarrollo económico de un Estado, y para promover los principios de moralidad comercial y social, según corresponda.

---

<sup>172</sup> Ídem, p. 8

<sup>173</sup> ORDOÑEZ CHACÓN (Jaime). **Neotribalismo y Globalización**. San José Costa Rica Editorial Estudios para el Futuro UCCP: UCR: FRALCSO, 1ª Edición, 2002,p. 11

El fenómeno de la globalización, tiene sus orígenes directos desde la época en la cual Adam Smith promovió ideas contrarias al Mercantilismo. Como se sabe, el Mercantilismo nació en Inglaterra y Francia, en la época donde cada comerciante era a la vez su propio economista. Los mercantilistas abogaban por la idea de acumular metales, subir la producción e incentivar de esta manera la exportación y desalentar las importaciones, para lo cual era necesaria la intervención del Estado, dado que debía estimular la producción creando aranceles a las manufacturas externas, además de incitar la importación de materias primas a buen precio.

“Smith rechazaba los postulados proteccionistas de la doctrina mercantilista. Señalaba que la riqueza no consistía en acumular metales. La regulación gubernamental del comercio reducía la riqueza de las naciones porque impedía que éstas adquirieran una mayor cantidad de bienes al menor precio posible. Por el contrario, con el libre comercio cada país podría aumentar su riqueza exportando los bienes que producía con menores costos e importando los que producían más baratos en otros países. Cada país se especializaría en la producción y exportación de aquellos bienes que producía con ventaja absoluta.”

174

Este pensador, defendía la doctrina *Laissez Faire*, como política económica, pese a la imperfección de los mercados, sin embargo, consideraba que el resultado del mercado libre era muchas veces, más eficiente que el resultado de un mercado marcado por la intervención estatal.

Esta teoría, además de ser económica, también lo fue política, social, legal y cultural, debido a que el sistema de liberalización económica produjo fuertes cambios en todos los ámbitos de la época. Como en todo sistema económico, hubo víctimas de sus principios, pero no se debe olvidar que fue en definitiva un

---

<sup>174</sup> Ídem, p. 14

motor que impulsó al mundo, en los Siglos XVIII y XIX, a un dinamismo totalmente desconocido hasta ese entonces y que cíclicamente ha vuelto a revivir, en diferentes momentos de la historia, para estimular nuevamente la economía.

Este tema, vuelve a repuntar después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países más desarrollados unieron sus esfuerzos para levantar sus sistemas económicos, que fueron desastrosamente castigados con la guerra, mediante el libre comercio y el rechazo al proteccionismo. Esta solución, pareció absurda para la época, dado que “cuando las economías se hallan en un período de expansión y hay pleno empleo, casi todo el mundo promueve el libre comercio. Sin embargo, al entrar en una etapa de recesión casi todos los países aplican políticas proteccionistas ya que aumentan las pretensiones de las organizaciones de trabajadores y otros grupos de presión que se sienten perjudicados durante la recesión.”<sup>175</sup>

Sin embargo, el Presidente de los Estados Unidos, Wiston Churchill, basado en los errores cometidos después de la Primera Guerra Mundial, propuso el sistema de libre comercio e incluso sugirió que los países victoriosos debían de ser magnánimos con las naciones vencidas, situación que hizo viable la reconstrucción del continente europeo y el desarrollo económico de sus naciones.

Actualmente, una de las manifestaciones más comunes de la globalización, son los mecanismos de integración económica. La integración económica se define como un proceso de unión de dos o más economías nacionales a través de una coordinación consiente de las áreas fiscales, monetarias y de intercambio. Normalmente, este tipo de integración está precedida por la abolición o

---

<sup>175</sup> KOZOLCHYK (Boris). **El Desarrollo Comercial ante el Libre Comercio y el Desarrollo Económico.** México DF, Editorial McGraw Hill/ Interamericana de México, S.A., 1ª Edición, 1996, p.6 (1996)

reducción de tarifas, cuotas y otras restricciones de comercio. Seguidamente se da una etapa de liberalización del mercado, en donde los gobiernos participantes minimizan los impedimentos al flujo de los factores de trabajo y capital, coordinan el gasto público y fiscal y probablemente establecen una moneda en común o por lo menos una cooperación institucionalizada a través de bancos centrales que garanticen la estabilidad de los países miembros.

Las alianzas de este tipo entre las diferentes naciones, obedecen sin duda alguna al fenómeno de la liberalización de mercado, buscando un intercambio internacional de productos y servicios.

Los sistemas de integración económica, lejos de ser fenómenos aislados, constituyen comportamientos propios de determinados países, que de una o de otra forma, deben de reformar aspectos políticos, jurídicos y sociales, para poder formar un bloque de cooperación comercial con otras naciones. Sin embargo, esto no quiere decir, que la integración económica sea una forma de anular la individualización de los Estado, al contrario constituye una vía para que se haga notar a través del beneficio de su crecimiento financiero.

“El proceso de integración debe incluir reformas en todos los ámbitos. A nivel interno, se debe abarcar cambios de tipo político, jurídico, fiscal, social, etc. En todo este juego de variables, el Estado cumple un papel primordial ya que debe cumplir un papel director en cuanto a cambios internos estructurales; debe de preparar al país para la liberalización del mercado. Además en esta labor debe necesariamente ir de la mano con otros sectores, en especial tiene que buscarse apoyo e impulso de reforma con el sector privado. En este sentido, las instituciones sociales, así como la educación deben de crear una capacitación y mentalidad que dirija al cambio. Una preparación adecuada será aquella que se anticipe a los hechos. En un todo, este proceso también debe considerarse como preocupación primordial del Estado, los costos sociales que vayan a generar. Por último, un cambio a nivel externo debe incluir: un manejo adecuado

de las políticas comerciales, la coordinación de inversiones extranjeras, establecimiento de políticas de salarios y seguridad social y políticas de impuestos y subsidios.”<sup>176</sup>

---

<sup>176</sup> PICADO QUEVEDO (Marel) y UMAÑA ELIZONDO (Margarita). **Op. Cit.**, p. 40

## **SECCIÓN II. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS PARTE GENERAL.**

### **A. POLÍTICA ECONÓMICA DE COSTA RICA**

Después de la Segunda Guerra Mundial, nuestro país, al igual que la mayoría de las naciones latinoamericanas, desarrolló un sistema económico hacia adentro, basado en la sustitución de importaciones y la expansión de las actividades estatales, algo muy diferente a lo que estaban haciendo las grandes potencias. Esto debido a que el modelo agro exportador, primero en la política comercial costarricense, que se había mantenido hasta la época causaba insatisfacción, en lo que al comercio internacional se refiere.

Aunado a esto, los cambios económicos de las grandes potencias post Guerra, trajo serias afectaciones a las naciones en vías de desarrollo, surgiendo la necesidad de tener un amplio proteccionismo arancelario, además el papel del Estado jugó un papel preponderante no sólo para el desarrollo económico sino también para el progreso social, la infraestructura, la asistencia técnica de los productores y la estabilización del proteccionismo arancelario.

Costa Rica, adoptó al pie de la letra las nuevas políticas económicas de este período, incluso algunos analistas han llegado a considerar que se caracterizó por ser el Estado más proteccionista de la región. Esta situación hizo que, a mediados de los años 70, surgiera una creciente desviación en la repartición de los factores de producción y la participación del Estado trajo como consecuencia un país benefactor que rápidamente fue presa de los grupos de presión. De la misma forma, a finales de esta década, los precios del petróleo, tuvieron variaciones considerables, lo que hizo que la importación del petróleo y sus



derivados aumentara rápidamente, se redujo así la expansión económica y poco a poco las tasas de interés financiero ascendieron.

Así las cosas, en la década de los 80's, nuestro país, lo mismo que otras naciones americanas, se enfrentó a una crisis económica fuerte, hubo una "caída de la producción y de la renta, desequilibrio macroeconómicos, asfixiante endeudamiento externo, inestabilidad política y social y empobrecimiento de las clases medias (...) esta situación obligó a muchos países a olvidar las estrategias nacionalistas de desarrollo y las reivindicaciones de un Nuevo Orden Internacional, y ponerse en manos del Fondo Monetario Internacional (FMI en adelante) y el Banco Mundial a fin de reprogramar la deuda y recuperar el crédito externo."<sup>177</sup>

Producto de la crisis, el FMI y el Banco Mundial, de manera conjunta impusieron a los diferentes Estados, Programas de Ajuste Estructural, conocidos comúnmente como PAE, cuyo fin fundamental era el pago de la deuda externa, aunque ello significara sacrificar las metas de crecimiento económico de los países. "Estos programas han orientado recursos productivos detraídos del consumo y la inversión, a una escala desconocida, a exportar y generar las divisas que hicieran posible tal pago. El ajuste fue por esta razón, más brutal recaudación de las economías al pago de la deuda, que una solución a la crisis."<sup>178</sup>

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial concedieron créditos de contingencia a los países latinoamericanos, incluido Costa Rica, pero a cambio de los préstamos, debieron someterse a drásticos programas de ajuste

---

<sup>177</sup> SANTOS MÉNDEZ (Francisco). **Implicaciones Jurídicas del Tratado de libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana en Materia de Telecomunicaciones**, San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2007, p 22

<sup>178</sup>Idem, p 23

estructural. En segundo plano quedaron todos los proyectos de inversión. La aceptación de las condiciones del FMI y del BM, significaron que el no acceso a otras fuentes de crédito, de lo contrario cualquier otra intención de financiamiento con una fuente distinta, estaba velado. El país que no aceptara las medidas de los PAE quedaría al margen del crédito internacional, Produciendo una crisis a niveles dramáticos.

El criterio del FMI y del Banco Mundial, es que los PAE, propiciaron el regreso de la inversión extranjera y el flujo de capital. Por otro lado, algunos expertos afirman que los beneficios de estos programas no son tan claros, dado que el costo de ellos, es en la mayoría de los casos, niveles más bajos de producción y renta por cápita, mayor desempleo y aumento del sub-empleo. Paradójicamente los Estados que más han crecido son precisamente, los que han logrado mantenerse al margen de las deudas del FMI, poniendo en duda los verdaderos beneficios para quienes se ven obligados a suscribirse a los programas.

Poco a poco, la economía nacional se recuperó la crisis, eso sí, quedó con grandes deudas en sus registros, esta situación propició que se plantearan medidas de apertura comercial y activación de la economía, para entonces Costa Rica apostó nuevamente a modelo de exportación, pero no sólo en el sector agro tradicional, por el contrario, empezó a comercializar con productos no tradicionales e incluso bienes manufacturados.

El levantamiento de la economía costarricense bajo este esquema, produjo que nuestros dirigentes buscaran más y mejores oportunidades, esta vez bajo el modelo de los tratados de libre comercio, “el modelo del TLC, y no del federalismo supranacional tiene una mejor oportunidad de llegar a ser universalmente aceptable. En el gran esquema de la cooperación internacional, el TLC, es el modelo más consciente con la naturaleza de un Estado moderno y con los límites de los impulsos cooperativos del ser humano. Como un tratado, el

TLC incorpora los principios de la equidad en el mercado y de la hermandad comercial.”<sup>179</sup>

“Costa Rica ha mantenido una serie de negociaciones a nivel internacional, en las cuales ha pactado tratados de libre comercio para lograr integrarse en el desarrollo económico mundial. De esta forma ingresó en procesos de conformación de bloques comerciales y también convenios bilaterales”<sup>180</sup>

Nuestro país tiene suscritos varios acuerdos comerciales de esta naturaleza, sin embargo, el primero fue el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, un acuerdo multilateral entre los países centroamericanos, al que Costa Rica se adhirió en el año de 1963, con la finalidad de promover las relaciones comerciales con los Estados vecinos.

Este dato es importante, dado que denota el interés de Costa Rica y los demás Estados centroamericanos desde hace mucho tiempo atrás, incluso cuando las injerencias en el orden económico mundial no lo favorecieran, “durante los cuarenta años posteriores a la integración, el comercio intrarregional creció a pesar de las crisis económica, política y militar que experimentó la región, situaciones que se dieron particularmente durante los años comprendidos desde 1980 hasta 1986. Fue durante la década de los años noventa que se planteó la idea de la creación del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como una consagración de la visión más pragmática y futurista, con miras a lograr una integración y desarrollo de una región de “Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo”.<sup>181</sup>

Este tratado aún prevalece y sus resultados han sido evidentes, “el esquema centroamericano tiene hoy una normativa moderna, acorde con los estándares

---

<sup>179</sup> KOZOLCHICK (Boris). **Op. Cit.**, p. 13

<sup>180</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p 164

<sup>181</sup> <http://www.comex.go.cr/acuerdos/centroamerica/Paginas/Integracion>

internacionales y otros acuerdos comerciales vigentes, en los diferentes temas relacionados con el comercio como normas de origen; prácticas desleales de comercio; medidas de salvaguardia; medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios; y de normalización, metrología y procedimientos de autorización. Asimismo en marzo del 2003 entró en vigencia el Mecanismo Centroamericano de Solución de Controversias Comerciales, a través del cual se establece un sistema moderno y ágil para enfrentar las diferencias comerciales e impedir que se prolonguen indefinidamente en el tiempo. Dicho mecanismo fue actualizado en el año 2006.”<sup>182</sup>

Esta es la misma idea que ha seguido nuestro país; dentro de los tratados de libre comercio suscritos, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio con México, la nación mexicana constituye un proveedor de alta categoría en materias primas e insumos de industria, además de una oportunidad de mercado amplio para los productos nacionales.

Sin duda alguna, este acuerdo de integración, ha tenido un efecto importante en las relaciones comerciales de nuestro país, este acuerdo comercial ha sido de una u otra forma base para negociaciones de la misma índole con otros Estados, el principal interés al suscribir este acuerdo de integración económica ha sido el trato igualitario de los productos nacionales y extranjeros, prohibiendo la adopción de cualquier medida restrictiva de importación o exportación de los bienes amparados bajo este tratado.

Costa Rica mantiene actualmente, relaciones comerciales mediante tratados de libre comercio con distintos países: República Dominicana, Chile, Canadá, la Comunidad del Caribe, Estados Unidos, los demás Estados centroamericanos y República Dominicana así como Panamá. Además, en este momento nuestro país se encuentra en fase de negociaciones para realizar un Acuerdo de

---

<sup>182</sup> <http://www.comex.go.cr/acuerdos/centroamerica/Paginas/Integracion>

Integración con la Comunidad Europea y suscribir un tratado de libre comercio con China. Estos acuerdos comerciales denominados de nueva generación, “(...) se enmarcan dentro del objetivo central de la política de comercio exterior costarricense, el cual es promover, facilitar y consolidar la integración del país a la economía internacional.”<sup>183</sup>

Sobresale el hecho de que Costa Rica se ha involucrado en negociaciones con socios comerciales de toda naturaleza, desde economías pequeñas y en vías de desarrollo como lo son los países del bloque centroamericano hasta potencias mundiales como Estados Unidos, Canadá y China. Esto denota el interés de incidir en todo tipo de mercados con la expectativa de acrecentar la actividad comercial en el exterior.

Básicamente todos los tratados buscan alcanzar los mismos objetivos, su promoción como socio comercial estratégico, para obtener un crecimiento económico, mediante la implementación de medidas que prohíban restricciones arancelarias y favorezcan la libre circulación de bienes y servicios con tratos indiferenciados.

“Desde hace varios años, Costa Rica ha buscado negociar tratados de libre comercio (TLC’s) con distintos socios comerciales como una forma de materializar el objetivo central de su política de comercio exterior, a saber, promover facilitar y consolidar una integración creciente del país a la economía internacional.”<sup>184</sup>

Relacionado a este tema en relación con la Ley de Representantes siempre ha habido una disputa, dado que se cree que “la política comercial internacional actual difiere del espíritu de proteccionismo que produjo en una época anterior

---

<sup>183</sup> <http://www.comex.go.cr/acuerdos/centroamerica/Paginas/Integracion>

<sup>184</sup> <http://www.comex.go.cr/acuerdos/centroamerica/Paginas/Integracion>

la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Los tratados de libre comercio como presente, están guiados por el ideal de libre comercio entre los países; para poder intercambiar de manera efectiva los bienes que se producen en uno u otro país, pudiendo generar así un intercambio ágil donde los agentes comerciales interactúan con independencia de distorsiones en el mercado internacional.”<sup>185</sup>

Esta tendencia, se hizo más evidente con el Tratado de Libre Comercio, entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, a continuación se desarrolla este aspecto.

## **B. ASPECTOS GENERALES EN TORNO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMERICA Y REPÚBLICA DOMINICANA.**

No se puede obviar la idea de que “Costa Rica es una economía pequeña altamente dependiente del comercio y la inversión (...) Por más de una década, ha buscado negociar tratados de libre comercio con distintos socios comerciales, como una forma de materializar el objetivo central de su política de comercio exterior, a saber, proveer, facilitar y consolidar una integración creciente del país a la economía internacional.”<sup>186</sup>

“Es importante señalar que todos estos acuerdos promueven el mismo nivel de integración económica. Es decir, en todos ellos se busca conformar una zona de libre comercio, no una unión aduanera, ni un mercado común, ni una unión

---

<sup>185</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Op. Cit.**, p 178

<sup>186</sup> MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2004) **Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de la República de Costa Rica, la Republica de el Salvador, la Republica de Guatemala, La Republica de Honduras, la Republica de Nicaragua y los Estados Unidos de América, Documento Explicativo.** San José, Costa Rica: COMEX p 9

económica. Este es un aspecto importante de tener presente, pues, aun cuando contengan disposiciones diferentes en algunos temas, se trata, en todos los casos, del mismo esquema de integración en el que se promueve la movilidad de bienes, y en algunos casos servicios, más no se establece ningún ordenamiento jurídico comunitario, ni órganos supranacionales con potestad de obligar a las partes en contra de su voluntad, ni mucho menos, un único mercado.”<sup>187</sup>

“El TLC es un instrumento jurídico de carácter internacional mediante el cual los siete países que lo suscribieron (las Partes) establecen una zona de libre comercio entre ellos (Artículo 1.1), es decir, un área en la que se eliminan los obstáculos al comercio y se les facilita la circulación transfronteriza de mercancías de los territorios de la Partes (Artículo 1.2). Es, en resumen, un tratado internacional que pretende fijar las reglas que se aplicarán al comercio entre las partes suscriptoras.” <sup>188</sup>

El proceso de negociación, desde sus inicios, hasta la culminación, con la entrada en vigencia del tratado, no ha sido un proceso sencillo, “en setiembre del 2001, las autoridades de los países centroamericanos y de Estados Unidos acordaron dar inicio a una fase exploratoria tendiente al lanzamiento oficial de las negociaciones. Con tal fin, se emitió en una ocasión una declaración conjunta en la que se estableció el compromiso de ambos lados de explorar las posibilidades de profundizar y fortalecer los lazos de comercio bilateral entre ellos. Para estos efectos, se lanzó a partir de ese momento un programa de diálogos técnicos en temas claves de comercio, con el fin de que dicha discusión lograra alcanzar un compromiso fortalecido entre la región y ese país del norte.”

Estos diálogos técnicos, también llamados talleres técnicos, fueron espacios clave en los cuales los países intercambiaron la información pertinente sobre

---

182 GONZÁLEZ CAMPABADAL (Anabel y otros). **Op. Cit.**, p.14

<sup>188</sup> Ídem, p. 76

temas de comercio e inversión, cuyo fin fue identificar las posibles convergencias y divergencias entre los participantes. Durante todo el año 2002, se lograron realizar cinco talleres en los que se discutieron aspectos como el acceso a mercados de bienes y servicios de los diferentes países, la inversión, derechos en materia laboral, propiedad intelectual, comercio electrónico entre otros.

“Cabe mencionar que a nivel centroamericano se celebraron paralelamente otra serie de reuniones con la finalidad de establecer una posición conjunta a plantear en la mesa de negociación.”<sup>189</sup> “Los países centroamericanos concluyeron la negociación en diciembre del 2003. En el caso de Costa Rica, el país continuó la negociación durante el mes de enero del 2004, con el objetivo de alcanzar un balance en el proceso. La negociación entre Costa Rica y Estados Unidos concluyó el 25 de enero del 2004.”<sup>190</sup> Es importante aclarar que para el mes de marzo del mismo año, República Dominicana, que hasta el momento era una nación meramente observadora, ya formaba parte del proceso de negociación del tratado.

Se definió un marco para la negociación, con base en los talleres técnicos desarrollados durante el 2002, acordado dar inicio a las rondas de negociación, de manera formal el 8 de enero del 2003. Pese a que nuestro país, participó en las todas las rondas, como se dijo antes, terminó las negociaciones directamente con Estados Unidos en el año 2004, demostrando con ello el verdadero interés por suscribirse como parte de este Tratado Comercial, pero logrando beneficios y no sacrificios para nuestra economía.

Se llevaron a cabo nueve Rondas de Negociación en total, todas en el año 2003. Cada una de ellas, hizo posible un avance significativo del tratado en lo que a la

---

<sup>189</sup> COTO ROJAS (Laura) **El Impacto del TLC entre Centroamérica y Estados Unidos en el Derecho Laboral.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2006, p. 201

<sup>190</sup> MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. **Op. Cit.**, p 10



parte multilateral se refiere, sin embargo, debido a que cada una de las naciones cuenta con divisiones territoriales, políticas, económicas, sociales e históricas distintas y un marco jurídico específico; se ha llegado a pensar que el tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, terminó siendo un conjunto de tratados bilaterales entre cada una de las naciones centroamericanas o República Dominicana y Estados Unidos. Este argumento es erróneo “de conformidad con las disposiciones del TLC, regirán (rigen) las relaciones comerciales entre cada país centroamericano, y Estados Unidos, entre los propios países centroamericanos, entre República Dominicana y Estados Unidos y entre cada país centroamericano y la República Dominicana. Es decir, el tratado será (es), como regla general, de aplicación multilateral.”<sup>191</sup>

“En este tratado, la gran mayoría de las obligaciones que asumen las Partes entre sí son idénticas, es decir, existe un mismo conjunto de reglas que aplica a todos los países Parte. Se presentan, sin embargo, algunos casos de excepción, en que las obligaciones son diferentes, ya sea porque se presentan algunos acuerdos de aplicación sólo entre los Estados Unidos y cada país centroamericano o República Dominicana o, bien, porque cada país asume obligaciones que, aunque coherentes y aplicables a todos los demás, son independientes o diferentes entre sí. Inclusive, en pocos casos, existen obligaciones que son aplicable sólo a una Parte, sin que exista una obligación que, aunque, distinta, sea una especie de contrapartida de otra Parte.”<sup>192</sup>

El Tratado de Libre Comercio entre, República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, se compone de veintidós capítulos y sus respectivos anexos. Dichos capítulos tratan los temas específicos a comercializar con el tratado como lo son: bienes, servicios, servicios financieros, telecomunicaciones,

---

<sup>191</sup> GONZÁLEZ CAMPABADAL (Anabel y otros). Op. Cit., p. 179

<sup>192</sup> Ídem

comercio electrónico, propiedad intelectual, materia ambiental, materia laboral, entre otros.

Además, “establece las bases para crear una zona de libre comercio entre las Partes, de conformidad con el Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (Acuerdo sobre la OMC).” <sup>193</sup>

El texto del Tratado establece las reglas aplicables al comercio de mercancías, dando un trato no discriminatorio a los bienes importados en relación con los productos nacionales, por ello establece la obligación a las partes de la eliminar, de forma progresiva, los derechos arancelarios de los bienes importados, del otro Estado miembro, así como de eliminar cualquier medida no arancelaria que limite el libre comercio. Igualmente se instituyen medidas inherentes a la exención total de aranceles aduaneros; la admisión temporal libre de aranceles para ciertos tipos de mercancías que sean consumidas en el país al que se importa.

Señala el tratado, las disposiciones normativas necesarias para determinar el origen de los productos que gozan de los beneficios arancelarios señalados antes y “estipula los procedimientos aduaneros aplicables al comercio entre las Partes destinados a administrar el régimen de origen. Estos principios fueron negociados tomando en cuenta los principios de agilización del comercio entre los países que conforman en libre comercio.” <sup>194</sup>

Promueve los procesos de modernización de las aduanas en Centroamérica y República Dominicana, por medio de la implementación de “ (...) obligaciones específicas en algunos de los temas más relevantes para la comunidad comercial, tales como la transparencia y publicación de la legislación aduanera;

---

<sup>193</sup> MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Op. Cit., p 17

<sup>194</sup> Idem, p. 18

despacho aduanero de mercancías; automatización aduanera; administración de riesgo; cooperación aduanera e intercambio de información sobre transacciones comerciales; confidencialidad de la información; despacho aduanero de envíos expresos; revisión y apelación; sanciones; resoluciones anticipadas”; <sup>195</sup>entre otras.

Contiene un capítulo dedicado a las medidas fitosanitarias y sanitarias requeridas en las personas, animales y plantas, para proteger la salud de las personas involucradas en los Estados miembro.

“Reafirma los derechos y obligaciones establecidas en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial de Comercio y busca facilitar el comercio entre las Partes mediante el trabajo conjunto en el campo de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, incluyendo metrología”, <sup>196</sup>de la misma manera, promueve la defensa del sector productivo de cada país, en el caso de un eventual aumento de las importaciones, para evitar que los productores se vean perjudicados.

En la misma línea de ideas, contempla salvaguardias, aplicables de forma global o bilateral, así como medidas anti-dumping y derechos compensatorios.

“Determina las reglas y garantías mínimas que las partes deberán asegurar al efectuar contrataciones públicas, basado en los principios fundamentales de no discriminación, apertura, transparencia y debido proceso, otorgando tratamiento nacional a los proveedores, bienes y servicios de las otras Partes en la contrataciones públicas de cada parte.” <sup>197</sup>

---

<sup>195</sup> Ídem

<sup>196</sup> Ídem, p. 19

<sup>197</sup> Ídem, p. 20

El tratado de libre comercio en mención, dedica un capítulo al Comercio Transfronterizo de los Servicios, pese a que este capítulo es exhaustivo, en cuanto a regulaciones sobre servicios de los Estados parte, en esta sección, hay ausencia de medidas sobre “(...) servicios aéreos, servicios financieros, contratación pública, los subsidios o donaciones otorgados por el Estado y los servicios o funciones gubernamentales. Tampoco establece disposición alguna para imponer obligaciones en relación con el ingreso al mercado de trabajo o empleo permanente.”<sup>198</sup> Sobre este Capítulo se ampliará posteriormente, en lo que corresponde a Representantes de Casas Extranjeras.

El Capítulo 12 del Tratado es sobre Servicios Financieros, en su contenido abarca desde la inversión productiva hasta algunos servicios financieros transfronterizos. Es enfático en recalcar la labor supervisora de las diferentes superintendencias de las partes, en lo que respecta a seguros, se pactó la apertura del mercado de forma paulatina.

En materia de Telecomunicaciones, los aspectos regulados en el capítulo 13 no aplican a nuestro país, sino que es necesario referirse a su anexo, donde se estipula, a grosso modo, el compromiso del Instituto Nacional de Electricidad a promulgar un marco jurídico para su fortalecimiento, la apertura gradual, donde se dará paso a la competencia y finalmente, se compromete a no utilizar medidas discriminatorias de ningún tipo con otros proveedores de servicios.

El Comercio Electrónico, en el Tratado de Libre Comercio, está orientado hacia el comercio de programas de cómputo, texto, vídeos, imágenes, grabaciones de sonido, entre otros. Estos productos ostentan la exención arancelaria.

Los Derechos Propiedad Intelectual, están contenidos en el capítulo 15 del tratado,” establece una serie de reglas, disciplinas y estándares de protección a los derechos de propiedad intelectual, acordes con los nuevos avances

---

<sup>198</sup> Ídem

tecnológicos, con el fin de mejorar la protección de estos derechos y fortalecer los procedimientos de observancia, manteniendo a la vez un adecuado equilibrio entre los derechos de los titulares y los usuarios del sistema de propiedad intelectual (...) En estas áreas, se incorporan disposiciones modernas, acordes con las disciplinas de la Organización Mundial de Comercio, profundizando y aclarando ciertas normas para adecuarlas y adaptarlas a las nuevas necesidades y a los nuevos desarrollos tecnológicos, garantizando a su vez una debida observancia de sus derechos.”<sup>199</sup>

Los Derechos Laborales, han sido aspectos realmente controversiales para los opositores del tratado de libre comercio, por otro lado, quienes lo apoyan, sostienen que la idea del tratado es respetar la legislación de cada Estado Parte, es un reconocimiento del derecho soberano de cada país. Queda estipulado el interés de formar proyectos de cooperación laboral y mecanismos de colaboración mutua en esta materia

En materia Ambiental (...) se reconoce el derecho soberano que tienen los Estados de establecer, modificar o derogar sus propias normativas, estándares y políticas en materia ambiental (...) Por otro lado, las Partes se comprometen a otorgar a los ciudadanos en sus territorios una serie de garantías procesales, se establece un procedimiento de comunicaciones con el público y se crea un mecanismo de cooperación entre las Partes para el desarrollo de proyectos de interés mutuo en el área ambiental”<sup>200</sup>

Finalmente propone, en los capítulos posteriores, normativas de carácter obligatorio que promueven la transparencia, la Anticorrupción y la Solución de Controversias a través de medios reconocidas por la Organización Mundial de Comercio.

---

<sup>199</sup> Ídem, p. 21

<sup>200</sup> Ídem, p. 22

Quienes apoyan la idea de un tratado de libre comercio con Estados Unidos creen que este tipo de acuerdo comercial es una gran oportunidad de crecimiento, apertura y beneficio económico para los Estados centroamericanos y República Dominicana;

En el caso de los países centroamericanos y de República Dominicana, la suscripción de un instrumento de este tipo tiene una primordial importancia, por varias razones. En primer término, porque, para todos ellos, la suscripción de un tratado de libre comercio con los EE. UU. implica normar las relaciones con su principal socio comercial y de inversión. Es decir, no se trata de una relación cualquiera, sino de una relación con un socio al cual se dirige la mayor parte de las exportaciones, y de donde se origina una parte significativa de la inversión extranjera. Por esa razón, la suscripción de un convenio comercial con ese país ha sido una aspiración de vieja data y no debe menospreciarse, entonces, la relevancia del objeto mismo de este acuerdo.

En segundo, lugar porque haber logrado que esa importante relación llegue a ser regulada a través de un convenio internacional implica una mejora cualitativa extraordinaria, desde el punto de vista jurídico

En tercer lugar- y muy ligado al punto anterior-, este instrumento es esencial para los países de la región porque en el tratado se dispone un mecanismo de solución de controversias mediante el cual cualquiera de las partes puede solicitar el establecimiento de un grupo arbitral (Artículo 20.6) con el propósito de resolver las diferencias que lleguen a surgir en relación con la aplicación o interpretación del tratado, con la adopción de medidas incompatibles con las disposiciones del tratado, o con la adopción de medidas que causen o pudieren llegar a causar anulación o menoscabo (Artículo 20.2), de una manera tal que al final del proceso llegue a eliminarse el incumplimiento o la medida que causa anulación o menoscabo (Artículo 20.16.1), se suspenda la aplicación de

beneficios de efecto equivalente (Artículo 20.16.2), o se pague con una contribución monetaria anual (Artículo 20.16.6)

La entrada en vigencia del TLC para Costa Rica, tuvo sin embargo, un camino bastante dificultoso, en primera instancia nuestro país fue el último en terminar las negociaciones, esto debido a la necesidad de asegurar beneficios para el Estado, empero para el resto de naciones centroamericanas y República Dominicana esto no fue bien visto.

El ambiente político y social en torno al TLC, fue tan difícil, que incluso las discusiones llegaron a tener matices constitucionales, dado que la Defensoría de los Habitantes y un grupo de Diputados y la Asamblea Legislativa presentaron consultas de constitucionalidad, “la Defensoría de los Habitantes, echó en falta el cumplimiento del trámite de la consulta preceptiva de constitucionalidad, prevista en el artículo 10 de la Constitución Política”;<sup>201</sup> “ por su parte, en su consulta los diputados indicaron que no existía coincidencia entre lo que el Poder Ejecutivo propuso en referéndum<sup>202</sup> y lo que aprobó la Asamblea Legislativa.”<sup>203</sup>

La Sala Constitucional, mediante la resolución dictada a las diez horas del 3 de julio de 2007, evacuó las consultas de constitucionalidad formuladas por la Defensoría de los Habitantes y por un grupo de Diputados, indicando que no se observan vicios de constitucionalidad en el proyecto del tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

Los opositores al TLC, consideran que “la resolución de la Sala Constitucional no llena las expectativas que se habían generado. Se esperaba un dictamen

---

<sup>201</sup> BAUDRIT CARRILLO (Luis). **Inconstitucionalidades en el TLC, Apesar del Dictamen de la Sala IV.** San José, Costa Rica, Editorial SIEDIN, 1ª Edición, 2007, p.7

<sup>202</sup> Mediante el Decreto Ejecutivo N° 33717-MP, del 17 de abril del 2007

<sup>203</sup> BAUDRIT CARRILLO (Luis). **Op. Cit.**, p.7

sólido, muy bien fundamentado. El producto emanado del Tribunal constitucional no resiste un examen serio. La ciudadanía costarricense no ha tenido la oportunidad de conocer las razones en que se fundamenta esa resolución. La información difundida ha llegado a comunicar únicamente que la Sala Constitucional no observó vicios de constitucionalidad, lo cual ha sido interpretado – muy equivocadamente- en términos de que la Sala Constitucional hubiera declarado que el Tratado de Libre Comercio es constitucional. El dictamen de la Sala no equivale a coraza protectora ante eventuales inconstitucionalidades.”<sup>204</sup>

Pese a lo anterior, la ciudadanía costarricense aprobó el Tratado de Libre Comercio, en el Referéndum del 7 de octubre del 2007, y a partir del 1 de enero de este año, el Tratado es una realidad dentro del marco jurídico costarricense.

---

<sup>204</sup> Ídem, p. viii - ix



### **SECCIÓN III. CAMBIOS A LA LEY DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS DE CARA AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMERICA Y ESTADOS UNIDOS**

“En materia de leyes de casas extranjeras encontramos dos enfoques en los que se pueden agrupar las distintas legislaciones, estos son el régimen proteccionista y el régimen liberal”<sup>205</sup>, Según el estudio realizado a lo largo de esta investigación, ha quedado claramente evidenciado que la legislación costarricense sobre representantes de casas extranjeras, tiene un matiz fuertemente proteccionista, los motivos que fundan ese proteccionismo, son, a criterio de los tribunales nacionales los siguientes:

“La Ley sobre Representantes de Casas Extranjeras confiere derecho a la indemnización a los representantes, cuando la entidad representada rompe unilateralmente el contrato de representación, y también niega tal derecho a la agencia o representante si la disolución de ese vínculo es causada porque ella faltó gravemente a sus deberes, la finalidad proteccionista de esa ley tiene un fondo de justicia, ya que la disolución de esos nexos contractuales por decisión unilateral de la representada sin tener motivos justificados, causa un perjuicio económico a la casa representante, que no es equitativo porque pierde las inversiones de tiempo y dinero hechas a través de los años, deja de beneficiarse de toda una clientela, cesa de obtener los beneficios derivados de sus actividades

---

<sup>205</sup> BRUCE ESQUIVEL (Michael). Op Cit.; p. 2

de representación, y la disolución la obliga a hacer frente a gastos que se originan de la paralización de actividades; por esa razón, para que pueda permitirse que se rompan tales nexos de asociación sin tener que indemnizar, tiene que ser grave la falta cometida por el representante<sup>206</sup>”.

Además, no puede dejarse de lado que Costa Rica es una economía pequeña altamente dependiente del comercio y la inversión y consecuentemente ha buscado su apertura y crecimiento a través de los tratados de libre comercio.

“La economía costarricense ha sido objeto de un proceso de transformación muy significativo en los últimos veinte años que determina que el país sea hoy uno de los más abiertos en el continente americano. La incorporación a la economía internacional ha traído consigo el desarrollo de nuevas disciplinas legales y la incorporación de nuevas figuras en el ordenamiento jurídico nacional, en particular, en las áreas del comercio y la inversión”<sup>207</sup>

“El tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, (TLC), es un instrumento más en esa dirección”<sup>208</sup>, su entrada en vigencia, a partir del primero de enero del presente año, trajo consigo transformaciones en la legislación nacional, uno de los aspectos más controversiales, ha sido el cambio que provocó en el sistema proteccionista de casas extranjeras, promoviendo, según se desprende del Capítulo 11 del Tratado en mención, un régimen liberal.

---

<sup>206</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE PRIMERA DE JUSTICIA. Sentencia Número 31 de las 15:45 horas del 14 de junio de 1983.

<sup>207</sup> GONZÁLEZ CAMPABADAL (Anabel y otros) **Op. Cit.**, p XXI

<sup>208</sup> Ídem

“El Capítulo 11, llamado **Comercio Transfronterizo de Servicios**, tiene como objetivo establecer un marco normativo claro y preciso para regular el comercio de servicios entre los países.”<sup>209</sup> El tratado establece su ámbito de aplicación de esta manera:

### **Artículo 11.1: Ámbito de Aplicación**

1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de otra Parte. Tales medidas incluyen las medidas que afecten a:

- a) La producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;
- b) La compra o uso de, o el pago por, un servicio;
- c) El acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio;
- d) La presencia en su territorio de un proveedor de servicios de otra Parte; y
- e) El otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

“En el anexo sobre compromisos específicos, del mismo capítulo, en relación con el tema de agentes, distribuidores y representantes de casas extranjeras, se da un reconocimiento explícito de la potestad de Costa Rica de establecer un nuevo régimen legal de protección que aplica a los contratos de representación, distribución o fabricación, los cuales deberán fundamentarse en los principios generales del derecho contractual, la libertad contractual, equidad y ser consistentes con las obligaciones de este tratado. Asimismo se salvaguardan

---

<sup>209</sup> MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Op. Cit., p. 86

derechos adquiridos por los agentes, distribuidores y representantes de casas extranjeras”<sup>210</sup>.

Es oportuno, considerar cuales son los compromisos que adquirió nuestro país con el TLC, en materia de representantes de casas extranjeras, al alcance del Anexo 11.13, Sección A y que consecuentemente se convierten en modificaciones a la Ley de Representantes de Casas Extranjeras:

1. Costa Rica derogará los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, denominada *Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras*, con fecha del 9 de marzo de 1978, y su reglamento, y el inciso b) del artículo 361 del *Código de Comercio*, Ley No. 3284 del 24 de abril de 1964, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Concerniente a esta primera modificación, la derogación de los artículos 2 y 9 son los aspectos que más han causado controversia y molestia, por las consecuencias que acarrea. “Este apartado ha causado un enorme disgusto entre los representantes y distribuidores de casas extranjeras, ya que el artículo 2 y 9 son la base de la misma<sup>211</sup>.

Al derogar el artículo 2<sup>212</sup>, se elimina el cálculo matemático, que permitía computar las indemnizaciones en caso de que el contrato fuera rescindido por

---

<sup>210</sup> Ídem, p 88

<sup>211</sup> BRUCE ESQUIVEL (Michael). Op Cit.; p.4

<sup>212</sup> **Artículo 2º.**- Si el contrato de representación, de distribución o de fabricación, es rescindido por causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor o del fabricante, o cuando el contrato a plazo llegare a su vencimiento y no fuere prorrogado por causas ajenas a la voluntad de éstos, la casa extranjera deberá indemnizarlos, con una suma que se calculará sobre la base

causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor o del fabricante, o cuando el contrato a plazo llegare a su vencimiento y no fuere prorrogado por causas ajenas a la voluntad de éstos. Siendo así, el representante, a partir de ahora, deberá demostrar los daños y perjuicios y aplicar la legislación civil.

“Así que con la derogación del artículo dos se estaría eliminando la posibilidad de una indemnización que le corresponde a los representantes en caso de una ruptura unilateral de contrato o de una negativa a prorrogar el contrato una vez que éste haya vencido. Tal indemnización, hasta el momento, ha sido la principal razón de ser de la ley, ya que busca mantener al representante en su condición y protegerlo ante modificaciones unilaterales donde no haya mediado su voluntad.”

213

“Lo anterior, produce que el representante únicamente pueda cobrar un monto de indemnización caso que logre demostrar que el rompimiento del contrato le haya acarreado daños y/ o perjuicios. Porque se deroga inclusive el reglamento a la ley, el cual regulaba los montos de las indemnizaciones y la obligación de cancelar las comisiones pendientes, la compra de productos más el 10% por concepto de gastos financieros incurridos.”<sup>214</sup>

Tocante a la derogación del artículo 9<sup>215</sup>, se elimina la posibilidad de los representantes de casas extranjeras, de imposibilitar la importación de

---

del equivalente de cuatro meses de utilidad bruta, por cada año o fracción de tiempo servido. El valor de la indemnización en ningún caso se calculará en un plazo superior a los nueve años de servicio.

Para establecer la utilidad bruta de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado, durante los cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en el caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los distribuidores.

<sup>213</sup> BOGANTES VARELA (Alejandra) **Op Cit.**; p. 112

<sup>214</sup> Ídem

<sup>215</sup> **Artículo 9º.-** Las indemnizaciones previstas en esta ley deberán ser pagadas en un pago único y total, inmediatamente después de terminado el contrato o cuando quede firme el fallo judicial condenatorio si lo hubiere. La casa extranjera deberá rendir una garantía sobre el total de

productos, hasta que hiciera el depósito de garantía, este era un medio para asegurarse sus derechos mediante la coacción a la casa matriz para garantizar el pago de la indemnización.

“De no existir la obligación de depositar una garantía, fijada por el juez, para asegurar el resultado económico del juicio y en su defecto la prohibición de venta de productos para la casa extranjera, el resultado de las pretensiones del juicio para los nacionales será ilusorio, puesto que se parte de la premisa que las casas extranjeras no poseen bienes activos o patrimonio en territorio nacional.”<sup>216</sup>

“Lo que quiere decir que si no se hace un depósito que garantice el resultado económico del juicio, no le va a quedar más al representante que solicitar una certificación de la sentencia que haga constar la condena a la casa extranjera y presentarse en los tribunales del país de la casa extranjera para ejecutar tal sentencia, esto conllevaría un nuevo juicio con todos los gastos que representa para el nacional. Lo cual, se resumen en que serían muy pocos los representantes nacionales que estaría dispuestos a cobrar la indemnización por todos los gastos adicionales que deberían llevar a cabo.”<sup>217</sup>

Acerca de la derogación del inciso b) del artículo 361 del Código de Comercio, demuestra una apertura al sistema de protección de los representantes de casas extranjeras, que se mantenía hasta el momento, permitiendo a cualquier

---

las indemnizaciones reclamadas por el representante, el distribuidor o el fabricante, cuyo monto será determinado por el Juez. Si no lo hiciera, el Ministerio de Hacienda suspenderá, a solicitud del demandante, toda clase de importación, de los productos de la citada casa extranjera.

<sup>216</sup> Extracto de entrevista realizada por Alejandra Bogantes al Lic. Rodolfo Alvarado Moreno, abogado litigante especialista en la materia, miembro del grupo negociador del TLC para el capítulo de representación de Casas Extranjeras en representación de un sector comercial de Costa Rica, contenida en la tesis de grado: BOGANTES VARELA (Alejandra) **La Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras en el Contexto del Proyecto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2005, p 114

<sup>217</sup> ídem

persona, incluso una sin conocimientos en materia comercial, ejercer la representación de una casa extranjera.

Finalmente, sobre la derogación del Reglamento a la Ley de Protección de Casas Extranjeras, hay que recordar, que “el reglamento a la LRCE, establece (establecía) el mecanismo y el monto de las indemnizaciones que le corresponden (correspondían) a los representantes, distribuidores y fabricantes. Así como el monto máximo y los conceptos que debe (debían) incluir el pago.”<sup>218</sup>

“Por lo tanto, al eliminarse el artículo dos de la LRCE que versa sobre la indemnización correspondiente al representante de casas extranjeras en caso de un rompimiento unilateral de la relación contractual, debe eliminarse el reglamento a la ley, puesto que el Reglamento consta de cinco artículos que regulan como debe cancelarse el monto apropiado. Así que sin indemnización, el reglamento no tiene razón de existir.” <sup>219</sup>

Continuando con las disposiciones contenidas en el Anexo 11.13 del Tratado de Libre Comercio, se tiene como segunda cláusula, la siguiente:

2. Sujeto al párrafo 1, Costa Rica promulgará un nuevo régimen legal que devendrá aplicable a los contratos de representación, distribución o fabricación, y:

(a) aplicará a estos contratos los principios generales del derecho contractual;

(b) será consistente con las obligaciones de este Tratado y con el principio de libertad contractual

---

<sup>218</sup> BOGANTES VARELA (Alejandra). **Op. Cit.**, p. 117

<sup>219</sup> Ídem

(c) establecerá una relación exclusiva sólo si el contrato explícitamente establece que la relación es exclusiva;

(d) dispondrá que la terminación de dichos contratos, ya sea en la fecha de su vencimiento o en las circunstancias descritas en el subpárrafo (e), sea justa causa para que el proveedor de mercancías o servicios de otra Parte pueda terminar el contrato o permitir que el contrato venza sin que sea renovado; y permitirá que los contratos que no tengan fecha de vencimiento, puedan ser terminados por cualquiera de las partes, sujeto a que se otorgue una notificación con diez meses de anticipación.

Respecto al inciso b), debe señalarse, que cambia drásticamente, la salvaguardia que tenía la ley 6209, como una norma de orden público de carácter proteccionista, y es una muestra más del matiz mucho más liberal, con el que se regula el tema desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio.

“Históricamente se ha considerado a la Ley 6209 como una ley de orden público, a la cual las partes contratantes debe sujetarse y más bien han visto sustancialmente limitado su libertad contractual. Sin embargo, y posible producto de los aires de neoliberalismo que se respiran en nuestro país recientemente por vía jurisdiccional se ha dado un giro bastante importante a la interpretación histórica de la ley”<sup>220</sup> Un claro ejemplo de ello se manifiesta en el Voto 000062-F-04, de la Sala Primera, resolución de las diez horas del treinta de enero del año dos mil cuatro:

“(…) En conclusión derivada de lo anterior, para la procedencia de un resarcimiento al representante costarricense se requiere, como precepto general, una

---

<sup>220</sup> BRUCE ESQUIVEL (Michael). Op. Cit., p.4



extinción contractual ajena a su voluntad, no fundada en causal alguna del artículo 5 señalado u otra pactada por las partes contratantes sino en una de las reguladas por la disposición 4 de dicha ley. Pero, la norma ni puede ser considerada de forma aislada, resulta imprescindible el análisis de los términos contractuales estipulados entre las partes. De conformidad con el principio de la autonomía privada, más allá de lo dispuesto en las leyes, los contratantes poseen la atribución de fijar reglas específicas para su negocio jurídico.”

De lo anterior se concluye, “(...) que se les atribuye de manera exclusiva a los jueces nacionales, la competencia para conocer de demandas que están relacionadas con conflictos que surjan de las relaciones entre una casa principal y su representante. De esta manera que en los contratos de representación y de distribución no debe pactarse la renuncia a la jurisdicción de los tribunales nacionales, ergo, toda cláusula que signifique una renuncia a la legislación costarricense y remita a un tribunal extranjero será nula.”<sup>221</sup>

“El objetivo presente de la norma supra citada, según la Sala Constitucional, no es prohibir el arbitraje como medio para dirimir conflictos. El Estado Costarricense está en obligación de reconocer los laudos arbitrales de tribunales extranjeros, de conformidad con el artículo 3 del Convenio sobre el Reconocimiento y Ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.”<sup>222</sup>

El inciso c), no modifica el esquema de la legislación nacional, porque la Ley 6209 permite que existan dos o más representantes y distribuidores.

---

BOGANTES VARELA (Alejandra). **Op. Cit.**, p. 69

<sup>222</sup> Ídem

Referente a los dos últimos incisos, “(...) estos compromisos lo que pretenden es dar fin a los contratos prácticamente vitalicios a los cuales eran sometidas las empresas extranjeras cuando establecían relación con un representante local. Asimismo podemos decir que aquí se busca fortalecer el régimen de libre voluntad contractual, para así poder establecer plazos razonables para los contratos”<sup>223</sup>.

3. La ausencia de una disposición expresa para la solución de disputas en un contrato de representación, distribución o fabricación, dará origen a una presunción de que las partes tuvieron la intención de dirimir cualquier disputa a través de arbitraje vinculante. Dicho arbitraje podrá desarrollarse en Costa Rica. No obstante, la presunción de la intención de someter a arbitraje no aplicará cuando una de las partes objete el arbitraje.

Este inciso debe relacionarse directamente con el inciso 6):

6. Costa Rica deberá, en la mayor medida posible, alentar y facilitar el uso de arbitraje para la solución de disputas en los contratos de representación, distribución o fabricación. Con este fin, Costa Rica tratará de facilitar la operación de centros de arbitraje y otros medios efectivos de resolución alternativa de reclamos que surjan en relación con la Ley No.

---

<sup>223</sup> BRUCE ESQUIVEL (Michael). Op. Cit., p.5

6209 o del nuevo régimen legal promulgado de conformidad con el párrafo 2, y promoverá el desarrollo de reglas para este arbitraje que provean, en la mayor medida posible, por una resolución pronta, de bajo costo y justa para esos reclamos.

Ambos deben ser estudiados a luz del Voto de la Sala Constitucional, N° 2000-10352, de las 14:58 horas, del 22 de noviembre del 2000, que se refería a la constitucionalidad del artículo 7 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, mismo que señaló:

“ A la luz de los expresado, se tiene que llegar a las siguientes conclusiones: a) que los derechos que la Ley le reconoce a los Representantes de Casas Extranjeras, según se ha examinado en los precedentes que se citan, jurisprudencia que se confirma; b) que el arbitraje es un medio jurídico, de rango constitucional, para terminar los conflictos de naturaleza patrimonial, cuyas decisiones finales tienen la fuerza de una sentencia dictada en un proceso jurisdiccional; c) que no se puede, por la vía de una ley ordinaria, vaciar de contenido a una garantía de rango constitucional y, consecuentemente, el artículo 7 de la Ley de Representantes de Casas Extranjeras, N° 6209 de 9 marzo de 1978 y N° 6333 de 7 de junio de 1979, resulta inconstitucional, cuando se invoca para negarle validez a una cláusula compromisoria libremente pactada por las partes. Más claro, aún que es constitucionalmente válida la cláusula contractual que remite la resolución de un conflicto de naturaleza

patrimonial, surgido entre el representante y la empresa o casa representada, a la vía del arbitraje, sea la jurisdicción nacional o la internacional, lo que lleva involucrado, también, la conclusión a la que llega la Procuraduría General de la República, en el sentido de que la irrenunciabilidad de la jurisdicción de los tribunales costarricense, debe ser entendida como el derecho de las partes, en el ejercicio de la representación de casas extranjeras, para acudir a nuestros tribunales a dirimir los conflictos que se le presenten. Consiguientemente, las partes no pueden pactar no acudir a nuestros tribunales”

Fue mediante este Voto, que se declaró inconstitucional el artículo 7 de la Ley 6209, sobre oponer a una cláusula compromisoria pactada bajo la premisa de libertad contractual, por las partes, es más, según se desprende del criterio de la Sala Constitucional, los arbitrajes pueden celebrarse en nuestro país o en el exterior.

Esta sentencia, coincide con el espíritu liberal articulado en el texto del tratado y específicamente en lo que versa sobre los objetivos específicos adquiridos por Costa Rica.

4. Los Estados Unidos y Costa Rica alentarán a las partes en los contratos existentes de representación, distribución o fabricación, a renegociar dichos contratos con el objeto de sujetarlos al nuevo régimen legal promulgado de conformidad con el párrafo 2.

5. En todo caso, la derogatoria de los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, no podrá menoscabar ningún derecho adquirido, cuando sea aplicable, derivado de esa legislación y reconocido bajo el Artículo 34 de la *Constitución Política de la República de Costa Rica*.

Como se señaló anteriormente, el inciso 1), del Anexo 11.13 en mención establece, como una de los compromisos adquiridos por el tratado, la derogación de los artículos 2 y 9 de la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras, esta situación, en relación con los incisos 4) y 5) del mismo Anexo, supra indicados, hizo surgir la interrogante sobre la existencia de derechos adquiridos de los contratos vigentes.

“Otra de las preocupaciones para los representantes y distribuidores cuando el tema de la Ley 6209 fue abordado en las negociaciones del tratado de libre comercio fue el correspondiente a qué iba a pasar con los contratos vigentes y los derechos adquiridos. Después de varias sesiones de negociaciones e incluso que Costa Rica se retirara de la mesa de negociación en el mes de diciembre del 2003 argumentando entre otras cosas porque habían derechos adquiridos de los representantes de las casas extranjeras que se tenían que dilucidar, esto debido a la posición intransigente de los Estados Unidos, que buscaba la eliminación de la Ley 6209 y cualquier otro beneficio relacionado con ésta, se mantuvo el respeto a los derechos adquiridos”<sup>224</sup>

Algunos autores consideran sin embargo, que no resulta lógico considerar que mantener la protección a derechos adquiridos haya sido un logro de las negociaciones. Esa protección se encuentran en el artículo 34 de la Constitución Política, es una garantía constitucional con que cuenta cualquier ciudadano que

---

<sup>224</sup> Ídem, p. 6

establece que los derechos adquiridos patrimoniales adquiridos a través de una situación jurídica determinada no le podrán ser perjudicados mediante promulgación de ley”<sup>225</sup>.

Es claro entonces, como los contratos suscritos posteriores a la entrada en vigencia del TLC, no están amparados en el régimen proteccionista de la Ley 6209, y en cuanto a ruptura del contrato, no le son aplicables los artículos 2 y 9; empero queda en el abismo jurídico la situación de un contrato suscrito antes de la entrada en vigencia del TLC, pero que es rescindido por causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor o del fabricante, o no se prorrogue por causas ajenas a la voluntad de éstos, cuando el contrato llegare a su vencimiento, posterior a la entrada en vigencia del TLC, tendrían derechos adquiridos o deberán regirse por la ley actual, con las modificaciones realizadas. Nótese que el inciso 5) no es claro en determinar si son o no derechos adquiridos. Este punto se analizará a profundidad en el siguiente capítulo.

Ahora bien, un aspecto importante de rescatar, es el compromiso adquirido en el inciso 4), “con esto otro de los pilares de la Ley 6209 se deja de lado. Recordemos que en su artículo sétimo establece que los derechos del representante otorgados por dicha ley son irrenunciables. Pero ahora lo que se pretende es precisamente que las partes lleguen a renunciar a los mismos mediante una renegociación de los contratos que los vinculan. Dicho lo anterior podemos decir que el logro obtenido por los negociadores costarricenses de mantener los derechos adquiridos por los distribuidores y representantes nacionales se encuentra fuertemente mitigado, ya que el mismo gobierno se compromete a que las partes dejen de lado los derechos adquiridos”.<sup>226</sup>

Ha quedado evidenciado hasta aquí los principales cambios que trajo consigo el TLC a la Ley de Representantes de Casas Extranjeras, queda de ahora en adelante considerar, por medio de razonamientos jurídicos, determinar si

---

<sup>225</sup> ídem

<sup>226</sup> ídem, p. 7

realmente se han menoscabado los derechos de los representantes de casas extranjeras o por si el contrario existe algún portillo jurídico que haga mantener el sistema proteccionista a pesar del TLC.

## **CAPÍTULO TERCERO**

### **ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA A LOS DERECHOS ADQUIRIDOS POR LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS CON LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS**

Después haber realizado un análisis histórico sobre la legislación referente a los representantes de casas extranjeras, haber establecido además, una clara diferenciación entre las distintas figuras que generalmente se relacionan con este oficio, haber realizado un acercamiento al término derechos adquiridos y luego de hacer un estudio comparativo de la normativa antes y después del tratado de libre comercio, en torno a la Ley Representante de Casas Extranjeras, se puede continuar con el exploración, ya más concreto del tema central de la presente investigación.

Lo primero que se debe establecer, es los tres supuestos bajo los cuales el contrato de representación de casas extranjeras de frente al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (en adelante tratado de libre comercio), cobra vida, ya que la relación entre los representantes de casas extranjeras y la casa matriz.



El primer supuesto se da en aquellos casos en que la relación contractual entre la casa extranjera y el representante, surgió en cualquier época anterior a la aprobación del tratado de libre comercio y dicha relación terminó antes de la entrada en vigencia del tratado.

En este primer escenario, no hay mucho que discutir, ya que la situación es bastante clara, el representante es resguardado por la Ley 6209 en todos sus extremos, y el rompimiento contractual unilateral por parte de la casa matriz o la no renovación del vínculo por parte de ésta, otorgó al representante la protección suficiente para que se aplicaran las reglas de indemnización estipuladas en los artículos 2 y 9 de la citada ley.

En estos casos, no existe a ninguna problemática legal en torno a la no posible aplicación de los artículos 2 y 9 de la Ley de Representantes Extranjeras.

Un segundo panorama, es aquel en el cual la relación entre la casa extranjera y el representante surgió después de la aprobación de tratado en mención, en este caso, al igual que el anterior, la existencia de lagunas legales es improbable.

Es claro que una eventual terminación del contrato por parte de la casa matriz, se regirá bajo las nuevas normas establecidas, posterior a la reforma de la Ley 6209.

Finalmente, la tercera situación posible, la misma que le da cabida al presente trabajo de investigación, y es aquel en el cual la celebración del contrato entre la casa extranjera y el representante tuvo lugar en un momento anterior a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, pero la culminación de la relación se dio en una fecha posterior a dicho momento.

Es aquí donde hay un conflicto legal, debido a que existe confusión sobre cuál es la legislación que se debe aplicar en este caso concreto. La relación contractual se veía amparada bajo una ley que posteriormente se reformó, esta modificación como se mencionó en el capítulo cuarto del presente trabajo, afectó en forma considerable, los derechos de los representantes de casas extranjeras, ya que básicamente eliminó las bases legales que permitían una indemnización del representante ante el rompimiento contractual de manera unilateral.

Algunos sectores de la doctrina se inclinan por pensar que respecto a los contratos celebrados antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, pero rescindidos unilateralmente posterior a este momento, deben aplicarse las reglas establecidas en los artículos 2 y 9 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras (ya derogados) en tanto son derechos adquiridos de los representantes.

Por otro lado, la tesis contraria, deviene de la no aplicación de los mencionados artículos, dado que esta normativa no constituye derechos adquiridos para los representantes de casas extranjeras, y por lo tanto, no debe ni puede aplicarse, desde una perspectiva jurídica, una legislación derogada.

Para esclarecer esta problemática, primero hay que recordar que el trabajo realizado por los representantes de casas extranjeras, es una relación jurídicamente reconocida, que ha sido regulada y que está subsumida dentro de la normativa, por tanto dentro del marco legal correspondiente, se han establecido ciertos derechos a favor de los representantes; los cuales vale la pena resaltar, para después proceder a analizar cada uno y definir si se pueden o no clasificar como adquiridos.

## **SECCIÓN I: LOS DERECHOS DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS**

El artículo segundo de la Ley 6209, que actualmente se está derogado, establecía varios derechos para los representantes de casas extranjeras, en primer lugar, dejaba en claro que el contrato era prorrogable de forma tácita, por tanto se establecía como un derecho del representante la prorrogación automática del mismo.

Además, instauraba una indemnización fija, la cual correspondía a cuatro meses de utilidad bruta por cada año servido, con un máximo de nueve años, que debería ser cancelada en caso de que el contrato fuera rescindido por parte de la casa extranjera sin justa causa, o cuando el contrato no fuera prorrogado automáticamente sin justa causa.

El artículo tercero de la Ley 6209, establece el deber de la casa extranjera de que en caso de rescindir o de no prorrogar el contrato, esta deberá comprarle al representante la mercadería que todavía tiene bajo su poder. Consecuentemente, se estableció que la casa extranjera debía pagar la inversión hecha por el representante (incluyendo los costos directos, locales y de internación más un diez por ciento para cubrir gastos financieros<sup>227</sup>)

Sobre el tema en particular, la Sala Constitucional ha dicho:

“(…)Se indica en la acción que atenta contra la libertad de contratación, la circunstancia de que por virtud del artículo 3 de la ley impugnada, la casa extranjera

---

<sup>227</sup> **Reglamento a la Ley de Protección de Casas Extranjeras**, Decreto Ejecutivo 8599 del 5 de mayo de 1979. Artículo 4 del

representada deba comprar la existencia de sus productos al representante, pero la situación inversa resultaría más gravosa, pues quien ha perdido la condición de representante queda imposibilitado de colocar esas existencias, independientemente del valor que tengan, con lo cual tendría un pasivo irreversible que agravaría su situación(...)"<sup>228</sup>

El artículo cuarto de la Ley 6209 establece el derecho que tiene el representante de dar por terminada la relación y romper el contrato con responsabilidad para la casa extranjera:

**“Artículo 4.-** Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera:

- a) Los delitos cometidos por personeros suyos contra la propiedad y el buen nombre del representante, distribuidor o fabricante.
- b) La cesación de actividades de la casa extranjera, salvo que se deba a fuerza mayor.
- c) Las restricciones injustificadas en las ventas, impuestas por la casa extranjera, que resulten en una reducción del volumen de las transacciones que efectuaba su representante, distribuidor o fabricante.
- d) La falta de pago oportuno de las comisiones u honorarios devengados por el representante, distribuidor o fabricante.

---

<sup>228</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 108-98 de las 10:21 Horas. del 9 de enero de 1998.

- e) El nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o fabricante, cuando los afectados han ejercido la representación, distribución o fabricación en forma exclusiva.
- f) Toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.
- g) Cualquier otra falta grave de la casa extranjera que lesione los derechos y obligaciones contractuales o legales que tiene con su representante, distribuidor o fabricante".
- h) Cuando una casa extranjera cambie de domicilio, razón social, se transforme, se subdivida, cambie de objeto, lo mismo que se fusione con otra o sea absorbida por otra no es causa de terminación del contrato de representación, agencia o distribución. La empresa con la cual se hubiere fusionado, la hubiese absorbido o haya sido autorizada para el uso de las marcas, responderá solidariamente hasta por el monto de la indemnización en los mismos términos, pudiendo por lo tanto el concesionario ejercer las mismas acciones que otorga esta ley contra las cuales se hubiese fusionado, la hubiese absorbido o contra cada una de las subdivisiones en que se hubiese desdoblado la empresa o recibido la autorización para el uso de la marca."

Consecuentemente, en caso de que se dé alguno de los ocho supuestos anteriores el representante tendrá el derecho de romper unilateralmente el contrato, ostentando así derecho a la indemnización otros derechos otorgados por esta ley.

El artículo sétimo de la Ley 6209, otorga al representante el derecho no sólo de acudir a la jurisdicción costarricense, sino que lo establece como un derecho irrenunciable, por lo cual a pesar de que las partes voluntariamente, decidieran utilizar otra jurisdicción, la nacional siempre tendrá prioridad.

Este derecho fue cuestionado por medio de diversas acciones de inconstitucionalidad interpuestas en su contra, ya que según alegaban sus accionantes, violentaba contra el artículo 28 de la Constitución Política:

“(…) La Sala entiende que las situaciones previstas por la normativa impugnada, hacen razonable la forma en que el legislador les otorga solución, de manera que tampoco riñe con el artículo 28 constitucional la naturaleza de orden público con que se la ha distinguido. Se trata de resguardar de la mejor manera los derechos del representante local de casas extranjeras, estableciendo reglas que impidan situaciones injustas, dada la condición de ventaja que tendría la casa extranjera para incumplir con sus obligaciones contractuales, sin posibilidades reales de sujetarla a nuestro ordenamiento, dado que su foro natural estaría más allá de nuestras fronteras. Hay, entonces, suficientes motivos, particularmente de protección económica a la parte más débil de una relación contractual, para que la ley contenga las disposiciones que, se alega, resultan atentatorias de la libertad de contratación, o del principio de razonabilidad, o de la libertad de empresa(…) (…)

La Sala entiende y declara que en las hipótesis legales cuestionadas no hay un trato

desigual o espurio, sino que más bien trata de introducir un balance entre las fuerzas y condiciones de las partes involucradas. Y si, en presencia de la ley N° 6209 tuviéramos que hablar de discriminación, como lo alega el accionante, más bien estaríamos en presencia de una "discriminación positiva", tema sobre la cual la Sala también se ha pronunciado favorablemente, entre otras, en sentencia número 319-95, de las 14:42 horas del día 17 de enero de 1995(...)"<sup>229</sup>

El derecho en mención, muestra una discriminación para las casas extranjeras, pero como bien aclara la Sala Constitucional, una discriminación favorable, ya que generalmente las legislaciones escogidas por la casa extranjera tienden a beneficiarlas directamente; además para el representante el costo de dirimir su conflicto en una legislación fuera de la nacional es muy alto, por lo cual la equidad de recursos para solventar un conflicto tiende a ser llevada a cabo de una forma correcta en el territorio del representante.

El artículo octavo de la Ley 6209 le dan al representante un plazo de dos años para reclamar cualquier derecho que le otorgue, plazo que corre a partir del momento en que ocurre el hecho que motiva el reclamo.

"(...) El recurso tiene por objeto interpretar cuál es el momento en que se inicia el cómputo del plazo de la prescripción en los conflictos surgidos en virtud de la aplicación del artículo 8 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Al respecto dispone ese numeral: "Los derechos y obligaciones en

---

<sup>229</sup> Ídem.

esta ley prescribirán en el término de dos años, contados a partir del hecho que motiva el reclamo”. En la especie el debate gira en torno a establecer si fue la notificación de la ruptura del contrato o si la fecha en que fijó el demandado para dar por concluida la relación contractual. La ley en cuestión es clara en señalar que el inicio del cómputo del plazo de la prescripción lo será a partir del “hecho que motiva el reclamo”. Como se desprende del elenco de hechos probados, el acto que generó este reclamo fue la ruptura unilateral del contrato por parte de la sociedad demandada. La accionada fijó la fecha a partir de la cual el contrato se dejó sin efecto, y señaló para ello el 18 de setiembre de 1992. No comparte esta Sala el criterio vertido por el ad quem, en el sentido que “el hecho que motiva el reclamo” lo fue la nota donde se comunica la ruptura unilateral del contrato. Ese documento únicamente notifica el hecho que generó este reclamo. Aceptar la tesis del Tribunal causaría incerteza, porque el inicio de la prescripción se debe entender en el subjúdice a partir del momento en que unilateralmente la parte cesó la relación contractual. La sociedad demandada fijó un plazo para la ruptura de la relación negocial. Cabe destacar que desde el día de la comunicación hasta la fecha fijada para la cesación del contrato, la sociedad actora realizó una serie de gestiones tendientes a procurar evitar la ruptura del contrato. No obstante A.T. Cross Export Company mantuvo su decisión, aunque tuvo la posibilidad de variar la fecha o bien de cambiar su opinión. Por ello no puede entenderse que la recepción de la nota aludida, sea el hecho que motiva este reclamo, porque es, como



reiteradamente se ha manifestado, a partir de la cesación de los efectos del contrato, o sea hasta el 18 de septiembre de 1992. Esta es realmente la fecha que debe tenerse como cierta para iniciar el computo del plazo de la prescripción, de acuerdo a los parámetros establecidos en el numeral 8° de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. En razón de ello, el derecho no se encuentra prescrito, por cuanto la notificación fue el 16 de septiembre de 1994, cuando tan solo faltaban dos días para verificarse el plazo fatal (...)<sup>230</sup>

El artículo noveno de la Ley 6209 garantizaba lo que se disponía el artículo dos sobre las indemnizaciones, ya que especificaba que el monto indemnizatorio debería de ser cancelado en un único pago, ya sea al momento de finalizar el contrato o una vez que quedara en firme el fallo judicial. En caso de que la casa extranjera se hubiera negado a pagar inmediatamente y hubiese deseado ir a juicio, esta debería depositar una garantía que respondiera por el monto reclamado por el representante, dicha garantía sería determinada por el juez.

“(...) Se alega en la presente acción la violación al Principio de Libertad de Comercio garantizado en el artículo 46 de la Constitución Política. La norma impugnada que no es más que una medida cautelar que cualquier demandado en sede judicial, debe rendir de conformidad con los artículos 241 y siguientes del Código de Procesal Civil, no establece ninguna limitación

---

<sup>230</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 181 de las 09:30 Horas. del 23 de febrero del 2001

a la libertad de comercio, como tampoco las medidas cautelares significan una limitación al derecho a la justicia, sino una disposición precautoria que permite garantizar la seriedad de los litigantes, en aras de proteger los derechos de terceros que de otra forma se podrían ver burlados o afectados irreparablemente. Como bien lo dijo la Corte Plena: "la suspensión para importar los productos de las Casas Extranjeras no constituye una limitación para el ejercicio del comercio, sino, que es un medio compulsorio para exigirle la plena satisfacción de sus obligaciones contractuales" (Sesión extraordinaria de la 13:30 del 27 de noviembre de 1980). Como queda claro de lo dicho, el hecho de que a una empresa extranjera se le exija el depósito de una suma de dinero cuando rompa unilateralmente el contrato que la vincula con su representante en el país, no pretende más que asegurar que la empresa extranjera, que no necesariamente tiene bienes con los que responder en nuestro territorio por esas obligaciones contraídas, simplemente evada su responsabilidad y abandone sus operaciones y por ello no responda por los daños y perjuicios causados (...) (...) La norma impugnada no viola tampoco la garantía al debido proceso, ya que las demandas no serán condenadas sin haberlas oído previamente; la rendición de la garantía tiene como finalidad asegurarse de que la firma se va a someter efectivamente a nuestra jurisdicción y de ser condenada va a cumplir aunque sea parcialmente con una eventual condenatoria en costas. El incumplimiento de la obligación no indica una denegatoria de justicia. (...) <sup>231</sup>"

---

<sup>231</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 494-92 de

Debido que anterior a esta ley las casas extranjeras evadían el pago ( ya que por lo general dichas empresas no tenían bienes en el país con los cuales responder por los daños y perjuicios causados, aún cuando existiere una sentencia firme), se estableció la medida redactada en la última oración de este artículo, por medio de la cual, en caso de no querer pagar o no querer rendir la garantía, el representante podía solicitar que se detuviera toda clase de importación de los productos de la casa extranjera.

Existen discusiones sobre cuán extenso era este derecho de limitar las importaciones, pero los tribunales aclararon en varias ocasiones, que el accionante podía pedir la suspensión de cualquier producto producido por la casa extranjera, fuera este o no distribuido o representado por el accionante, ya que no se puede distinguir donde la ley no distingue.

“En lo que respecta a la inconformidad del apoderado de las codemandadas Embotelladora Centroamericana Sociedad Anónima y Distribuidora Centroamericana de Bebidas DCB Sociedad Anónima, en cuanto al apercibimiento de que si no se rinde la garantía se podrá suspender toda clase de importación de sus productos, destacando el apoderado de las dos últimas codemandadas citadas, que lo procedente en caso de incumplimiento de la rendición de la garantía, es que se impida el ingreso de los productos que envía PepsiCo Inc. bajo la marca “Gatorade”, que es el único producto objeto de la distribución por parte de la sociedad actora, y no de todos los productos como lo resolvió el señor juez, no lleva razón la parte recurrente, puesto que al

disponer el artículo 9 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras que: "...La casa extranjera deberá rendir una garantía sobre el total de las indemnizaciones reclamadas por el representante, el distribuidor o el fabricante, cuyo monto será determinado por el Juez. Si no lo hiciere, el Ministerio de Hacienda suspenderá, a solicitud del demandante, toda clase de importación de los productos de la citada casa extranjera." (El subrayado no es del original), la norma no hace distinción alguna y no es permitido distinguir donde la ley no distingue, y lo que prevé la norma es una sanción en caso de no rendir la garantía, de suspender toda clase de importación de los productos de la casa extranjera."<sup>232</sup>

Finalmente, el artículo décimo de la Ley 6209 reconoce que debido a la forma en que generalmente inician los contratos entre los representantes y la casa extranjera, la antigüedad de estos se evaluará desde el inicio de la relación y no desde el momento en que se firmó el contrato (si es que lo hay), ya que en muchas ocasiones la relación iniciaba sin que existiese ningún documento escrito, pero basado en la teoría general de los contratos, hay que apegarse a la teoría del contrato realidad, por lo cual resulta equitativo y justo que el cómputo del tiempo utilizado para valorar el monto de indemnización, sea desde el inicio real de la relación entre las partes, sin importar que el contrato escrito tiene fecha posterior.

---

<sup>232</sup> TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN I, Sentencia Número 130.de las 9:45 Horas del 16 de abril del 2004.

Se procederá ahora, a señalar la tesis a favor y la tesis en contra de los derechos adquiridos de los representantes de casas extranjeras, en virtud de los cambios en la Ley 6209, producto del TLC.

Resulta importante aclarar, que aunque fueron varias las transformaciones suscitadas en la ley, producto del TLC, solamente se toman como base de las siguientes dos secciones, la derogación del artículo 2 y 9, dado que la redacción del tratado, indica que los demás cambios, serán aplicables a partir del 1 de enero de este año y que obedecen más a un nuevo régimen liberal propuesto, por tanto, no puede decirse que afecten directamente derechos adquiridos o situaciones jurídicas consolidadas de los representantes, a excepción de la situación devenida de la derogación citada.

## **SECCIÓN II: ARGUMENTOS EN CONTRA DE LOS DERECHOS ADQUIRIDOS DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS**

Luego de haber analizado los derechos que otorga la Ley 6209 al representante de casas extranjeras, así como los tres escenarios de la ruptura o finalización del contrato de representación, procede realizar una opinión jurídica donde se consideren si los derechos establecidos en la Ley 6209 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, son o no derechos adquiridos.

La determinación concreta de cualquiera de estas dos teorías, trae consigo consecuencias muy diferentes en caso que surja la ruptura de un contrato celebrado entre una casa extranjera y su representante, en fecha anterior a la promulgación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, pero cuya disolución se da posterior a dicha promulgación.

Existen tres situaciones bajo las cuales los derechos de los representantes establecidos en la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, no son aplicables. Se debe distinguir, pues, entre estos escenarios: el primero se da cuando el representante ha incumplido con sus deberes, según lo establecido en el artículo 5 de dicha ley, lo cual implica que éste no podrá ampararse en ninguno de los derechos que le favorecen ya que el artículo supra mencionado, promulga ciertas causales, bajo las cuales la ruptura del contrato se produce sin responsabilidad para la casa extranjera<sup>233</sup>.

---

<sup>233</sup> **Artículo 5º.**- Son causas justas de terminación del contrato de representación, distribución, o fabricación, sin ninguna responsabilidad para la casa extranjera: a) Los delitos contra la propiedad y el buen nombre de la casa extranjera, cometidos por el distribuidor o por el fabricante. b) La ineptitud o negligencia del representante, distribuidor o fabricante, declarada por uno de los jueces del domicilio de éste, así como la disminución o el estancamiento prolongado y sustancial de la ventas, por causas imputables al representante, distribuidor o fabricante. La fijación de cuotas o restricciones oficiales a la importación o venta del artículo o servicio, hará presumir la inexistencia del cargo en contra del representante, distribuidor o

Un segundo planteamiento, sería en el cual el contrato sigue vigente, de manera natural, sin ninguna problemática y con respeto total de los derechos y deberes de cada una de las partes; donde ni el representante, ni la casa matriz deban enfrentarse a una situación jurídica para hacer valer efectivamente sus derechos. Es más, se puede decir, que muchos de los derechos nombrados con anterioridad, no le son aplicables debido a que no existe la causal que permita su nacimiento, y por lo tanto deben ser considerados como meras expectativas.

El tercer supuesto y el cual es el que le da sentido a la opinión jurídica que se tratará de establecer, es el caso de aquellos contratos que surgieron con anterioridad a las reformas de la Ley 6209 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, pero cuya ruptura se da bajo la vigencia de las reformas de dicha ley, nacidas como resultado de la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

Las modificaciones a esta ley, eliminaron la indemnización que existía a favor de los representantes cuando no se prorrogaba el contrato con la casa matriz o cuando el vínculo se rompía unilateralmente, dejando atrás el aire proteccionista que esta normativa había mantenido a lo largo de la historia costarricense.

---

fabricante, salvo prueba en contrario. (Así reformado por ley N° 6333 de 7 de junio de 1979)

c) La violación, por parte del representante, del distribuidor o del fabricante del secreto profesional y de fidelidad a la casa extranjera, mediante la revelación de hechos, conocimientos o técnicas concernientes a la organización, a los productos y al funcionamiento de la casa extranjera, adquiridos durante las relaciones comerciales con ésta.

d) Cualquier otra falta grave del representante, del distribuidor o del fabricante con respecto a sus deberes y obligaciones contractuales o legales con la casa extranjera.

e) La terminación del contrato al vencimiento del plazo acordado por las partes o cuando se otorgue el aviso previo establecido en el contrato. *(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

f) La terminación del contrato notificada al representante, distribuidor o fabricante por lo menos con diez meses de anticipación, cuando el contrato no indique fecha de vencimiento o en ausencia de disposición respecto al aviso previo. *(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

Dentro de este conflicto varios representantes así como juristas, han manifestado su opinión en contra de dicha reforma, no obstante se ha desatado una confusión jurídica en relación a si los representantes cuyos contratos nacieron antes de la reforma de la Ley 6209, mantienen los derechos otorgados por esta, ante una ruptura futura del contrato, pese a la modificación legislativa.

Conservar los derechos derivados de los artículos dos y nueve de la ley en mención, posterior a la entrada en vigencia del tratado de libre comercio, es reconocerlos como adquiridos, sin embargo, es evidente que dicho planteamiento es difícil de sostener.

En primera instancia se puede decir que, los derechos adquiridos como bien lo plantea la doctrina son aquellos derechos que se han incorporado al patrimonio de una persona. Por otro lado, como lo señala la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, a partir del artículo dos y hasta el artículo décimo, los derechos establecidos tienen efecto a partir de que se da la ruptura del contrato.

Esto quiere decir que antes de la ruptura contractual o las causas que permitan dicho rompimiento, el representante no tiene dentro de su esfera patrimonial dominio alguno que devenga de los derechos establecidos por la ley, dado que el hecho condicionante es decir “la ruptura”, no se ha producido, por lo cual el surgimiento de los efectos condicionados no puede tener lugar, es decir, mientras no se dé la culminación del contrato, los derechos establecidos en la Ley 6209 son un mero supuesto y no una realidad actual.

El planteamiento antes esbozado deviene de la teoría de los hechos jurídicos, por lo cual vale la pena refrescar sus ideas fundamentales. El hecho jurídico se presenta en un plano donde se involucra a un sujeto jurídico real, portador de un



interés real<sup>234</sup> y actual, tanto en espacio como en tiempo. Por su lado el supuesto jurídico es una hipotización del hecho, este es abstracto, ya que prevé el hecho y lo hace causativo.

Normalmente el ordenamiento jurídico cuantifica el supuesto jurídico por medio de una norma; la cual califica una hipótesis que protege un interés, que no responde a un interés en tiempo real, pero sobre el cual existe la necesidad de protegerlo. Los hechos jurídicos permiten el establecimiento de los supuestos jurídicos debido a que el ser humano tiene la necesidad de establecer las normas básicas, que regulen la conducta humana.

Esta teoría cobra relevancia con los estudios de Ihering, al valorar que lo que el derecho debe de proteger son intereses, esto da paso a una definición más abierta de hecho jurídico:“(...) Todo fenómeno temporal importante para el Derecho sea evento o comportamiento, relevante, eficaz, causal o efectual.”<sup>235</sup>

Los hechos jurídicos permiten el surgimiento de los negocios jurídicos, los cuales se ven afectados por la valoración que realice el ser humano, concretamente el interés. Existen dos fenómenos que pueden relacionarse con la valoración de los hechos jurídicos, la invalidez y la ineficacia. La invalidez es una valoración negativa de un hecho, por parte del ser humano.

Por su parte la ineficacia (tema relevante para este trabajo), se da cuando están todos los elementos del hecho, pero por alguna circunstancia los efectos de dicho hecho jurídico no se pueden dar, lo cual se implica la no eficacia del hecho, o dicho de otra manera, el no surgimiento de los efectos jurídicos que normalmente se producirían al darse el hecho jurídico. “Jurídicamente también significa “insuficiencia de un acto para producir efectos”; con ella se designa la

---

<sup>234</sup> PÉREZ VARGAS (Víctor). **Derecho Privado**. San José, Costa Rica Editorial Litografía e Imprenta LIL, 3ª Edición, 1994, p. 152

<sup>235</sup> Ídem, p. 157

falta de producción de las consecuencias razonablemente esperadas en virtud de la celebración del negocio.”<sup>236</sup>

La situación jurídica como se explicó anteriormente, ya viene valorada, ya que de lo contrario no ostentaría esta calificación, pero al haber interés, se convierte en un hecho o situación relevante para el ordenamiento. El hecho de ser relevante no implica que sea eficaz, ya que existen varios fenómenos que impiden el nacimiento de los efectos. A estos fenómenos en general se les denomina ineficacia y existen diversos tipos.

La ineficacia sucesiva implica el nacimiento de los efectos, pero estos dejan de producirse por circunstancias posteriores al nacimiento del hecho o situación, por el contrario en la ineficacia originaria nunca se da el nacimiento de los efectos jurídicos, estos quedan suspendidos hasta que se dé la condición necesaria, que permite su surgimiento.

Los efectos no se producen debido a que los intereses en el momento no son actuales, y requieren de uno o varios hechos para que se produzcan, por tanto se habla de un estado de pendencia o de una eficacia suspendida.<sup>237</sup>

Dentro de estos hechos resulta importante estudiar la condición, ya que es uno de los elementos que produce comúnmente la ineficacia jurídica. Existen dos tipos de condiciones:

- a) **La resolutiva:** la cual consiste en que en el momento en que esta se da, los efectos cesan y;
  
- b) **La suspensiva:** radica en la idea de que mientras ese hecho futuro e incierto no se dé, los efectos jurídicos no nacen a la vida jurídica.

---

<sup>236</sup> Ídem, p. 345

<sup>237</sup> Ídem, p. 348

La teoría del hecho jurídico, así como la eficacia del negocio jurídico, resultan de vital importancia para comprender la tesis expuesta en este Capítulo, ya que es claro que la relación entre el representante y la casa extranjera deviene de un negocio jurídico.

Es por lo tanto concordante aplicar la teoría del negocio jurídico a la relación entre el representante y la casa matriz y siguiendo esta línea de pensamiento es evidente que la indemnización establecida en que la Ley 6209, es un efecto de la relación entre las partes, pero dicho efecto depende de un hecho incierto y futuro, o mejor dicho de una condición, la cual en el caso estudiado, es el rompimiento contractual.

La relación entre el representante y casa extranjera nace a la vida jurídica, pero existen efectos de dicha relación que necesitan de eventos o hechos posteriores que permitan el surgimiento de los efectos establecidos, como lo es la indemnización en este caso. Por ende, mientras no se dé el rompimiento contractual, el efecto indemnizatorio no se produce, lo cual evidencia que la indemnización entra en un estado de pendencia, similar o igual al de las expectativas.

La jurisprudencia promueve esta idea, de la siguiente manera:

“(…) El autor Julián Restrepo Hernández, expuso esta teoría y, al respecto, señaló que, en toda disposición legal, hay un elemento material y otro formal. El primero se refiere al supuesto o hipótesis de hecho, previstos en la norma y, el formal, a la conclusión jurídica surgida como directa consecuencia del acaecimiento de aquellos supuestos e hipótesis fácticos. Verificado el hecho, nacen

los efectos jurídicos que la ley le asigna y, que son, precisamente, los derechos adquiridos. De esa manera, las consecuencias de un hecho anterior a la ley nueva, no pueden ser desconocidas ni destruidas por ésta, cuando se hayan producido antes de que entre en vigor la nueva ley o, cuando no hubieren acontecido, se relacionen a su causa, como un resultado necesario y directo (...)<sup>238</sup>

Afirma la Procuraduría General de la República, en el mismo sentido:

“Debe también considerarse la garantía constitucional de la irretroactividad de la ley, la cual se traduce en la certidumbre de que un cambio en el ordenamiento no puede tener la consecuencia de sustraer el bien o el derecho ya adquirido del patrimonio de la persona, o de provocar que si se había dado el presupuestario fáctico con anterioridad a la reforma legal, ya no surja la consecuencia (provechosa, se entiende) que el interesado esperaba.

Ahora bien, específicamente en punto a ésta última, se ha entendido también que nadie tiene un “derecho a la inmutabilidad del ordenamiento, es decir, a que las reglas nunca también. Por eso, el precepto constitucional no consiste en que una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que – como se explicó-si se ha producido el supuesto condicionante, una reforma legal

---

<sup>238</sup> SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 170 de las 15:30 Hrs 15 de junio de 1999.

que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la norma anterior.”<sup>239</sup>

El hecho que permite el surgimiento de los efectos jurídicos es el rompimiento contractual o alguna de las causales que permitan dicho rompimiento, por lo cual mientras no se dé la causal o el rompimiento en concreto, el hecho sobre el cual habla el jurista Restrepo Hernández no ha surgido a la vida jurídica. Al no haber nacido no se estaría ante ningún derecho, sino ante una mera expectativa de derecho, que está esperando al momento en que el hecho condicionante surja, para traer a la vida jurídica el efecto condicionado.

Es claro que mientras no se haya dado el rompimiento contractual de manera unilateral, o la no prorrogación del contrato de manera automática por razones ajenas al representante, no existe necesidad de discutir si tiene o no derecho a la indemnización. Al no ser un hecho determinado, o una realidad fáctica, carece de sentido protegerlo.

Es evidente que el hecho que hace nacer a la vida jurídica los derechos indemnizatorios aquí nombrados, es el rompimiento contractual, sin importar cuando nace a la vida la relación entre las partes, por lo cual si éste se produce después de la reforma de la Ley 6209, la normativa a aplicar es la vigente, debido a que es en ese momento en que nace a la vida el derecho del representante. Como lo deja en claro Rubén Hernández, el principio de

---

<sup>239</sup> PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Pronunciamiento Número 300-2008, del 1 de setiembre del 2008

seguridad jurídica no puede invocarse para hacer valer derechos adquiridos frente al legislador.

Afirmar lo contrario sólo se sustenta en el hecho que critican los constitucionalistas, utilizar la seguridad jurídica como un arma para proteger expectativas. Queda claro que el representante solamente posee expectativas de derecho antes de que se concrete la situación jurídica, que produce la indemnización. Por tanto, el representante no puede argumentar que su indemnización debe de ser regida por la ley antes de la reforma, porque el hecho jurídico que le permite cobrarla surge durante la vigencia de la ley después de la reforma.

Como se explicó anteriormente los derechos adquiridos se clasifican como aquellos derechos que han ingresado de forma definitiva y permanente al patrimonio de un sujeto, los derechos establecidos en la ley 6209, en ningún momento han ingresado al patrimonio del representante, estos resguardan un hecho futuro (que en caso de un rompimiento dicho derecho podrá ser reclamado por el representante y consecuentemente incorporado al patrimonio de este), pero hasta que no se dé la causal o motivo que permita la incorporación de dichos derechos, el representante no tiene más que una expectativa de derecho. Un claro ejemplo de esta situación es que en caso de que se rompa el contrato con responsabilidad para la casa extranjera, el representante recibirá una indemnización tasada; mientras no haya rompimiento dicha indemnización es una mera expectativa, ya que no hay forma de establecer que ésta ha ingresado al patrimonio del representante, ingresa al patrimonio en el momento en que se dé el hecho condicionante, dado éste, el representante tendrá derecho al efecto condicionado (la indemnización).

“(…) Por eso, el precepto constitucional no consiste en que, una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta

el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que -como se explicó- si se ha producido el supuesto condicionante, una reforma legal que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la norma anterior. Esto es así porque, se dijo, lo relevante es que el estado de cosas de que gozaba la persona ya estaba definido en cuanto a sus elementos y a sus efectos, aunque éstos todavía se estén produciendo o, incluso, no hayan comenzado a producirse. De este modo, a lo que la persona tiene derecho es a la consecuencia, no a la regla (...)"<sup>240</sup>

La jurisprudencia de la Sala IV, respalda el argumento anteriormente establecido, ya que en ningún momento aquí se está irrespetando un hecho que ya nació a la vida jurídica. Si el rompimiento del contrato es antes de la reforma, entonces el hecho condicionante ya se había cumplido, por lo cual a pesar de que el problema se ventile después de la aprobación de la reforma de la Ley 6209, el representante tiene derecho al efecto condicionado, es decir, a la indemnización tasada; pero si por el contrario el hecho condicionado no se ha dado, el representante tendrá derecho a lo que establezca la ley cuando dicho hecho condicionado surja a la vida jurídica.

Efectivamente, mientras no haya un rompimiento, el derecho a la indemnización seguirá siendo una evidente expectativa, ya que como lo ha establecido la jurisprudencia a lo que se tiene derecho es al efecto condicionado, siempre y cuando se de el hecho condicionante.

---

<sup>240</sup> LA SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto Número 13592-04 de las 17: 13 Horas del 30 noviembre de 2004

Es evidente que si el hecho condicionante surge bajo la nueva normativa, el efecto condicionado será el dispuesto por ésta, en ningún momento se pretende obviar la existencia de los derechos adquiridos, sin embargo, en el caso particular que se analiza, no hay derechos adquiridos, ya que el derecho indemnizatorio y demás derechos establecidos por la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras del 9 de marzo de 1978, no se han incorporado al patrimonio del representante.

Continuando con la intención de esclarecer la teoría en contra de los derechos adquiridos de los representantes de casas extranjeras después de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio, se debe ahora, hacer mención de la analogía que se hace, entre los representantes de casas extranjeras y los trabajadores.

Se ha afirmado que el representante de casas extranjeras es una figura semejante al trabajador<sup>241</sup> y bajo esta tesis se ha argumentado que así como el ordenamiento jurídico protege a los trabajadores estableciendo el derecho a la cesantía<sup>242</sup> cuando el contrato laboral es terminado, ya sea: de forma

---

<sup>241</sup> Guillen Downing, Luis Alberto (1990). Exposición ante la Junta Directiva de la Cámara de Representantes de Casas extranjeras y sus asociados, efectuada en sesión ordinaria numero 14 del 24 de abril de 1980, **Beneficios importantes que a usted, como Representante y Distribuidor, le brinda la ley No. 6209 de Protección al Representante y Distribuidor de Casas extranjeras**, promulgada el 9 de marzo de 1978. Edición de la Cámara de Representantes de Casas extranjeras, San José, Costa Rica., p.1.  
De la misma forma esta idea fue rescatada en el Expediente Legislativo 4459, folio 1, Considerando establecidos por la Asamblea Legislativa, para votar el Proyecto de Ley de Representante de Casas Extranjeras, 24 de noviembre de 1970.

<sup>242</sup> **Artículo 29 del Código de Trabajo:**

Si el contrato de trabajo por tiempo indeterminado concluye por despido injustificado, o algunas de las causas previstas en el artículo 83 u otra ajena a la voluntad del trabajador, el patrono deberá pagarle un auxilio de cesantía de acuerdo con las siguientes reglas.

1. Después de un trabajo continuo no menor de tres meses ni mayor de seis, un importe igual a siete días de salario.



injustificada, por alguna de las causales previstas en el artículo 83 del Código de Trabajo<sup>243</sup> o por cualquier otra causa ajena al trabajador; dada alguna de las

---

2. Después de un trabajo continuo mayor de seis meses pero menor de un año, un importe igual a catorce días de salario.

3. Después de un trabajo continuo mayor de un año, con el importe de días de salario indicado en la siguiente tabla:

- a) AÑO 1 19, 5 días por año laborado
- b) AÑO 2 20 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- c) AÑO 3 20, 5 días por año laborado o fracción superior a seis meses.
- d) AÑO 4 21 días por año laborado o fracción superior a seis meses.
- e) AÑO 5 21, 24 días por año laborado o fracción superior a seis meses.
- f) AÑO 6 21, 5 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- g) AÑO 7 22 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- h) AÑO 8 22 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- i) AÑO 9 22 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- j) AÑO 10 21, 5 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- k) AÑO 11 21 días por año laborado o fracción superior a seis meses,
- l) AÑO 12 20, 5 días por año laborado o fracción superior a seis meses
- m) AÑO 13 y siguientes 20 días por año laborado o fracción superior a seis meses.

4. En ningún caso podrá indemnizar dicho auxilio de cesantía más que los últimos ocho años de relación laboral.

5. El auxilio de cesantía deberá pagarse aunque el trabajador pase inmediatamente a servir a las órdenes de otro patrono.

<sup>243</sup> **Artículo 83.-**

Son causas justas que facultan al trabajador para dar por terminado su contrato de trabajo:

- a) Cuando el patrono no le pague el salario completo que le corresponda, en la fecha y lugar convenidos o acostumbrados. Quedan a salvo las deducciones autorizadas por la Ley;
- b) Cuando el patrono incurra durante el trabajo en falta de probidad u honradez, o se conduzca en forma reñida con la moral, o acuda a la injuria, a la calumnia o a las vías de hecho contra el trabajador;
- c) Cuando un dependiente del patrono o una de las personas que viven en casa de éste, cometa, con su autorización expresa o tácita, alguno de los actos enumerados en el inciso anterior contra el trabajador;
- d) Cuando el patrono directamente o por medio de sus familiares o dependientes cause maliciosamente un perjuicio material en las herramientas o útiles de trabajo del trabajador;
- e) Cuando el patrono o su representante en la dirección de las labores acuda a la injuria, a la calumnia o a las vías de hecho contra el trabajador fuera del lugar donde se ejecutan las faenas y en horas que no sean de trabajo, siempre que dichos actos no hayan sido provocados y que como consecuencia de ellos se haga imposible la convivencia y armonía para el cumplimiento del contrato;
- f) Cuando el patrono, un miembro de su familia, o su representante en la dirección de las labores u otro trabajador esté atacado por alguna enfermedad contagiosa, siempre que el trabajador deba permanecer en contacto inmediato con la persona de que se trate;

causales mencionadas anteriormente, se da como mecanismo de auxilio para el trabajador que obligadamente se ha visto en la necesidad de desertar de laborar, la cesantía, así también se ha tratado de proteger al representante mediante un sistema indemnizatorio, establecido con la misma intención, en los artículos dos y nueve, actualmente derogados, de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras

Debido a esta similitud que se le hace al trabajador y al representante, es que se establece la indemnización tasada para el representante de casas extranjeras (como se discutió en el capítulo primero de esta tesis), y por ende tuvo la intención de ser semejante al auxilio de cesantía de los trabajadores.

A pesar de esto, no puede obviarse el hecho de que el auxilio de cesantía responde a una expectativa de derecho y no a un derecho adquirido o situación jurídica consolidada. Este criterio es el que sostiene la Procuraduría General de la República en los siguientes términos:

“Mediante oficio número 8180, de fecha 04 de marzo de 2003, el Vicepresidente de la Junta Directiva y el Gerente de la División Médica de la Caja Costarricense del Seguro Social, consultan el criterio de la Procuraduría, en relación con el procedimiento del cálculo del auxilio de cesantía en la Institución, en virtud de la aplicación del artículo 29 del

---

g) Cuando exista peligro grave para la seguridad o salud del trabajador o de su familia, ya sea por carecer de condiciones higiénicas el lugar de trabajo, por excesiva insalubridad de la región o porque el patrono no cumpla las medidas de prevención y seguridad que las disposiciones legales establezcan;

h) Cuando el patrono comprometa con su imprudencia o descuido inexcusable, la seguridad del lugar donde se realizan las labores o de las personas que allí se encuentren;

i) Cuando el patrono viole alguna de las prohibiciones contenidas en el artículo 70; y

j) Cuando el patrono incurra en cualquier otra falta grave a las obligaciones que le imponga el contrato. La regla que contiene el párrafo final del artículo 81 rige también a favor de los trabajadores.

Código de Trabajo, reformado por la Ley de Protección al Trabajador.

La licenciada Irene González Campos, Procuradora Adjunta, mediante oficio número C-211-2003, de 10 de julio de 2003, da respuesta a la consulta, examinando la figura del auxilio de cesantía que existe en nuestro Ordenamiento Jurídico, en cuanto a su concepto, regulación constitucional y legal, así como la jurisprudencia más reciente en la materia, a raíz de la reforma sufrida por este instituto, por la promulgación de la Ley de Protección al Trabajador. Se examina la declaratoria de Inconstitucionalidad para los Laudos en el Sector Público, y sus efectos, delimitando las figuras de derechos adquiridos y situaciones jurídicas consolidadas, que quedaron incólumes en virtud de esa declaratoria. Asimismo, se analiza el reconocimiento del auxilio de cesantía, por encima del tope legal máximo establecido para esa figura, que ha venido reconociendo la Institución consultante, sin contar con una base jurídica que posibilite tal reconocimiento. Finalmente, se examinan las reglas vigentes en cuanto a la forma del cálculo de ese auxilio, en virtud de la entrada en vigencia del Cuerpo Legal al que hemos hecho referencia, llegándose a concluir que:

1- El auxilio de cesantía deviene en una mera expectativa de derecho, y en ese sentido no configura un derecho adquirido o una situación jurídica consolidada, que permita mantener, con fundamento en el Laudo de la Caja Costarricense del Seguro Social (declarado inconstitucional como todos los Laudos celebrados en el

Sector Público), un reconocimiento de esa figura sobre la base de un tope máximo de doce años, en beneficio de los servidores de la Institución.

2- Los principios laborales denominados "principio de la norma mínima" y "principio de la condición más favorable", no pueden servir de fundamento para un reconocimiento del auxilio de cesantía por encima del tope legal máximo establecido (8 años), pues éstos son de aplicación en el ámbito de las relaciones de trabajo privadas; es evidente que a nivel del régimen de empleo público, priva el irrestricto respeto al principio de legalidad, como norte de todo el actuar administrativo.

3- No existe fundamento jurídico alguno para que la Caja Costarricense del Seguro Social, con posterioridad a la declaratoria de inconstitucionalidad de los Laudos en el Sector Público, mantenga un reconocimiento de la cesantía, por encima del tope legal señalado.

4- El cálculo del auxilio de cesantía, que corresponde efectuar con posterioridad a la reforma del artículo 29 del Código de Trabajo, en virtud de la promulgación de la Ley de Protección al Trabajador, debe hacerse conforme a las reglas que señala el Transitorio IX de ese Cuerpo Legal, y atendiendo a las Directrices emitidas por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en la materia.”<sup>244</sup>

---

<sup>244</sup> LA PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Dictamen Número 211-2003 del 9 de diciembre del año 2003

Lo realidad es que ambas indemnizaciones, son posibilidades, no son algo concreto, no son situaciones jurídicas consolidadas, son predicciones hacia el futuro, dado que es imposible saber si en algún momento el contrato de trabajo o el contrato de representantes de casas extranjeras, será terminado.

Es por todo lo anterior, que se puede concluir que los derechos otorgados por la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras, antes y después de la reforma, no son derechos adquiridos a priori, por el contrario son expectativas que están sujetas a convertirse en derechos cuando se cumpla el hecho condicionante.

### **SECCIÓN III: ARGUMENTOS A FAVOR DE LOS DERECHOS ADQUIRIDOS DE LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS.**

Cuando el Tratado de Libre Comercio, entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos se encontraba en su fase de negociaciones, el tema entorno a los representantes de casas extranjeras de la legislación costarricense, fue uno de los aspectos más que produjo discusiones.

Como se mencionó anteriormente, la idea de los Estados Unidos era la derogación total de la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras y su reglamento, sin embargo, los negociadores costarricenses impidieron su derogación total, no obstante la ley sufrió algunas modificaciones.

Las transformaciones, como algunos críticos consideran, quebrantaron las bases mismas de la Ley, dado que se derogaron los artículos 2 y 9, los mismos que, como se dijo supra, trataban sobre la indemnización a la que tenían derecho los representantes en caso de la ruptura o no prorrogación de los contratos por causas ajenas a su voluntad; es por ello que la entrada en vigencia del tratado de libre comercio, significó para muchos, la desprotección absoluta de los representantes de casas extranjeras.

No obstante, el ordenamiento jurídico costarricense, aunado a aspectos doctrinarios, otorgan bases lo sobradamente fuertes para afirmar que los representantes no verán menoscabados en ningún momento, los derechos que se habían consolidado con la ley anterior, pese a que se encuentra vigente un tratado de libre comercio que derogó los artículos 2 y 9 de la Ley 6209.

La principal protección a estos derechos, proviene del amparo constitucional, el artículo 34 de nuestra Constitución Política establece:

**Artículo 34-** A ninguna ley se le dará efecto retroactivo en perjuicio de persona alguna, o de sus derechos patrimoniales adquiridos o situaciones jurídicas consolidadas.

Al parecer el mandato constitucional citado, es lo suficientemente claro para resolver la problemática producida entorno a la eventual ruptura de los contratos de representantes de casas extranjeras, posterior a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, pero que fueron celebrados con anterioridad a éste.

Precisamente el artículo 34 constitucional, versa sobre el principio de irretroactividad, mismo que surge producto de la necesidad de protección ante el inevitable cambio en todo ordenamiento jurídico. El principio de irretroactividad, procura mantener las situaciones de hecho reguladas bajo la normativa anterior, frente a una legislación actual. Nace con la intención de promover un equilibrio entre una situación anterior y una legislación presente, y por tanto, pretende que las leyes no tengan efecto en situaciones de hecho ocurridas antes de su promulgación.

El escenario producido en torno al Tratado del Libre Comercio, con la derogatoria de los artículos 2 y 9 pareciera ser un caso típico de aplicación del principio de irretroactividad de la ley. Incluso, el mismo Tratado en Anexo 11.13, inciso 5) reafirma el criterio constitucional y hace referencia expresa a la no afectación de los derechos de los representantes de casas extranjeras, frente a la derogatoria de los artículos 2 y 9 de la Ley de Representantes de Casas Extranjeras:

5. En todo caso, la derogatoria de los artículos 2 y 9 de la Ley No. 6209, no podrá menoscabar ningún derecho adquirido, cuando sea aplicable, derivado de esa legislación y reconocido bajo el Artículo 34 de la *Constitución Política de la República de Costa Rica*.

Así las cosas, es posible afirmar hasta aquí, que aquellos representantes de casas de extranjeras que celebraron un contrato de representación con una casa matriz, antes de la entrada en vigencia del TLC, y que se rompa en fecha posterior no sufrirá ningún perjuicio producto de la derogatoria de los artículos 2 y 9. Dado que los derechos otorgados por los artículos en mención, se consideran, desde el momento mismo de la celebración del contrato, como derechos adquiridos de los representantes de casas extranjeras, o dicho de otra manera, situaciones jurídicas consolidadas.

La jurisprudencia nacional ha sido clara en este tema:

“(...) Resulta conveniente recordar el concepto de derecho adquirido. De forma general, se debe entender que este existe, cuando un determinado bien o derecho, anteriormente ajeno o inexistente, ingresa o afecta el patrimonio de una persona, de manera positiva; es decir, obteniendo un aumento, beneficio o ventaja, que puede ser verificable. Como se desprende de lo dicho, ese concepto está muy relacionado con el tema patrimonial, a diferencia del concepto de situación jurídica consolidada, que más expresa una definición de los efectos o consecuencias jurídicas de un cierto hecho o conjunto de estos, de forma cierta e indiscutible, que



puede surgir mediante norma jurídica o por una sentencia firme de un órgano jurisdiccional. El ordenamiento jurídico brinda una protección especial, a efecto de garantizar a quien se beneficie del derecho adquirido o la situación jurídica consolidada, de manera que no se le pueda modificar su estatus jurídico y patrimonial, ello en garantía de la seguridad jurídica y del principio de buena fe. Asimismo, debe dejarse claro como lo ha hecho la doctrina y la jurisprudencia, que si bien existe esa protección especial, que se manifiesta entre otras formas en el principio de irretroactividad de la ley -artículo 34 constitucional-, es también lo cierto que no se puede hablar por ello de la existencia de un derecho a que la normativa jurídica no cambie, conocido como "derecho a la inmutabilidad de la ley", sino que lo que se mantiene es el derecho a los efectos, a la consecuencia, en el caso de que la situación fáctica exigida por la norma para que se den esos resultados, se hayan cumplido durante la vigencia de esa norma jurídica<sup>245</sup>

Sobre el mismo esquema de razonamiento, afirma la Sala Constitucional:

“Los conceptos de ‘derecho adquirido’ y ‘situación jurídica consolidada’ aparecen estrechamente relacionados en la doctrina constitucionalista. Es dable afirmar que, en términos generales, el primero denota a aquella circunstancia consumada en la que una cosa —

---

<sup>245</sup> TRIBUNAL DE TRABAJO. SECCIÓN SEGUNDA. Sentencia Número 046. 8:15 Horas del 23 de enero 2009

material o inmaterial, trátase de un bien previamente ajeno o de un derecho antes inexistente— ha ingresado en (o incidido sobre) la esfera patrimonial de la persona, de manera que ésta experimenta una ventaja o beneficio constatable. Por su parte, la ‘situación jurídica consolidada’ representa no tanto un plus patrimonial, sino un estado de cosas definido plenamente en cuanto a sus características jurídicas y a sus efectos, aun cuando éstos no se hayan extinguido aún. Lo relevante en cuanto a la situación jurídica consolidada, precisamente, no es que esos efectos todavía perduren o no, sino que —por virtud de mandato legal o de una sentencia que así lo haya declarado— haya surgido ya a la vida jurídica una regla, clara y definida, que conecta a un presupuesto fáctico (hecho condicionante) con una consecuencia dada (efecto condicionado). Desde esta óptica, la situación de la persona viene dada por una proposición lógica del tipo ‘si..., entonces...’; vale decir: si se ha dado el hecho condicionante, entonces la ‘situación jurídica consolidada’ implica que, necesariamente, deberá darse también el efecto condicionado. En ambos casos (derecho adquirido o situación jurídica consolidada), el ordenamiento protege —tornándola intangible— la situación de quien obtuvo el derecho o disfruta de la situación, por razones de equidad y de certeza jurídica. En este caso, la garantía constitucional de la irretroactividad de la ley se traduce en la certidumbre de que un cambio en el ordenamiento no puede tener la consecuencia de sustraer el bien o el derecho ya adquirido del patrimonio de la persona, o de provocar que si se había dado el presupuesto fáctico

con anterioridad a la reforma legal, ya no surja la consecuencia (provechosa, se entiende) que el interesado esperaba de la situación jurídica consolidada. Ahora bien, específicamente en punto a ésta última, se ha entendido también que nadie tiene un 'derecho a la inmutabilidad del ordenamiento', es decir, a que las reglas nunca cambien. Por eso, el precepto constitucional no consiste en que, una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que –como se explicó - si se ha producido el supuesto condicionante, una reforma legal que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la norma anterior. Esto es así porque, se dijo, lo relevante es que el estado de cosas de que gozaba la persona ya estaba definido en cuanto a sus elementos y a sus efectos, aunque éstos todavía se estén produciendo o, incluso, no hayan comenzado a producirse. De este modo, a lo que la persona tiene derecho es a la consecuencia, no a la regla.”<sup>246</sup>

Sin entrar en detalles sobre la diferenciación que hace la jurisprudencia para determinar la conceptualización de lo que son los derechos adquiridos lo que son situaciones jurídicas consolidadas, que valga decir, es una mera tesis, lo que realmente importa es seguir el criterio central de la jurisprudencia citada.

---

<sup>246</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 7331-97 de las 15: 24 horas del 31 de octubre del 1997

Es claro que aquel representante de casas extranjeras que haya suscrito un contrato con una casa matriz al amparo de la Ley 6209, tiene una clara definición de las consecuencias jurídicas que ostenta cuando su contrato es rescindido o no es renovado, por voluntad de la casa extranjera. Estas consecuencias quedaron puntualizadas de manera firme desde que las partes expresaron sus voluntades.

Por lo tanto, desde el momento mismo en que se consintieron las voluntades de ambas partes, quedó fijo el sistema indemnizatorio al que tendrían derecho los representantes de casas extranjeras, en caso de una eventual ruptura del contrato por parte de la casa matriz, específicamente en las reglas establecidas al tenor de los artículos segundo y noveno.

Este sistema de indemnización conforma una situación jurídica consolidada para los representantes, dado que surgió a la vida jurídica, desde el mismo momento en que se estableció en la ley, se instauró como una regla clara y definida, que conectó el presupuesto fáctico del rompimiento o no renovación contractual de manera unilateral, con la indemnización correspondiente.

Incluso podría afirmarse, desde la tesis patrimonial, que este presupuesto de indemnización es un derecho adquirido, que pese a que no ha entrado concretamente en la esfera patrimonial del representante, puede considerarse como un dominio fijo en caso del cumplimiento del presupuesto fáctico.

Nótese como la misma jurisprudencia, reconoce el posible cambio en la legislación, incluso una situación necesaria producto del principio de inmutabilidad, pero por otro lado, también reconoce como una consecuencia del principio de seguridad jurídica, la no sustracción o eliminación de derechos ya consolidados de la esfera de derecho de un sujeto.

Siendo así, la derogación de los artículos segundo y noveno de la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras, no puede significar un menoscabo en los derechos de los representantes que hayan suscrito contratos

a su amparo, ya ha quedado lo suficientemente demostrado, que estas normas regulatorias sobre la indemnización son consideradas como situaciones jurídicas consolidadas o derechos adquiridos dentro de la esfera de derechos del representante.

No obstante, es criterio de algunos autores, considerar que el texto del tratado en el anexo 11.13, inciso 5) supra citado, tiende a ser impreciso, esto porque no es claro en definir qué se entiende por derechos adquiridos o cuáles son los derechos adquiridos de los artículos 2 y 9 de la Ley de Protección de Representantes de Casas Extranjeras. Es más, la utilización de la frase “cuando sea aplicable”, tiende a imprimir cierto aire de incertidumbre, que trataría de poner en tela de duda, la idea de que nos hay a una situación típica de aplicación de irretroactividad de la ley.

Esta imprecisión en el texto del tratado, hace lucir un panorama en el cual, tanto la concepción de que existen derechos adquiridos para los representantes, como la tesis contraria, podrían ser válidas.

La argumentación que defiende la idea de hay derechos adquiridos de los representantes de casas extranjeras, podría ser válido desde una fundamentación meramente legal, sin embargo, a fin de fortalecer esta manifestación, es necesario agregar algunos elementos más a este análisis, para cimentar de manera adecuada, la tesis de que los representantes de casas extranjeras, tienen derechos adquiridos con la Ley 6209, sin importar la posterior entrada en vigencia del TLC, y los cambios que trajo a esta normativa.

En primer lugar se debe establecer que este tipo de contratos se prolongan en el tiempo, esto es que los efectos que se adquieren en el momento en que se suscriben perduran por todo el lapso del mismo, sin que la legislación cambiante altere sus efectos.

En segundo lugar, haciendo referencia a un argumento sumamente relacionado, hay que analizar la ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras desde una perspectiva subjetiva. Se afirmó anteriormente, que la teoría subjetiva centra su atención en el sujeto de derecho, que sometió su voluntad y actos a una norma vigente en un tiempo y espacio determinados.

Según esta teoría la sustancia o lo que es más adecuado llamar situación de hecho y sus respectivos efectos jurídicos, están amparadas en la ley vigente en el tiempo en el hecho que fue jurídicamente realizado.

Se puede decir, que la teoría subjetiva está referida al principio de irretroactividad de la ley. Cuando un individuo actúa y expresa su voluntad en un espacio y tiempo, y por lo tanto sería erróneo aplicar una norma posterior, para que norme una situación perteneciente a otro contexto temporal. Esta teoría se centra además en el principio de seguridad jurídica, que otorga al individuo un espacio jurídico donde asentar sus actuaciones.

Siguiendo esta línea argumentativa, entonces, corresponde establecer que el momento en que los representantes de casas extranjeras celebraron sus contratos, es el momento que debe tomarse en cuenta para conceder los efectos jurídicos que correspondan, según la normativa vigente en ese tiempo.

Dicho de otra forma, si un representante de casas extranjeras celebró un contrato con una determinada casa matriz, antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, la aplicación de la Ley 6209 debe ser conforme a la normativa original, esto es sin derogaciones o cambios producto del TLC, por lo tanto, en caso de una eventual rescisión o no renovación contractual, estos representantes tienen derecho a cobrar la indemnización según las estipulaciones de los artículos 2 y 9.

La Sala Constitucional ha reafirmado esta tesis, en el criterio expuesto sobre el principio de irretroactividad de la ley:

“(…) Por eso, el precepto constitucional no consiste en que, una vez nacida a la vida jurídica, la regla que conecta el hecho con el efecto no pueda ser modificada o incluso suprimida por una norma posterior; lo que significa es que -como se explicó- si se ha producido el supuesto condicionante, una reforma legal que cambie o elimine la regla no podrá tener la virtud de impedir que surja el efecto condicionado que se esperaba bajo el imperio de la norma anterior. **Esto es así porque, se dijo, lo relevante es que el estado de cosas de que gozaba la persona ya estaba definido en cuanto a sus elementos y a sus efectos, aunque éstos todavía se estén produciendo o, incluso, no hayan comenzado a producirse. De este modo, a lo que la persona tiene derecho es a la consecuencia, no a la regla.**”<sup>247</sup> (Lo destacado, no es del original)

Hasta este punto de la investigación realizada y después de hacer un análisis de todos los argumentos esbozados en las páginas atrás, sobretodo en lo que refiere este último capítulo se concluye, que no existe una posición uniforme con respecto al tema de los derechos adquiridos de los representantes de casa extranjeras.

---

<sup>247</sup> SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Voto Número 7331-97 de las 15:24 Horas del 31 de octubre de 1997

Ambas tesis, aquí comentadas, tienen argumentos lo suficientemente fuertes, válidos y fundamentados, para hacerse valer frente a la otra posición. Esta situación sin lugar a dudas, trae consigo cierto matiz de inseguridad jurídica, dado que el representante no sabe si tiene un marco jurídico que lo respalde, o si por el contrario los cambios en la legislación le traen consigo perjuicios. Asimismo, la casa matriz, no sabe si debe proyectarse al pago de un sistema indemnizatorio tasado o si está eximido de toda responsabilidad, en ese sentido.

Así las cosas, se reconoce, que el desenlace final de este tipo de casos, se hará en nuestros tribunales de justicia, cuando los jueces decidan si a los representantes les amparan derechos adquiridos o si deben acogerse a la ley reformada.

Esta situación pone en evidencia una debilidad más del TLC, dado que su incapacidad para dictar una legislación de manera adecuada, está trasladando tareas suyas a un poder de la República que carece de las herramientas necesarias para cumplir con un objetivo que no es el suyo: legislar.



#### **SECCIÓN IV: LOS DERECHOS ADQUIRIDOS QUE OSTENTAN LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS**

Después de haber analizado los argumentos en contra y a favor de los derechos adquiridos del representante de casas extranjeras, es nuestra tesis afirmar, que los derechos establecidos en la Ley de Representantes de Casas Extranjeras no son adquiridos.

La base, principal de nuestro argumento, es la teoría del reconocido jurista Angelo Falzea, sobre ineficacia suspensiva, es decir, cuando están todos los elementos del hecho jurídico, pero por alguna circunstancia sus efectos no han surgido, lo cual se implica la no eficacia del hecho.

Si se analiza la ley de protección al representante de casas extranjeras, antes de la entrada en vigencia del TLC, se observa que prevé el derecho de indemnización al representante en una forma tasada. Este resarcimiento depende de un hecho futuro e incierto, el cual es el rompimiento o la no prórroga contractual, así entonces, mientras estas causales, no existan, el representante no puede hacer válido el derecho establecido en la ley, ya que carece del presupuesto fáctico necesario para que surja el efecto condicionado.

Bien es sabido, que las normas protegen intereses jurídicos reales, tanto en tiempo como en espacio. En el tema que se aborda, el representante tiene un interés protegido por el ordenamiento jurídico, este es, ser indemnizado en caso de que se dé un rompimiento contractual de manera unilateral o la no prórroga del contrato por circunstancias ajenas al representante, este derecho, no nace a la vida jurídica en el momento en que inicia la relación contractual, sino que surge precisamente en el momento en que tengan lugar, cualquiera de las causales citadas.

La rescisión contractual de manera unilateral o la no prórroga del vínculo contractual, por causas ajenas al representante, son el presupuesto fáctico que le da derecho al representante de cobrar la indemnización acorde con lo establecido en la ley. Por tanto, es evidente que mientras no se dé la causal, la indemnización resulta improcedente.

La clave al analizar estos casos es el tiempo. Queda claro que el rompimiento contractual o la no prórroga del mismo, son los presupuestos necesarios para que el representante pueda hacer efectivo su derecho. Mientras no hayan tenido lugar estas situaciones, el representante lo que tiene es una mera expectativa de derecho y no un derecho en sí.

Es necesario analizar, que es lo que produce el rompimiento contractual. Como se estableció anteriormente, la ley establece de forma clara cuáles son las causales que permiten al representante alegar un rompimiento contractual con responsabilidad para la casa extranjera.

Estas causales, conforman el presupuesto fáctico, que permite el surgimiento de la indemnización, el rompimiento contractual con responsabilidad para la casa extranjera o la no prórroga del contrato, pueden ser analizados como elementos meramente formales, pero jurídicamente el representante tiene derecho de cobrar su indemnización desde que surgen. El surgimiento de las causales implica que el presupuesto fáctico ha sido adquirido, por ende la ineficacia originaria ha sido resuelta, permitiendo que el derecho consagrado en la ley sea eficaz.

Por lo tanto, aquel representante cuyo rompimiento se dé después de la aprobación del Tratado de Libre Comercio, no tiene derecho a ser indemnizado de una forma tasada, ya que lo que tenía hasta antes del rompimiento, era una mera expectativa, y su derecho corresponderá a lo establecido por la legislación

vigente al momento del rompimiento. Es decir, deberá de reclamar sus derechos en la vía ordinaria.

Sin embargo, si la causal que genera dicho rompimiento se da antes de la entrada en vigencia del Tratado, el representante tendrá derecho a ser indemnizado de conformidad con las tasaciones que se establecen en la normativa y a los demás derechos consagrados en la ley anterior.

Ahora bien, un punto, necesario de aclarar, es que la causal de rompimiento, es el verdadero presupuesto fáctico que permite consolidar la situación jurídica, la declaración del rompimiento es una mera formalidad. La ley establece que los derechos consagrados para los representantes tienen un plazo de prescripción de dos años, por lo cual si el representante logra establecer y probar, que la causal se dio hasta dos años antes de entrada en vigencia del Tratado, podrá exigir la aplicación de la ley anterior; ya que la causal permite que el representante consolide esa expectativa, convirtiéndola en un derecho, el cual resulta claramente adquirido, y por normativa constitucional, ninguna ley se podrá aplicar retroactivamente en contra de derechos adquiridos o situaciones jurídicas consolidadas.

Así, se puede decir que a pesar de que los derechos establecidos en la Ley de Representantes de Casas Extranjeras no son adquiridos, en el momento en que se da la causal de dicho rompimiento, a pesar de que ésta no sea declarada formalmente, el representante consolida su derecho; dejando de ser un mera expectativa, para consolidarse como un derecho, el cual es exigible como adquirido dentro de la vigencia del Tratado.

Los argumentos esbozados con anterioridad, se encuentran en el mismo orden de ideas, en primer lugar hay decir que cuando un representante de casas extranjeras, suscribió un contrato con una casa matriz, antes de la entrada en vigencia del TLC, la indemnización a la que se refiere los artículos 2 y 9 de la

ley de protección de casas extranjeras, no conformaba parte de la esfera patrimonial del representante, dado que las causales para que se indemnizara, es decir el rompimiento contractual o la no prórroga del mismo, no han tenido lugar.

En segundo lugar, si reafirmáramos la idea que los representantes de casas extranjeras son de algún modo trabajadores y que la cesantía corresponde análogamente a la indemnización de los representantes, se encuentra frente a la misma situación, dado que los trabajadores no pueden constituir como suyo el auxilio de cesantía, por el contrario, es un hecho condicionado a múltiples situaciones, que pueden surgir en una relación laboral.

Se concluye entonces, que los representantes de casas extranjeras, pese al proteccionismo que se quiso dar con la ley 6209, no ostentan derechos adquiridos.

## **CONCLUSIONES**

El Trabajo de Graduación anteriormente presentado, trata de realizar una pequeña sinopsis de uno de los temas que provocó mayor controversia durante la negociación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

En Costa Rica, los representantes de casas extranjeras, se han caracterizado por ser un grupo comercial de gran actividad, no sólo dentro del ámbito económico, sino también dentro del político.

El representante de casas extranjeras es una figura que desde su desarrollo ha afectado el comercio, pero recientemente debido al avance de la tecnología, al rompimiento de las fronteras y barreras arancelarias, promovido además por el fenómeno de la globalización, esta figura podría quedar en el olvido.

La aprobación del TLC causó grandes conflictos dentro de la esfera política, económica y social del país. Dentro de los grupos que se sublevaron arduamente, estaban los representantes de casas extranjeras; esto debido a que dentro de los acuerdos tomados por los negociadores, se derogó los artículos 2 y 9 de la Ley de Representantes de Casas Extranjeras. Dichos artículos para muchos eran el pilar fundamental de la ley y sin éstos, afirman que la ley perdió su sentido. En tesis contraria se consideran que esta ley era muy arbitraria y claramente diseñada conforme a la ideología proteccionista; por tanto, la reforma vino a crear un balance en esta relación jurídica.

Debido a que se trataba de un tema tan complejo y que el representante figura como uno de los pilares fundamentales del comercio de este país, se procedió a

realizar una pequeña investigación, que permitiera esclarecer cuál era la posición de los representantes de casas extranjeras ante la reformada Ley 6209.

El primer título se dividió en dos capítulos, el primero se caracterizó por ser un análisis histórico tanto de la figura del representante dentro del comercio en general, como un estudio detallado sobre toda la legislación costarricense anterior a la Ley 6209.

El propósito de dicho análisis, era comprender las diferentes fases que ha tenido la figura del representante para así poder percibir la razón de una normativa tan proteccionista.

Desde un inicio se reconoció que el representante era la parte débil de la relación, y por tanto el Estado costarricense debía velar por la protección de esta figura, traduciéndose en una discriminación positiva hacia las casas extranjeras, pero cuya finalidad era crear un balance en la relación jurídica.

La Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, fue el motor propulsor que permitió la incorporación y definición de dicha figura dentro de la legislación costarricense, primero dentro del Código de Comercio y luego bajo una ley que regulara de forma independiente la representación de casas extranjeras.

Dicha ley, después de sufrir varias transformaciones, vino a establecer claras definiciones de los principales sujetos que se ven involucrados en la representación, pero más allá se convirtió en una ley pro representante en todos sus extremos. Como novedad, estableció un sistema indemnizatorio fijo, tomando como principio lo que significa la cesantía para los trabajadores. Asimismo estableció otras normas que en su conjunto fueron conocidas como cláusulas de compensación.

Seguidamente, el capítulo segundo (del mismo título) se enfocó hacia el estudio detallado de los auxiliares del comercio, específicamente el agente, el distribuidor y el representante de casas extranjeras, para luego hacer un análisis comparado de las tres figuras y posteriormente, señalar sus semejanzas y sus diferencias.

Se indicó que la labor del comerciante, requiere una serie de acciones para el adecuado desenvolvimiento de su actividad empresarial, es por ello que se hace indispensable la colaboración de determinados sujetos, que le presten sus servicios, para ayudarlo a alcanzar sus objetivos.

Estos colaboradores, comúnmente se han llamado auxiliares del comercio, son mediadores entre el empresario y el consumidor, que buscan la promoción de compras y ventas de bienes y servicios y la conclusión de negocios.

No obstante, su injerencia en la historia no es reciente, son consecuencia directa de la Revolución Industrial, donde el auge y la expansión de la actividad mercantil, produjo que los comerciantes ampliaran sus fronteras, haciendo del comercio una actividad cada vez más compleja y por ello con la concurrencia de más sujetos.

A efectos de nuestra investigación, se le dio especial énfasis a tres auxiliares en específico: el agente comercial, el distribuidor y el representante de casas extranjeras.

Debe reiterarse, que sobre ninguna de las tres figuras existe una definición completa y universalmente aceptada, sin embargo, se propone una definición completa de cada una y que ya fue ampliamente explicada en el presente trabajo.

Es importante mencionar que estas tres figuras están altamente relacionadas, y que pueden recaer en la misma persona, lo que ha conllevado a que se dé un tratamiento muy confuso en la legislación y la jurisprudencia.

La confusión más común es la que se hace entre el distribuidor y el agente, dado que ambos auxiliares tienen en común los rasgos clásicos de la estabilidad de la relación y la organización formal de la actividad. Por otro lado, se asimila la figura del representante de casa extranjeras con el distribuidor,

La aclaración de términos, realizada en este capítulo, fue sin duda alguna, imprescindible, para tener en claro las diferencias, entre el agente el distribuidor de casas extranjeras y para conciliar así el adecuado trato jurídico que se le haga a estos auxiliares, en el tema central de esta investigación.

El desarrollo del título segundo del presente trabajo, indaga de forma directa en el tema bajo análisis. Los derechos adquiridos, constituyen una materia bastante controversial, ya que a pesar de la teoría desarrollada sobre dicho tema, no se presenta una definición concreta.

Para poder tener una adecuada visión sobre la definición de estos, era necesario plantear sus antecedentes. Es por eso, que se realizó un pequeño estudio de los derechos fundamentales, dando paso al cotejo de uno de los pilares del derecho, como lo es la seguridad jurídica.

La seguridad jurídica permite el fenómeno de la predictibilidad, ya que la sociedad debe de establecer a priori, cuales serán las reglas bajo las cuales el individuo tiene que linear su conducta. Los ordenamientos jurídicos tienen validez siempre y cuando estos sean respetados y seguidos por la mayoría de los integrantes de la sociedad, en el momento en que se pierda dicha confianza el sistema jurídico deja de tener sentido.



La sociedad va cambiando y las nuevas tendencias sociales afectan de forma diferente al individuo, por lo tanto el derecho no puede ser perpetuo, este debe de evolucionar; lo que implica el principio de seguridad jurídica no es absoluto, ya que es necesario que el ordenamiento evolucione.

La seguridad jurídica, no implica la perpetuidad de las normas jurídicas, pero si lleva a que se establezca un procedimiento que le permita al individuo hacer valer su derecho en caso de que exista alguna consecuencia distinta acorde con una conducta realizada.

El estudio efectuado, concluyó que nuestro ordenamiento jurídico brinda dicha protección por medio del principio de irretroactividad, el cual propicia certidumbre, estableciendo que un cambio en el ordenamiento no puede tener la consecuencia de sustraer el bien o el derecho ya adquirido, o de provocar que si se había dado el presupuesto fáctico con anterioridad a la reforma legal, ya no surja la consecuencia (se entiende por provechosa) que el interesado esperaba de la situación jurídica consolidada.

Debido a la importancia de este derecho, es que nuestro país consideró darle rango constitucional al principio de irretroactividad. El artículo 34 de nuestra constitución de forma explícita establece: "a ninguna ley se le puede dar efecto retroactivo en perjuicio de persona alguna, o de sus derechos patrimoniales adquiridos o de situaciones jurídicas consolidadas".

La retroactividad se puede interpretar de diferentes formas, por un lado se argumenta que la ley retroactiva puede serlo mientras la situación no haya sido consagrada o consolidada, por otro lado en una situación que ya ha producido efectos jurídicos, la ley posterior no puede valerse de la retroactividad para cambiar el panorama o la situación que ya fue agotada. La irretroactividad tiene así, una amplia relación con la vigencia de los actos jurídicos. Por lo tanto, para

poder determinar si existe o no retroactividad se debe analizar el momento en que surge el acto o hecho que genera el derecho.

Cobra así vida el tema central de esta tesis, el cual como se sabe versa en establecer si los derechos establecidos en la ley 6209 pueden valorarse como adquiridos; si así lo es, la Constitución protege al representante de forma expresa. Pero para poder determinar si estos eran o no derechos adquiridos fue necesario realizar un estudio minucioso del significado del término “derecho adquirido”.

El desarrollo doctrinario sobre el tema de los derechos adquiridos, ha sido bastante amplio, sin embargo, ningún jurista ha logrado establecer en concreto que se debe entender por derecho adquirido. En general, la doctrina concuerda que este es todo aquel derecho que ha ingresado de forma irrevocable al patrimonio de una persona.

El advenimiento del hecho condicionado, permite como claramente lo establece la doctrina y la jurisprudencia nacional, el ingreso del derecho al patrimonio, porque el individuo a lo que tiene derecho es al efecto y no a la norma. Lo anterior simplifica nuevamente el concepto de irretroactividad, ya que no importa el momento en que se dé el efecto, lo que tiene importancia es el nacimiento del hecho establecido por la norma, una vez que nace el hecho a la vida jurídica, se debe respetar al individuo la consecuencia establecida por la norma vigente en ese momento.

El derecho adquirido se diferencia de la expectativa en que este carece de incertidumbre, de eventualidad; es la clara, segura y definida certeza, de una situación jurídica plenamente consolidada. La diferenciación entre expectativa y derecho adquirido en muchas situaciones resulta difícil, ya que son términos bastante ambiguos. Como bien se razonó, la expectativa resulta importante porque protege al titular de un derecho futuro. Existen muchas situaciones en el

derecho que no despliegan sus efectos en un momento inmediato, sino que debe darse una serie de eventos o presentarse diferentes elementos que propicien la formación del hecho jurídico.

Pero el trato que le da el ordenamiento a la expectativa es completamente diferente al del derecho adquirido, ya que la expectativa puede ser afectada por el fenómeno jurídico de la retroactividad.

El tema de los derechos adquiridos, es ambiguo, debido a que no existe una definición clara y precisa sobre lo que son, porque se establecen como una definición general para todos los derechos existentes en el ordenamiento, lo cual permite que dicha terminología sea utilizada a complacencia del autor, situación que hace difícil una dilucidación concreta.

Las situaciones jurídicas son múltiples, por tanto, se considera que el acercamiento correcto para determinar la existencia de un derecho adquirido, es el análisis casuístico; es por tanto ilusorio establecer una definición general que permita su aplicación indiferenciada en todo el ordenamiento jurídico.

La determinación de si existe o no un derecho adquirido debe hacerse analizando el caso en concreto (tomando como base la jurisprudencia y doctrina) determinando de esta forma la situación de las partes sometidas en la relación jurídica, permitiendo el esclarecimiento de dicho caso en concreto.

De la misma forma, se considera que para determinar si el representante tiene o no un derecho adquirido, debe hacerse analizando la situación del representante en concreto, ya que es ilógico generalizar que todos los derechos establecidos en la ley 6209 pueden resultar adquiridos para todos los representantes.

Por otro lado, fue necesario analizar también los principales cambios surgidos en la Ley de Protección de Casas Extranjeras, así como normativa conexas, producto de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

Otro tema que toma especial importancia en esta investigación, es el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, dada la complejidad del mismo y la afectación directa sobre los representantes de casas extranjeras.

Este tratado desde la fase de negociación, no ha sido un proceso sencillo, especialmente para el caso de Costa Rica, que prolongó dicha etapa por más tiempo, en comparación con el resto de naciones suscritas al tratado, asimismo, este acuerdo debió de enfrentarse a un proceso de referéndum, para que fueran los costarricenses, los que decidieran si habría TLC con Estados Unidos o no. Finalmente, se interpuso una Acción de Inconstitucionalidad en su contra, acción que fue declarada sin lugar.

El TLC, en términos generales es un acuerdo de integración económica que ha causado impacto en diversos ámbitos de la realidad nacional, sin embargo, el tema referente a los representantes de casas extranjeras, es el área donde más fuertes cambios produjo, específicamente en lo que concierne a la Ley 6209.

Los cambios, en la ley, producto del TLC, son múltiples y fueron analizados detenidamente en el trabajo de investigación, sin embargo, la derogación del artículo 2 y del artículo 9 de la citada ley es sin duda la transformación más grande que ha tenido la ley, se puede concluir que el sistema proteccionista que se había mantenido hasta entonces, pasó a ser un sistema absolutamente liberal. La derogación de los artículos 2 y 9, falsearon las bases de la Ley 6209, dado que los demás artículos quedaron sin suficiente argumento que los

respalde y garantice, en conjunto como un sistema de amparo al representante de casas extranjeras, cuando la casa matriz decida unilateralmente, romper el contrato o no renovarlo.

Si se ven detalladamente los cambios en la legislación, es notorio que versaban sobre el sistema de indemnización, dado que las otras innovaciones, son vinculantes en los contratos de casas extranjeras, suscritos bajo el nuevo régimen. Sin embargo, el tema de los artículos 2 y 9, es una situación que se torna dentro de una confusión jurídica, en el tanto no se sabe si son derechos adquiridos o por el contrario expectativas de derecho.

Debido a que existe una gran ambigüedad en relación con el término central de esta investigación, el quinto capítulo se estableció una opinión jurídica, la cual soporta tanto los argumentos en contra como a favor del tema planteado, para luego establecer nuestro criterio.

La tesis en contra de dicha calificación establece que la indemnización establecida en la ley, así como los otros derechos son una mera expectativa. Las normas por lo general lo que protegen son intereses, pero estos no son reales (en tiempo y espacio), hasta que nazca a la vida el hecho jurídico que lleva consigo el interés, mientras no se dé este hecho no existe pues un derecho efectivo, sino una simple expectativa.

Esto es lo que sucede con el derecho indemnizatorio que se ostenta en la Ley 6209, el representante tendrá derecho a él, en el momento en que se rompa el contrato. El rompimiento contractual es el hecho jurídico o presupuesto fáctico, que da derecho al efecto condicionado, o mejor dicho la indemnización y demás derechos consagrados en la ley.

La tesis contraria, la que promueve que los artículos 2 y 9 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, sí son derechos adquiridos

para el representante que suscribió el contrato antes de la entrada en vigencia del TLC, pero que el contrato es roto o no renovado unilateralmente, posterior a dicha fecha, basa su argumentación en el principio de irretroactividad

Por lo tanto, desde el momento mismo en que se consintieron las voluntades de ambas partes, quedó fijo el sistema indemnizatorio al que tendrían derecho los representantes de casas extranjeras, en caso de una eventual ruptura del contrato por parte de la casa matriz, específicamente en las reglas establecidas al tenor de los artículos segundo y noveno.

Nuestra opinión sobre el tema, se basa principalmente en la teoría de la ineficacia suspensiva, en el sentido que los efectos establecidos por la ley quedan suspendidos hasta el momento en que surja el hecho condicionante.

Es evidente, que la ley ha establecido los derechos para aquel representante cuyo contrato es roto o no se ha prorrogado por voluntad ajena del representante, pero, para que surjan dichos derechos, debe primero existir el rompimiento contractual, dado que es claro que es el hecho condicionante en esta situación jurídica.

Es cierto que el surgimiento de la relación, entre el representante y casa extranjera, es un hecho relevante y protegido por el ordenamiento, pero el simple hecho de que exista dicha relación no da derecho al representante de alegar una indemnización. Mientras no exista el rompimiento contractual, la indemnización no es eficaz y por tanto el derecho no ha entrado en el patrimonio del representante, sino que se mantienen como una expectativa.

La indemnización establecida en la Ley 6209, es un efecto de la relación entre las partes, pero dicho efecto depende de un hecho incierto y futuro, es decir, de una condición, la cual en el caso estudiado, es el rompimiento contractual.

Sobre este punto es necesario aclarar dos cosas, la primera, es que la ley de representantes de casas extranjeras, señala que los derechos prescriben a los

dos años, eso quiere decir que, si un representante que rompa –sin responsabilidad- su contrato con la casa matriz, después de la entrada en vigencia del TLC, tiene la posibilidad de demostrar que la causal de rompimiento surgió hasta dos años antes, debe acogerse al sistema de indemnización tasada, que promovía la ley; esto por cuanto, la expectativa de derecho, se convierte en derecho adquirido, en el momento en que surja la causal. Nótese que el valor de la prueba aquí, toma una importancia enorme.

En segundo lugar, debe aclararse que los cambios en la legislación no dejan desamparados a los representantes en el tema de la indemnización, significa por el contrario que para apelar sus derechos, deben de recurrir a la vía ordinaria.

Siguiendo con la argumentación de nuestra opinión, es importante recordar que el espíritu legislativo que dio vigencia a dicha indemnización, deviene de la similitud que se trata de hacer entre el representante y el trabajador común, plantearon que así como existía la cesantía debía existir una protección para el representante. Como se demostró la cesantía es una mera expectativa, lo que viene a ratificar la tesis aquí esbozada; ya que ambas indemnizaciones, son posibilidades, no son algo concreto, dado que es imposible, saber si en algún momento el contrato de trabajo o el contrato de representantes de casas extranjeras, será terminado.

Este argumento también se sostiene haciendo uso de las referencias jurisprudenciales, según las definiciones sobre derechos adquiridos y situaciones jurídicas consolidadas. Se dice que los derechos adquiridos describen las circunstancias consumada en la que una cosa —material o inmaterial, han ingresado o incidido de alguna manera, en la esfera patrimonial de la persona, de manera que ésta experimenta una ventaja o beneficio constatable.

Por otro lado, la 'situación jurídica consolidada' representa un estado de cosas definido plenamente en cuanto a sus características jurídicas y a sus efectos, aun cuando éstos no se hayan extinguido aún. Lo importante de las situaciones jurídicas consolidadas, es que en virtud de mandato legal o de una sentencia que así lo haya declarado, nace a la vida jurídica una regla, clara y definida, que conecta a un presupuesto fáctico (hecho condicionante) con una consecuencia dada (efecto condicionado).

Por lo anterior, se concluye, que los representantes de casas extranjeras, frente al Tratado de Libre Comercio, no ostentan derechos adquiridos.



## **BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS**

BAUDRIT CARRILLO (Luis). **Inconstitucionalidades en el TLC, Apesar del Dictamen de la Sala IV.** San José, Costa Rica, Editorial SIEDIN, 1ª Edición, 2007

BRENES CÓRDOBA (Alberto). **Tratado de los Contratos.** San José, Costa Rica, Editorial Juricentro, 5ª Edición, 1998 p.269

CERTAD MAROTO (Gastón). **Temas de Derecho Comercial.** San José, Costa Rica, Editorial Juritexto, 3ª Edición, 2007

DE AGUINIS (Ana María). **Contrato de Agencia Comercial.** Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 1ª Edición 1991. p. 3

DE CLEMENTE DIEGO (Felipe). **Instituciones de Derecho Civil Español,** Madrid, España, Editorial Artes Graficas, 1ª Edición, 1959, p.160

ESCOBAR SANIN (Gabriel). **Negocios Civiles y Comerciales de Sustitución I.** Colombia, Edición de Universidad de Extremado de Colombia, 1987, p. 390

FALZEA (Angelo). **Eficacia Jurídica**. San José, Costa Rica, Editorial Investigaciones Jurídicas, 1ª Edición, 2001

GONZÁLEZ CAMPABADAL, (Anabel y otros). **Estudios Jurídicos sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos** San José, Costa Rica, Litografía e Imprenta Lil, 1ª Edición, 2005

HERNÁNDEZ VALLE (Rubén). **El Régimen Jurídico de los Derechos Fundamentales en Costa Rica**, San José Costa Rica, Editorial Juricentro, 1ª Edición, 1988

HINESTROSA (Fernando). **Escritos Varios**. Bogotá, Colombia, Editorial Umaña Trujillo 1ª Edición, 1983,

KOZOLCHYK (Boris). y TORREALBA TORUÑO (Octavio). **Curso de Derecho Mercantil...** San José, Costa Rica, Editorial Juritexto, 2a Edición, 1997

KOZOLCHYK (Boris). **El Desarrollo Comercial ante el Libre Comercio y el Desarrollo Económico.** México DF, Editorial McGraw Hill/ Interamericana de México, S.A., 1ª Edición, 1996

LÓPEZ CABANA (Roberto). **Contratos Especiales en el Siglo XXI**. Buenos Aires, Argentina, Editorial Abeledo – Perrot, 1ª Edición, 1999

MARZORATI (Osvaldo) **Sistemas de Distribución Comercial**. Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 1ª Edición, 1990

MORA ROJAS, (Fernando). **Delimitación del Concepto de Auxiliares del Comerciante**. Antología de Derecho Comercial, San José, Costa Rica, Universidad de Costa Rica. 2007

NOVOA MONREAL (Eduardo). **El Derecho como Obstáculo al Cambio Social**, México DF, Editorial Siglo XXI. 1977

ORDOÑEZ CHACÓN (Jaime). **Neotribalismo y Globalización**. San José Costa Rica Editorial Estudios para el Futuro UCCP: UCR: FRALCSO, 1ª Edición, 2002

PÉREZ VARGAS (Víctor). **Derecho Privado**. San José, Costa Rica Editorial Litografía e Imprenta LIL, 3ª Edición, 1994

PÉREZ VARGAS (Víctor). **Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras Anotada con la Jurisprudencia de la Sala Constitucional, de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia y de los Tribunales Superiores**. San José, Costa Rica, Litografía e Imprenta LIL, 1ª Edición, 2005

## **Libros de Autores Corporativos**

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. **Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de la República de Costa Rica, la Republica de el Salvador, la Republica de Guatemala, La Republica de Honduras, la Republica de Nicaragua y los Estados Unidos de América, Documento Explicativo.** San José, Costa Rica: COMEX 1ª Edición, 2004

## **TESIS DE GRADO**

ALFARO UBICO (Luis Fernando). **El Contrato de Agencia Comercial, su Regulación en Nuestro Ordenamiento Jurídico.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1993

ARAYA FERNÁNDEZ (María Lourdes) y GONZÁLEZ BARRANTES (María José). **La Problemática Jurídica del Contrato de Distribución y el Distribuidor en Costa Rica. San José,** Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1991

BOGANTES VARELA (Alejandra). **La Ley de Protección al Representante De Casas Extranjeras en el Contexto del Proyecto de Tratado de libre**

**Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.**

San José, Tesis para optar por el título de Licenciado en Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2005

CALDERÓN GASSMANN (Carolyn Andrea) **Los Derecho Adquiridos en la Jurisprudencia de la Sala Constitucional.**

San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1995

CORDERO GONZÁLEZ, (José Rafael). **El Representante de Casas Extranjeras como Empresario.**

San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1994

COTO ROJAS (Laura) **El Impacto del TLC entre Centroamérica y Estados Unidos en el Derecho Laboral.**

San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2006

GUARDIA ECHANDI (Tomás Federico) **Análisis Comparado de la Legislación sobre la Representación de Casas Extranjeras: Impacto de los Acuerdos Internacionales de Libre Comercio sobre los Regímenes Proteccionistas.**

San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1996

GURDIÁN TIJERINO (Elisa Eugenia) **La Existencia Jurídica de la Licencia de Representantes de Casas Extranjeras.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1999

PICADO QUEVEDO, (Mariel) y UMAÑA ELIZONDO, (Margarita). **El Proceso de Construcción Del Área De Libre Comercio De Las Américas.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1997

ROJAS SÁENZ (Gloriana). **El Principio de Irretroactividad de la Ley,** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio: Universidad de Costa Rica, 1998

SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar). **Los Contratos de Representación, Distribución y Fabricación de Casas Extranjeras dentro del Proceso de Globalización Comercial.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2003

SÁNCHEZ TREJOS (Ronald Antonio). **El Agente Vendedor y el Comisionista: Su Problemática actual dentro del Derecho del Trabajo Costarricense.** San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1993

SANTOS MÉNDEZ (Francisco). **Implicaciones Jurídicas del Tratado de libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana en Materia de Telecomunicaciones**, San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 2007

SOLEY CHAVARRÍA, (Roger). **El Derecho Comercial y sus Auxiliares**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1959,

SUÁREZ BALTODANO (Pedro). **Las Empresas Colaboradoras del Comercio**. San José, Tesis de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho, Facultad de Derecho, Campus Rodrigo Facio, Universidad de Costa Rica, 1989

## **REVISTAS**

ALONSO SOTO (Paulo Andre), Estudio Histórico de la Ley de Representantes de Casas Extranjeras, Ley No. 6209 de 3 de abril de 1978 y sus reformas. **Revista Judicial, San José Costa Rica, Número 81**

BALDI (Roberto). El Derecho de la Distribución Comercial en la Europa Comunitaria, **Revista de Derecho Privado**, Madrid, España: (no se indica número), 1988, p2

BAUDRIT CARRILLO (Diego) Apuntes de Derecho Transitorio, **Revista de Ciencias Jurídicas, San José, Costa Rica**, Número 38, 1979

BRUCE ESQUIVEL, (Michael). Representantes de Casas Extranjeras **Revista Judicial, San José, Costa Rica** Número 88 año

CRUZ MEZA (Luis) **La Ley no Tiene Efecto Retroactivo**, **Revista El Foro**, Madrid, España, Número 15, Año 1993

IGLESIAS PRADA. Del Contrato De Concesión Comercial, **Estudios de Derecho Mercantil**. Madrid, España Número 25, 1978,

## **DICCIONARIOS**

DE PIÑA VARA (Rafael) **Diccionario de Derecho**. México: Editorial Porrúa, 2ª Edición, 1980



CANABELLAS (Guillermo) **Diccionario de Derecho Usual** Buenos Aires, Argentina, Editorial Helastia, 3ª Edición 1974

FERNÁNDEZ VÁSQUEZ (Emilio) **Diccionario de Derecho Público**, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, 2ª Edición, 1981

## **LEGISLACIÓN**

**Constitución Política de Costa Rica**, 7 de noviembre de 1949, San José, Costa Rica, Editorial IJSA, 28ª Edición 1980

**Código Civil de Costa Rica**, Ley Número XXX del 19 de abril de 1885, San José, Costa Rica, Editorial IJSA, 13ª Edición, 2005

**Código de Comercio de Costa Rica** Ley Número 3284 del 30 de abril de 1964, San José, Costa Rica, Editec Editores, 8ª Edición, 2004

**Código de Trabajo de Costa Rica**, Ley Número 2, del 26 de agosto de 1943, San José, Costa Rica, Editorial IJSA, 26ª Edición, 2007

**Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras**, Ley número 4684, del 4 de diciembre de 1970

**Reglamento a la Ley de Protección de Casas Extranjeras**, Decreto Ejecutivo 8599 del 5 de mayo de 1979.

**Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos**

**JURISPRUDENCIA**

**Sala Primera**

SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 31 de las 13:11 horas del 14 de junio de 1983

SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Sentencia Número 214 de las 15 horas del 6 de diciembre de 1991

SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 181 de las 09:30 Horas. del 23 de febrero del 2001

### **Sala Segunda**

SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia Número 170 de las 15:00 horas del 30 de junio de 1999

SALA SEGUNDA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Sentencia 637a las 10:20 horas del 26 de octubre del 2001

### **Sala Constitucional**

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto Número 0079-89 de las 14:30 horas del 20 de octubre de 1989

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 1147-90 de las 16:00 Horas. del 21 de septiembre de 1990.

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 494-92 de las 15:20 Horas. del 25 de febrero de 1992.

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto número 2765-97 de 15:30 horas de 20 de mayo de 1997

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Voto Número 7331-97 de las 15:24 Horas del 31 de octubre de 1997

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto 108 de las 10:21 Horas. del 9 de enero de 1998.

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA Voto Número 738-03 de las 10:55 horas. del 31 de enero de 2003.

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 13592-2004 de las 17:30 horas del 30 de noviembre del 2004

SALA CONSTITUCIONAL DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, Voto Número 03710-2006 de las 8:42 del 24 de marzo del 2006

### **Tribunales**

TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL, SECCIÓN PRIMERA, Sentencia Número 17 de las 9:05 horas del 17 de enero de 2001.

TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN PRIMERA, Sentencia Número 130.de las 9:45 Horas del 16 de abril del 2004.

TRIBUNAL DE TRABAJO. SECCIÓN SEGUNDA. Sentencia Número 046. 8:15 Horas del 23 de enero 2009

SALA CIVIL DE CASACIÓN, Sentencia Número. 80 de las 15:30 del 13 de setiembre de 1967.

### **Otros**

SENTENCIA DE LA CORTE PLENA DE JUSTICIA, dictada en la sesión del 27 de junio de 1973.

SENTENCIA DE CORTE PLENA de las 10:00 horas del 18 de marzo de 1982.  
SALA CIVIL DE CASACIÓN, Sentencia Número 202, de las 9:30 horas del 26 de diciembre de 1976.

### **Jurisprudencia Administrativa**

CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Resolución Número 224-96 de las 15: 45 horas del 27 de setiembre de 1996

PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Dictamen Número 211-2003 del 9 de diciembre del año 2003

PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA, Pronunciamiento Número 300-2008, del 1 de setiembre del 2008

## **OTROS**

### **ARTÍCULOS**

BERCOVITZ RODRÍGUEZ (Cano Alberto) **Origen Histórico del Derecho Mercantil**. Antología de Derecho Comercial I. 1ª Edición. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, 2007

### **Expedientes Legislativos**

Expediente Proyecto Código de Comercio, Ley 2797 al folio 616, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1961.

Expediente Proyecto Código de Comercio de 1964, Ley 3284 al folio 2, Carta de los diputados Ramos Valverde y Calvo Ortega, dirigida a la Asamblea Legislativa con el propósito de iniciar la formulación de un nuevo Código de Comercio.

Expediente Proyecto de Reforma al Código de Comercio de 1964, expediente Legislativo 4625, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de fecha 27 de julio de 1970.

Expediente Legislativo 4459, folio 1, Considerando establecidos por la Asamblea Legislativa, para votar el Proyecto de Ley de Representante de Casas Extranjeras, 24 de noviembre de 1970.

Expediente Legislativo 4459, folio 1, Exposición de Motivos de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1970.

Expediente 4459 folio 23, Carta de la Junta Directiva de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de fecha 9 de diciembre de 1970.

Expediente legislativo 5525 al folio 1. Exposición de Motivos de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras dirigida a los diputados de la Asamblea Legislativa de 1970.

Expediente 5525 folio 2, Exposición de motivos para la reforma del Artículo 360 del Código de Comercio

Expediente 7905 folio 1 y 2, Exposición de motivos para la reforma de la Ley 4684 de 30 de noviembre de 1970.

Expediente 8353 folio 2, Carta del Presidente de la Republica Rodrigo Carazo y del Ministro de Economía Fernando Altmann donde exponen los motivos para sustentar la reforma a la ley 6509, del 9 de marzo de 1978.

## **Exposición de Motivos**

GUILLEN DOWNING (Luis Alberto) Exposición ante la Junta Directiva de la Cámara de Representantes de Casas extranjeras y sus asociados, efectuada en sesión ordinaria numero 14 del 24 de abril de 1980, **Beneficios importantes que a usted, como Representante y Distribuidor, le brinda la ley No. 6209 de Protección al Representante y Distribuidor de Casas extranjeras,** promulgada el 9 de marzo de 1978, Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, 1ª Edición de, San José, Costa Rica., 1990

## **Páginas Web**

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/centroamerica/Paginas/Integracion>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Georg\\_Jellinek](http://es.wikipedia.org/wiki/Georg_Jellinek)