

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN, REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS Y RESPONSABILIDAD

DR. VÍCTOR PÉREZ VARGAS

SUMARIO

	Pág.
Introducción	143
1. El agente en el proceso de distribución	143
2. Los principios comunes a los contratos de distribución: estabilidad y unidad	144
3. Las causas de terminación del contrato con responsabilidad para la casa representada	144
4. Derecho Internacional	145
4.a. Convención de Ginebra	145
4.b. Las Directivas de la Comunidad Económica Europea relativas a Agentes y representantes de Comercio	145
Duración y cesación	145
Indemnización debida al agente	145
4.c. La Convención del Benelux sobre Ley Uniforme de Agencia	145
5. Jurisprudencia	146
5.a. En la Jurisprudencia Extranjera	146
5.b. En la Jurisprudencia de Costa Rica	146
6. Justificación de la indemnización	147
7. Naturaleza de la compensación debida	147
8. Derecho Comparado	148
8.A. La Respuesta en el Sistema Romano	148
8.A. a). Modelo alemán: (89 b HGB, ley de 1953)	148
8.A. b). Modelo francés: art. 3 decreto de 1958.	149
8.A. c). Modelo italiano	149
8.A. ch). Los modelos en Centroamérica.	149
8.B. La respuesta del Common Law	149
9. Aspectos prácticos sobre el cálculo de la indemnización debida	150
9. a. La indemnización	151
9. b. Pago de existencias	151
9. c. Porcentaje razonable de la inversión	151
9. ch. Responsabilidad contractual adicional	151

10. Garantía para el Agente del pago de las indemnizaciones por la casa representada nacional o extranjera	152
11. La responsabilidad solidaria de otras empresas relacionadas con la casa representada nacional o extranjera	152
12. Las vías posibles de solución de conflictos entre representante y representado en materia de agencia comercial	153
12. a. Arreglo amigable entre el agente y la casa representada	153
12. b. Arbitral: compromiso arbitral el agente y la casa representada nacional y extranjera	153
12. c. Judicial	154
13. Ley Aplicable	154
14. Determinación concreta de la responsabilidad	154
Conclusión	154
Bibliografía	155

INTRODUCCIÓN

Nos proponemos¹ con este trabajo mostrar la coherencia de nuestra ley con las orientaciones del sistema romano del cual somos parte, identificar los principios que la rigen y examinar sus aplicaciones prácticas jurisprudenciales en el campo específico de la responsabilidad por revocación unilateral del poderdante. El estudio que aquí se ofrece se refiere a los aspectos de Derecho Privado de la representación comercial; no comprende temas de Derecho Público, como los requisitos para la legitimación y titularidad necesarias para la protección legal.²

Conviene partir de la constatación de que "el 'agency' anglosajón es un concepto amplio que configura una serie de contratos diferenciados en el Derecho de raíz francesa."³ Todos, sin embargo, entran dentro del concepto genérico de "distribución." Tanto por la amplitud del texto legal relativo a la representación de casas extranjeras, como por su posibilidad de extensión analógica a figuras especiales, consideramos que los supuestos legales costarricenses, que luego comentaremos, pueden cubrir muy diversas formas de contratos para la distribución.

1. El agente en el proceso de distribución.

La distribución no es una tarea simple, sino que, jurídicamente, comprende un complejo de prestaciones que corresponden a diversas obligaciones contractuales:

"La distribución puede indicarse globalmente como el paso del productor del bien o prestador del servicio al destinatario de uno y otro y, en ocasiones, de ambos."⁴ Esto "implica el desarrollo de una serie de funciones para procurar mantener un mercado; debe realizar el representante una estrategia de mercadotecnia y a su vez un proceso de retroalimen-

tación de información entre la casa matriz y el representante para el óptimo cumplimiento de sus funciones. Debe enfatizarse que la función principal del agente es la promoción y no la colocación de órdenes."⁵ La "American Marketing Association" ha definido la "sales promotion" (o promoción de ventas) diciendo que "comprende las actividades que complementan la publicidad y la venta individual, coordinándolas y haciéndolas eficaces, por ejemplo, las campañas de escaparates, exposiciones, demostraciones y otros esfuerzos de venta no periódicos, que se apartan de la rutina."⁶

El agente puede considerarse como una forma de mandatario; la agencia es un mandato "sui generis". En la definición de agente en el Derecho francés, que trae el artículo 1. del decreto de 1958, se dice que es un mandatario especial.

Nuestra jurisprudencia ha sido más específica: "...participa de arrendamiento de servicios y participa del mandato..." (Sala Primera Civil, N° 66 de las 9,00 h del 18 de marzo de 1977).

Esta participación del mandato ha llevado en Francia a hablar de un mandato de interés común y a sancionar su violenta revocación unilateral. El concepto de mandato de interés común (conferido también en interés del mandatario) ha llevado a hablar de su irrevocabilidad.⁷ Sin embargo dada la "fiducia" (confianza) que debe regir las relaciones de agencia, distribución y representación comercial, se admite generalmente la revocabilidad, pero se establece una indemnización en favor del mandatario especial.

En el uso diario, lo mismo que en la ley, "las dificultades y tropiezos comienzan desde la propia antibología de la palabra agente, junto con la palabra representante, que se emplean alternativa y

1. Este trabajo fue realizado con la colaboración de Daniel Alberto Pérez Umaña en los aspectos jurisprudenciales.

2. Sobre estos temas remitimos al Código de Comercio (art. 361) y a las leyes 4864 de 30 de noviembre de 1970, reformada (más bien "derogada") por la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978, La Gaceta N° 64 de 3 de abril de 1978, reformada por la Ley 6333 de 7 de junio de 1979, La Gaceta N°120 de 28 de junio de 1979.

3. JIMÉNEZ, Rodrigo. *Representación de casas Extranjeras*. Trabajos de Posgrado en Derecho Internacional, Universidad de Costa Rica, noviembre de 1987, p. 8 y también, del mismo autor: *Distribuidores o Representantes de Casas Extranjeras o de sus Sucursales o Filiales*, Revista Iustitia, N° 27, año 3, marzo de 1989, p. 15.

4. HINESTROSA, Fernando, *Estudios Jurídicos*, cit., p. 756.

5. JIMÉNEZ, op. cit., p. 11.

6. ESCOBAR, Gabriel, *Negocios Civiles y Comerciales*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1987, p. 429.

7. V. MESSINEO, Francesco, *Manuale di diritto civile e commerciale*, Giuffrè-ed., Milano, Vol. V, p. 55.

juntamente para designar a la persona que desempeña funciones de intermediación",⁸ en la distribución de bienes o servicios.

"Contrato de agencia, contrato de concesión, contrato de distribución. Todos entran dentro de la función global de distribución, han tenido un desarrollo histórico ya prolongado, más el primero...

... Lo importante es tener en cuenta que el contrato de distribución, lato sensu (agencia, concesión, distribución, Franchising), considerado en sí mismo, es definitivo y tiene funciones propias, que se proyectan en las respectivas obligaciones para ambas partes..."⁹

...Los contratos de distribución son contratos de coordinación de distintas actividades y servicios; establecimiento de relaciones y coordinación de actividades futuras, en los sentidos ya dichos. De todas maneras son rasgos comunes a todos ellos su estabilidad, permanencia, continuidad."¹⁰ Sobre este punto insistiré más adelante. Estas razones justifican la aplicación de procedimientos analógicos en la medida de lo admisible para supuestos no regulados, con fundamento en los principios comunes.

En la doctrina nacional esto se ha admitido:

"...siendo la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras la única ley especial en Costa Rica que regula este tipo de contratos, aunque sea en forma indirecta pues se trata de una legislación hasta cierto punto antigua, y tomando las normas del Código de Comercio como supletorias de dicha ley, debemos aceptar como un hecho que cuando se trate de contratos internacionales de Franchising aplicables en Costa Rica deberá de concertarse el contrato, en lo que sea aplicable de acuerdo con dichas leyes..."¹¹

En estos contratos la eficacia puede prolongarse casi indefinidamente; por lo general, en función de esto, las partes realizan inversiones y actuaciones con miras a largo plazo. Esta es una de las características de la agencia comercial en sentido amplio, dentro del sistema de Derecho Comparado a que pertenecemos, según se aclarará más adelante.

2. Los principios comunes a los contratos de distribución: estabilidad y unidad.

La nota de la estabilidad caracteriza a estos contratos. "El requisito de la estabilidad ha sido destacado por Mossa, para quien esta nota, entendida como actividad ejercida de un modo continuo, no puede faltar en el contrato de agencia."¹²

"Siendo una relación que presupone una colaboración estable entre agente y concedente, el contrato de Agencia es por naturaleza contrato de duración."¹³

Por otra parte, la diversidad de prestaciones no impide una consideración unitaria del vínculo; se trata de un contrato único con diversas valoraciones de poder y deber, relativas a la formalización de otros negocios.

"En la agencia todos los envíos de mercancías por un empresario y todos los recibos de ella y sus ventas a terceros por el intermediario, constituyen una sola relación jurídica, un solo contrato, motivo por el cual todos estos hechos deben analizarse e interpretarse como elementos de un todo para salvar las contradicciones que puedan existir entre alguno o algunos de ellos y la esencia misma del negocio unitario y la conducta general de las partes. Es decir, mil actos de recibo y de distribución de bienes ajenos constituyen un solo negocio de agencia."¹⁴

3. Las causas de terminación del contrato con responsabilidad para la casa representada.

En la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 (Art. 4), se establece:

"Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera:

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

8. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 759.

9. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 768.

10. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 769.

11. MONGE, Gonzalo, OREAMUNO, Carlos, *El Franchising*, tesis de Grado, Facultad de Derecho, U.C.R., p. 114

12. GUNERA LAZZARONI, *op. cit.*, p. 12.

13. GUNERA LAZZARONI, *op. cit.*, p. 12.

14. ESCOBAR, Gabriel, *Negocios Civiles y Comerciales*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1987, p. 402.

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."

En diversos ordenamientos, progresivamente, se ha venido reconociendo, en el momento de cesación de la llamada relación DE AGENCIA (en sentido amplio), un derecho a una indemnización en favor del agente auxiliar en la distribución, como expresión de un deseo de los legisladores de tutelar preferentemente al contratante débil; se le ha garantizado así a éste un resarcimiento por la inevitable pérdida de su clientela.

Esto es observable tanto en el Derecho Internacional, como en la jurisprudencia, extranjera y nacional.

4. Derecho Internacional.

Con la excepción de la Convención de Naciones Unidas, de evidente influencia anglosajona, también en el plano Internacional se ha venido reconociendo este derecho en el momento de revocación unilateral de contratos estables de distribución o representación, con excepción de la Convención de Ginebra, de clara influencia anglosajona. En efecto:

4. a. Convención de Ginebra de febrero de 1983. *Convention on Agency in the International Sale of Goods.*

Constituye una verdadera excepción, al menos si se compara con las tendencias dentro del sistema de tradición romana; construida sobre el concepto de "agency" del Common Law, más "liberalizante", menos onerosa para las transnacionales en caso de terminación por voluntad unilateral del principal. En todo caso, por referencia de contraste, se enuncia.

Art. 1: La convención se aplica cuando una persona, el agente, tiene poder o aparenta tenerlo en representación de otra persona, el principal, para concluir un contrato de venta con un tercero...

CAPÍTULO IV. (Termination of the authority of the agent).

Art. 17: La autoridad del agente concluye: a) por mutuo acuerdo con el principal... c) por revocación del principal o renuncia del agente...

4. b. Las directivas de la Comunidad Económica Europea relativas a Agentes y Representantes de Comercio.

Destaca particularmente el Proyecto de Directiva presentado al Consejo el 29 de enero de 1979, relativo a los agentes y representantes de comercio.

Uno de sus objetivos es, precisamente, el mejoramiento y la protección de los derechos del agente, el cual, aunque independiente, normalmente se presenta en posición de subordinación económica respecto al "comitente".¹⁵

Duración y cesación.

El contrato, según la directiva de la C.E.E. puede ser de duración determinada, determinable o indeterminada.

Indemnización debida al agente.

La C.E.E. prevé dos tipos de indemnización (cuando hay cese unilateral, sin que haya incumplimiento del agente):

- a) la indemnización de preaviso (art. 28) , a favor del agente (en los contratos a tiempo indeterminado),
- b) la indemnización de clientela, que corresponde al agente si se dan las siguientes condiciones:

—que haya incrementado la clientela o bien haya desarrollado en medida sensible los negocios con la clientela ya existente,

—que gracias a la actividad del agente , el "comitente" obtenga ventajas, inclusive posteriores.

Las liquidaciones que se hagan luego del cese de la relación referentes a negocios cumplidos se rebajan de la indemnización de clientela.

Se fija como monto máximo de esta indemnización de clientela la ganancia promedio anual de los últimos cinco años.

4. c. La Convención del Benelux sobre Ley Uniforme de Agencia.

Estipulada entre Holanda, Bélgica y Luxemburgo el 26 de noviembre de 1983:

Establece una ley uniforme en materia de contrato de agencia.

Una diferencia con las directivas de la C.E.E. se encuentra en materia de cese del contrato a tiempo determinado, el cual, si prosigue después del término final, se considera renovado por un período.

La concesión de venta puede ser pactada a tiempo determinado o indeterminado.

15. FRIGNANI, *op. cit.* p. 238.

5. Jurisprudencia.

Este Derecho ha sido generalmente reconocido tanto por nuestros jueces como por la JURISPRUDENCIA EXTRANJERA:

5. a. En la jurisprudencia extranjera:

5. a. 1. Bélgica:

Si bien en algunos países como Italia ha sido resuelta en sentido negativo por la jurisprudencia,¹⁶ en otros como Bélgica se reconoce al concesionario el derecho cuando la relación cese sin su culpa grave.¹⁷

En este país se han afirmado los criterios para cuantificar la indemnización:

a) el aumento de la clientela que, aportada por el concesionario, quede para el concedente después de la cesación de la relación,

b) los gastos realizados por el concesionario para el disfrute de la concesión que vayan en ventaja del concedente,

c) las cargas financieras conexas al despido de personal con las que el concesionario debe afrontar la reducción de su contrato.

5. a. 2. Alemania:

En Alemania se han declarado con lugar los reclamos de los concesionarios y agentes, desde 1958, aunque todavía se discute el tema. Se ha dicho que para el reconocimiento de la indemnización es indispensable que el concedente se pueda beneficiar de la clientela lograda por el concesionario.

5. a. 3. Francia:

En Francia es célebre la sentencia de Amiens de 1973 que reconoció el derecho a la indemnización por el daño sufrido por la pérdida de clientela. Esta sentencia fue casada por la Corte de Casación¹⁸ que, sin embargo, excluyó la ilegitimidad del receso, pero igualmente condenó por "la fuerza de la brutalidad de la ruptura de la relación".

5. a. 4. U.S.A.:

"La jurisprudencia, pero también la legislación de los Estados Unidos de América en algunos casos, ha mirado con censura estas prácticas, de modo de no permitir la terminación del contrato al cabo de ese plazo exiguo de renovación o sancionarla como acto de deslealtad, con condena a indemnización de perjuicios, dentro del principio del abuso del derecho, que se manifiesta en el desequilibrio económico entre las partes."¹⁹

5. b. En la jurisprudencia de Costa Rica:

La jurisprudencia costarricense ha concedido esta indemnización para el caso de injustificada negativa de prorrogar el contrato, la cual es en gran medida equivalente a la revocación unilateral.

"Dentro del contexto proteccionista del contrato, el representado deberá responder de las pérdidas sufridas por el representante por culpa suya y de la terminación del contrato en las condiciones que estipula la ley."²⁰

En un caso se afirmó:

"Aun cuando el contrato de representación comercial celebrado entre las partes de este litigio fue desarrollándose en sucesivos plazos anuales, al no ser prorrogado por causas ajenas a la actora concesionaria, siempre resultan aplicables las disposiciones de la Ley respectiva, según la cual la casa matriz debe cubrir una indemnización a la concesionaria por la terminación del contrato." (Sala Primera Civil, N° 282 de las 8 h del 30 de setiembre, 1977).

"Si la agencia representante se ha mantenido en actividad durante varias décadas y la casa fabricante ha participado en su originación y funcionamiento; si la agencia local ha recibido manifestaciones de aprobación por parte de su representada hechas en el sentido de que se encuentran satisfechos con los servicios que la agencia ha prestado a través de todos esos años, tanto a favor de los clientes, como de la misma casa fabricante; si la agencia local ha mantenido una buena organización, una buena existencia de repuestos y ha ampliado sus

16. Casación 21 de junio de 1974, Casación 13 de enero de 1984.

17. Ley 27 de julio de 1961, art. 3.

18. 9 de marzo de 1976.

19. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 777.

20. JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 30.

instalaciones, todo con el propósito de mejorar sus actividades, no se falta a las reglas de la sana crítica cuando se acoge y aprecia la prueba para tener como cierto que la actora no ha faltado a sus deberes de representación y que tiene el derecho a ser indemnizada conforme a la ley, porque no ha dado motivo justificado para que la casa fabricante rompa unilateralmente el vínculo contractual que le une con su representante local." (Sala Primera de la Corte, Nº 31 de las 15,45 h del 14 de junio de 1983).

En otro caso donde, debido a ajustes oficiales se produjo una disminución en las ventas y la "casa matriz" revocó la representación, se consideró esta razón injustificada y se otorgó el derecho a la indemnización: "El contrato de representación de casas extranjeras es tratado bajo una legislación proteccionista, de orden público, donde la parte que se supone débil —el representante— es protegido contra el más fuerte, —representada— cuando se le imputan a aquél determinados hechos, y éstos deben dejar en el ánimo del juzgador la convicción clara, indubitable de que su conducta cayó en falta grave a los intereses de la representada; de ahí que si bien en la especie se demostró que se dio una disminución en la venta de los artículos, que provocaron el rompimiento del contrato, no se comprobó que ello sucediera por conducta negligente o ineptitud del representante, pues, por el contrario, la actora allegó al debate prueba documental en que se indica que los productos afectados en el mercado, lo fueron por medidas o ajustes de orden oficial, lo que perfectamente pudo haber provocado la disminución o estancamiento de las ventas, por lo que se concluye que la accionante tiene derecho a la indemnización reclamada conforme a la ley respectiva." (Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Primera, Nº 200 de 15,40 h del 29 de abril de 1981. Ordinario de C.F. Ltda c. B.A. y otra, del Juzgado Primero Civil de San José).

En otro caso, una modificación unilateral del contrato que afectó a una de las líneas representadas, facultó al representante para dar por terminado ese vínculo y para ser indemnizado: "Si bien es cierto que el contrato de representación entre actora y demandadas comprendía tres líneas de productos y que la modificación unilateral del contrato, por parte de la segunda afectó a solo una de ellas, lo que motivó que la accionante diera por roto el convenio,

también lo es que ésta no hizo más que usar la facultad que le confiere la Ley de Representantes de Casas Extranjeras para dar por terminado su contrato de representación, toda vez que la casa matriz y su afiliada con aquella modificación lesionaron sus derechos e intereses." (Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Primera, Nº 200 de 15,40 h del 29 de abril de 1981. Ordinario de C.F. Ltda. c. B.A. y otra del Juzgado Primero Civil de San José).

6. Justificación de la indemnización.

La estabilidad y unidad, principios rectores de estos contratos tienen importancia en la justificación de la indemnización. Es por esa estabilidad que el agente invierte en la promoción y ejecución de su función; sería, entonces, contrario a la equidad que estas inversiones y los gastos que haga, una vez realizados, vayan a beneficiar al poderdante que realiza una revocación unilateral, apoderándose del terreno arado y sembrado por el representante. Este merece ser indemnizado.

"...los contratos de distribución, por lo mismo que implican inversiones fuertes, orientación y estudios iniciales costosos, en donde los gastos iniciales habrán de ser amortizados lentamente y en donde cada esfuerzo tiende a mejorar y consolidar la situación en curso, se conciben económica y jurídicamente por o para largo tiempo, lo cual no impide que se celebren a corto plazo..."

"...el agente necesita un tiempo largo para montar y desarrollar su empresa, para amortizar sus inversiones, y es natural que a medida que transcurra el tiempo adquiera más confianza y más estabilidad, que no tiene por qué quedar bajo la amenaza del desaparecimiento en pocos meses."²¹

"La ley es específica cuando protege al representante de casas extranjeras, poniendo una cuantiosa indemnización a pagar a cargo de la casa matriz por su incumplimiento... el fin es dar estabilidad jurídica y garantía de reparación adecuada por los esfuerzos realizados..."²²

7. Naturaleza de la compensación debida.

La responsabilidad contractual especial: la compensación debida.

Se discute si se trata de una responsabilidad por incumplimiento contractual, ya que, más bien, se afirma que el "representado" debe poder poner tér-

21. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 777.

22. JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 37.

mino (pues tampoco se le puede obligar a tener como auxiliar a aquel que ha dejado de gozar de su "fiducia") al contrato, siempre que indemnice debidamente al representante o distribuidor.

Para determinar el tipo de responsabilidad contractual es conveniente recordar que, aunque, a veces, se ha asimilado el "representante de casas extranjeras" a un "trabajador", no se trata, en realidad, de una responsabilidad laboral; falta verdaderamente la subordinación jurídica.

La verdad es que nos encontramos frente a una figura distinta, legalmente determinada, de responsabilidad contractual especial (legalmente fijada).

Esta parece haber sido la orientación seguida dentro del sistema romano (Civil Law) a que pertenece nuestro Ordenamiento, tanto en las recientes convenciones internacionales, como en la jurisprudencia (extranjera y nacional), lo mismo que en la doctrina más autorizada.

"Se ha discutido y seguirá debatiéndose sobre la naturaleza de esta compensación en favor del agente a la terminación del contrato: tomada inicialmente a manera de una indemnización por la ruptura injustificada del contrato, abarca y absorbe una preocupación más amplia.

La novedad —del Código de Comercio alemán de 1953— que contiene e introduce consiste en una compensación en favor del agente a la terminación del contrato, inicialmente delante de algunas circunstancias específicas que no se pueden calificar de violación de aquél por parte del empresario, pero que sí atienden a las condiciones especiales de la relación o personales del agente: antigüedad del vínculo, utilidad de la agencia, trabajo del agente para la apertura de nuevos mercados, para el aseguramiento de otros de parte del empresario, la situación de negocios en curso que ya el agente no podrá adelantar y consumir... no se toma como perjuicios y su resarcimiento, sino como compensación equitativa al finalizar un contrato de cooperación."²³

En todo caso, en nuestro medio, los criterios legales son claros y la compensación se reputa como indemnización por la modificación o revocación unilateral.

8. Derecho Comparado.

Ante la carencia de una mejor regulación en relación con las diferentes figuras de distribuidores comerciales, o agentes en sentido amplio, conviene observar el universo donde se encuentra nuestro Derecho Positivo. Somos (lo hemos sido por dos mil años) parte de un sistema de Derecho, precisamente el sistema denominado por John Henry Merryman "tradición romano canónica", sistema dinámico, evolutivo, permeable y permeante, en el cual estamos inmersos.

En la materia que nos ocupa (aunque también en otros sectores del comercio internacional) es clara una mayor afirmación de la tutela del contratante débil en el sistema romano a que pertenece Latinoamérica jurídicamente, frente a las tesis del Common Law.²⁴

8. A. La respuesta en el Sistema Romano.

Reconocen el derecho a una indemnización: Francia, Alemania, Suiza, Italia, Austria, Brasil, Argentina.

Hay diversos modelos:²⁵

8. A. a). *Modelo alemán*: (89 B HGB, ley de 1953).

Admite la indemnización en favor del agente en caso de terminación unilateral, sin embargo supone:

a) Que el principal se beneficie de los nuevos clientes que le procuró el agente o de la expansión del volumen de negocios de viejos clientes.

b) Que el agente pierda el derecho a la retribución que con base en negocios estipulados o realizables en el futuro con clientes por él adquiridos, hubiese mantenido.

Este modelo fue seguido por Austria con una Ley en 1960.²⁶

8. A. b). *Modelo francés*: art. 3 decreto de 1958.

"Entendida la agencia como un mandato estable de interés común, basado primero en la doctrina y luego en el Decreto de diciembre de 1958, en Francia se llegó al mismo resultado de la estabilidad de la agencia y de su no revocabilidad unilateral, intempestiva y sin justificación, como quiera que el mandato de interés común es una figura universalmente aceptada."²⁷

23. Ver HINESTROSA, Fernando, *Estudios Jurídicos*, Umaña Trujillo, Bogotá, 1983, p. 760.

24. Ya lo hemos demostrado en nuestro trabajo sobre "La excesiva onerosidad de la deuda externa latinoamericana", publicado en la Revista Judicial, N-46, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica.

25. FRIGNANI, op. cit., p. 231.

26. HINESTROSA, op. cit., p. 761.

27. Cfr. CATONI, *La rupture du contrat d'agent commercial*, París, 1970, cit. HINESTROSA, op. cit. p. 773.

El citado decreto dispone una indemnización relacionada con el perjuicio que el agente sufre por causa de la cesación de la relación. La determinación de la medida de la relación se deja a la apreciación judicial.

8. A. c). *Modelo italiano:*

Art. 1751 del CÓDIGO CIVIL:

Habla de un monto proporcional a lo liquidado en el curso del contrato.

Se remite a dos tipos de indemnización:

normal (de disolución de la relación)

una parte fija: 1% del monto de las sumas pagadas al agente

otra parte variable, en proporción inversa al monto de los pagos, prevista solo para los grados más bajos

supletoria en caso de disolución de la relación por iniciativa del "comitente" por hecho no imputable al agente, así como por otras causas.

8. A. ch). *Los modelos en centroamérica.*

En Centroamérica, "aunque las legislaciones difieren entre sí en varios aspectos, básicamente coinciden en:

1. Establecimiento de causas legales justas, para dar por terminado el contrato de agencia, distribución o representación;

2. Tales causas hay que probarlas, ante los organismos competentes;

3. De no existir tales causas, el principal o concedente tiene que otorgar una indemnización, fijada por la ley, al representante o concesionario;

4. Mientras no se pague esta indemnización los productos no se podrán importar (si son fabricados en el extranjero);

5. El principal o concedente está obligado a adquirir los créditos e inventarios de productos del concesionario o agente al terminarse el contrato, sin mediar causa justa, bajo las condiciones señaladas en la ley;

6. El principal o concedente no puede nombrar otro agente o distribuidor, mientras no se le pague la indemnización, o la deposite ante el organismo competente, en caso de demanda o reclamación;

7. Los derechos concedidos por tales leyes son irrenunciables, aunque podrá convenirse en una transacción..."²⁸

8. B. *La respuesta del Common Law.*

En principio, en el Common Law, se admite que la agencia puede concluir por voluntad unilateral del "principal..." El principal puede revocar la autoridad del agente en cualquier momento."²⁹

"No todos los ordenamientos reconocen al agente un derecho a ser indemnizado... excepción la constituyen los países del Common Law, además de otros, donde no se hace este reconocimiento",³⁰ salvo en casos especiales, según veremos.

La doctrina norteamericana reciente abunda en estas consideraciones:

"La autoridad del agente puede ser revocada en cualquier momento por el 'principal' aunque la autorización originaria hubiese sido calificada de 'irrevocable'. Esto resulta inevitablemente del hecho de que la agencia es una relación consensual y un principal, en consecuencia, no puede ser obligado a mantener a otro como su agente."³¹

En los Estados Unidos "no se requieren especiales formalidades para la revocación, aunque la autoridad hubiera sido concedida previendo que la revocación sería efectiva solamente si se hiciera en una determinada manera. La revocación informal es permitida, aunque la autorización originaria hable de la necesidad de satisfacer ciertas formalidades para su eficacia..."³²

Parte de la "jurisprudencia" norteamericana ha matizado estas aseveraciones:

Si tal revocación es incorrecta y constituye un rompimiento del contrato por parte del principal, el agente puede reclamar daños del principal, aunque la revocación efectivamente termine la relación"³³

28. GUNERA LAZZARONI, Gerardo. *La agencia en exclusiva*. Posgrado en Derecho Internacional, Universidad de Costa Rica, 1987, p. 6

29. SMITH AND ROBERSON' S, *Business Law, Uniform Commercial Code*, West P. Co. St. Paul, 1982, p. 324.

30. GUNERA LAZZARONI, *op. cit.*, p. 34.

31. REUSCHLEIN, Harold Gill; GREGORY, William A., *Agency and parterniship*, Hornbook series, West Publishing Co. St. Paul, 1979, p. 84.

32. REUSCHLEIN, Harold Gill, GREGORY, William A., *Agency and parterniship*, Hornbook series, West Publishing Co. St Paul, 1979, p. 85.

33. SMITH and ROBERSON' S, *Business Law, Uniform Commercial Code*, West P. Co. St. Paul, 1982, p. 324. Hay varios casos: por ejemplo: Knudsen & Richardson vs. Laurent, 159 Iowa 189, 192, 140, N.W. 392, 393 (1913). Restatement Sec. of Agency 386, 1958.

En los propios Estados Unidos de América se encuentran las leyes de 1961 y 1971, protectoras de la estabilidad del concesionario y el Código de Comercio unificado plantea ya el tema del contrato de franchising.³⁴

9. Aspectos prácticos sobre el cálculo de la indemnización debida.

En algunos ordenamientos se fijan criterios amplios, como en Bélgica, donde La Ley del 27 de julio de 1961, establece en su artículo 2 que, cuando una concesión de venta exclusiva es convenida, por un plazo indeterminado no puede, salvo falta grave de una de las partes a obligaciones, ser rescindida sin un preaviso razonable o "una justa indemnización".

9. a. La indemnización.

Cuando la revocación viene del concedente, la indemnización a favor del concesionario es fijada a través de los siguientes elementos: a) el mayor valor de la clientela aportada por el concesionario y que se traduce a favor del concedente; b) los gastos que el concesionario ha expuesto en vista de la explotación de la concesión y c) las indemnizaciones que el concesionario debe a su personal, que se ve en la necesidad de despedir como consecuencia de la rescisión del contrato.³⁵

En Costa Rica la materia se encuentra regida por las leyes y reglamento ya citados, en forma específica, de modo que el margen de valoración discrecional es reducido. La Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 en su artículo 2: dispone:

"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 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 últimos cuatro años o fracción de vigencia del

contrato en el caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos años o fracción, en el caso de los distribuidores."

"Para efectos de esta ley, la antigüedad de los contratos de representación, distribución o fabricación de hecho, se computará desde el inicio de las relaciones entre las partes" (Art. 10).

El citado artículo 2 se traduce en la siguiente fórmula:

n: años de tiempo servido, hasta un máximo de 9
 $4 \text{ meses utilidad} \times n : 36 \quad 4 \text{ m} \times 9$
 m: 1 mes: suma utilidad 48 últimos meses / (dividido entre) 48

TOTAL: + de comisiones de 48 meses entre 48; esto multiplicado por 4 x 9.

Paralelamente, el tema se encuentra regulado por el REGLAMENTO A LA LEY 6209 de 9 de marzo de 1978: N° 8599- MEIC de 1978.³⁶

Artículo 1:

"El monto de las indemnizaciones a que se refiere el artículo 2 de la Ley N° 6209, se determinará:

a) Para los representantes de casas extranjeras, sumando las comisiones recibidas durante los últimos cuatro años o fracción de vigencia del contrato, incluyendo las comisiones correspondientes sobre pedidos pendientes. El total anterior se dividirá por el número de meses que constituye el período de cálculo a efecto de establecer el promedio mensual de utilidad bruta, que se multiplicará por el número de años o fracción de vigencia del contrato, cuyo resultado se multiplicará por cuatro.

b) Para los distribuidores o codistribuidores, sumando la utilidad bruta percibida durante los dos últimos años o fracción de vigencia del contrato, resultado que se dividirá por el número de meses que constituye el período de cálculo para determinar el promedio mensual de utilidad bruta, que se multiplicará por el número de años o fracción de vigencia del contrato, total que se multiplicará por cuatro.

c) Para los fabricantes, sumando la utilidad bruta percibida durante los últimos cuatro años o fracción de vigencia del contrato. El total que resultare se dividirá entre el número de meses que forman el período de cálculo, para determinar el promedio mensual de utilidad bruta. Este promedio será multiplicado por el número de años o fracción de vigencia del contrato y su resultado será multiplicado por cuatro.

34. HINESTROSA, *op.cit.*, p. 765.

35. Ver GUYENOT, Jean. *¿Qué es el franchising? Concesiones comerciales*. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1977.

36. D. 8599 de 5 de mayo de 1978. Alcance N° 108, a La Gaceta N° 115 de 16 de junio de 1978.

d) Para el representante de Casas Extranjeras que a su vez sea distribuidor, codistribuidor o fabricante, sumando todos los resultados de los cálculos señalados en los incisos a), b) y c) anteriores.

e) Para el distribuidor o co-distribuidor que sea también fabricante sumando los resultados de los procedimientos señalados en los incisos b) y c) anteriores."

Para el representante de casas extranjeras, el citado texto reglamentario se traduce en la misma fórmula (equivalente a la expuesta por la propiedad conmutativa de la multiplicación):

Suma de comisiones de 48 meses entre 48. Todo esto multiplicado por 9 y por 4.

Artículo 2:

"Para establecer la utilidad bruta a que se refieren los incisos b) y c) del artículo anterior, se tomará como tal la diferencia entre el precio de venta del producto y su costo."

Artículo 3:

"Las indemnizaciones señaladas en el art. 1 de este Reglamento, en ningún caso podrán exceder el total de 36 meses de indemnización."

9. b. Pago de existencias:

Por expresa disposición de la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 en su Artículo 3:

"Cuando se produzca la cancelación de una representación, distribución o fabricación, la casa extranjera representada deberá comprar la existencia de sus productos a su representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de estos productos más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. Este porcentaje que será determinado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio."

"El costo del producto no sólo debe incluir el precio en que lo adquirió el representante, sino todos los costos adicionales como lo son cargas fiscales, transporte, pago de personal, bodegaje y otros gastos en que pudo incurrir el representante."³⁷

"A la cancelación del contrato la casa extranjera deberá:

... b) comprar la existencia de los productos al costo, incluyendo los gastos directos, locales y de internación más un diez por ciento (10%) para cubrir gastos financieros." REGLAMENTO A LA LEY 6209 del 9 de marzo de 1978: N° 8599- MEIC. Artículo 4:

Se ha interpretado que esto es una opción del representante (EL AGENTE) y una obligación para

la casa representada (NACIONAL O EXTRANJERA): "...siempre que lo quiera la distribuidora la casa matriz debe comprarle los repuestos..." TRIBUNAL SUPERIOR SEGUNDO CIVIL SEC. 1a, N° 908 de las 8,00 h de 16 de noviembre de 1984.

9. c. Porcentaje razonable de la inversión:

"Este porcentaje fue determinado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio por el decreto 8599 de 5 de mayo de 1978 en un 10 por ciento... Las legislaciones centroamericanas algunas mencionaron el porcentaje de inversión, otras no. Pero todas ponen la obligación de compra del producto y pagar el valor total del inventario de bienes muebles del representante..."³⁸

9. ch. Responsabilidad contractual adicional:

Si la decisión de revocación unilateral causa daños y perjuicios adicionales, cuya causalidad sea imputable directamente a LA CASA REPRESENTADA NACIONAL o EXTRANJERA, no hay obstáculo para que por el camino ordinario de incumplimiento contractual estos puedan ser reclamados. Este reclamo, sin embargo, no goza de la garantía antes citada. Este reclamo es perfectamente acumulable al mínimo irrenunciable fijado por la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras.

Aquí el punto a considerar estaría en la determinación de esos daños adicionales y en la prueba de la causalidad eficiente entre la conducta y el resultado.

Por ejemplo, la forma pública e imprudente como se realice una revocación podría causar una lesión a la reputación mercantil.

Por ejemplo también, recordamos la jurisprudencia francesa sobre la responsabilidad por la revocación abrupta del vínculo, con base en los principios de violación de contrato de mandato de interés común.

Es dudoso que el mero aviso de revocación unilateral (si se da con un debido preaviso) pueda hablarse de incumplimiento contractual, pues el "principal" debe poder deshacerse del representante en quien ha perdido confianza, por lo que la ley fija una compensación (la llama indemnización) en forma reglada y única en principio, salvo, como se dijo, que se demuestre una causalidad eficiente adicional, dada la pluralidad de calificaciones de que pueden ser objeto los hechos jurídicos.

37. JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 38.

38. JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 38.

Aquí entramos en el campo de la prueba de los daños adicionales reclamables, que correspondería identificar a EL AGENTE.

10. Garantía para el agente del pago de las indemnizaciones por la casa representada nacional o extranjera:

Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 Artículo 9:

"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 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."

"En el caso del pago de indemnización al representante Costa Rica exige una vez presentada la demanda el depósito en el juzgado del monto... si no depositare o pagare la casa extranjera, la autoridad judicial dará órdenes a las aduanas para que no permitan el ingreso o la importación del bien o bienes que la Casa Extranjera importaba por medio del representante que accionó la demanda."³⁹

Nuestra jurisprudencia ha sido estricta en la consideración del tipo de garantía admisible: "La garantía que debe rendir la casa extranjera en los casos de cobro de indemnización por un representante, distribuidor o fabricante de aquélla, no puede serlo una carta de un banco con un término fijado por la casa, toda vez que el fin de dicha garantía es que en caso de éxito de la demanda, ésta se haga efectiva en cuanto el fallo adquiere firmeza, por lo que debe cubrir el monto total de la indemnización reclamada durante todo el tiempo que dure el proceso y porque de aceptarse tal garantía la misma puede resultar inocua con solo dejar de renovar la carta de garantía la parte que la otorga". (Sala Primera Civil, Nº 253 de las 8,05 h del 30 de julio de 1979).

11. La responsabilidad solidaria de otras empresas relacionadas con la casa representada nacional o extranjera.

Hay tres supuestos (dos legales y uno jurisprudencial) donde se admite la responsabilidad de em-

presas de la unidad económica LA CASA REPRESENTADA NACIONAL Y LA MATRIZ EXTRANJERA:

1. El que asuma la misma actividad de la casa extranjera, ejercida por medio de un representante, distribuidor o fabricante: tal es el caso de la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 que en su Artículo 6 dispone:

"La persona física o jurídica que asume total o parcialmente cualquier actividad comercial que antes ejercía una casa extranjera a través de un representante, distribuidor o fabricante, responderá de la continuidad del contrato de representación, distribución o fabricación, salvo que la casa extranjera hubiera cubierto, previamente la indemnización correspondiente."

2. El caso de la continuidad del contrato con las consiguientes responsabilidades para el sucesor, salvo que la indemnización haya sido cubierta, en el supuesto de la Ley 6333 de 7 de junio de 1979 que en lo que interesa, adiciona artículo 4 de la Ley Nº 6209 de 9 de marzo de 1978, así:

"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 hubiere 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 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."

"La casa extranjera que cambie de domicilio, razón social, se transforme, fusione, sea absorbida o cambie de objeto, responde solidariamente al pago de la indemnización."

Este principio ya contemplado en el artículo 4 inciso H de la Ley 6209 y en su exposición de motivos, ha sido ratificado por la jurisprudencia en el Tribunal Superior Segundo Civil número 200 de las 15,40 h del 20 de abril de 1981. Los países centroamericanos no contemplan esta regla.⁴⁰

39. JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 40.

40. Así: JIMÉNEZ, *op. cit.*, p. 41

3. La responsabilidad solidaria de las empresas que constituyan una unidad económica:

Si bien, como ya se explicó, el principio del "Disregard of legal entity", llamado también el "Piercing the corporate veil" no se encuentra admitido en Costa Rica, más que un par de esporádicas alusiones en materia laboral y en materia tributaria, en el campo de la representación de casas extranjeras, la ley amplía su esfera de imputaciones y sin realmente "disregard" (como se expresa en el Derecho Anglosajón) la personalidad jurídica, realiza atribuciones adicionales a sujetos que no eran parte de la relación jurídica.

Hay un caso (que como caso aislado, no constituye jurisprudencia de conformidad con nuestro sistema de Derecho, pero que es de gran interés como precedente), sin embargo, donde se atribuyó responsabilidad solidaria en consideración a la unidad económica: "Si la sociedad matriz demandada y la filial para Centroamérica, codemandada, constituyen una unidad económica, ambas deben responder solidariamente por la indemnización, a que están obligadas a favor de la actora representante, como obligación comercial que es". (Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Primera, Nº 200 de 1981. Ordinario de C.F. Ltda. c. B.A. y otra, del Juzgado Primero Civil de San José).

12. Las vías posibles de solución de conflictos entre representante y representado en materia de agencia comercial:

12. a. Arreglo amigable entre el agente y la casa representada.

A pesar del carácter irrenunciable de las disposiciones examinadas, conviene hacer una distinción entre los actos de disposición al perfeccionarse el vínculo y los que ocurran una vez que éste entra en su fase de eliminación de efectos, como ocurre ahora en este caso.

Preventivamente no es posible disponer de ninguna de las situaciones jurídicas que la ley otorga al representante. Sin embargo, nada obsta para que una vez "causadas" sean objeto de actos de disposición.

Valen aquí razones análogas a las que justifican la irrenunciabilidad de la prescripción, pero la renunciabilidad de ésta una vez cumplida: hay un interés

público de por medio. Es pues, nulo, todo negocio que tienda a regular el curso de la prescripción, como es aquí nulo todo negocio que contradiga los términos legales. Por un lado esto se justifica en que sólo se puede disponer de lo que ya se tiene, además de que la posibilidad de renuncia podría atentar gravemente contra el citado interés público, pues, generalizándose en los contratos quedaría prácticamente abolida. "La Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia -de Colombia- ... sostuvo que la prestación del agente es renunciable sí, pero no preventivamente, sino una vez causada, es decir, luego de la terminación del contrato."⁴¹

De este modo, no encuentro obstáculo para que *el agente y la casa representada nacional o extranjera* puedan llegar a un arreglo extrajudicial.

12. b. Arbitral: Compromiso arbitral entre el agente y la casa representada nacional y extranjera.

El arbitraje, en principio, se presenta como un medio idóneo para resolver los conflictos en el comercio internacional. Sus ventajas se encuentran en su carácter más ágil y económico. Sin embargo, muchas de las ventajas que se suelen atribuir a la vía arbitral no son tales necesariamente. Frente a la defendida "economía" que se atribuye a la institución, se ha afirmado que no es evidente que su costo sea necesariamente más bajo y que más bien a este respecto lo que hay es una desventaja, pues los árbitros deben ser pagados. Frente a la defendida mayor velocidad, se ha sostenido que en muchos casos un arbitraje puede durar varios años. Esto es particularmente cierto en los casos en que una de las partes se niegue a cooperar, por ejemplo en cuanto a la formalización del compromiso, en cuanto a la designación de los árbitros, en cuanto a la aceptación de su competencia, o bien, al discutirse la validez y eficacia del compromiso o del propio laudo o se pongan obstáculos para su ejecución.⁴²

En todo caso, a pesar de lo expuesto, es mi criterio que el arbitraje, si es internacional, no resulta admisible. En el arbitraje se otorga a la parte demandada judicialmente la posibilidad de oponer la excepción de compromiso (o de litis pendencia si el arbitraje estuviere en curso). Con esto, ella puede excluir la jurisdicción de los tribunales comunes, o sea puede excluir la potestad de los tribunales nacionales para conocer de los problemas relacionados con

41. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 783.

42. Sobre el tema puede revisarse información más amplia en el trabajo que publicamos en la Revista Judicial Nº 40, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica, titulado: "El contrato de arbitraje en el comercio internacional".

su aplicación. Esta posibilidad está excluida en Costa Rica por la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 que en su Artículo 7 establece:

"La jurisdicción de los tribunales costarricenses y los derechos del representante, distribuidor o fabricante, por virtud de esta ley, serán irrenunciables."

Esta competencia exclusiva de los tribunales costarricenses ha sido reafirmada por el Tribunal Superior Segundo Civil, Sec. Segunda, en su sentencia N° 590 de las 14,40 h del 29 de agosto de 1984 y por la Sala Primera de la Corte, en sentencia N° 37 de las 15,30 h del 11 de mayo de 1982.

Cabe aclarar, sin embargo que el texto legal habla de tribunales costarricenses; pareciera que nada impediría un arbitraje realizado por costarricenses, ya que los árbitros, por ley, son parte del sistema jurisdiccional nacional.

12. c. Judicial.

En caso de no llegarse a un arreglo queda abierta a EL AGENTE la vía judicial para el reclamo de sus derechos y para hacer efectiva la garantía concedida por la ley.

13. Ley aplicable.

La Ley N° 4684 de 30 de noviembre de 1970 (art. 2, al que se refiere la consulta) Ley de Distribuidores o Representantes de Casas Extranjeras o de sus Sucursales Filiales y Subsidiarias fue derogada por la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 que expresa en su artículo 11: "Derógase la Ley N° 4684 de 30 de noviembre de 1970".

Rigen en cambio la Ley 6209 de 9 de marzo de 1978 y la Ley 6333 de 7 de junio de 1979 (Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras).

No se plantea problema de aplicación de la ley en el tiempo, por cuanto estamos frente a disposiciones de orden público. Sencillamente rige la nueva ley, aunque parte de la ejecución de un contrato que haya ocurrido dentro de la vigencia de la ley anterior.⁴³

"La intervención del Estado por razones de interés público, económico, político, social, de salud pública o de moralidad, puede desembocar en la expedición de normas que tienen vigencia general inmediata..." (como otra manifestación del "orden público").⁴⁴

14. Determinación concreta de la responsabilidad:

a) Con base en la Ley de Protección a los Representantes de Casas Extranjeras.

Se resumen en:

a) Indemnización

Con base en la fórmula:

"+ de comisiones de 48 meses dividida entre 48.

Todo esto multiplicado por 4 y por 9".

b) Pago de comisiones pendientes

c) Compra de existencias más un 10 %

d) Contractual adicional

Depende de la demostración de cualquier causalidad adicional, que correspondería identificar a EL AGENTE, si fuere del caso.

CONCLUSIÓN

Con base en lo expuesto resulta posible reclamar responsabilidad en la forma dicha, a LA CASA REPRESENTADA NACIONAL Y EXTRANJERA por una decisión de revocar unilateralmente una relación contractual mantenida con EL AGENTE a lo largo

de varios años, responsabilidad que, de acuerdo con lo expuesto podría extenderse a las demás empresas de la misma unidad económica domiciliadas en otros lugares.

43. Sobre el concepto de Derecho de orden público, puede consultarse nuestro trabajo Derecho Público- Derecho Privado, publicado en la Revista Judicial N°16, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica.

44. HINESTROSA, *op. cit.*, p. 781.

BIBLIOGRAFÍA

- BORLOZ, Miriam, La representación en el Derecho Mercantil Internacional LA CASA REPRESENTADA NACIONAL, Revista Judicial N°37, junio de 1986.
- ESCOBAR, Gabriel, Negocios Civiles y Comerciales, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1987.
- FRIGNANI, Aldo, Il diritto del commercio internazionale. Manuale teorico-pratico per la redazione dei contratti, IPSOA INFORMATICA, Roma, 1986.
- GARRIGUES, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1984.
- GUNERA LAZZARONI, Agencia en exclusiva, Posgrado en Derecho Internacional, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1987.
- GUYENOT, Jean. ¿Qué es el franchising? Concesiones comerciales. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires.
- HINESTROSA, Fernando, Estudios Jurídicos, Umaña Trujillo, Bogotá, 1983.
- JIMÉNEZ, Rodrigo, Representación de Casas Extranjeras, Posgrado en Derecho Internacional LA CASA REPRESENTADA NACIONAL, Universidad de Costa Rica, 1987.
- MELICH ORSINI, José, La resolución del contrato por incumplimiento.
- MESSINEO, Francesco, Manuale di diritto civile e commerciale, Giuffrè-ed., Milano, 1958.
- MONGE, Gonzalo, OREAMUNO, Carlos, El Franchising, tesis de Grado, Facultad de Derecho, U.C.R.
- MORA, Fernando. Los agentes auxiliares en la ley costarricense. Revista de Ciencias Jurídicas, N°10, diciembre de 1967.
- PÉREZ VARGAS, Víctor, Derecho Público- Derecho Privado, Revista Judicial N°16, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica.
- PÉREZ VARGAS, Víctor, El contrato de arbitraje en el comercio internacional, Revista Judicial, N° 40, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica.
- PÉREZ VARGAS, Víctor, La excesiva onerosidad sobreviniente de la deuda externa latinoamericana. Revista Judicial, N° 46, Corte Suprema de Justicia, San José, Costa Rica.
- REUSCHLEIN, Harold Gill, GREGORY, William A. Agency and partnership, Hornbook series, West Publishing Co. St. Paul, 1979.
- RODRÍGUEZ, Joaquín, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1967.
- SMITH AND ROBERSON'S, Business Law, Uniform Commercial Code, West P. Co. St. Paul, 1982.
- STITCHKIN BRANOVER, El mandato Civil, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 1975.