

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



LA REPRESENTACIÓN EN EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL*

LICDA. MIRIAM BORLOZ SOTO

INDICE

	Pág.
Sección I: Breve análisis de la representación dentro del esquema del negocio jurídico	135
1. Definición	135
Sentido genérico	135
Sentido amplio	135
Sentido estricto.	135
2. Sujetos de la manifestación de voluntad y sujetos del interés	136
3. Elementos subjetivos de la representación	136
4. Presupuestos subjetivos en la figura causal de la representación.	137
a) Representación legal	137
b) Representación voluntaria.	137
5. El Negocio Representativo	137
a) Elementos subjetivos	137
b) Presupuestos subjetivos. Poder como forma de legitimación.	138
6. Objeto y presupuestos objetivos del negocio constitutivo de la representación.	138
7. Objeto y presupuestos objetivos del negocio representativo	139
Elementos objetivos de la representación	139
El objeto y las figuras jurídicas.	139
8. Análisis de la voluntad en la relación interna-apoderamiento	139
Sección II: La representación en el Derecho Mercantil Internacional	140
A. Clases de representación	140
a) Representación directa	140
b) Representación indirecta.	140
c) Representación directa e indirecta como una categoría unitaria	141
B. Auxiliares del comerciante	142
1. Factor	142
a) Características propias	142
b) Contenido de los poderes del factor	143
c) El factor notorio.	143

* Trabajo de investigación realizado, para ser presentado al Prof. Víctor Pérez Vargas, en el Curso de Posgrado en Derecho Internacional. La contratación en el comercio internacional.

2. Dependientes	143
3. Otros colaboradores	144
a) Agente viajero dependiente	144
b) Agente viajero independiente	144
4. Auxiliares del comercio autónomos	144
a) Representante de casas extranjeras	144
b) Comisionistas	145
c) Corredor jurado	146
d) Agente o corredor de aduana	147
e) Porteador	147
f) Requisitos según la legislación costarricense para constituirse en corredor de aduana	147
C. Agencias y sucursales	148
1. Agentes de viaje	148
2. Agencias o sucursales de compañías extranjeras	148
a) Requisitos que debe cumplir toda persona para ejercer el comercio en Costa Rica	148
b) Requisitos para que las sociedades extranjeras abran sucursales en el territorio nacional	149
c) Transferencia de sede de sociedades extranjeras al territorio nacional	150
D. Centros públicos de contratación	150
Bibliografía	151
Anexos:	
— Cuadro núm. 1: Colaboradores del empresario en el Derecho Mercantil Internacional	152
— Cuadro núm. 2: Diversas relaciones de los colaboradores mercantiles	153
— Convenio sobre la Representación en la Venta Internacional	154
— Ley núm. 2496 del 19-12-1959. De las Agencias o Corredurías de Aduanas	158
— Ley núm. 5339 del 23-8-1973. Ley Reguladora de las Agencias de Viaje	162

REPRESENTACIÓN

BREVE ANÁLISIS DENTRO DEL ESQUEMA DEL NEGOCIO JURÍDICO

Generalidades

1. Definición:

En sentido **genérico**: Un concepto genérico de representación podría encontrarse en una aproximación prejurídica, determinada por una idea común a la cual pudiesen referirse varias figuras, en virtud de analogías contenidas en una forma tan genérica, que abarcaría las más diversas situaciones, y carecería de todo sentido técnico.

En sentido **amplio**: Pertenece a la ciencia jurídica pero aún es una idea muy genérica que requiere ser delimitada en forma más precisa ya que muchas figuras que pueden considerarse como formas de representación en sentido amplio, no caben en el concepto de representación en sentido técnico.

Este concepto no es más que un esquema genérico para abarcar figuras muy diversas entre sí, muchas de las cuales no pueden considerarse representación en sentido técnico, ni pueden explicarse de acuerdo con sus principios, y cuya única característica común, aparentemente, sería que todas implican el ejercicio de derechos ajenos, tesis por lo demás dudosa.

En sentido **estricto**: En sentido técnico solo puede hablarse de representación cuando el negocio realizado por el representante tiene efectos inmediatos para el representado, es decir, cuando hay un obrar por cuenta y en nombre ajeno, de manera que los efectos recaen directamente en la persona del interesado.¹ Con lo cual la representación se vendría a restringir a las hipótesis de la llamada representación directa o inmediata, excluyendo la indirecta o mediata.

Puede concluirse con Pugliatti, en una delimitación de los conceptos de representación, en sentido amplio y en sentido estricto, de la manera siguiente.²

La intervención de un representante en la creación de un negocio jurídico, produce varias relaciones entre los sujetos que participan, y que en su conjunto, pueden designarse como relación representativa *latu sensu*, la cual no es una verdadera y propia relación jurídica unitaria, ni un organismo autónomo, sino un complejo de relaciones que se yuxtaponen y que pueden agruparse así:

- 1) Relaciones entre el dueño del negocio y el representante, o relaciones internas, que dependen del negocio de gestión, y se concretan en los efectos de éste.
- 2) Relaciones entre el representante y el tercero que participa en el negocio constituido en representación, que se concretan en los derechos que el tercero puede adquirir frente al representante.
- 3) Relaciones entre el tercero, por una parte, y representante y representado, por la otra, que dependen de la actuación del representante como cooperador y sustituto del principal frente al tercero, y se concretan en la producción de la eficacia en la persona del representado.
- 4) Relaciones entre representado y tercero, que se concretan en el complejo de obligaciones y derechos recíprocos, efectos del negocio mismo.

Dentro de todo ese complejo de relaciones, se configura la relación representativa en sentido estricto, que sí es un verdadero instituto jurídico, constituido por la síntesis de los elementos que juntos concurren a producir el efecto característico de la representación cual es la imputación de las consecuencias jurídicas al representado o sujeto del interés.

La representación comprende tanto las actuaciones a nombre propio como las hechas a nombre

1. RODRÍGUEZ (J.A.), *De los agentes auxiliares del comercio*, León, Nicaragua, Tesis Universidad Nacional Autónoma, Ed. Antorcha, 1960, p. 18.

2. PUGLIATTI (Salvatore), *Studi sulla rappresentanza*, Milano, Dott. A. Giuffrè Editore, 1965, pp. 80-81. Citado por UMAÑA ROJAS (A.L.), Tesis "La representación en el Derecho Privado", UCR, 1982.

ajeno, es decir, la representación directa y la representación indirecta, pues si bien son claras las diferencias entre ambas, tampoco pueden llevar a ignorar los elementos comunes, como lo son el cuidado del interés ajeno, y la consiguiente ajenidad del negocio, así como la identidad efectual, por cuanto en la representación indirecta el gestor, sobre quien recaen —externamente— los efectos, adquieren la situación jurídica como ajena.³

Entonces se puede definir la representación como: una situación jurídica de poder en virtud de la cual una persona declara su propia voluntad para dar vida a una relación jurídica, con la que se actúa en interés de otro, en quien se producen sus efectos (en forma mediata o inmediata) y haciendo del conocimiento de los terceros con quienes entra en relación, la ajenidad del interés perseguido, y en consecuencia de los efectos a producirse.⁴

2. Sujetos de la manifestación de voluntad y sujetos del interés.

“Por lo general, la declaración de voluntad es emitida por el mismo sujeto interesado en sus resultados, es decir, se trata de una declaración en nombre propio, que produce sus efectos en la persona de quien la emitió. En tal situación, coinciden el sujeto de la declaración de voluntad y el sujeto del interés.

Sin embargo, esto no ocurre siempre, pues es posible que la voluntad sea declarada por un sujeto, no para él sino para servir un interés ajeno. Falta entonces la coincidencia indicada, y los efectos no se producen en la persona del emitente. Esta es la situación de declaraciones de voluntad emitidas por medio de representante, produciéndose entonces el fenómeno de que el sujeto formal y el sujeto material de un negocio no concurren en la misma persona, es decir, falta la coincidencia entre el sujeto del negocio jurídico, con el sujeto del interés económico o sujeto material del mismo negocio. Tal situación es trascendente siempre y cuando aparezca externamente en el acto, pues si la separación permanece oculta, el Derecho no toma en

consideración lo no objetivado, sino que tutela el acto como dirigido a realizar o a satisfacer un interés del agente, pero si falta la coincidencia se exterioriza, el sujeto de la voluntad manifestada no es tan importante, pues es solo un instrumento para realizar el fin de otro, para quien se producen los efectos jurídicos”.⁵

3. Elementos subjetivos de la representación.

La representación supone, como norma general, y a nivel de su figura causal, la existencia de dos sujetos: el representante y el representado, susceptibles de ser individualizados.

Representante: Es el sujeto que realiza un comportamiento, cuyos efectos jurídicos tienden a la satisfacción de un interés ajeno, que es, precisamente, el representado. Tratándose de representación voluntaria, el representante toma el nombre de procurador.

El representante es, por lo general, una persona física, pero puede conferirse representación a una persona jurídica, que la ejercerá por medio de sus propios órganos, constituidos a su vez por personas físicas.⁶

Regla general: puede asumir la representación cualquier sujeto con capacidad de actuar. Sin embargo, en algunos casos de representación voluntaria se permite conceder el correspondiente poder a personas incapaces, considerando que el representado es libre de elegir, si lo cree conveniente, a tales sujetos. En materia de representación legal, tal cosa no es posible, a excepción de un único caso: la madre menor de edad ejerce la patria potestad sobre sus hijos habidos fuera de matrimonio, con las consiguientes facultades representativas (142/127 C.Fam.).

Representado: Puede ser una persona física incapaz, en la representación legal; una persona jurídica, en la llamada representación orgánica; o una persona física con plena capacidad de actuar, como sucede con los apoderamientos voluntarios.

3. UMAÑA ROJAS, op. cit., p. 47.

4. *Ibid.*, p. 47.

5. ROCCO (Alfredo), *Principios de Derecho Mercantil*, México, Editora Nacional, 1966, pp. 276-277.

6. MESSINEO (Francesco), *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa-América, T. II, 1971, p. 420.

4. Presupuestos subjetivos en la figura causal de la representación.

a) Representación legal:

Se exige siempre la capacidad de actuar del representante —arts. 174 inc. 1) C. Fam. tutela; 228 C. Fam. curatela—, con la excepción del caso de la patria potestad ejercida por la menor sobre el hijo extramatrimonial —arts. 142/127 C. Fam.—

b) Representación voluntaria:

Norma general es la contenida en el artículo 1260 del Código Civil, que establece que no pueden ser mandatarios los que no tienen capacidad para obligarse por sí mismos. Sin embargo, a continuación agrega que los menores pueden ser mandatarios no judiciales.

La situación es clara, de acuerdo con esta norma, en lo que respecta a la representación que se sustenta en un mandato. Resta determinar si la norma debe aplicarse, por analogía, a otros tipos de relación de gestión, o si constituye una excepción específicamente tipificada.

En conclusión, el representante debe ser siempre un sujeto capaz de actuar. Las normas establecidas para la tutela de los incapaces así lo exigen, como también los intereses del representado. Aquellas, en cuanto la incapacidad del representante constituiría un vicio del negocio de apoderamiento, éstos, en tanto reclaman el despliegue de una especial actividad por parte del apoderado.

Distinto es el problema en los negocios constituidos en representación, por cuanto los vicios en la procura no son oponibles a terceros de buena fe, y en consecuencia, puede suceder que éstos entren en contacto, válidamente, con un representante incapaz.

La norma del artículo 1260 es una excepción que confirma lo dicho, pues distingue dos aspectos del mandato: en tanto que fuente de obligaciones a cargo de los contratantes, se remite a las reglas sobre capacidad; mientras que como medio del cual se vale el mandante, no establece ninguna limitación. A fortiori: el incapaz debe aparecer como representante frente a terceros, pero en las relaciones internas rigen las normas generales sobre capacidad.

Ello se apoya en razones de oportunidad y de consideración a la buena fe de los terceros, creando una situación especial para el mandato. Pero en general puede afirmarse que el representante debe poseer la capacidad de concertar el negocio en virtud del cual se le confiere el poder de actuar.⁷

En cuanto al representado, su falta de capacidad de actuar es el presupuesto de los casos de representación legal. Respecto a la que se origina en un negocio jurídico, vale lo dicho sobre la necesidad de capacidad de los contratantes.

5. El negocio representativo.

a) Elementos subjetivos:

En el negocio constituido en representación participan, a nivel formal, dos sujetos: el representante y el tercero. El representado es parte en sentido sustancial, por cuanto a él se refiere el concepto de centro de interés; en él se producen los efectos del comportamiento representativo, de modo que el representante se pone entre representado y tercero, como un instrumento al servicio de los fines de aquél.⁸

Solamente puede hablarse de actividad representativa con referencia a uno o más terceros, quienes serán cointerésados en los efectos jurídicos del comportamiento. Incluso tratándose de comportamientos no negociales, hay siempre un tercero, que será destinatario de la conducta del representante o autor del comportamiento que éste reciba.

Autocontrato: aquí, aparentemente, el representante concluye un negocio consigo mismo, reuniendo las calidades propias del tercero contratante, es decir, actuando como parte y contraparte, de modo que es uno solo el sujeto que participa en la negociación. Es importante que aún en esta hipótesis, es posible encontrar la presencia de un tercero en sentido sustancial, ya que el sujeto actúa por su representado, por una parte, y por otra, en su carácter personal, o en representación de otro sujeto. Hay un solo sujeto, que interviene en la formación del negocio en una doble forma, pero manteniéndose la necesaria presencia de dos sujetos en sentido material. Para la conclusión

7. RIPERT, *Tratado de Derecho Civil según el Tratado de Planiol*, p. 152. Citado por UMAÑA ROJAS (A.L.), op. cit., p. 124.

8. NATOLI (Ugo), *La rappresentanza*, Milano, Dotto. A. Giuffrè Editore, 1977, p. 2. Citado por UMAÑA ROJAS (Ana Lorena), op. cit., p. 125.

de un negocio, es necesaria tal duplicidad de partes en sentido substancial, pero no se requiere la presencia de dos o más sujetos en sentido formal, como autores de las respectivas manifestaciones de voluntad.⁹

b) Presupuestos subjetivos. Poder como forma de legitimación.

La representación es un poder (con connotaciones de deber),¹⁰ es decir, una situación efectual, causada por el negocio de apoderamiento o por la norma legal. Pero a la vez, puede estar presente en la figura causal, del negocio constituido en representación, y entonces constituye una forma de legitimación del sujeto que actúa, y debe analizarse en los presupuestos subjetivos de tal negocio, que tendría la estructura común, pero algunas particularidades en cuanto a la escisión parte formal-parte material.

El poder indica, la legitimación del representante para actuar en un cierto modo (que es la manifestación hacia el exterior del contenido del poder), en interés del representado, lo que es aplicable tanto a la representación legal como a la voluntaria.

El poder legitima al representante, y sirve de base a su actuación con abstracción de la relación jurídica en que se originó, permitiéndole actuar dentro de sus límites, de modo que los efectos que han de surgir en ejercicio de tales facultades se imputan al representado, como si él hubiese realizado el acto.

Los efectos jurídicos del acto realizado en representación, han de recaer sobre el representado. En consecuencia, a éste debe referirse el examen de los presupuestos subjetivos relacionados con tales efectos: un negocio prohibido para el representado, no puede realizarlo válidamente el representante.¹¹

La legitimación para el negocio debe apreciarse respecto al representado de tal manera que si éste carece de la facultad de disponer o de la titularidad que reclama la relación, no puede recu-

rrir a la representación para tratar de remover tal obstáculo, y el negocio sería inválido, por cuanto ella tiene un valor circunstancial: se representa al sujeto tal y como es realmente al momento de actuar el agente.¹²

Un presupuesto subjetivo que sí debe encontrarse en la persona del representante es, el poder de representación, pero tiene un valor diverso: él configura una legitimación de segundo grado, la cual no absorbe ni hace en absoluto superflua cualquier otra aptitud o poder, sino que, más bien, supone una legitimación de primer grado en el representado.¹³

Diferente resulta la situación tratándose de representación indirecta. En este campo, todos los presupuestos subjetivos deben apreciarse exclusivamente en relación con el intermediario, que es el sujeto de la manifestación y al menos inicialmente, el mismo en quien han de recaer los efectos. La falta de legitimación o de capacidad del poderdante (posterior destinatario de los efectos) obstaculizaría solo el traspaso de los efectos a su persona.

En cuanto al presupuesto capacidad de actuar, éste debe darse en la persona del representante, como regla general, y también en el representado salvo, las hipótesis de representación legal necesaria. No obstante, puede ocurrir que un representante sin capacidad de actuar, pero que sí tenga la capacidad natural (o al menos lo aparente) se presente frente a los terceros, quienes no se ven afectados por los vicios que pueda reunir la procura, siempre y cuando sean de buena fe.

6. Objeto y presupuestos objetivos del negocio constitutivo de la representación.

La representación puede nacer, de los más variados negocios jurídicos, que generalmente carecen de objeto, entendido en sentido material. Si se entiende como prestación, debe hacerse referencia al contenido propio de cada relación de gestión en que el instituto se inserta, pero la cláusula de apode-

9. UMANA ROJAS (Ana Lorena) y PEREZ VARGAS (Víctor), *Elementos del negocio jurídico*, Revista Judicial, San José, Costa Rica, núm. 12, junio, 1979, p. 71.

10. UMANA ROJAS, op. cit., p. 126.

11. Ibíd., p. 128.

12. OTERO y VALENTÍN (Julio), *Extinción e ineficacia del mandato*, Revista de Derecho Privado, Madrid, T. VI, núm. 1919, p. 258.

13. BETTI (Emilio), *Teoría general del negocio jurídico*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, segunda edición, sin fecha, p. 446.

ramiento tiene como objeto (prestación que en realidad es el componente de hecho de su efecto)¹⁴ el crear en el representante la legitimación para que éste pueda actuar, en ejercicio de un poder-deber, tendiendo a la consecución de los intereses del poderdante, y cuya contraprestación estaría constituida por la correlativa obligación que asume el apoderado, de actuar en interés de su mandante, prestaciones que deben reunir las condiciones de ser lícitas, valorables y determinadas.

7. Objeto y presupuestos objetivos del negocio representativo.

A su vez, el representante pueda dar vida a una gran diversidad de negocios, cuyo objeto debería ser analizado en cada caso concreto, y debe reunir, lógicamente los requisitos que la ley exige (arts. 627, 630 y 631 del Código Civil).

Elementos objetivos de la representación.

El objeto y las figuras jurídicas:

Los objetos constituyen los fenómenos espaciales, capaces de una permanencia indefinida en el tiempo, lo que les permite ligar entre sí hechos distantes en el tiempo. Además los hechos siempre tienen lugar entre objetos, de modo que la importancia de aquellos está determinada por los objetos sobre los que recaen.

Los objetos comprenden a los sujetos, pero en sentido estricto, objeto es sinónimo de cosa, entendida en sentido material, comprendiendo también la categoría de las cosas inmateriales.

La aludida capacidad de permanencia en el tiempo permite al objeto funcionar como punto de vinculación, no necesario (como ocurre con el sujeto) pero sí posible, entre el hecho jurídico y el componente de hecho del efecto jurídico, de modo que por lo general, ambas situaciones presentan los mismos objetos.

El Código Civil, sin embargo, adopta una terminología diferente pues sigue la tesis del objeto entendido como prestación, combinada con la que identifica a aquel con la materia, y aún el artículo 631 parece referirse a cosas y hechos, lo cual es criticable, pues una prestación es un comportamiento y como tal solo puede ser considerada componente de hecho de un efecto jurídico.

8. Análisis de la voluntad en la relación interna-apoderamiento.

En el negocio constitutivo de la representación, o procura, funciona únicamente la voluntad del representado u otorgante, en el sentido de manifestar que asume los efectos de los negocios que el representante concluya en su nombre, es decir, confiriéndole el respectivo poder, mediante una cláusula del contenido del negocio de gestión. La procura determina entonces el otorgamiento de las facultades representativas, su contenido y límites. Como todo negocio jurídico, se requiere, en el sentido visto, la capacidad de actuar de quien confiere el poder, la cual trascenderá respecto al negocio realizado en representación.

En cuanto al representante, es necesaria también tal capacidad, en el sentido ya visto, excepto que se trate de una relación de gestión que no la presuponga, como podría una relación laboral.

Son relevantes en la procura los eventuales defectos o vicios de la voluntad del representado. Puede ser nula por simulación o anulable por error, dolo o amenaza. Los negocios que eventualmente cumpla el representante en esta hipótesis se sujetan al régimen, de las situaciones patológicas de la representación, pero en general puede afirmarse que obligan al representado frente a terceros de buena fe, que razonablemente ignoren los vicios de la procura, e independientemente de la responsabilidad que en la relación interna pudiese caber al representante frente a su principal.¹⁵

14. UMAÑA ROJAS (Ana Lorena), op. cit., p. 133.

15. UMAÑA ROJAS (Ana Lorena), op. cit., p. 139.

LA REPRESENTACIÓN EN EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

Para determinar los casos en que se da la representación internacional, definiremos en primer término qué se entiende por empresa y empresario, derivando la figura de la representación de éste a través de sus colaboradores, quienes podrán actuar a nombre y por cuenta del empresario o a nombre propio pero por cuenta de éste.

Empresa mercantil: Organización lucrativa de personal, capital y trabajo, con unidad de nombre, permanencia en la actividad y finalidad definida, que necesita de un sujeto empresario, quien es la persona física o jurídica que por sí o por medio de delegados ejercita la actividad constitutiva de la misma.

No se exige que el empresario despliegue la actividad empresarial en forma directa y personal, basta para el Derecho que la actividad del empresario se ejercite. El empresario, actúe o no personalmente, es quien responderá frente a terceros y quien adquirirá para sí los beneficios que la empresa produzca, es con base en este último punto que pasamos a nuestro tema.

A. Clases de representación.

a) Representación directa:

Significa que los efectos del acto de gestión representativa se producen en forma inmediata en el patrimonio del representado, sin ningún efecto para el representante. Cuando el agente actúa en nombre y por cuenta ajena de tal manera que los derechos y obligaciones efecto del negocio recaen directamente sobre el representado.¹⁶ Es la normal consecuencia de una actuación abierta del representante que ostenta un suficiente poder de representación, o en su defecto que el acto realizado ha sido *a posteriori* ratificado. El representante actúa en nombre y cuenta ajena.

b) Representación indirecta:

Esta se da cuando el agente o gestor actúa a nombre propio con el tercero con quien contrata, de manera que es el representante y no el principal quien queda directamente vinculado. El principal no tiene acción contra el tercero sino contra el representante, del mismo modo que el tercero tampoco tiene acción contra el principal y sus reclamaciones sólo las dirigirá contra el representante. De ahí que se deduce que es el representante quien adquiere los derechos y asume las obligaciones que derivan del contrato celebrado con el tercero, teniendo una posterior obligación de transmitir, atribuir o destinar al principal los derechos adquiridos, y una facultad de exigir que éste le resarza de las obligaciones que sobre él pesan o de los desembolsos que haya realizado.

El representante adquiere para sí los derechos y obligaciones, el representado nada adquiere en principio, sino que para hacerlos suyos debe participar en un nuevo negocio jurídico de transferencia.

La representación indirecta ha sido considerada como un caso de discordancia de voluntad y declaración, por cuanto se emite ésta en el sentido de concertar un negocio en nombre propio, cuando en realidad se quiere actuar en nombre del representado, no obstante, no es impugnabile por razones de seguridad del tráfico, pero no existe tal discordancia, ya que el agente quiere y declara adquirir para sí, lo que ocurre es que debe luego, sobre la base de la relación interna, trasladar los efectos a la persona del representado.¹⁷

Mientras que la representación directa tiene como base una norma legal o bien un negocio con una cláusula de apoderamiento, la indirecta supone una autorización genérica para actuar por cuenta del interesado, pero a nombre propio del agente, lo que no es suficiente para la producción de la eficacia directa.

Tal autorización debe ser entendida como "el

16. UMAÑA ROJAS (Ana Lorena), *La representación en el Derecho Privado*, Tesis Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1982.

17. *Ibidem*, pp. 200 y 201.

negocio atributivo del poder de disponer eficazmente en nombre propio sobre derechos del autorizante",¹⁸ o más ampliamente sobre su patrimonio, pudiendo encontrarse ligada a un mandato (sin representación directa) o a una comisión.

Por efecto de tal relación interna, el representante, y el sujeto del interés quedan vinculados entre sí, de tal modo que el primero debe transmitir al segundo los efectos del negocio, sean activos o pasivos. Pero además, de tal relación nace para el agente la obligación de actuar en interés del representado, lo que constituye el vínculo entre momento interno y externo del fenómeno. Toda la actividad del representante indirecto, desde que contrata con el tercero, hasta que transmite los efectos al principal, es actividad debida, para él.

El acto de transferencia del mandatario al mandante es un acto debido, en tanto que se realiza en cumplimiento de obligaciones que surgen para el agente de la relación de gestión, por ello, no es un acto negocial. El acto traslativo tiene la función de medio para el cumplimiento de una obligación preexistente.

El acto del mandatario se caracteriza por una separación entre la forma y la sustancia, entre la imputación —actual y transitoria— y la destinación —final— de los efectos.¹⁹

Desde el punto de vista del representado, la actuación de su interés implica una potencial titularidad, una verdadera expectativa de titularidad, él tiene un interés, un derecho, a la adquisición de tales efectos, en virtud de la relación de gestión, que impone al representante la obligación de actuar en interés del *dominus*.

c) Representación directa e indirecta como una categoría unitaria.

Un grupo de autores ha sostenido que la representación indirecta es precisamente "no representación". Consideran que hay una contradicción en los términos al calificar así una situación en la cual el principal debe desplegar una laboriosa acción contra su propio encargado (en caso de que éste se

niegue a transferirle los efectos) para obtener un resultado igual, o menos perfecto, del que hubiera podido obtener actuando por sí mismo, la expresión "representación indirecta" encerraría un contrasentido, pues el primer vocablo implica la creación de un vínculo directo.²⁰

Otra corriente sostiene que en todos los casos se da una eficacia representativa, incluso en aquellos en que el resultado práctico se alcanza por la vía indirecta, de modo que se trata de dos aspectos de un fenómeno unitario.²¹

Ana Lorena Umaña sostiene que en todas las hipótesis en que un extraño actúa por un interés ajeno, hay un fenómeno representativo en sentido amplio, pudiendo hablarse de representación de intereses.²²

Solo que en un caso los efectos se producen en forma directa y en otro en forma indirecta. Pero ambos son fenómenos de cooperación para actuar en interés ajeno, creando relaciones que en última instancia recaerán en los titulares de tal interés.

Para la citada autora la cuestión se reduce a una cuestión terminológica. Puede hablarse de representación indirecta tomando en cuenta los elementos que tiene en común con la directa, y verla así como forma de representación, prescindiendo de las sustanciales diferencias. Se trata de ampliar el término hasta comprender todas esas hipótesis, en virtud de que se trata siempre de una actuación de intereses ajenos, y que, aunque los efectos se producen en forma distinta, son prácticamente equivalentes. De allí que el llamar interposición gestoria a la representación indirecta, es una manera de acentuar sus elementos diferenciadores pero no hay duda de que también es interposición gestoria la directa, con las especiales características de la *contemplatio domini* y la eficacia directa.²³

No existe en el Derecho positivo costarricense ninguna regulación específica sobre la representación indirecta. Únicamente el artículo 273 del Código de Comercio establece, respecto al comisio-

18. CARIOTA FERRARA, *Il negozio giuridico nel Diritto Privato italiano*, pp. 242-711, 712. Citado por UMANA ROJAS (A.L.), op. cit., p. 203.

19. UMANA ROJAS, op. cit., pp. 204-205.

20. FONTANARROSA, citado por UMANA ROJAS, op. cit., p. 208.

21. COSSIO, citado por UMANA ROJAS, op. cit., p. 208.

22. UMANA ROJAS, op. cit., p. 210.

23. *Ibidem*, p. 210.

nista, que cuando actúa en nombre propio asume personalmente la responsabilidad del negocio, de modo que quien contrate con él no adquiere derecho alguno ni contrae obligaciones respecto al dueño del negocio. Ello en contraste con sus actuaciones a nombre de su representado, caso en el cual lo obliga, y el tercero que con él contrata adquiere derechos y contrae obligaciones con el "mandante" y no con el comisionista.

La ajenidad del interés por el que actúa el mandatario, aun actuando en nombre propio, queda subrayada por lo dispuesto en el artículo 293 del mismo Código, al disponer que todas las ventajas que el comisionista pueda obtener en la negociación que se le encarga, benefician exclusivamente al comitente. Por su parte el Código Civil sólo se refiere al mandato con representación directa.

B. Auxiliares del comerciante:

Son auxiliares del empresario las personas que se obligan a ayudarlo mediante una retribución en el ejercicio de su actividad económica.²⁴ La intervención de estas personas puede llevarse a cabo en cualquiera de las etapas de la formación del negocio, sea en los tratos preliminares, o en el momento de su perfección e incluso en el de su ejecución,²⁵ lo que crea tres órdenes de relaciones: entre el comerciante y el tercero, entre el comerciante y el colaborador y entre colaborador y tercero.

Se excluyen de este análisis los transportistas por cuanto no desempeñan ningún tipo de intervención en negocios ajenos ni en la realización de contratos; de la misma forma, excluimos a los cuya actividad es técnica, y tampoco interviene, en negocios del comerciante, ni jurídica ni económicamente.²⁶

Entre estas personas, con cuyo concurso el empresario logrará más eficazmente los fines que se propone, están las que denominaremos "personal del establecimiento", quienes desempeñan su función propiamente en el establecimiento mercantil, dependiendo directa o indirectamente

del comerciante; entre ellas ubicaremos al factor y al dependiente.

1. Factor (art. 314, C. Com.).

a) Características propias:

Es un representante permanente del comerciante, que lo sustituye en lo relativo a la gestión encomendada por lo que se le denomina "alter ego" del empresario. Aunque es un representante comercial tiene ciertas características especiales:

- permanencia acorde con la estabilidad de la empresa
- su poder suele extenderse a todas las actividades que pudieren corresponderle al principal en la Administración
- grado de sustitución muy particular siendo representante del interés económico de la empresa en su totalidad
- su poder debe abarcar todo lo que el comerciante podría hacer, salvo los negocios personalísimos o que impliquen el fin de la empresa como la venta del establecimiento
- la representación que ejerce el factor es voluntaria por su origen, ya que el empresario escoge libremente la persona. Pero es legal por su contenido, ya que una vez entra en juego el contenido que la ley le nombrado entra en juego el contenido que la ley le asigna a su poder.

Por lo general, los poderes de los factores se determinan, en cuanto a su extensión respecto a terceros, por la ley del lugar donde el factor desempeña su actividad, aunque sea distinto a la sede del principal.

Al factor mercantil también se le denomina "gerente" siendo apoderado general realiza las actividades concernientes al giro del establecimiento, en nombre y por cuenta del empresario.²⁷ En consecuencia los actos o contratos celebrados por él se producen únicamente en provecho o en contra del empresario, pudiendo celebrarse bajo los siguientes supuestos:

24. MESSINEO (Francesco), *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa-América, T. II, 1971, pp. 409, 411-12.

25. KOZOLCHYK y TORREALBA, *Curso de Derecho Mercantil*, T. I, p. 273.

26. MORA (Fernando), *Delimitación del concepto de auxiliares del comerciante*, *Revista de Ciencias Jurídicas*, San José, núm. 26, mayo-agosto, 1979.

27. Artículo 314, Código de Comercio costarricense.

a.—Si los celebra en un establecimiento que notoriamente pertenece a persona reconocida, siempre que recaigan sobre objetos comprendidos en el giro o tráfico del establecimiento, o siendo de otra naturaleza, por órdenes o autorización del empresario.²⁸

b.—Si los celebra fuera del establecimiento, sin sobrepasar los límites del poder y siempre que recaigan sobre objetos comprendidos en el giro del establecimiento.²⁹

En el primer caso, la representación (directa) necesariamente opera en el ámbito interno nacional (dentro del establecimiento) en el segundo, su actividad podría darse en el ámbito internacional, si el factor cumple su cometido fuera del territorio nacional.

b) Contenido de los poderes del factor.

En el derecho alemán, la representación tiene un contenido exactamente determinado, amplio y no susceptible de limitación con respecto a terceros. Si se limitan los poderes, el principal deberá hacer del conocimiento de los terceros tal situación, pues de lo contrario éstos deberán suponer que el poder se ajusta al contenido típico. A ello hay que agregar el principio de la confianza en las manifestaciones exteriores de la actividad mercantil de acuerdo con el cual la ley presume existentes ciertos poderes, aun cuando no se haya otorgado.

En la legislación costarricense se establece que el factor debe estar provisto de un poder general o generalísimo según lo disponga el poderdante y el factor puede considerarse un "alter ego" del comerciante pero no con el mismo amplio sentido que los poderes ilimitados del *prokurist* en expresión del derecho alemán.

En Costa Rica, el sistema normativo, por una parte, y las limitaciones impuestas por el empresario, por otra, indicarán, en cada caso, el contenido que tenga la expresión "alter ego".³⁰

Cabe destacar que hay un contenido mínimo en las facultades del factor, al grado que si se le restringen ya no se trataría en realidad de un fac-

tor, pues para serlo debe tener la posibilidad de realizar todos los actos propios del giro o tráfico de la empresa, así lo exigen las necesidades del tráfico mercantil.

c) El factor notorio:

Aunque el artículo 314 del Código de Comercio exige para ser factor el otorgamiento de un poder general o generalísimo, es muy común que una persona figure como factor, sin contar con la exigencia antes mencionada, no obstante tener el consentimiento del dueño del establecimiento. Un ejemplo de esta situación sería que el empresario envíe circulares a sus clientes o publique avisos, haciendo saber que ha designado a determinada persona como gerente. Tales comunicaciones son plenamente eficaces respecto a quien las conoció o debió conocerlas y corresponderá al comerciante la carga de la prueba contra el tercero que alega ignorancia.³¹

Surge así la figura del llamado "factor-notorio" que el Código de Comercio costarricense regula,³² al igual que la mayoría de las legislaciones. Así en el caso de que alguien de hecho actúe como factor con la tolerancia del principal, los terceros pueden confiar plenamente en esa apariencia, siempre y cuando los actos recaigan en la esfera del giro comercial del establecimiento y aún fuera de ella, si de alguna manera existe aprobación del comerciante.

2. Dependientes (art. 369, C. Com.).

De acuerdo con nuestro Código de Comercio, "son dependientes las personas a quienes el principal encarga la ejecución de determinadas operaciones de su actividad comercial, dentro del establecimiento".³³

A diferencia del factor, solo reciben poderes para alguna gestión o ramo del negocio en un ámbito limitado, y obligan al principal en las

28. Artículo 315, *ibídem*.

29. Artículo 318, *ibídem*.

30. Instor o factor como alternos económicos del empresario, MORA, *op. cit.*, p. 26.

31. FONTANARROSA (Rodolfo), *Derecho Comercial argentino, parte general*, Buenos Aires, Editor Víctor de Zavallía, T. I, 1972, pp. 479-480.

32. Artículo 315, Código de Comercio costarricense.

33. Artículo 369, *ibídem*.

operaciones propias del ramo que les fue encomendada.³⁴

Se les considera dotados de una representación legal en su contenido, respecto de las operaciones que se les hayan encargado expresa o tácitamente a fin de que el comerciante no pueda evadir responsabilidades nacidas de los actos normales de sus dependientes.³⁵

En cuanto a su función la representación (directa) que ejerce no trasciende la esfera del establecimiento, por lo que no se configura en el ámbito internacional.

3. Otros colaboradores.

Existen otros auxiliares del empresario, básicamente vinculados con este en la misma forma que el personal del establecimiento pero con la diferencia de que su actividad no se lleva a cabo dentro del establecimiento. Estos viajeros del comercio se trasladan a una o varias localidades, su papel ha crecido de importancia con el desarrollo del comercio, pues permiten poner en contacto a comerciantes de distintas plazas, eliminando muchas formas de intermediación y ampliando mercados.

Por lo general, los agentes solo preparan el terreno a fin de que los interesados celebren directamente el contrato. Pero muchas veces tienen poder de representación de su principal.

El contrato de agencia es bilateral y oneroso, y por él el agente se obliga a prestar en forma duradera y continuada un servicio a un comerciante a cambio de una retribución, a fin de lograr la concertación de negocios para el principal, en una zona determinada. Es una locación de obra³⁶ a la que puede eventualmente enlazarse una relación representativa sobre la base de un mandato a ella conexo.

a) Agente viajero dependiente: (art. 349, C. Com.).

Es el empleado a quien el empresario encarga la ejecución de determinadas operaciones de su

actividad comercial, fuera del establecimiento y dentro o fuera del territorio nacional.³⁷

Realmente es un dependiente que actúa fuera del establecimiento, como apoderado del empresario para la celebración de determinados negocios jurídicos encomendados. Podría dar lugar a la representación directa internacional actuando fuera del territorio nacional.

b) Agente viajero independiente:

Es aquella persona a quien uno o varios empresarios encargan la ejecución de determinadas operaciones de su actividad comercial fuera del establecimiento comercial y dentro o fuera del territorio nacional.³⁸

Los actos o contratos que celebre dentro del contenido de su poder obligan al empresario, en tanto este los ratifique. Generalmente colabora con varios empresarios a la vez por lo que podría asegurarse que aunque continúa su colaboración, no es siempre estable.

Cuando ejerce sus funciones fuera del territorio nacional, origina la representación directa internacional pero los actos o contratos celebrados deberán ser ratificados por el empresario, esto es lo que se denomina en doctrina celebración de negocios "ad referendum" o sea negocios que no se considerarán firmes en tanto el principal no les dé su aprobación.³⁹ Aun de acuerdo con el texto legal los agentes aunque sean independientes pueden actuar en nombre y por cuenta del principal, pero los negocios no serán eficaces sino hasta su aceptación por éste.

4. Auxiliares del comerciante: autónomos.

a) Representantes de casas extranjeras: (art. 360, C. Com.).

Se denominan representantes o distribuidores de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, las personas físicas o jurídicas que en forma continua y autónoma, **con o sin representación legal**, actúan colocando órdenes de compra

34. Artículo 371, *ibídem*.

35. KOZOLCHYK y TORREALBA, *op. cit.*, p. 298.

36. FONTANARROSA, *op. cit.*, p. 561.

37. Artículos 349, 350 y 357, Código de Comercio costarricense.

38. Artículos 349, 351 y 357, *ibídem*.

39. Artículo 351, *ibídem*.

o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de una comisión o porcentaje, o preparen, promuevan, faciliten o perfeccionen la venta de mercancías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda o preste. Su actividad queda sujeta a ratificación⁴⁰ por lo que no ostentan la representación directa.

Nuestra jurisprudencia ha indicado que: "se requiere poder generalísimo para que una empresa o compañía extranjera abra en el país una sucursal por medio de la cual amplíe el radio de sus operaciones mercantiles en el mismo, la finalidad que se persigue es la de poder concretarse directamente con ese representante y exigirle en su caso responsabilidad por las faltas de cumplimiento en que incurra por sus actividades mercantiles".⁴¹

La jurisprudencia ha considerado también que el contrato entre el representante de casas extranjeras y la casa matriz tiene un carácter mixto, pues al lado de un arrendamiento de servicios hay un mandato ordinario, al que puede ir vinculada una representación, sea para ultimar o solo para preparar las negociaciones del giro.⁴²

Para actuar ante los tribunales a nombre de la casa matriz, requiere de un poder suficiente.⁴³

El representante de casas extranjeras puede actuar en dos distintos supuestos, a saber:

a.—Como legítimo representante de la casa extranjera y dentro de los límites del poder, en cuyo caso sus actos o contratos que elabora (en nombre y por cuenta ajena) obligan a la casa principal, pero previa ratificación de aquello por esta.⁴⁴

b.—Sin ser legítimo representante de la casa extranjera, por lo que actúa en nombre propio aunque siempre por cuenta ajena, en cuyo caso los actos o contratos que celebra obligan a la casa principal, en virtud de su ratificación por esta.⁴⁵

En el primer supuesto previa ratificación correspondiente, se perfilaría la representación (directa) internacional, en el segundo, también previa ratificación, la representación (indirecta) internacional.

b) Comisionista: (art. 273, C. Com.).

El comisionista es un auxiliar mercantil que presta su colaboración en la fase de consumación del contrato a diferencia del corredor que colabora en su formación y generación. Su actividad consiste en realizar actos mercantiles para terceros, y para ello puede actuar como representante directo o indirecto, siendo esta última la forma típica de su actuación. "Históricamente el comisionista ha sido el que por ocupación habitual ejecuta o practica operaciones mercantiles en su nombre y bajo su responsabilidad, pero por cuenta y riesgo de otra persona."⁴⁶

Así se deduce también del artículo 273 del Código de Comercio al establecer que es comisionista el que se dedica profesionalmente a desempeñar en nombre propio, pero por cuenta ajena, encargos para la realización de actos de comercio. No obstante, añade la norma que también puede actuar a nombre de su representado. De manera que el comisionista está facultado para actuar frente a terceros de dos formas diferentes:

a.—En nombre y por cuenta del empresario, en cuyo caso sus actos o los contratos que celebra obligan a este.⁴⁷

b.—En nombre propio pero por cuenta del empresario, obligando al empresario con actos o contratos que celebra éste en virtud de su ratificación.⁴⁸

Actuando fuera del territorio nacional puede dar lugar, en el primer caso a la representación (directa) internacional, y en el segundo, previa la

40. Artículo 356, *ibídem*.

41. Tribunal Superior Civil, núm. 482 de las 15:15 hrs. del 16 de julio de 1974. Prejuicio de posiciones y reconocimiento de documentos de MAC c. TACSA.

42. Sala Primera Civil, núm. 282 de las 8:00 hrs. del 30 de setiembre de 1977. Ordinario para cobro de indemnización de DAL c. APSA y núm. 66 de las 9:00 hrs. del 18 de marzo de 1977. R & S (G) c. LLSA.

43. Tribunal Superior Contencioso Administrativo, núm. 633 de las 16:00 hrs. del 30 de octubre de 1973.

44. Artículos 363-365, Código de Comercio costarricense.

45. Artículos 360, 363 y 365, Código de Comercio costarricense.

46. CASTRO GARCÍA (Jorge), *Auxiliares mercantiles*, San José, Tesis de grado, Facultad de Derecho, UCR, 1951, pp. 21-22.

47. Artículo 273, Código de Comercio costarricense.

48. Artículo 273, Código de Comercio costarricense.

respectiva ratificación, a la representación (indirecta) internacional.

Si el comisionista desempeña su encargo en nombre propio, tendrá acción y obligaciones directas hacia las personas con quienes contrate, a las que ni siquiera deberá declarar el nombre del comitente, que será como inexistente para los terceros. Los efectos serán transferidos al comitente, en virtud de un acto posterior, en la forma explicada para la representación indirecta. Actuando a nombre propio, el comisionista asume personalmente la responsabilidad del negocio, y el que contrate con él no adquiere derecho alguno, ni contrae obligaciones respecto al dueño del mismo.

Puede ocurrir también que el comisionista actúe, en ciertos casos, como un verdadero representante, llevando a cabo el negocio a nombre de su comitente, de tal manera que todas las responsabilidades y otros efectos nacidos, recaen en su poderdante, único titular de los derechos y obligaciones respectivos. En esta hipótesis, el comisionista no contrae obligaciones propias, sino que obliga al representado, y el tercero que con él contrata adquiere derechos y obligaciones con el mandante y no con el comisionista.

"Mucho ha ganado el Derecho Mercantil al permitir este doble desenvolvimiento... Si solo con la representación del comitente pudiera el comisionista llevar a cabo su mandato, es lógico suponer que le sería imposible la ocultación del nombre de su representado, y por consiguiente imposible una gran variedad de operaciones mercantiles en que para el comerciante que las encomienda el secreto de su nombre juega un papel importantísimo, al extremo de que algunas veces de ese secreto dependerá el éxito del negocio y hasta la conservación del crédito del comerciante. Es más, si el comisionista tuviera que actuar siempre y necesariamente como representante del comitente, los terceros que con él contratan procurarían informarse de la solvencia y honorabilidad del comerciante, informaciones que algunas veces serán difíciles o imposibles y en todo caso estorbosas para la celeridad que exige la vida misma del comercio. Al permitir el Derecho Mercantil al comisionista la facultad de actuar con represen-

tación o sin ella, no está haciendo otra cosa más que suprimir los inconvenientes que hemos señalado, y facilitar... la contratación del comisionista pero hubiese procedido mal de haberla suprimido en absoluto, pues hay casos en que a los interesados les conviene más las gestiones del comisionista en su carácter de representante".⁴⁹

El comisionista que practique alguna gestión en el desempeño del cargo, queda obligado a continuarlo hasta su conclusión. No puede sustituir el mandato sino está expresamente autorizado aunque sí le está permitido, bajo su responsabilidad, encargar a una o más personas para llevar a cabo cualquier diligencia encaminada al cumplimiento de su función.⁵⁰

Todas las ventajas que el comisionista obtenga en la negociación encargada serán para el comitente, liquidándose cada encargo por separado.⁵¹ Esta disposición acentúa el hecho de que en cualquier forma que se desenvuelva la comisión, el comisionista actúa siempre por cuenta ajena.

c) Corredor jurado: (art. 296, C. Com.).

El corretaje o mediación es el contrato regulado en nuestro Código de Comercio en los artículos 296 a 315. En virtud de él una de las partes encarga a la otra que le consiga la oportunidad de realizar un negocio dando a cambio una comisión.

La tarea de corredor es poner en relación a dos o más eventuales contratantes pero permaneciendo extraño al contrato que llegue a realizarse. Hay una intervención en la fase preparatoria del contrato en su generación,⁵² pues el corredor busca a quien tenga interés en el negocio y lleva a cabo un convencimiento, tratando de eliminar los obstáculos posibles, logrado el acuerdo son los interesados los que realizan el respectivo contrato. Así lo ha confirmado también nuestra jurisprudencia: "El corredor, intermediario o mediador, que es un auxiliar del comercio o auxiliar independiente, realiza una actividad de aproximación de los futuros contratantes, dirigida a la conclusión de contratos entre otras personas. Actividad que por lo mismo se ubica en la primera fase, denominada generación, o sea, en las conversaciones preliminares de la celebración y conclusión del contrato".

49. FONTANARROSA, citado por UMAÑA ROJAS, op. cit., p. 497.

50. Artículo 227, Código de Comercio costarricense.

51. Artículo 293, ibídem.

52. Sala Primera Civil, núm. 97 de las 9:00 hrs. del 28 de marzo de 1978. Ordinario de CSG c. CTSA.

El corredor, a diferencia del comisionista no es un mandatario. No representa a las partes que celebran el negocio jurídico, sino que les facilita su entendimiento. Actúa con total independencia, sin subordinarse a quien le formula el encargo, y se limita a buscar y aproximar las partes. No contrata en nombre ni por cuenta de sus clientes. Precisamente la relación de mediación queda excluida si quien pone en relación a los futuros contratantes está vinculado a alguno de ellos por relaciones de colaboración, dependencia o representación.⁵³

A través de esta actividad promotora, celebrado el negocio jurídico da origen a la representación (indirecta) y en la medida que sea ejercida fuera del territorio nacional, tendrá el carácter de internacional.

4. Agente o corredor de aduana: (art. 375, C. Com.).

Es la persona que actúa en todas las operaciones del embarque, desembarque, desalmacenaje y despacho de mercaderías, en nombre propio, por encargo o mediante autorización en representación de un tercero.⁵⁴

Sólo es posible prescindir de los servicios del agente de aduana, estando el empresario autorizado para ejercer esa función, o sea, siendo él mismo agente de aduana.⁵⁵

Su actividad se vincula con la ejecución del negocio jurídico. Del concepto se desprende que puede actuar en tres distintos supuestos:

a.—En nombre propio pero por cuenta ajena, obligando sus actos al empresario previa ratificación.

b.—Por encargo, con los mismos efectos que el caso anterior, del que se distingue por tratarse aquí de una operación aislada.

c.—Mediante autorización en representación de un tercero; o sea, en nombre y por cuenta del empresario, en cuyo caso sus actos obligan a éste.

En los dos primeros casos, previa la ratificación correspondiente habrá representación (indirecta), en el tercero existirá representación (directa).

Basándonos en INCOTERMS, tenemos que la representación que ejerce el agente de aduana será internacional, en los casos siguientes:

i.—Tratándose de una compraventa *ex-works*, *FOR/FOT* o *FAS*, el agente representa en el país de despacho al comprador que se encuentra en el país de importación.

ii.—Siendo compraventa *ex-quay* "derechos pagados", el agente representa en el país de importación al vendedor que se encuentra en el país de despacho.

iii.—Si es compraventa entregada en la frontera, el agente representaría, dado el caso, en el o los países intermedios entre el de despacho y el de importación, al vendedor que se encuentra en el país de despacho.

iv.—Con base en el principio de autonomía de la voluntad reconocido en la parte introductoria, se podría dar lugar, según las partes convengan, a cargo de quien quedarán los trámites aduanales, que el agente represente al comprador en el país de despacho o al vendedor en el país de importación, cualquiera que fuera el término comercial adoptado, sin que por ello se le considere desnaturalizado.

e) Porteador.

Es la persona que en virtud del contrato de transporte se obliga a transportar personas, cosas o noticias de un lugar a otro a cambio de un precio.

Si bien colabora con el empresario para la ejecución del negocio jurídico, no ejerce representación alguna.

f) Requisitos según la legislación costarricense para constituirse en corredor de aduana.

Los agentes o corredores de aduana son auxiliares del comercio que actúan en todas las operaciones de embarque, desembarque, desalmacenaje y despacho de mercaderías, pueden actuar en nombre propio, en representación o por encargo de un tercero.

Para el ejercicio de sus funciones se requiere que la persona física o jurídica posea una patente que lo acredite como tal y que cumpla con todos los requisitos legales y reglamentarios.

La patente se extenderá si se reúnen los siguientes requisitos:

a.—si se trata de una *persona física* debe ser costarricense o extranjero domiciliado en el país, con residencia no menor de cinco años

53. MESSINEO, op. cit., p. 236, tomo II.

54. Artículos 375 y 381, Código de Comercio costarricense.

55. Artículo 378, *ibídem*.

- b.—debe ser de notoria buena conducta
- c.—tener capacidad legal
- d.—demostrar a la dependencia correspondiente que tiene conocimiento de las leyes aduaneras y fiscales

e.—si se trata de una *persona jurídica*:

- debe demostrar que es una sociedad constituida y organizada de conformidad con las leyes del país
- que tiene su domicilio aquí y
- que en su objeto está previsto el ejercicio de la correduría aduanera.

No se extienden patentes para ejercer funciones de agente aduanero:

a.—a los funcionarios y empleados del Estado o de sus instituciones autónomas o semiautónomas

b.—a quienes hayan sido condenados por delitos o faltas de contrabando, defraudación o sus conexos o por delito de falsedad, cohecho, malversación de fondos públicos o cualquier otro contra la propiedad.

C. Agencias y sucursales.

1. Agentes de viaje.

Son personas que se dedican profesionalmente al ejercicio de actividades mercantiles dirigidas a servir de intermediación entre los viajeros y los propietarios de los servicios.⁵⁶

Actúan en nombre propio y por cuenta del empresario, obligando sus actos o contratos a éste en virtud de su ratificación.

Previa la notificación respectiva, estaríamos en presencia de la representación (indirecta), que adquiriría el carácter de internacional si el empresario se encuentra en otro territorio.

2. Agencias o sucursales de compañías extranjeras: (art. 336, C. de Com.).

Sin entrar en distinciones semánticas entre la agencia y la sucursal, pues exceden a los objetivos del presente trabajo, nos limitaremos a indicar que son concebidas como prolongaciones de la casa matriz y no como sociedades mercantiles autónomas.⁵⁷

En virtud del artículo 366 del Código de Comercio costarricense se distinguen dos clases de agencias o sucursales de compañías extranjeras:

a.—aquellas cuyos productos se elaboran en Costa Rica

b.—aquellas cuyos productos se elaboran fuera de Costa Rica.

En el primer caso tienen la facultad (a través del apoderado generalísimo de la compañía extranjera de ejercer directa y libremente la distribución y representación de sus propias líneas y de las de origen centroamericano, se les reconoce la calidad de personas jurídicas sui géneris, de manera que actuarían en nombre y por cuenta propios, sin que ejerzan representación alguna.

Sin embargo, nada obsta que actúen también (a través del apoderado indicado) en nombre y por cuenta de la compañía extranjera, de manera que los contratos que celebren obligarían a ésta, perfilándose así la representación (directa) internacional.

En el segundo caso las agencias o sucursales (a través del apoderado supramencionado), actúan en nombre y por cuenta de la compañía extranjera, de modo que sus actos y los contratos que celebran obligan a ésta, dándose entonces la representación (directa) internacional.

a) Requisitos que debe cumplir toda persona que ejerza el comercio en Costa Rica.

Las personas que ejercen el comercio en Costa Rica quedan obligadas a cumplir con lo siguiente:

1.—Distinguir su establecimiento con su nombre, que puede ser, si se tratare de una sociedad, su razón social o denominación, debidamente registrada.

2.—Llevar la contabilidad del negocio en orden y de conformidad a las disposiciones del Código de Comercio.

3.—Conservar los libros de contabilidad desde que se inician hasta 4 años después del cierre del negocio, y conservar igualmente la correspondencia, las facturas y los demás comprobantes, por un período de no menos de 4 años contados a partir de sus respectivas fechas, salvo que hubiere juicio pendiente en que esos documentos se hubieren ofrecido como prueba.

4.—Además quedan obligados a inscribir en el Registro Mercantil los siguientes documentos:

56. CHÁVEZ (Candy) y otro, op. cit., p. 621.

57. Artículos 226 y ss., Código de Comercio costarricense.

a.—Las escrituras de constitución, prórroga, modificación o disolución de las sociedades comerciales y las empresas individuales de responsabilidad limitada, así como los documentos referentes a la fusión o transformación de sociedades.

b.—El traspaso del interés de las sociedades en nombre colectivo, el de los comanditados en las sociedades en comandita, el de las cuotas de capital en las de responsabilidad limitada, cuando fuere del caso.

c.—Los poderes generales y generalísimos que otorgue, así como la renovación, sustitución, modificación o prórroga de los mismos.

d.—Las escrituras en que conste el nombramiento, modificación o revocación de los poderes conferidos a los gerentes, administradores y representantes legales de sociedades comerciales, nacionales y extranjeras.

e.—El nombramiento del consejo de administración en las sociedades anónimas.

f.—Las patentes de corredores jurados también deben estar inscritas.

g.—Las escrituras en que reconozca cualquier deuda o derecho en favor de su cónyuge.

h.—El nombramiento de curador en caso de quiebra.

Además todo comerciante debe ejercer el comercio y suscribir los documentos relativos a su giro, con un nombre que constituye su distintivo comercial. Ningún comerciante podrá, individualmente, usar como razón comercial nombre distintivo al suyo.

Es facultativo para el comerciante inscribir en el Registro de Marcas de Comercio, su firma y nombre comercial. En el caso, gozará de la protección que la ley le otorga a todas las inscripciones que se practiquen en ese Registro.

El uso ilegal de una razón de comercio debidamente registrada, da derecho al propietario para pedir la prohibición de su empleo y las indemnizaciones consiguientes, sin perjuicio de la acción penal correspondiente.

b) Requisitos para que sociedades extranjeras abran sucursales en el territorio nacional.

Las empresas individuales o compañías extranjeras que tengan o quieran abrir sucursales en la República, quedan obligadas según lo dispone la legislación costarricense a constituir y mantener en el país un apoderado generalísimo para los negocios de la sucursal comercial.

El poder que para esos efectos se otorgue debe consignar:

a.—El objeto de la sucursal y capital que se le asigne.

b.—El objeto, capital, el nombre completo de los personeros o administradores y duración de la empresa principal.

c.—Manifestación expresa de que el representante, y la sucursal en su caso, quedan sometidos a las leyes y tribunales de Costa Rica en cuanto a todos los actos o contratos que celebren o hayan de ejecutarse en el país y renuncian expresamente a las leyes de su domicilio.

d.—Constancia de que el otorgante del poder tiene personería bastante para hacerlo.

La personería social y la de los apoderados en los casos que requieran inscripción, quedarán completas si se presenta al Registro Mercantil el mandato junto con un certificado expedido por el respectivo Cónsul de Costa Rica, o a falta de éste, por el de una nación amiga, de estar la compañía constituida y autorizada conforme a las leyes de su domicilio principal, y una relación, otorgada como adicional, por el propio apoderado, aceptando el poder.

La declaración del capital de la compañía o empresa principal, no tiene más objeto que de hacer conocer aquí su solvencia económica y no implica obligación de pagar especialmente derechos de Registro por tal concepto.

En general cualquier empresa o sociedad extranjera puede otorgar poderes para ser representada en el país. Dichos poderes deben cumplir con los requisitos antes mencionados, exceptuando el mencionado en el aparte a—. En todo caso, si se trata de un poder especial para un solo acto o gestión bastará con que el poder manifieste expresamente que el representante queda sometido a las leyes y tribunales del país en cuanto a todos los actos o contratos que celebren o hayan de ejecutarse en el país y renuncia expresamente a las leyes del domicilio de la principal, asimismo se requiere certificado consular que la compañía está constituida y autorizada conforme a las leyes de su domicilio de origen.

Los poderes generales judiciales implican sumisión a las leyes y tribunales costarricenses; en los poderes especiales de esta clase, pueden las compañías exceptuar expresamente esta sumisión para determinados casos o relaciones concretas.

Incorre en responsabilidad solidaria respecto de las obligaciones contraídas y que deban cum-