

## Informe de Investigación

### Título: El Representante de Casas Extranjeras

<b>Rama del Derecho:</b> Derecho Comercial.	<b>Descriptor:</b> Contrato Mercantil.
<b>Tipo de investigación:</b> Compuesta.	<b>Palabras clave:</b> Representante de Casas Extranjeras, Características, Relación contractual, contrato de distribución exclusiva, Responsabilidad extracontractual.
<b>Fuentes:</b> Doctrina, Normativa y Jurisprudencia.	<b>Fecha de elaboración:</b> 03 – 2011.

## Índice de contenido de la Investigación

<b>1 Resumen.....</b>	<b>2</b>
<b>2 Doctrina .....</b>	<b>2</b>
a)El representante de casas extranjeras.....	2
b)Naturaleza jurídica del Representante de Casas Extranjeras.....	4
Características.....	4
A) El Representante de Casas Extranjeras como Comerciante.....	4
B) Relación contractual.....	5
C) Autonomía:.....	6
D) Estabilidad o permanencia:.....	6
E) El representante como empresario:.....	6
<b>3 Normativa.....</b>	<b>7</b>
De los Representantes de Casas Extranjeras.....	7
Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras.....	8
<b>4 Jurisprudencia.....</b>	<b>12</b>
a)Prescripción mercantil: Reclamo derivado de contrato de representación de casa extranjera.....	12
b)Contrato de distribución exclusiva: Realizado entre casa fabricante y distribuidora de vehículos.....	14
c)Representante de casa extranjera: Análisis del concepto para determinar el tipo de contrato existente.....	15
d)Contrato de distribución exclusiva: Definición y distinción con el representante de casas extranjeras.....	24
e)Representante de casa extranjera: Rescisión unilateral del contrato de representación exclusiva genera el deber de resarcir el daño.....	25



f)Representante de casa extranjera: Proceso de administración por intervención judicial no constituye justa causa para rescindir en forma unilateral el contrato.....	33
g)Representante de casa extranjera: Taxatividad de las indemnizaciones en caso de ruptura unilateral del contrato de distribución.....	40
h)Representante de casa extranjera: Innecesario requisito de licencia.....	43
i)Distinción entre representante y distribuidor.....	44
j)Rompimiento voluntario de la relación de exclusividad por parte de la casa extranjera no implica de por sí una actuación dolosa.....	46
k)Prescripción: Responsabilidad civil extracontractual reclamada por una sociedad mercantil.....	47
l)Improcedencia del pago de indemnización al aplicarse el término resolutive preestablecido por los contratantes.....	49
m)Representante de casa extranjera: Incumplimiento contractual por parte de la empresa representada.....	54
n)Representante de casa extranjera: Empresa domiciliada en país centroamericano. .	57

## 1 Resumen

En el presente informe es sobre el tema del representante de casas extranjeras, se toma en cuenta la doctrina sobre la naturaleza jurídica del representante de casas extranjeras, sus características, el representante de casas extranjeras como comerciante, el tipo de relación contractual, la autonomía, la estabilidad o permanencia, el representante como empresario, su normativa en el Código de Comercio y en la Ley 6209. Por último la jurisprudencia sobre el contrato de representación de casa extranjera, contrato de distribución exclusiva y su diferenciación, entre otros.

## 2 Doctrina

### a)El representante de casas extranjeras

[Arias]<sup>1</sup>

El representante de casas extranjeras se regula en el Código de Comercio, capítulo séptimo. Título II, Libro I, artículos 359 y siguientes, como *"toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal. actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda por éste"*.

Para tener la calidad de tal debía reunir los requisitos del artículo 361 ibídem, a saber: a) ser



costarricense o extranjero debidamente establecido en forma permanente en el territorio nacional; b) haber ejercido el comercio en el país por un período no menor de tres años; c) tener preparación suficiente en materia comercial y ser de reconocida solvencia y honorabilidad; y d) estar debidamente inscrito como tal en el Registro Mercantil. En cuanto a los requisitos numerados como b) y c) se comprueban con una constancia expedida por cualquier cámara o asociación de comerciantes debidamente reconocida en el país. El cumplimiento de esos requisitos era fiscalizado mediante la necesidad de una licencia de representante de casas extranjeras, la que debía inscribirse en el Registro Mercantil de conformidad con el artículo 361 citado.

La Ley de la Promoción elimina por el artículo 6, como se indicó, *"las licencias y toda otra autorización para el ejercicio del comercio"* y el artículo 7 señala que *"la participación de profesionales y técnicos en los trámites o los procedimientos para el acceso al mercado nacional, de bienes producidos en el país o en el exterior, así como en otras regulaciones al comercio, sólo es obligatoria en el cumplimiento de requisitos vinculados con el control de la seguridad, los estándares de calidad y la protección de la salud y del medio ambiente"*. De conformidad con lo anterior, la ley deroga la licencia de representantes de casas extranjeras como expresamente señala el artículo 70 inciso h) que deja sin efecto el inciso d) y el párrafo segundo in fine del artículo 361 del Código de Comercio, en lo que se refiere a la inscripción de las licencias de representante de casas extranjeras en el Registro Mercantil, así como los artículos 362 y 364 de ese Código.

No obstante la Ley de la Promoción sí mantiene la vigencia de los requisitos para ser representante de casas extranjeras, que señala el artículo 361 incisos a), b) y c). Resulta, entonces, que debemos cuestionar quién fiscaliza o comprueba que una persona que realiza tal actividad cumple a cabalidad con dichos requisitos. ¿Cómo se comprueba, por ejemplo, en un trámite de licitación si el oferente realmente reúne los requisitos de representante de casas extranjeras? Creemos que sería suficiente en tal caso con comprobar el poder legalmente otorgado, pero no podrán exigir se acredite la licencia de representante de casas extranjeras.

La comprobación de los requisitos dichos para ser representante de casas extranjeras sería únicamente procedente en vía judicial cuando una persona reclama los derechos de tal auxiliar mercantil, en especial en relación a la Ley N° 6209 sobre representantes de casas extranjeras, que establece la indemnización a que tienen derecho cuando la casa extranjera rescinde el contrato de representación, de distribución o de fabricación por causas ajenas a la voluntad del representante, distribuidor o del fabricante o cuando el contrato o plazo llegase a su vencimiento y no fuere prorrogado por causas también ajenas a la voluntad de éstos. Esta legislación especial es proteccionista del representante de casas extranjeras, a cuyo favor se establece una indemnización equivalente a cuatro meses de utilidad bruta, por cada año o fracción de tiempo servido, con un máximo para su cálculo de nueve años de servicio. Esta indemnización, así como demás derechos que establece dicha ley, únicamente serían a favor del representante o distribuidor de casas extranjeras, para lo cual debe reunir los requisitos que mantiene vigentes el artículo 361 del Código de Comercio. Por el contrario, en caso de no reunir dichos requisitos no podrá tratarse como tal y sólo podrá reclamar los daños y perjuicios por incumplimiento de contrato, siguiendo las normas generales del Código de Comercio y Código Civil, en aplicación del principio de la autonomía privada.

**b) Naturaleza jurídica del Representante de Casas Extranjeras**

[Gurdián]<sup>2</sup>

**Características**

Las definiciones anteriores no agotan todos los elementos que pueden aproximarnos a una comprensión de la Naturaleza Jurídica de esta figura. Por tanto se hará una enumeración de las principales características del Representante de Casas Extranjeras. Según la legislación nacional, "Se denominan representantes o distribuidores de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal, actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre base de comisión o porcentaje, o prepare promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial venda o preste"

**A) El Representante de Casas Extranjeras como Comerciante**

El representante propiamente dicho no es comerciante puesto que sólo realiza funciones de intermediación, pese a ello en muchos casos los representantes son a su vez distribuidores pudiendo en este caso catalogarse como comerciantes, entendiéndose al comerciante como la persona, física o jurídica que ejerza en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual.

En un tiempo fue más común el hecho de que el representante fuera una persona física, pero el desarrollo comercial y las crecientes necesidades, han dado paso a la utilización de la persona jurídica, principalmente en los negocios internacionales.

Pese a la afirmación anterior de que en general el representante no es considerado comerciante, es importante aclarar que ciertas corrientes novedosas lo consideran empresario con base en los siguientes argumentos:

- a) El Representante se caracteriza por desarrollar sus actividades en forma autónoma, es decir que no existe una subordinación laboral con respecto a la casa extranjera, como tampoco existe un patrimonio en común sino que el Representante tiene su propio patrimonio que utiliza para desarrollar sus actividades de una forma profesional.
- b) El Representante actúa a través de un mandato de interés común, en el cual tiene interés directo puesto que ha incurrido en riesgos como si hubiera actuado en nombre propio.
- c) La situación que puede presentarse de que la casa extranjera gire instrucciones al Representante, no constituyen el ejercicio de una potestad patronal sino una actitud de colaboración entre dos empresarios.

Además la nueva Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor incluye en su artículo una nueva definición del comerciante que hace necesario asumir que el representante de casas extranjeras si se puede considerar comerciante, y dice:

"Comerciante o proveedor: Toda persona física, entidad de hecho o de derecho, privada o pública que en nombre propio o por cuenta ajena, se dedica en forma habitual a ofrecer, distribuir, vender,

arrendar, conceder el uso o el disfrute de bienes, o a prestar servicios, sin que necesariamente esta sea su actividad principal."

La anterior definición nos indica que el representante de casas extranjeras por el solo hecho de ofrecer bienes o servicios se puede considerar comerciante.

## **B) Relación contractual**

La relación con la casa extranjera se rige por un contrato, generalmente denominado de Agencia, aunque algunos autores opinan que: "el agency anglosajón es un concepto mucho más amplio que configura una serie de contratos diferenciados en el derecho de raíz francesa".

Por medio del contrato, llámese de agencia o de representación, "una parte se encarga de promover, por cuenta de la otra, mediante retribución, la conclusión de contratos, normalmente en una zona determinada."

El contrato de agencia es bilateral y oneroso, puesto que origina obligaciones para ambas partes, para una promover la venta y para la otra remunerar por medio de una comisión sobre lo vendido. Dicho contrato se realiza *intuitu personae*, no es posible ceder derechos sin la aceptación del contratante cedido.

La doctrina mayoritaria es conteste en aceptar que la relación del representante con la casa extranjera es de naturaleza mixta, coexistiendo un arrendamiento de servicios con un mandato ordinario al que puede vincularse una representación.

Los representantes de casas extranjeras no ostentan en la mayoría de los casos la representación directa dado que sus actividades están sujetas a ratificación por parte de la casa extranjera, aunque eventualmente puede darse el caso como ya se mencionó con anterioridad. Es decir, que el representante de casas Extranjeras puede actuar en calidad de mandatario y apoderado o sólo mandatario.

La Sala Primera Civil ilustra con su jurisprudencia este aspecto:

"El contrato que liga al representante o concesionario con la casa matriz se caracteriza por una delegación permanente, teniendo aquél facultades para efectuar compras o ventas mercantiles, haciendo uso de la respectiva representación, ya sea para ultimar o sólo para preparar las negociaciones del giro"

Los alcances de su actuación pueden ser: por cuenta y en nombre de la casa extranjera o por cuenta de éste y en nombre propio. Así: "... la casa extranjera pueda definir su contrato de representación desde dos puntos de vista. Actuaría "con representación" este auxiliar del comercio, cuando tiene la potestad de representar al principal, con las facultades propias que derivan del ejercicio de un contrato de mandato, tal y como lo hemos definido supra, pudiendo tal y como lo prescriben dichas normas, preparar, promover, facilitar o perfeccionar la venta de mercaderías o servicios que otro fabricante o industrial venda o preste. En sentido inverso lo haría "sin representación", cuando como su nombre lo indica, no tenga la potestad de obligarlo sin la debida autorización de su principal, estando su actividad circunscrita a servir de colocador de ofertas en el mercado nacional. (Doctrina tradicional).

### **C) Autonomía:**

El Representante de Casas Extranjeras no es subordinado, sino que tiene una relación jurídica independiente. Crea una organización propia, donde cuenta con su libertad de actuación. "No siendo trabajador, no tiene, naturalmente la protección laboral." Cabe destacar que la legislación en materia de Representación de Casas Extranjeras es el único cuerpo normativo capaz de regular la actividad comercial entre los representantes y las casas extranjeras, así que el Código de Trabajo no se puede utilizar ni de manera supletoria, sino que en caso de insuficiencia debe recurrirse al Código de Comercio y al Código Civil.

Esta falta de protección, origina la compensación, que en la mayoría de los ordenamientos jurídicos dentro del sistema romano, se otorga al Representante o Agente al rescindir injustificadamente el contrato la casa extranjera.

"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 ... no se toma como perjuicios y su resarcimiento, sino como compensación equitativa al finalizar un contrato de cooperación".

Otro autor opina que: "El fin (de la indemnización) es dar estabilidad jurídica y garantía de reparación adecuada por los esfuerzos realizados".

Se debe aclarar en este sentido que la mayoría de las legislaciones, principalmente centroamericanas, tienen un carácter proteccionista a favor del representante. Seguimos en este trabajo el criterio de que el representante es un empresario y como tal actúa por medio de un contrato denominado de cooperación, por lo que al concluir dicho contrato se establece una indemnización que no es de índole laboral sino que responde a criterios de inversiones y riesgos empresariales.

### **D) Estabilidad o permanencia:**

Al celebrarse el contrato de distribución, agencia o representación, por lo general el agente realiza inversiones y actuaciones con miras a largo plazo que no realizaría si no supiera que: "siendo una relación de colaboración estable entre agente y concedente, el contrato de Agencia es por su naturaleza un contrato de duración."

Para algunos se puede hablar de continuidad, que en este caso debe entenderse más como una continuidad de labores que de una permanente creación de clientela.

### **E) El representante como empresario:**

El representante se caracteriza por desarrollar sus actividades de forma autónoma, es decir con independencia de la casa extranjera, pero además de la manera que más convenga a sus propios intereses y cuenta para ello con un patrimonio propio y totalmente diferenciado del de su representada. Esto implica que aún en la forma más simple de la representación, es decir limitándose a colocar órdenes de compra o venta, el representante de casas extranjeras debe incurrir en gastos para promocionar y/o introducir (por ejemplo productos farmacéuticos) el

producto que no son reconocidos por la casa matriz y que son asumidos por la organización empresarial del propio representante. Esta situación ha sido una de las principales causas que originan la protección de los representantes de casas extranjeras, cuando al haber desplegado su labor de introducción del producto en el mercado con sus propios medios económicos, la casa extranjera cancelaba el contrato de representación y el representante no recibía remuneración alguna.

### 3 Normativa

#### De los Representantes de Casas Extranjeras

[Código de Comercio]<sup>3</sup>

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

*(Así reformado por el artículo 1º de la ley N° 5457 de 5 de diciembre de 1973)*

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

a) Ser costarricense o extranjero debidamente establecido en forma permanente en el territorio nacional;

b) *(Derogado por el artículo 3º de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

c) Tener preparación suficiente en materia comercial y ser de reconocida solvencia y honorabilidad; y

d) DEROGADO *(Derogado por el artículo 70, inciso h) del segundo grupo de incisos, de la Ley N° 7472 de 20 de diciembre de 1994)*

**ARTÍCULO 362.-** DEROGADO *(Derogado por el artículo 70, inciso h) del segundo grupo de incisos, de la Ley N° 7472 de 20 de diciembre de 1994)*

**ARTÍCULO 363.-** El representante de casas extranjeras actúa siempre por cuenta de las firmas que representa y no será responsable por el incumplimiento de éstas. Su responsabilidad se limita al estricto cumplimiento de las instrucciones que reciba de las firmas que represente, ajustándose a la más rigurosa moralidad y ética comercial.

**ARTÍCULO 364.- DEROGADO** *(Derogado por el artículo 70, inciso h) del segundo grupo de incisos, de la Ley N° 7472 de 20 de diciembre de 1994)*

**ARTÍCULO 365.-** Ratificado por la casa principal un contrato de compraventa de mercaderías celebrado por un representante de casas extranjeras, queda firme; las cuestiones que surjan con motivo de ese contrato serán resueltas por los tribunales locales y conforme a las leyes del país. La demanda respectiva se notificará a la casa en su domicilio, previniéndole que debe nombrar a una persona que radique en el lugar en que el tribunal está ubicado para que la represente en el juicio, y que de no hacerlo se seguirán los procedimientos con un representante legal. Si por haber cambiado de domicilio, o por cualquier otra circunstancia, no fuere posible notificar a la casa, se procederá de conformidad con las disposiciones del Código de Procedimientos Civiles (\*), relativas a la tramitación de un juicio contra persona de domicilio ignorado. Queda a salvo lo que sobre el particular digan los tratados respectivos.

*(\* NOTA: actualmente Código Procesal Civil)*

**ARTÍCULO 366.-** Todas las firmas extranjeras a que se refiere esta Capítulo pueden hacer libremente sus negocios en Costa Rica por medio de distribuidores, concesionarios, apoderados o factores y representantes de casas extranjeras, los que deberán ser costarricenses o extranjeros con las limitaciones que establece el artículo 362, excepción hecha de agencias y sucursales de compañías extranjeras cuyos productos se elaboren en nuestro país, las cuales pueden ejercer directa y libremente la distribución y representación de sus propias líneas y de las de origen centroamericano debidamente comprobado.

*(Así reformado por el artículo 1° de la ley N° 4625 de 30 de julio de 1970)*

[Ley No. 6209]<sup>4</sup>

### **Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras**

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

- a) "Casa extranjera": persona física o jurídica que, radicada en el extranjero, realice actividades comerciales en el país, por sí o por medio de sucursales filiales o subsidiarias.
- b) "Representante de casas extranjeras": toda persona física o jurídica que, en forma continua y autónoma, -con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras venden o presten en el país.
- c) "Distribuidor exclusivo o codistribuidor": toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.
- d) "Fabricante": toda persona física o jurídica que elabore, envase o fabrique en el país, productos con la marca de una casa extranjera que lo haya autorizado para ello, usando la materia prima y las técnicas que esa casa le indique.



**ARTÍCULO 2.**—*(Así derogado por el artículo 3° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

**ARTÍCULO 3.-** Cuando se produzca la cancelación de una representación, distribución o fabricante, 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 esos productos más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. Este porcentaje que (sic\*) será determinado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

*(sic\*) Debe omitirse el "que".*

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

- a) Los delitos cometidos por personeros suyos contra la propiedad y el buen nombre del representante, distribuidor o fabricante.
- b) La cesación de actividades de la casa extranjera, salvo que se deba a fuerza mayor.
- c) Las restricciones injustificadas en las ventas, impuestas por la casa extranjera, que resulten en una reducción del volumen de las transacciones que efectuaba su representante, distribuidor o fabricante.
- d) La falta de pago oportuno de las comisiones u honorarios devengados por el representante, distribuidor o fabricante.
- e) El nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o fabricante, cuando los afectados hayan ejercido la representación, distribución o fabricación en forma exclusiva y tal exclusividad haya sido pactada expresamente en el contrato respectivo.

*(Así reformado el inciso anterior por el artículo 1° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

- f) Toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.
- g) Cualquier otra falta grave de la casa extranjera que lesione los derechos y obligaciones contractuales o legales que tiene con su representante, distribuidor o fabricante".
- h) Cuando una casa extranjera cambie de domicilio, razón social, se transforme, se subdivida, cambie de objeto, lo mismo que se fusione con otra o sea absorbida por otra no es causa de terminación del contrato de representación, agencia o distribución. La empresa con la cual se hubiere fusionado, la hubiese absorbido o haya sido autorizada para el uso de las marcas, responderá solidariamente hasta por el monto de la indemnización en los mismos términos, pudiendo por lo tanto el concesionario ejercer las mismas acciones que otorga esta ley contra las cuales se hubiese fusionado, la hubiese absorbido o contra cada una de las subdivisiones en que se hubiese desdoblado la empresa o recibido la autorización para el uso de la marca.
- i) La terminación del contrato antes del vencimiento del plazo acordado por las partes o no otorgar el aviso previo establecido en el contrato.

*(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de*

2007).

j) La terminación del contrato no notificada al representante, distribuidor o fabricante al menos con diez meses de anticipación, cuando el contrato no indique fecha de vencimiento o en ausencia de disposición respecto al aviso previo.”

*(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

( Así adicionado por ley N°6333 de 7 de junio de 1979).

**ARTÍCULO 5.-** Son causas justas de terminación del contrato de representación, distribución, o fabricación, sin ninguna responsabilidad para la casa extranjera:

a) Los delitos contra la propiedad y el buen nombre de la casa extranjera, cometidos por el distribuidor o por el fabricante.

b) La ineptitud o negligencia del representante, distribuidor o fabricante, declarada por uno de los jueces del domicilio de éste, así como la disminución o el estancamiento prolongado y sustancial de la ventas, por causas imputables al representante, distribuidor o fabricante. La fijación de cuotas o restricciones oficiales a la importación o venta del artículo o servicio, hará presumir la inexistencia del cargo en contra del representante, distribuidor o fabricante, salvo prueba en contrario.

( Así reformado por ley N° 6333 de 7 de junio de 1979)

c) La violación, por parte del representante, del distribuidor o del fabricante del secreto profesional y de fidelidad a la casa extranjera, mediante la revelación de hechos, conocimientos o técnicas concernientes a la organización, a los productos y al funcionamiento de la casa extranjera, adquiridos durante las relaciones comerciales con ésta.

d) Cualquier otra falta grave del representante, del distribuidor o del fabricante con respecto a sus deberes y obligaciones contractuales o legales con la casa extranjera.

e) La terminación del contrato al vencimiento del plazo acordado por las partes o cuando se otorgue el aviso previo establecido en el contrato.

*(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

f) La terminación del contrato notificada al representante, distribuidor o fabricante por lo menos con diez meses de anticipación, cuando el contrato no indique fecha de vencimiento o en ausencia de disposición respecto al aviso previo.

*(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

**ARTÍCULO 6.-** 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.

**ARTÍCULO 7.-** Los derechos del representante, distribuidor o fabricante, por virtud de esta Ley,



serán irrenunciables.

La ausencia de una disposición expresa en un contrato de representación, distribución o fabricación para la solución de disputas, presumirá que las partes tuvieron la intención de dirimir cualquier disputa por medio de un arbitraje vinculante. Dicho arbitraje podrá desarrollarse en Costa Rica. No obstante, la presunción de la intención de someter una disputa a arbitraje no aplicará cuando una de las partes objete el arbitraje

*(Así reformado el inciso anterior por el artículo 1° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

**ARTÍCULO 8.-** Los derechos y obligaciones originados en esta ley prescribirán en el término de dos años, contados a partir del hecho que motiva el reclamo.

**ARTÍCULO 9.—***(Así derogado por el artículo 3° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

**ARTÍCULO 10.-** 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.

**ARTÍCULO 10 BIS.-** Cuando, con fundamento en alguna de las disposiciones de esta Ley, se reclame alguna indemnización por daños y perjuicios, deberá resarcirse íntegramente la lesión patrimonial causada o la que necesariamente pueda causarse, como consecuencia directa e inmediata de la infracción de la norma o de la violación del derecho subjetivo, con arreglo a los principios de la equidad y la sana crítica. En esta materia, serán de aplicación las reglas del Código Civil.

En el proceso tendiente a obtener una indemnización al amparo de esta Ley, el juez, a petición de parte, podrá fijar una garantía prudencial, que será proporcional al monto de la indemnización reclamada, cuando sumariamente se acredite que la parte, respecto de la cual se pide la garantía, no cuenta con bienes suficientes en el país para responder por una eventual sentencia condenatoria. La garantía deberá consistir en un depósito en efectivo o en valores de comercio a la orden del juzgado; en este último caso, su valor se apreciará por el que tengan en plaza, a juicio del juez. El juez prevendrá sobre el depósito de la garantía a la parte requerida en el plazo que fijará al efecto, bajo el apercibimiento de no oír sus posteriores gestiones en caso de omisión.

*(Así adicionado por el artículo 2° de la Ley N° 8629 del 30 de noviembre de 2007).*

**ARTÍCULO 11.-** Derógase la ley N° 4684 del treinta de noviembre de mil novecientos setenta.

#### **DISPOSICIONES TRANSITORIAS:**

I.-Para efectos de esta ley, la vigencia de los contratos de representación, distribución o fabricación



existentes, se mantendrán desde la fecha de su celebración.

II.- El Poder Ejecutivo reglamentará la presente ley, en un plazo no mayor de ciento veinte días, a partir de su publicación.

#### 4 Jurisprudencia

##### ***a) Prescripción mercantil: Reclamo derivado de contrato de representación de casa extranjera***

##### ***Reclamo de derechos por incumplimiento contractual***

[Sala Primera]<sup>5</sup>

Voto de mayoría

"En cuanto al fondo, se alega la violación, por falta de aplicación, del artículo 977, incisos a) y b), del Código de Comercio, por cuanto, en criterio del recurrente, en el presente proceso han ocurrido "varias cosas que tienen la virtud y el efecto procesal de suspender el término de la prescripción negativa", lo que no habría sido tomado en cuenta por los tribunales de instancia. Se encuentran en esta situación las comunicaciones por fax [...], así como la notificación y emplazamiento de la demandada practicados por el Cónsul General de Costa Rica en México. Y si bien esta notificación fue anulada posteriormente, para el recurrente sí tuvo la virtud de interrumpir la prescripción. Por las mismas razones se violan, en criterio del recurrente, los artículos 968 del Código de Comercio y el artículo 8 de la Ley N° 4684 de 30 de noviembre de 1970 (Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras) [...]. En cuanto al recurso por el fondo, debe tenerse presente que ya esta Sala, por resolución número 21 de las 14:15 horas del 6 de mayo de 1994, ha resuelto que: "V.- Por notificación se entiende tanto la acción y efecto de notificar cuanto el documento en que se hace constar. Notificar es hacer saber una resolución de la autoridad con las formalidades preceptuadas para el caso; en un sentido amplio es dar noticia de una cosa, por lo que es sinónimo de comunicar. En lo jurisdiccional la notificación se da no solo con las formalidades establecidas por la ley, sino que, en ausencia de ellas también se admite como legalmente hecha, cuando la persona se hubiere manifestado en juicio sabedora de la resolución, conforme resulta del artículo 100 del Código de Procedimientos Civiles anterior, y de los números 182 y 183 del Código Procesal Civil vigente, y esta forma de notificación resulta principalmente de los escritos presentados por la parte, de cuyo contenido así resulta expresa o tácitamente, ante la gestión o acto procesal a consecuencia del cual se presenta ese escrito...". VI.- "... Aún así, como el recurso de casación si bien es técnico no es formalista, lo que interesa es que se alegó la notificación como causa interruptora de la prescripción, y esa notificación como sinónimo de comunicación, de dar o tener noticia o conocimiento de una cosa, ha ocurrido dentro de un expediente judicial, por medio de los escritos de las partes...". En consecuencia, cuando la notificación, a pesar de haber sido anulada, ha logrado comunicar el contenido de la resolución judicial, de forma tal que la parte se manifiesta en juicio sabedora de la decisión judicial, debe admitirse que en estos supuestos sí se produce el efecto interruptivo de la prescripción. De conformidad con el artículo 8 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, se establece un plazo de prescripción de 2 años para el



reclamo de los derechos que se originen en esta ley. En el presente caso, los tribunales de instancia tuvieron por probado que el contrato de representación a que se contrae el presente proceso terminó el 17 de julio de 1989 y que la demanda no fue notificada válidamente sino hasta el 11 de setiembre de 1992. Pero debe tenerse presente que la primera notificación de la demanda fue practicada el día 21 de agosto de 1991 [...]. Y aunque dicha notificación fue anulada por resolución del Juzgado Segundo Civil de las 15:00 horas del 22 de noviembre de 1991, confirmada por resolución del Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Primera, N° 196, de las 9:50 minutos [sic] del 9 de abril de 1992, resulta evidente que esta primera notificación sí logró imponer de su contenido al representante de la empresa accionada. Prueba de ello es que el representante de la empresa accionada procedió de inmediato (11 de setiembre de 1991), a nombrar apoderados judiciales para que lo representaran en el presente litigio [...]. Podría pensarse que aún cuando se considerara que la primera notificación de la demanda sí era apta para producir el efecto sustancial de interrupción de la prescripción, en el presente caso, con todo, la deuda habría prescrito, dado que entre la fecha de terminación del contrato (17 de julio de 1989) y la de la primera notificación (21 de agosto de 1991), habrían transcurrido más de dos años. Pero es claro que entre ambas fechas medió una gestión de la parte actora que tuvo la virtud de interrumpir el curso de la prescripción. Se trata del telefax número 358-88-89, enviado a la empresa demandada el día 5 de marzo de 1990 y que es una gestión tendiente al cobro de los extremos que aquí se reclaman [...]. Sobre este documento se pronunció la empresa accionada en el sentido de que en virtud de que "la demanda fue legal y judicialmente notificada hasta el 11 de setiembre de 1992, el plazo de dos años fue cumplido sobradamente" [...]. Con respecto a esta prueba, el Tribunal Superior fue del criterio de que: "La demandada no la rechazó, pero resulta que aún contando el plazo de la prescripción a partir de esa fecha, y hasta la fecha de la notificación de la demanda, no interrumpe, porque entre una y otra fecha transcurrieron más de dos años, ya que no es posible tomar como fecha de notificación la que se efectuó el veintiuno de agosto de mil novecientos noventa y uno porque esa notificación fue anulada, entonces la notificación válida es la efectuada el once de setiembre de 1992". Pero ya se dijo que la primera notificación de la demanda, a pesar de haber sido anulada en cuanto a sus efectos procesales, en lo sustancial sí resultó idónea para imponer al representante del contenido de la resolución correspondiente (artículo 977, inciso a), del Código de Comercio). Y, por otra parte, el telefax a que se ha hecho mención, también tuvo la virtud de interrumpir la prescripción. Pues, en efecto, de conformidad con el artículo 977, inciso b), ibídem, todo requerimiento escrito notificado al deudor, como es el caso del telefax en cuestión, tiene la virtud de interrumpir la prescripción. Al no entenderlo así, el Tribunal Superior violó dicha norma legal, por lo que el recurso debe declararse con lugar. Como bien lo tuvieron por demostrado los tribunales de instancia, existen suficientes elementos de juicio en el expediente como para tener por demostrada la existencia de un contrato de representación de casas extranjeras entre las partes de la presente litis [...]. De la apreciación de dicha prueba de conformidad con las reglas de la sana crítica, se sigue que el actor había asumido la representación de la empresa accionada, pues, de conformidad con el artículo 1, inciso b), de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, N° 4684 y sus reformas, representante de casas extranjeras es "toda persona física o jurídica que, en forma continua o autónoma, -con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras venden o presten en el país". Además, existe prueba también de que fue la empresa accionada la que varió, unilateralmente, las condiciones del contrato [...]. Por ello, debe indemnizar la empresa demandada los daños y perjuicios que su incumplimiento ocasionó al actor, los cuales habrán de determinarse en ejecución de sentencia."

**b) Contrato de distribución exclusiva: Realizado entre casa fabricante y distribuidora de vehículos**

**Representante de casa extranjera: Efectos de la contratación de exclusividad**

[Sala Primera]<sup>6</sup>

Voto de mayoría

"VI.- El contrato realizado entre Purdy Motor S. A. y Toyota Motor Corporation surte efectos legales únicamente entre las partes contratantes, sin que puedan alcanzar a terceros ni derivarse de él que la exclusividad otorgada a la actora, vede a otras personas o empresas la importación y venta de los vehículos con la relacionada marca. De ese convenio lo que la parte actora, con todo derecho puede reclamar es que el fabricante no designe a otro u otros distribuidores en el territorio nacional. En ello consiste, precisamente, la garantía de exclusividad que se consigna en el documento y de allí surge la tutela que en relación a esa exclusividad contiene el artículo 1, inciso c), de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Es cierto que la importación y venta de vehículos nuevos marca Toyota que hizo el demandado, en alguna medida afecta el giro comercial de la accionante, pero no por ello esa actividad puede ser restringida con apoyo en el contrato de cita, porque el conflicto que de esa convención emerge, se suscita, no entre actora y demandado, sino entre ella y el fabricante o el distribuidor que suplió los productos al señor [demandado], porque éste no pudo estar en posibilidad de efectuar la importación si no contaba con un distribuidor que le proveyera los vehículos. Debe anotarse que la situación que dio origen a esta demanda en buena parte fue prevista por las partes, pues en la contratación que llevaron a cabo se lee: "Artículo 7. Prohibición de Re-Exportación o Reventa fuera del territorio. (a) El Distribuidor venderá los productos solo en el territorio y no revenderá ni reexportará, directa ni indirectamente, los productos, procesados o sin procesar, a cualquier lugar o país fuera del territorio, sin la autorización escrita de la compañía por anticipado, y sin el consentimiento anticipado por escrito del Distribuidor de los productos de la compañía, si hubiese alguno en el distrito o área en referencia. Cuando la prohibición antes mencionada ha sido violada, el Distribuidor compensará al distribuidor autorizado y alterado [sic], de dichos productos de la Compañía situada fuera del Territorio, por cualquier pérdida o daño causado por dicha violación. (b) La negociación para la compensación de la pérdida o daño indicado en el párrafo anterior se traerá a resolución entre las partes interesadas. La Compañía no estará involucrada en un caso así". Se deduce de allí que el distribuidor de Panamá debió contar con la autorización de la empresa fabricante o de la parte actora para proceder a la venta de los vehículos que el demandado introdujo al país y es ésta otra razón adicional que respalda la tesis aquí expuesta en el sentido de que el contrato de exclusividad existente entre la casa fabricante y la accionante, solo surte efecto entre ellas y no afecta a terceros, como el demandado reconvencor, de donde resulta la infracción de los artículos 719, 720 y 1025 del Código Civil que acusa el recurrente. Con su demanda, la actora pretende la distribución y venta en el país de los vehículos marca Toyota, con exclusión de cualquiera otra persona, en otras palabras, el ejercicio de un monopolio de carácter privado, a contrapelo de las disposiciones constitucionales que expresamente prohíben el despliegue de una actividad de esa índole y a su vez imponen a cargo del Estado la obligación de impedirlo, de manera que esa pretensión no puede ser concedida sino a expensas de una violación de esas normas. Ya se dijo, de otra parte, que de la contratación objeto del litigio no puede extraerse una conclusión semejante, sino con un razonamiento forzado y retorciendo el contenido de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Pretende la accionante, además, que se impida y prohíba al accionado la importación y venta de vehículos nuevos de la marca que ella distribuye, lo que no significa otra cosa que impedirle el ejercicio de actos de comercio, que al amparo de nuestro ordenamiento

jurídico se encuentra en libertad de ejercer. El ejercicio de la actividad comercial es un derecho de que disfruta todo ciudadano, consagrado por la Carta Magna, de manera que no existe sustento legal alguno que faculte para prohibir la importación de vehículos nuevos marca Toyota y realizar su venta en el país. Al resolver lo contrario, el fallo de segunda instancia vulneró los numerales 33, 46, 50 y 56 de la Constitución Política."

**c) Representante de casa extranjera: Análisis del concepto para determinar el tipo de contrato existente**

**Posibilidad de otorgar indemnizaciones**

[Tribunal Segundo Civil Sección Extraordinaria]<sup>7</sup>

Voto de mayoría

"X.- SOBRE LA NATURALEZA DEL CONTRATO.- **A efecto de establecer la naturaleza del contrato, que vinculó a quienes intervienen como partes de este proceso, en el sentido de si fue de representación o de distribución, es menester repasar, una vez más, las definiciones de esas figuras jurídicas, contenidas en los incisos b) y c) del artículo 1° de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras:** ...b) "Representante de casas extranjeras": toda persona física o jurídica que, en forma continua y autónoma, con o sin representación legal prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras venden o presten en el país. c) "Distribuidor exclusivo o codistribuidor": toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio. Por otro lado, en la sentencia N° 214 de la SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA, de las quince horas con quince minutos del seis de diciembre de mil novecientos noventa y uno, se señaló que: *"El representante siempre actúa a nombre y por cuenta de la casa que representa, el distribuidor, en cambio, puede que actúe por su propia cuenta"*.- En sentido similar, se pronunció esa Sala, en la Sentencia N° 22 de las quince horas treinta minutos del dos de marzo de mil novecientos noventa y dos *"...VIII.- El Código de Comercio en el artículo 360, regula la categoría de auxiliar de comercio denominado "representante de casas extranjeras". Asimismo, establece un elenco de actividades que debe realizar dicho auxiliar con el objeto de ostentar esa calidad. Para la determinación de las actividades que realizan estos auxiliares y los requisitos de validez de la actuación de éste, el legislador partió de criterios muy amplios. Por una parte, prescindió de la exigencia de un contrato de representación formalmente suscrito; por otra, admitió que la simple facilitación en la intermediación mercantil constituía una actividad del representante de casas extranjeras"*.-

La sociedad actora alega que tenía el doble carácter de distribuidor y representante de casas extranjeras.-

*"Dado que en determinados supuestos tenía el rol de representante principalmente, en licitaciones públicas o contratación administrativa con el Estado o sus instituciones, en la venta de vehículos para diplomáticos o exonerados de impuesto o en aquellos casos en que la fábrica vendiera directamente el producto a un cliente en el territorio nacional. Siempre reconocía la comisión u honorarios del representante..."*(sic).-

No obstante, a lo largo de la demanda, la actora no hace referencia alguna a esas ventas ni menciona ninguna prueba que demuestre esa circunstancia.- Es claro entonces, que no existe

prueba suficiente de que la sociedad actora realizara negociaciones en nombre de la parte demandada; antes bien, del contexto de las actividades desarrolladas por dicha actora, lo que se perfila es un rol de distribuidor, puesto que vendía en nombre propio los vehículos que importaba, asumiendo el riesgo de esas ventas y, en su caso, obteniendo así el margen de ganancia correspondiente.- De modo que la calificación jurídica de distribuidor, adoptada por el a quo para el caso de la actora, este Tribunal la comparte.-

Por otra parte, no cabe duda también que la sociedad actora era una distribuidora exclusiva de vehículos marca Volkswagen, independientemente de que en la escritura de constitución de esa sociedad, se haga alusión a otras actividades, o que en la práctica la actora vendiera o no otros productos.- Eso no es determinante; si lo es, en cambio, el hecho indiscutible de que la demandada, no ha demostrado que en nuestro país, durante los treinta años por los que se prolongó la relación que tuvo con la actora, alguna otra empresa que no fuera Centro Cars, vendiera vehículos Volkswagen.-

Eso es, precisamente, exclusividad.-

**XI.- SOBRE LAS CAUSAS DEL ROMPIMIENTO DEL CONTRATO Y LA NECESIDAD DE UNA DECLARACION JUDICIAL PREVIA DE ELLAS.-** En la sentencia recurrida, ambos temas vienen tratados - si bien no de una manera exhaustiva, en especial el segundo, como lo amerita- en considerandos separados, pero por la íntima conexión entre ellos, este Tribunal lo hará en forma unitaria, por considerarlo apropiado.-

En ese sentido, debe señalarse que la parte demandada le atribuyó a la actora, básicamente las siguientes conductas, que constituyeron motivos, a su juicio, para dar por roto el contrato: a) ineptitud y negligencia; b) bajo nivel o raquitismo de ventas y c) defraudación fiscal o subfacturación.-

En cuanto a las dos primeras, la demandada ha pretendido deslindarlas para deducir de ahí, que únicamente respecto a la ineptitud y negligencia existe una previsión legal de declaración judicial previa – que en todo caso, también refuta- en tanto que para la segunda, sostiene, no existe del todo esa previsión legal.- En la sentencia recurrida, el a quo, opina simplemente que “La resolución contractual no requiere de una declaratoria judicial previa, de lo contrario se colocaría a la parte no incumpliente en una situación bastante difícil”.- Sin embargo, el Tribunal no participa de ese criterio, que por lo demás, es contradictorio con la posición asumida por el mismo funcionario, respecto a la demandada a la que tuvo más bien por *incumpliente*. Pero el problema no es ese; es decir, lo que se debe debatir no es si a la casa extranjera le puede resultar difícil cumplir con el requisito que se echa de menos, sino, más bien, si la ley lo exige como requisito.- En tal dirección, debemos señalar, que el artículo 5º de la denominada Ley de Casas Extranjeras dispone, entre otras, que son causas justas de terminación del contrato de representación o de distribución, sin ninguna responsabilidad para la casa extranjera, la ineptitud o negligencia del representante o distribuidor, declarada por uno de los jueces del domicilio de éste, así como la disminución o el estancamiento prolongado y sustancial de las ventas, por causas imputables al representante o distribuidor.- Es clara entonces, la norma legal en cuanto a exigir ese requisito, que podríamos llamar *prejudicial*, entendida la prejudicialidad como aquella situación en que se encuentran determinados problemas o cuestiones jurídicos relacionados con el litigio que ha de sentenciar el juzgador, y de cuya solución previa depende el fallo referido.- De manera que la ley le impone, a la casa extranjera que desea resolver unilateralmente el contrato de distribución o de representación, la *carga* de acudir ante los tribunales a demostrar previamente la existencia de esa causal.- Tan clara es esa exigencia legal, que contrariamente al punto de vista del a quo, hasta el mismo representante de la parte demandada la reconoce en su escrito de conclusiones, aunque con una interpretación muy particular.-



*“La idea- según el mencionado representante- es que si la casa extranjera considera inepto o negligente a su distribuidor y no quiere afrontar las gravosas consecuencias de la Ley 6209 para el supuesto de que no pueda demostrar esa ineptitud o negligencia, acuda previamente a un proceso judicial de declaración de la ineptitud o negligencia y termine la relación una vez obtenida esa declaración, de modo que - si no la obtiene- pueda proseguir en la relación y no tiene que pagar las indemnizaciones previstas por la Ley 6209. Pero si la casa considera que la ineptitud o negligencia existen, puede romper la relación y demostrarlas en el proceso ordinario respectivo, porque de otra manera tendría que tramitar otro proceso ordinario previo que podría durar y sin duda duraría muchísimos años, sin poder entonces deshacerse de un mal distribuidor y teniendo que indemnizarlo pese a su mal desempeño” (sic).-*

No es muy cristalino, ese enfoque de la parte demandada, pero entiende este Tribunal que su planteamiento consiste en que únicamente cuando la casa extranjera tenga dudas acerca de la ineptitud o negligencia de su distribuidor, deberá acudir a los tribunales para obtener una declaración judicial previa de ello, ya que si no la obtiene puede proseguir en la relación, quedando a salvo así de las consecuencias de un rompimiento injustificado del contrato.-

Pero, por supuesto, de acuerdo con esa interpretación, si la casa extranjera está segura de la existencia de ineptitud o negligencia de su distribuidor, no tiene más que “deshacerse” de éste, de una vez por todas, y esperar a que la demande judicialmente, para demostrar ahí, la ineptitud o negligencia apuntada, cosa que podría hacer, incluso, sin necesidad de una contrademanda en ese sentido.- Sin embargo, esa tesis adolece de sustento jurídico alguno, pues la casa extranjera que desee romper el contrato de distribución o representación, con base en la causal examinada, deberá acudir previamente a la vía judicial, siempre y no solo cuando “quiera proceder sobreseguro” (sic), es decir, independientemente de la certeza que tenga sobre el éxito de su demanda, si existe o no la ineptitud o negligencia que le atribuye a la otra parte.- Ciertamente, la prueba de ese hecho, solo le incumbe a la casa extranjera y necesariamente deberá hacerlo en un proceso judicial previo.- Pero no es, en su condición de demandada o reconventora que la casa extranjera puede venir a acusar de negligente o inepta a la empresa nacional, sino como actora en una demanda previa.- En realidad, el cumplimiento de esa prejudicialidad, no está subordinado a un criterio subjetivo de elección, es decir, no podría quedar abandonado a la convicción, que la casa extranjera pueda albergar respecto a la verosimilitud de la causal de rompimiento contractual. De este modo, el Tribunal estima que no le asiste razón, ni al a quo, ni a la parte demandada, en cuanto descartan – con enfoques diferentes- la aplicación de ese requisito en este caso.- Por otro lado, este Tribunal considera que el requisito en cuestión, se aplica también al supuesto de las ventas *raquíticas* a que alude insistentemente la casa extranjera.- En efecto, las ventas bajas, constituyen una modalidad específica de la ineptitud o negligencia de un distribuidor o representante, por lo que no se justifica, tratarlas como causales distintas.- Y es que, viéndolo bien, hasta la misma parte demandada no atina a describir las características de esa presunta ineptitud o negligencia de la actora, que permitan diferenciarlas de las ventas raquíticas. Incluso, por momentos, pareciera hablar de una misma cosa, cuando dice en el escrito de contestación de la demanda: “... de todas maneras, ya era suficiente el prolongado estancamiento de las ventas por negligencia o ineptitud de la actora” (folio 255) “Como parte de esa ineptitud y negligencia, durante los últimos años de la relación, concretamente de 1988 hasta 1994, se dio una evidente disminución y estancamiento prologando y sustancial de las ventas de vehículos y repuestos” (folio 269).-

De ahí que, en criterio del Tribunal, en el supuesto de las presuntas ventas raquíticas, la demandada, también debió agotar la vía judicial previa.- Pero como en ningún caso lo hizo, ello obliga a zazar del debate en este proceso, el análisis de esa causal o causales, por lo que este Tribunal se abstiene de ahondar en ello.- De este modo, la cuestión se centra ahora, en lo relativo a

la causal de **defraudación fiscal o subfacturación**.-

Sin embargo, esta causal, tampoco puede ser examinada, no solo por las razones expuestas por el a quo, sino por las que se ofrecen enseguida.-

En efecto, nótese que la imputación de ese hecho, tanto en la contestación de la demanda, como en la contrademanda, padece de una severa omisión en cuanto a la fecha en que sucedió, o al menos en la que tuvo conocimiento de aquél la demandada; solo se habla de cuando fue denunciado por ésta; también se habla, genéricamente, de una o de varias facturas relacionadas con ese hecho, sin especificarse siquiera una de ellas.- Lo anterior, impide determinar si ese hecho se verificó antes o después del rompimiento del contrato que existía entre las partes.- Ello es importante, ya que si fue antes -como parece sugerirlo la parte demandada-, cabe preguntarse, por qué la denuncia (ante el DITA), se puso hasta el tres de octubre de mil novecientos noventa y cuatro, según el dicho de aquélla, casi tres meses después de haberse roto el contrato y no con la debida antelación, para que figurara dentro de las causales de ese rompimiento, como era lo correcto.- Pero y si fue después, entonces la causal carece de interés actual, puesto que ningún incumplimiento habría que endilgarle a la actora respecto de un contrato que ya no estaba vigente.-

A propósito, dada la falta de precisión de la parte demandada en el aspecto comentado, este Tribunal hurgando en la prueba documental, ha podido apreciar, que aquel hecho aparentemente está relacionado, con al menos una factura que es a la que se refiere, el documento de folio 1991 emitida por la codemandada Interamericana, con fecha “31-08-94” (sic).- De manera que el hecho en cuestión, de haber ocurrido, aconteció con posterioridad al rompimiento del contrato, por lo que en resumidas cuentas debe indicarse: a) que esa es probablemente la razón -única y verdadera- por la cual, la supuesta infracción fiscal no podía figurar jamás, en la carta de resolución, puesto que obviamente la parte demandada la desconocía; b) que esa causal, reiteramos, carece de trascendencia jurídica para fundar la resolución contractual, porque cuando el hecho sucede, ya el contrato irremediablemente había sido roto por parte de la demandada.-

En conclusión, la oposición de la parte demandada, basada en esas causales, así como la reconvencción, no son admisibles, lo que conduce a la confirmatoria del fallo, que resolvió en ese sentido.-

[...] **XIII.- SOBRE LA POSIBILIDAD DE OTORGAR INDEMNIZACIONES NO PREVISTAS EN LA LEY 6209**.- Partiendo de la premisa, de que el contrato entre ambas partes, fue roto con responsabilidad de la demandada obviando ésta el requisito de demostrar previamente las causas de ello, no queda otra alternativa, que proceder a establecer las consecuencias indemnizatorias de ese hecho.- El artículo 2º de la ley N° 6209, establece que si el contrato de representación o de distribución, es rescindido (sic) por causas ajenas a la voluntad del representante o del distribuidor, o cuando el contrato a plazo llegare a su vencimiento y no fuere prorrogado por causas ajenas a la voluntad de éste, 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 cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en el caso de los *representantes* y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los *distribuidores*. Por otro lado, el artículo 3º de la ley citada, dispone que cuando se produzca la cancelación de una representación, distribución o fabricante, 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 esos productos más el **porcentaje razonable** de la inversión que éste haya hecho. Este porcentaje será determinado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. De lo anteriormente expuesto, se desprende que esa ley especial, prevé como indemnizaciones contra la



casa extranjera, *únicamente* el pago de la utilidad bruta, y del inventario de productos (costos más porcentaje razonable), a sus distribuidores o representantes.- En este caso, la parte actora solicita la resolución del contrato y se obligue a las demandadas a pagarle los daños y perjuicios, pago de indemnizaciones que señala la ley y los que devienen de su actuar que las hace incurrir en responsabilidad civil contractual y extracontractual, motivado por la existencia de un incumplimiento grave, doloso e injustificado.- Pide, concretamente, se les condene al pago de lo dispuesto en el artículo 5 de la ley, tomando como base los años 86-87 o los dos últimos años; además, al pago de maquinaria, herramientas y repuestos más utilidades razonables; vehículos de la actora; 45 vehículos pedidos; devolución de cartas de crédito; prestaciones legales; inversiones en publicidad y promoción de ventas; derecho de llave; daño moral; gastos por capacitación de personal.-

Al respecto, los señores representantes legales de la parte demandada, advirtiendo sobre una posible incongruencia del fallo recurrido, afirman en su recurso que *“la demanda exhibe una petitoria totalmente inusitada y desde luego omisa y defectuosa, imposible de acoger”* (sic).-

En ese sentido, señala, entre otros aspectos, que no se pide debidamente que se declare la resolución del contrato y otras consecuencias sino *“declarar en sentencia”*; agrega que se formula un extremo primero, pidiendo se condene a las tres demandas *“al pago de”*, lo que no es congruente con el extremo A, donde se inserta argumentación jurídica ajena a la petitoria y se deja de pedir como es debido, la indemnización principal del artículo 2 de la ley 6209, pues si bien se alude a una indemnización, no se especifica de cuál se trata; agrega que la actora no formuló su extremo petitorio b), como lo indica el recurrente debe hacerse, sino que más bien incluyó un reclamo de *“utilidades razonables”* que la ley no contempla; el extremo petitorio primero D de la demanda contrae el reclamo al primer pedido de 45 vehículos, por lo que no podría reconocerse la utilidad sobre los otros dos pedidos; no se invocó el dolo; no se cumplió con el requisito de concretar (*onus alegandi*) el motivo que origina los daños y perjuicios reclamados accesoriamente, a que se refiere el artículo 290 inciso 5 del Código Procesal Civil.- Este Tribunal considera que, en cuanto a la resolución del contrato, y el pago de daños y perjuicios, la petitoria es clara, incluso, lo primero, está subrayado en el escrito de demanda.- En lo que atañe a los extremos primero y A, el Tribunal no halla ninguna contradicción, como tampoco resulta, de introducir argumentación jurídica en la petitoria.- Por otro lado, el que no se indique qué tipo de indemnización se pide, no obsta para entender con facilidad, del contexto del extremo A, que lo que se reclama es la indemnización prevista en el numeral 2 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras.- En cuanto a las *“utilidades razonables”*, nos ocuparemos en la sección correspondiente de este fallo.- Lo mismo que respecto al reclamo de los otros dos pedidos, aparte de los 45 vehículos, cuyo pronunciamiento hará este Tribunal más adelante, implícitamente, al analizar las indemnizaciones procedentes.- Sobre el dolo, cabe señalar, independientemente de la importancia que pueda o no tener ese aspecto, en el resultado de este asunto, que al hablar la parte actora en el hecho 38) de su demanda acerca del actuar *“mal intencionado y contrario a la buena fe de los negocios”* (sic) de las demandadas, no está haciendo otra cosa que referirse al dolo.- Incluso, la parte demandada contestó al respecto: *“Rechazamos también las imputaciones de mala fe y dolo...”*.-

De manera que no era indispensable que se introdujera ese calificativo en la petitoria.- Finalmente, en cuanto a la falta de concreción y estimación de los daños y perjuicios, esa es una cuestión de carácter interlocutoria, por lo que en este estado del proceso, no es dable plantearla.-

Pues bien, volviendo al tema de las indemnizaciones, en la sentencia de primera instancia se afirma que *“es posible aplicar, si fuere procedente, una indemnización que supere la cláusula penal legal que regula la Ley de Protección de Casas Extranjeras, como lo disponen los ordinales 705 del Código Civil...”* (sic). Aunque esa afirmación está referida al extremo del lucro cesante, abordado en el considerando XVII de dicha sentencia, debemos entender que se extiende a cualesquiera



otras indemnizaciones distintas a las contempladas en esa ley, pues el a quo, si bien no le concedió éstas a la demandada, lo fue por otros motivos.-

Lo cierto es que, en la demanda, se piden otros rubros no contemplados en dicha ley, basándose la actora en el supuesto de que la demandada actuó de mala fe.- Dicha demandada, por su parte, alega, por un lado, que no es posible exceder las previsiones indemnizatorias de la ley, y por el otro que su representada, tuvo razones suficientes para dar por roto el contrato de distribución y buscar un nuevo distribuidor.- En cuanto a lo primero, la parte actora en escrito presentado en este Tribunal el 21 de febrero del año en curso, cita doctrina y jurisprudencia en la cual, se sostiene la posibilidad de conceder otras indemnizaciones distintas a las que contempla la ley.- Sin embargo, este Tribunal, no participa de ese, muy respetable criterio.- En realidad, la denominada Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras es, como su nombre lo indica, un régimen especial y proteccionista, por lo que se establecen en favor de las empresas nacionales, dedicadas a las actividades ahí reguladas, una serie de prerrogativas que no gozan otras empresas, como plazos de prescripción cortos para que la casa extranjera pueda resolver el contrato, la declaratoria judicial previa a la terminación del contrato en algunas causales, la compra del inventario adquirido por la empresa nacional, en caso de resolución contractual, sea ésta justificada o no .-

En las raíces históricas de esta ley, se encuentra la necesidad de dotar al distribuidor nacional de un instrumento legal, que les brinde *“estabilidad jurídica y garantizarle que recibirá reparación adecuada de los daños y perjuicios que le cause toda terminación del contrato de agencia o representación por causa independientes o extrañas de su voluntad para lo cual ha de tomarse muy en cuenta no sólo la similitud de necesidades del trabajador común, sino también ... de que el daño que se causa es mucho mayor en este caso, por ser a menudo la ruina de una empresa y cesantía de otros varios trabajadores...”* (Exposición de motivos del proyecto de ley N° 4684 de 1970).- Partiendo de esa similitud del distribuidor con el trabajador común, este Tribunal considera que también, pueden aplicarse ciertos criterios jurisprudenciales, que se han vertido en materia laboral respecto a indemnizaciones que reclaman los trabajadores, no previstas en el Código de Trabajo, en particular con relación al daño moral, pero aplicables a las demás.- En efecto, la Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia ha sostenido, aunque no de manera unánime, que en esa materia rige un sistema tarifario de indemnizaciones.- Por ejemplo, en la sentencia de las nueve horas treinta minutos del veintisiete de enero del dos mil seis, se dijo lo siguiente: **“IV.- RECLAMO DE DAÑO MORAL Y MATERIAL:** *Reclama la actora le sea otorgado el daño moral y material, extremos que, no son procedentes, toda vez que el sistema indemnizatorio en materia laboral es de carácter tarifado, por lo que la indemnización por daño moral se encuentra contemplada en el Código de Trabajo en forma separada como consecuencia del despido, de modo que la obligación impuesta en sentencia cubre la totalidad de los daños y perjuicios, que, presumiblemente se hubiesen podido causar al trabajador, tanto en el plano material como moral; siendo que este sistema tarifado opera en los casos en que se conceden las indemnizaciones preceptuadas en los ordinales 28 y 29 del Código de Trabajo, en razón del despido sin justa causa. En este sistema, la eventual indemnización por daño moral se encontraría contemplada en el Código de Trabajo, y, la obligación impuesta en sentencia, cubriría la totalidad de los daños y perjuicios, que, presumiblemente hubiesen podido causarse al trabajador, tanto en el plano material como moral. La jurisprudencia ha sido constante, en el sentido de que la indemnización por daño moral, no es procedente por el hecho mismo del despido de un trabajador, en forma adicional o independiente de las indemnizaciones expresamente tarifadas en la legislación laboral. Ese sistema tarifado opera en los casos, en que se conceden, las indemnizaciones preceptuadas en los ordinales 28, 29 y 82 del Código de Trabajo; sea, cuando al trabajador despido, sin justa causa le son resarcidos los agravios ocasionados. Es cierto que la Ley General de la Administración Pública, en sus artículos 191 y 197, autorizan la reparación del daño moral; pero la*



*cita de esas normas a nada conduce, porque la finalidad de ellas es la de reafirmar el sistema indemnizatorio común, en el ámbito y dentro del contexto normativo sectorial de la Administración Pública, que siempre ha existido; mientras que, en el campo laboral, opera un método distinto, con características propias, el cual cubre, en forma plena, cualquier daño o cualquier perjuicio, causados por el despido, virtual o presunto, inclusive por el realizado en forma abusiva. La Sala desea dejar consignado que no desconoce la existencia de corrientes doctrinarias contrarias a los sistemas tarifados y que propugnan nuevos modos, en pro de una justicia basada en la realidad y hasta un volver al sistema del derecho común; pero existiendo un método en aquel otro sentido, establecido legislativamente en el Derecho Positivo, ese es el que debe ser aplicado en el medio, mientras tenga vigencia el actual sistema jurídico".* En criterio de este Tribunal, la tesis expuesta es válida también, por analogía, al caso de los representantes o distribuidores de casas extranjeras, en el sentido de que las indemnizaciones previstas en la Ley N° 6209, responden a un sistema tarifario, por lo que no es posible, exceder los límites de esa ley.- Sobre el particular, quizá no resulte ocioso agregar, que la remisión, al derecho laboral, que se hace, no es fortuita ni antojadiza, pues ha sido sugerida incluso por la parte actora, aunque claro está, con otros propósitos, refiriéndose a la aplicación analógica del artículo 35 del Código de Trabajo, "sobre todo advirtiendocomo lo dice aquella parte- que la figura del representante de casas extranjeras (o en su caso, el distribuidor, agregamos) toma muchos elementos del derecho laboral, en virtud de su naturaleza mixta- mercantil- laboral" ( véase escrito de folios 2438 a 2441).- Es más, en un escrito posterior remitido a este Tribunal, la misma parte actora nos habla, específicamente, de que el distribuidor "tiene una relación que se acerca mucho a una relación obrero –patronal, por ello, la indemnización pactada o fijada en la ley persigue dotar de una especie de auxilio de cesantía al distribuidor o representante" (sic, véase el folio 2600).- De manera que, agrega este Tribunal, si esa *indemnización pactada o fijada* en la ley, no puede ser desorbitada en el derecho laboral, tampoco puede serlo en materia de casas extranjeras.- Por otro lado, la citada parte, sostiene, en ese mismo escrito, que se trata de derechos irrenunciables los que otorga la Ley de Casas Extranjeras, de modo que al tener tal condición, tampoco puede la citada actora obviar la aplicación del sistema tarifario de indemnizaciones.- Finalmente, señala el Tribunal, por otra parte, que la idea de una *cláusula penal* de la que parten quienes sostienen la posibilidad de conceder otro tipo de indemnizaciones en el caso de un incumplimiento contractual por dolo de la casa extranjera, no es compatible con los presupuestos fácticos de la citada ley, que son los mencionados supra, y por consiguiente, no se puede hablar, en tal caso, de una cláusula penal, que siempre ha de ser de carácter *convencional*, no legal, como en el caso que nos ocupa.- En razón de lo expuesto, procede revocar la sentencia apelada en cuanto concede, el lucro cesante a la actora, por no estar previsto éste en la ley especial respectiva, y haber sido en ese sentido objeto de impugnación, por parte de la demandada.- Pero, se confirma, en cuanto rechaza, aunque por razones diferentes a las aquí expuestas, los demás extremos no contemplados por la ley, y que también figuran en los agravios de la actora.- Por otro lado, cabe señalar que el considerando XXIV, se ocupa del inventario de repuestos y vehículos, así como de las "utilidades razonables".- Sin embargo, en ese mismo considerando, se introducen los denominados *ingresos por concepto de servicio de mantenimiento y servicios generales*, los cuales no están contemplados por la ley, y por lo consiguiente, no son procedentes, según lo argumentado supra por este Tribunal.- De manera, que en ese aspecto también, debe revocarse el fallo recurrido.- En cuanto a las indemnizaciones que sí contiene expresamente esa ley, sea la utilidad y el pago del inventario, se analizará enseguida.-

#### **XIV.- SOBRE LA FIJACION DE INDEMNIZACIONES PREVISTAS EN LA LEY 6209.-**

**a) La utilidad bruta.-** La sentencia recurrida, en el considerando XX se refiere al extremo relativo a la utilidad bruta, sin un título que lo encabece y sin hacer ninguna fijación específica, y se otorga a la actora, tomando como punto de partida, la del período comprendido entre el 15 de julio de mil



novecientos y dos y el 14 de julio de mil novecientos noventa y cuatro.- La parte actora no está conforme con la limitación a ese período, y pide que se haga con base en el período 1985-1986 “*cuando se dieron las condiciones normales de distribución*” (sic).- Sin embargo, la norma legal que prevé esa indemnización, dispone que: “Para establecer la utilidad bruta de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado, durante los cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en el caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los distribuidores”.- Es decir que, conforme a esa ley, en el caso de los distribuidores, el promedio de utilidades que se toma en cuenta es el de los dos últimos años, como lo dispuso el a quo, por lo que no hay nada que variar, en ese sentido, del fallo apelado.- Como dijimos anteriormente, en el considerando XX de la sentencia de primera instancia, se habla sucintamente, entre otros, del tema de la “utilidad bruta”.- El considerando XXV, con el título “Sobre el monto de la indemnización” (sin especificar cuál indemnización, de entre las muchas que fueron pedidas), se refiere al “*promedio mensual de utilidades... correspondiente a los repuestos*” y a la *utilidad bruta de los vehículos, o sea, la “indemnización por la distribución de vehículos”* (sic).- No está claro, si esos extremos están relacionados con el de la utilidad bruta a que alude el considerando XX, en cuyo caso resulta menos claro aún, que el a quo no los haya fijado en ese mismo considerando, o en un considerando sucesivo, como es lógico hacerlo, sino después de otros cinco considerandos más sobre indemnizaciones incluso, distintas.- No obstante, todo parece indicar que los considerandos XX y XXV, hablan curiosamente de lo mismo.- Por otra parte, en el mismo considerando XXV, el a quo comienza hablando, sin citar folio alguno como referencia, del dictamen realizado en autos por el perito Rodrigo Meza, visible a folios 1821 – 1891.- Pero lo hace escuetamente, en unas cuantas líneas de ese considerando, a pesar de que el peritaje consta de setenta páginas, amén de que omite, hacer el más leve comentario, respecto a las objeciones que formularon las partes en su oportunidad contra ese peritazgo, según los folios 1896 y 1900.- Esas objeciones son reiteradas por la parte demandada, en su escrito de expresión de agravios, bajo el epígrafe de que “*Si la demanda pudiera ser acogida, no debe hacerse ninguna fijación*”, argumentando, entre otras cosas, que: “*Los peritos tienen que haber usado facturas como las que el DITA detectó como falsas...*”; que “*...existen cifras contradictorias*” sobre los vehículos en poder de la actora y su valor; y que “*...Centro Cars adquirió repuestos de terceros que no podrían ser considerados para fijar las indemnizaciones que fueron procedentes*” (sic).- En cuanto a la parte actora, ésta señala, “un deplorable error” del a quo, que consiste en no haber mencionado, para nada el informe del perito Melber Corrales al momento de hacer las fijaciones sobre la utilidad bruta.- En realidad, el a quo citó ese informe -sin mencionar el nombre del perito que lo hizo- únicamente cuando se refirió al inventario de repuestos y vehículos, que por cierto, tampoco fue tomado en cuenta, por las razones que se dieron en esa oportunidad.- Pero al hacer la fijación de las utilidades brutas, solamente se basó en el informe del perito Meza Solano, sin brindar ninguna explicación.- Ante esas groseras omisiones, que desde luego este Tribunal, no puede suplir, porque ello implicaría pronunciarse en única instancia sobre el peritaje de Corrales, a fin de no recurrir a la medida extrema de anular el fallo apelado en su totalidad, como lo pide la misma parte actora, estimamos que lo más razonable, es revocarlo únicamente en ese punto, y diferir para la ejecución de sentencia, lo relativo a la fijación del monto por indemnizaciones que concede el artículo 2 de la Ley de Casas Extranjeras.- **b) Pago del inventario.-** Asimismo la sentencia, otorga en el considerando XXIV, el pago del inventario de *repuestos y vehículos*, solo que los primeros deberán fijarse en ejecución de sentencia mientras que los segundos, se fijaron en ciento cincuenta y un mil seiscientos doce dólares.- El motivo que adujo, el a quo, en relación a los primeros, es el haber hallado una contradicción entre el monto indicado por el perito nombrado en autos- sin indicar cuál experto-, y la certificación de Contador Público aportada por la parte actora.- Esta, en su recurso, impugna tal apreciación y considera que debe prevalecer el dictamen pericial, porque es una prueba “creada mediante la participación de la partes”.- Sin embargo, pese a ello, en este caso particular, a la parte demandada le favorece más, la prueba documental aportada por la misma



actora, y ese es el criterio que debe prevalecer, de suerte que lo mejor que puede hacerse, es dejar para la ejecución del fallo, la determinación de ese rubro.- En cuanto a los segundos, el a quo se basó en el informe pericial de folios 1728 y 1729, rendido por el licenciado Melber Corrales Esquivel, pero su análisis es insuficiente, incurriendo en el mismo defecto, que se dio en el caso de la utilidad bruta, por lo que la consecuencia debe ser la misma.- Se revocará el fallo recurrido, también en cuanto concede la partida de inventario de vehículos en el monto indicado, y en su defecto, ello se determinará en ejecución del fallo.- **c) pago del porcentaje razonable de la inversión.**- Sobre este punto, ambas partes, hacen referencia al Decreto 8599-MEIC, en el cual, se hizo la determinación de ese porcentaje en un diez por ciento adicional para gastos financieros.- De modo que, siendo ello así, procede modificar el fallo recurrido, en cuanto reserva para ejecución del fallo, la fijación del porcentaje en cuestión.- En su defecto, se fija en el diez por ciento indicado.- Cabe señalar, que el reparo de la parte demandada en el sentido de que ese porcentaje no fue solicitado en la demanda, sino que se pidió la utilidad razonable "*que se trata de otra cosa*" (sic), no es atendible.- Si bien es cierto, en sentido estricto, el porcentaje es distinto a la utilidad, se comprende bien que lo que se pide, es aquello y no esto, tanto es así, que la misma demandada no habla de otra cosa, que del porcentaje, en sus distintos alegatos.-

**XV.- SOBRE EL TIPO DE MONEDA CON QUE DEBERA HACERSE LOS PAGOS.**- Cabe analizar en este aparte, lo relativo a la moneda con que deben pagarse las respectivas partidas que se conceden a la actora, tema éste tratado en la sentencia recurrida y sobre el cual se han ocupado también ambas partes en su recurso.- En el considerando XXIV de dicha sentencia, el a quo, al referirse a las indemnizaciones por concepto del inventario de vehículos, dice que "*...se fija estas indemnizaciones en la moneda extranjera indicada ( en dólares), porque al tratarse de importaciones la transacción se hizo en esta divisa*" (ver página 60 del fallo aludido).- Por otro lado, en el considerando siguiente XXV, el mismo juzgador, apunta: "*No existe razón para fijar esta indemnización en dólares (las utilidades), las transacciones referentes a la venta de vehículos y repuestos se hicieron en territorio nacional, sin que se hubiese pactado entre las demandadas y la actora alguna cláusula que autorizara la aplicación de la moneda extranjera pretendida*".- La parte demanda que propone que el pago, se haga en colones, considera que ese criterio es contradictorio, pero en realidad, para este Tribunal no lo es, puesto que una cosa es, el acto de importar vehículos (que se paga con moneda extranjera) y otra es la venta de ese vehículo en el país, la que se hace normalmente en moneda nacional, salvo prueba en contrario, que no existe en este caso.- Por su parte, la sociedad actora invoca jurisprudencia, según la cual, sí procede en este caso el pago en dólares.- Se refiere la parte actora, a la sentencia Número 941 -F-2000 de la **SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA**, dictada a las dieciséis horas dieciséis minutos del veinte de diciembre del año dos mil, donde se dijo: "**XV.- En segundo término, conforme lo ha resuelto esta Sala, la deuda concerniente a la indemnización prevista en el artículo 2 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras es de valor, no de dinero. Ello por cuanto, reviste el carácter sustitutivo o "in solutione" de la actividad u obligación que debía cumplir la sociedad demandada. Sea, configura una medida de valor de la prestación debida. En relación, puede consultarse, entre otras, la sentencia número 106 de las 14:30 hrs. del 16 de noviembre de 1994. El artículo 771 se refiere a obligaciones de dinero o dinerarias. Al respecto, en lo conducente, ese ordinal dispone: "Cuando la deuda es de una suma de dinero, el pago debe ser hecho en la clase de moneda estipulada ..."** (Lo subrayado no es del original)". Sin embargo, la aplicación de esa jurisprudencia en este caso, depende de la demostración- que haya realizado, desde luego, la actora- de que los pedidos a la casa extranjera, se hacían en dólares, cosa que a pesar de no haber sido indicada expresamente en los hechos de la demanda, y no haberse ofrecido prueba específica, sí consta esa circunstancia en los autos.- Ciertamente, en el anexo N° 2 del contrato entre Volkswagen Interamericana S.A. y Centro Cars. S.A., propiamente en el punto IV, que se refiere a los términos de pago, se indicó que " todos los pagos bajo estos términos serán

realizados en dólares de los estados Unidos de América o en marcos alemanes, conforme lo solicite WI.–” Sin embargo, ello se refiere únicamente a las importaciones realizadas por Centro Cars, pero nada se menciona sobre las ventas que dicha sociedad hacía en territorio nacional y no consta que las negociaciones se hayan hecho en esa moneda. De ahí, que procede mantener lo resuelto por el a quo. Tampoco cabe hacer indexación alguna, que no fue solicitada en la demanda.- De ahí que, el reproche de la parte actora sobre ese tópico, no es atendible.-

**XVI.- SOBRE EL USO DEL LOGOTIPO Y DEVOLUCION DE MATERIALES.-** Este tema es abordado por la demandada reconventora en su recurso ya que ambos extremos le fueron rechazados en la sentencia apelada.- Sin embargo no se formulan agravios concretos contra lo resuelto en ese sentido, simplemente dice la parte demandada que debe acogerse la contrademanda “...respecto al uso del logotipo y la devolución de los materiales previstos en el artículo 23-V del contrato” (sic).-

Nada más. No se dan razones de ninguna índole, que den mérito para modificar el fallo recurrido en ese aspecto, todo lo cual releva a este Tribunal de analizar ese tópico, porque carece de competencia funcional para ello.- ”

**d) Contrato de distribución exclusiva: Definición y distinción con el representante de casas extranjeras**

[Tribunal Segundo Civil Sección II]<sup>8</sup>

Voto de mayoría

" XI. El punto medular, sobre el que gira este litigio, está en determinar si a él le es aplicable la Ley 6209 de Protección al Representante de Casas Extranjeras. De la decisión que se tome en tal sentido depende si la demanda es atendible o no. Según el a quo sí procede tal aplicación y, por ese motivo, acogió en términos generales la demanda. La Sala Primera de la Corte, en resolución 205-F-99 de 15 horas del 30 de abril de 1999, definió lo que es un representante de casas extranjeras en los términos siguientes: *“El representante de casas extranjeras, es un auxiliar del comercio, y como tal es la persona física o jurídica que asiste a los comerciantes o casas extranjeras para que, a través de su negociación, preparación, promoción, facilitación o perfeccionamiento de ventas o de distribución de bienes y servicios, o colocación de órdenes de compra, contacten y transen con los consumidores nacionales. Esta labor de intermediación mercantil entre extranjeros y nacionales, dice de una obligación medio y no de resultado, pues el compromiso del representante no consiste en garantizar el perfeccionamiento de la operación, sino propender a la ejecución de sus acciones, a través de los medios legales disponibles, tendente a lograr las transacciones pretendidas”*. Dicha definición es extensiva de la que contiene la Ley 6209 en su artículo 1 inciso b). La normativa citada, en el inciso siguiente -c)- indica lo que es el distribuidor exclusivo o codistribuidor como *“... toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio...”*. Ahora bien, según lo narra el actor en su demanda, él era distribuidor exclusivo de productos de las demandadas en ciertas zonas del territorio nacional, zonas que se detallaron en el hecho probado a) de este fallo. Según la definición legal de lo que es un distribuidor exclusivo, se trata de *“toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio”*. (Artículo 1° inciso c) de la Ley de



Protección al Representante de Casas Extranjeras). El demandante no tiene las características apuntadas, como distribuidor exclusivo de una casa extranjera, pues no solo no importa los productos del exterior, sino que tampoco los fabrica aquí. En efecto, el actor no probó, lo que era un aspecto fundamental, que él importare directamente del exterior los productos de la supuesta casa extranjera, los internare en el país -con el costo adicional que ello supone- para luego distribuirlos en todo el territorio nacional. Ya, ante un caso similar y contra las mismas sociedades aquí demandadas, la Sección Primera de este Tribunal, en sentencia número 452 de 10 horas 20 minutos del 8 de noviembre de 2002, estimó que la sociedad demandante, en ese litigio, no reunía los requisitos y características de distribuidor de ese tipo de casas. En este asunto se dan los mismos supuestos del aludido. No hay razón entonces para fallar de manera distinta. El caso sometido a análisis no reúne las características fundamentales señaladas en la Ley 6209 para que proceda su aplicación. Uno de los puntos fundamentales para estimar que no cabe aplicar esa ley proteccionista, es que el actor no es el importador directo de los bienes vendidos por las sociedades demandadas, las que desde larga data operan en el país. Es importante destacar que el fallo de primera instancia alcanzó firmeza, con respecto a la sociedad denominada Colgate Palmolive Central America Incorporated, pues como fue indicado supra, la abogada apelante no es apoderada de dicha sociedad, sino únicamente de Colgate Palmolive (Costa Rica) S. A. XII. Procede entonces acoger la excepción de falta de derecho opuesta a la demanda y revocar el fallo apelado para, en su lugar, denegar este reclamo en los extremos en que fue declarada con lugar la demanda en primera instancia. Por innecesario se omite pronunciamiento sobre las restantes defensas opuestas. Se reitera que la sentencia de primera instancia queda firme respecto a Colgate Palmolive Central America Incorporated, pues no fue parte apelante. Se mantiene incólume el pronunciamiento acerca de la excepción de prescripción, opuesta contra la demanda y denegada en el fallo, por motivo de que quien opuso dicha defensa fue la demandada Colgate Palmolive Central America Incorporated y, según se indicó, la licenciada Rodríguez Beer, única apelante en condición de apoderada especial judicial, no es apoderada de la mencionada sociedad, punto entonces que alcanzó firmeza."

***e) Representante de casa extranjera: Rescisión unilateral del contrato de representación exclusiva genera el deber de resarcir el daño***

[Tribunal Segundo Civil Sección I]<sup>9</sup>

Voto de mayoría

"IV.- Expone la actora, en síntesis, que como Representante de Casas Extranjeras, por más de treinta años ha tenido un contrato realidad con "Blue Bird Corporation", en virtud del cual ejercía en Costa Rica la representación y distribución única de los autobuses marca "Blue Bird". Que dicha relación se mantuvo en términos armoniosos, familiares y mutuamente provechosos durante muchos años, y siempre fue respetada por "Blue Bird". Que aunque esta última ha negado en algunas ocasiones haber concedido exclusividad a la actora, de hecho reconoció tal exclusividad, por la vía de canalizar hacia ella cualquier información sobre posibles compras desde Costa Rica, de pagarle comisiones por ventas hechas sin su participación, de impedir la interferencia en el mercado costarricense de otros distribuidores de la marca e, incluso, de acreditarla ante las autoridades estatales como "distribuidor exclusivo" suyo. Agrega que siempre cumplió con sus obligaciones contractuales, al punto de merecer en diversas ocasiones reconocimientos, premios e invitaciones a actividades de la empresa representada. Que, igualmente, hizo inversiones cuantiosas en previsión de la estabilidad de la relación. Que, recientemente, "Blue Bird" ha negado



y transgredido la exclusividad con que contaba, al permitir la importación al país de sus productos y venta por otros distribuidores, sin pagarle la comisiones que eran de uso vinculante entre ellos. Que en agosto del dos mil, “Blue Bird” negó ante Notario Público la exclusividad que por años había tenido la actora, afirmó que los contratos anteriores quedaban “terminados”, y pretendió imponerle un nuevo convenio cuyo contenido estima abusivo, por lo que considera lesionados sus derechos como representante y distribuidor exclusivo. Se fundamenta en la “Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras”, Número 4684 de 30 de noviembre de 1970 y sus reformas, y reclama el pago de los daños y perjuicios causados. La demandada, “Blue Bird Corporation”, aduce que “... tiene entendido, sin que lo acepte...” que la actora ha sido distribuidora de “Blue Bird Body Company” y no de “Blue Bird Corporation”, que esta última no ha tenido representante aquí ni ha distribuido sus productos en Costa Rica. Que, en todo caso, la relación entre la actora y “Blue Bird Body Company” nunca fue de exclusividad para la primera. Que “Blue Bird Body Company” fue fundada en mil novecientos cincuenta y ocho, al paso que “Blue Bird Corporation” lo fue en mil novecientos noventa y cuatro, por lo que no es posible que haya habido relaciones entre la actora y esta última antes de ese año, porque por entonces no existía. Opone las excepciones de falta de personería ad causam pasiva, falta de interés, falta de derecho, prescripción y la genérica de sine actione agit, y pide que se rechace en todos sus extremos la demanda (folios 185 a 196). De las defensas dichas, la de prescripción quedó denegada interlocutoriamente (folio 279). Por su parte, el Juzgado tuvo por cierto que la relación fue de exclusividad, pero que existió entre la actora y “Blue Bird Body Company” y no la demandada “Blue Bird Corporation”; también, que esta última unilateralmente dio por terminada la relación, por lo que la accionante sufrió daños y perjuicios. Deniega las excepciones de falta de derecho y de falta de interés actual, pero acoge la de falta de legitimación pasiva, por lo que declara sin lugar la demanda, sin especial condenatoria en costas. De ello se alza la actora, única apelante, acusando error de hecho y de Derecho en la apreciación de la prueba, de la que en su opinión se extrae válidamente que quien debe responsabilizarse de lo acontecido es “Blue Bird Corporation”, por lo que la defensa de falta de legitimación pasiva debió rechazarse también, para abrir paso a la demanda.

**V.-** De manera que, disponiendo las cuestiones planteadas en orden de importancia, primero deberá examinarse lo relativo a la legitimación *ad causam* pasiva. Con posterioridad, de haber tal legitimación en la demandada, si los hechos dan lugar a la aplicación de la Ley No. 4684 y sus reformas, ya citada. Finalmente, para el caso de que resulte aplicable, cuáles pretensiones merecen acogerse. En ese orden se hará la exposición.

**VI.- El problema de la legitimación pasiva.** De la prueba documental y testimonial aportada, se desprende sin mayor esfuerzo que “Blue Bird Body Company”, “Blue Bird Body Company, Inc.”, “Blue Bird International” y “Blue Bird Corporation” forman, en realidad y para los efectos de este proceso, un solo grupo de interés económico, y que de la última de ellas, sea “Blue Bird Corporation”, hay constancia escrita desde enero de mil novecientos noventa y tres (folio 84). De ahí, entonces, que la afirmación de los personeros de la accionada de que no pudo haber actuado antes de mil novecientos noventa y cuatro porque no existía (folio 187), no se ajusta a la realidad. Por el contrario, no sólo en enero sino también en julio de ese año mil novecientos noventa y tres aparecen actuaciones de “Blue Bird Corporation”, como puede verse de los folios 69 y 80. Por otra parte, las mismas personas físicas desde diferentes cargos en una u otra entidad aparecen relacionándose con la actora. Así, por ejemplo, el señor Orlando Rodríguez lo hace como “Gerente de Exportación” de “Blue Bird Body Company” en mil novecientos ochenta y seis y mil novecientos ochenta y siete (folios 79, 78 y 85), pero en mil novecientos ochenta y nueve lo hace en nombre de “Blue Bird International” (folio 77); la señora María J. Manning suscribe comunicaciones de “Blue Bird International” en mil novecientos noventa y dos (folios 81, 68 y 70), pero lo hace también a nombre y por cuenta de “Blue Bird Corporation” en enero y julio de mil novecientos noventa y tres,



julio y setiembre de mil novecientos noventa y cuatro, así como en junio y julio de mil novecientos noventa y cinco (folios 84, 64, 74, 70, 52, 69 y 80); además, el señor Cristóbal Valdés a veces se expresa en nombre de “Blue Bird Corporation”, como fue el caso en setiembre de mil novecientos noventa y cuatro, diciembre de mil novecientos noventa y seis, y mayo y julio de mil novecientos noventa y ocho (folios 74, 71, 55, 56 y 53), pero en otras ocasiones lo hace en nombre de “Blue Bird Body Company”, como ocurrió en febrero de mil novecientos noventa y nueve (folios 60 y 57). Incluso, dicho señor Valdés en diciembre de mil novecientos noventa y seis, con papelería de “Blue Bird Corporation” califica a la actora de “...nuestro distribuidor exclusivo para Costa Rica...” (**folio 71**), lo que ratifica en setiembre de mil novecientos noventa y siete, siempre en papelería de “Blue Bird Corporation”, cuando sostiene que la actora es “...nuestro distribuidor para Costa Rica, ...” y firma como Gerente de Ventas de Latinoamérica de “Blue Bird Body Company” (**folio 72**); finalmente, en julio de mil novecientos noventa y ocho es el propio señor Valdés quien revela que se trata de un mismo grupo económico, pues en papelería con membrete de “Blue Bird Corporation” y como “Gerente de Ventas, Centro-Sur-América y el Caribe”, aclara al Ministerio de Obras Públicas y Transportes que “...a) El fabricante es Blue Bird Body Company, así que la marca es Blue Bird. ...”, como puede verse del folio 54. Por otra parte, el nuevo contrato, que por ser de adhesión obliga a interpretarlo en contra del predisponente (artículos 2 y 42 de la Ley No. 7472, de 20 de diciembre de 1994, y sus reformas), que en agosto del dos mil se pretendió imponer a la accionante, aparece redactado en inglés con papelería de “Blue Bird Corporation” pero para ejecutarse entre “Blue Bird Body Company, Inc.”, simplemente “Blue Bird” en lo que sigue del texto, y la actora, y lo firma una persona que se identifica como “Peter Whyte Director – International Operations” de “Blue Bird Body Company” (folios 96 a 100). Nótese que es precisamente esa misma persona quien, como “Director of International Sales” y con papelería de “Blue Bird Corporation”, en setiembre de ese mismo año dos mil niega que la actora hubiera tenido nunca exclusividad alguna y ofrece negociar para solventar los problemas surgidos, pero pone como condición para ello que no haya litigio ante los tribunales, pues en tal caso “...Blue Bird se propone defender su posición enérgicamente...”, según puede verse del texto original en inglés y traducción de folios 101 y 102. Recuérdese, además, que fue el propio señor Valdés, tantas veces mencionado, quien como “Marketing Manager” y en papelería de “Blue Bird Corporation” suscribió una nota en agosto del dos mil, para declarar, sin lugar a ninguna duda, que “...Cualquier contrato o arreglo anterior entre Blue Bird Corporation y Auto Mundial, S.A. queda cancelado y el nuevo contrato entrará en vigor al ser firmado por los representantes legales de ambas compañías. ...”. O sea, de la laboriosa enumeración de los calificativos “**International**”, “**Body Company**”, “**Body Company, Inc.**”, y “**Corporation**”, que resultó necesaria en la exposición ante el planteamiento de la defensa de falta de legitimación *ad causam* pasiva, emerge la conclusión de que, en realidad, “**Blue Bird**” es un solo grupo de interés económico, que se expresaba ante la actora usando indistintamente diferentes entidades que le están relacionadas, en su giro de fabricación de autobuses marca “Blue Bird”, y posterior distribución por la actora en el territorio nacional. Todo indica, además, que el ente de mayor jerarquía entre los que se mencionan es “Blue Bird Corporation”, pues fue este último quien comunicó que las relaciones anteriores quedaban canceladas, negó la exclusividad que sus propios personeros habían pregonado antes, y amenazó con defenderse “enérgicamente” si no se llegaba a buen término en conversaciones extrajudiciales tendientes a arreglar los problemas que aquejaban a la actora. Además, tratándose de la aplicación de una ley tan ampliamente proteccionista de los nacionales por razones de orden público social, como es la de Protección al Representante de Casas Extranjeras, ya citada, encuentra el Tribunal aplicable por analogía la doctrina de la Legislación Laboral (artículos 5 y 37 del Código de Trabajo) y, por ello, exonerado el representante, distribuidor o fabricante costarricense, de establecer con precisión la estructura empresarial de la casa extranjera con que se relacionó. Aquí, lo relevante es que fue “Blue Bird Corporation” quien dispuso unilateralmente que las relaciones anteriores con la actora “quedaban canceladas”, quien pretendió imponer un nuevo contrato de adhesión, y por



último quien amenazó con defenderse “enérgicamente” si era llevada a los tribunales, todo lo cual no es más que confesión lisa y llana del poder con que cuenta al interior del conglomerado “Blue Bird” y de su propósito de modificar unilateralmente las relaciones que tenía con la actora, al tenor del artículo 341 del Código Procesal Civil. No cabe duda, entonces, de que de ser procedente el reclamo de la actora, sobre ella recaería la responsabilidad prevista en la mencionada Ley de Protección, y de que la excepción de falta de legitimación ad causam pasiva se acogió erróneamente. Será del caso, pues, revocar la sentencia en ese particular y denegar dicha defensa.

**VII.- La aplicación de la Ley No. 4684 y sus reformas.** Siguiendo el orden anunciado, y establecido como quedó que es “Blue Bird Corporation” la llamada a responder de los pedimentos de la accionante, procederá examinar si con sus actuaciones, incurrió en las responsabilidades previstas en la referida “Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras”, No. 4684 de 30 de noviembre de 1979, y sus reformas. Como bien se sabe y en lo que aquí interesa, dicho Ordenamiento define como “Casa extranjera” a aquella que, radicada en el extranjero, realice actividades comerciales en el país, por sí o por medio de sucursales, filiales o subsidiarias; como “Representante de casas extranjeras”, a toda persona que en forma continua o autónoma -con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de los bienes o servicios que las casas extranjeras vendan o presten en el país, y como “Distribuidor exclusivo o codistribuidor”, a toda persona que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio (Artículo 1). Agrega que si un contrato de representación, de distribución -exclusiva o compartida, porque no se hace diferencia al respecto- o de fabricación, es “rescindido” por causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor o del fabricante nacionales, o cuando habiendo llegado a su vencimiento uno de esa índole no fuere prorrogado por causas ajenas a la voluntad de estos últimos, la casa extranjera deberá indemnizarlos con una suma cuyo procedimiento de cálculo ella misma indica (Artículo 2). Obviamente, el vocablo “rescindir” en la especie es una imprecisión técnica que significa más bien “revocación unilateral dispuesta por la casa extranjera”, porque no se está refiriendo a ninguna nulidad relativa para la que si pueda hablarse en sentido estricto de “rescisión”, conforme a la tradición terminológica del Derecho Costarricense. Sigue diciendo esa Ley, siempre en lo que interesa ahora, que “...Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera: ... d) La falta de pago oportuno de las comisiones u honorarios devengados por el representante, distribuidor o fabricante. ... f) Toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.(El resaltado es del Tribunal). 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. (Sigue resaltando el Tribunal). ...”, en el artículo 4. O sea, en la lógica interna de ese Ordenamiento, el no pago oportuno de las comisiones convenidas o cualquier modificación unilateral lesiva a los derechos de los representantes, distribuidores o fabricantes nacionales, no son más que formas particulares de la “falta grave” genérica que da derecho a las indemnizaciones que ahí se ordenan. En la especie, el Tribunal no tiene ninguna duda de que, en efecto, “Blue Bird Corporation” incurrió en falta grave en daño de la accionante, pues quedó demostrado que terceras personas aparecieron vendiendo productos “Blue Bird” en el mercado nacional sin que se le hubiera hecho cumplido pago de las comisiones prometidas desde mil novecientos noventa y cuatro (folio 74), a pesar de que en agosto de mil novecientos noventa y tres mostró preocupaciones por la interferencia dañina de un “dealer” de Florida, según se lee del folio 76, y que en varias ocasiones había manifestado que su representante y “distribuidor exclusivo” en el país era la actora. Ello permite concluir, por otra parte, que parece haber incurrido también la demandada en el nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o fabricante, lesivo para la representación y distribución exclusivas que alega tener la



actora en virtud del “contrato realidad” que en su decir ligaba a las partes, por lo que habría otro motivo de responsabilidad al tenor del inciso “e)” del citado Artículo 4 de la Ley. Sin embargo, en opinión del Tribunal, la violación a la exclusividad de comentario de todos modos quedaría comprendida en el supuesto del inciso “f)”, transcrito, que califica de “falta grave” cualquier modificación unilateral introducida por la casa extranjera a su contrato de representación o distribución, siempre que sea lesiva a los derechos e intereses de sus representantes o distribuidores -exclusivos o compartidos, ya que el texto no hace diferencia-. Aquí, no cabe duda de que la demandada dispuso una modificación unilateral de gran envergadura, porque fue el propio señor Valdés quien dijo, como “Marketing Manager” de “Blue Bird Corporation”, que “...Cualquier contrato ó (sic) arreglo anterior entre Blue Bird Corporation y Auto Mundial, S.A. queda cancelado y el nuevo contrato entrará en vigor al ser firmado por ...ambas compañías.”, según se lee del folio 95, con fecha veintidós de agosto del dos mil. (De nuevo, lo resaltado es del Tribunal). O sea, es clarísima su manifestación de voluntad negocial tendiente a revocar y dejar sin efecto “cualquier contrato o arreglo anterior” que hubiera existido entre las partes, que para ello lo mismo daba que fuera del tipo “realidad” o “formal”, y que para regir las relaciones sucesivas “Blue Bird Corporation” quería imponer un nuevo contrato. Modificación que, además de unilateral fue grave porque, como es evidente, no es otra cosa que un contrato de adhesión al que la accionante no tenía más remedio que acceder en su totalidad o negarse en su totalidad, dado que no permite ninguna negociación conjunta antes de su perfeccionamiento. La razón que se invoca para tal revocatoria, grave e unilateral según acaba de verse, es baladí en el contexto y ajena a la buena fe y lealtad recíprocas que deben darse entre contratantes, pues se hace consistir en que “La nueva gerencia...ordenó una revisión de todos los contratos emitidos...con el propósito de adoptar una forma uniforme...”, ya que lo ocurrido no fue una simple variación del formato o “formulario” (“form”, en inglés) empleado hasta entonces, sino toda una reestructuración profunda del contenido negocial que habría de regir a las partes en lo sucesivo, por lo demás sin ninguna posibilidad para la actora de hacer contraoferta en defensa de sus intereses. Por eso, el tema de si la actora era o no realmente representante o distribuidora “exclusiva”, a que se refiere la nota de siete de setiembre siguiente (folios 101 y 102), en realidad viene a sumarse al de la falta grave consistente en la variación unilateral dicha. Para “adoptar un sólo (sic) formato”, como dijo la demandada por escrito, jurídicamente no eran necesarios ni la revocatoria grave unilateral ni la amenaza de defenderse “vigorosamente” ante los Tribunales, de haber existido de su parte buena fe y lealtad contractual para continuar los negocios comunes. En el Derecho Costarricense, como es obvio, todos tienen el derecho de acudir a los tribunales en defensa de “... su persona, propiedad o intereses morales...” (Artículo 41 de la Carta Política), por lo que la amenaza de “defenderse enérgicamente” no es más que una expresión altisonante y reveladora de la verdadera voluntad subyacente que tenía la demandada, cuya orientación era romper unilateralmente las relaciones que por años la beneficiaron con el esfuerzo de vender en Costa Rica productos “Blue Bird”, con daño para la accionante. En síntesis, el Tribunal considera que la demandada incurrió en la falta de haber modificado unilateralmente y con gravedad las relaciones contractuales que tenía con la demandante, y que con ello produjo lesión a los derechos e intereses de esta última. Ahora bien, siendo tal modificación unilateral una “falta grave” de las que facultan para dar por terminados los contratos de esa índole, según se vio al transcribir el artículo 4 de la Ley de comentario, procede abrir el paso a los extremos indemnizatorios reclamados. A ese efecto, como es obvio, habrá de revocarse la sentencia.

**VIII.- Los extremos indemnizatorios reclamados.** En su demanda, la parte actora expone que “Para el mejor cumplimiento de sus tareas de representante y distribuidor y en previsión de la estabilidad de la relación” habida con la demandada, hizo inversiones por la suma de ciento setenta millones nueve mil setecientos ochenta y ocho colones con noventa céntimos (cols. 170.009.788,90), en que estima el valor conjunto de unos inmuebles (“Hecho 13”, folio 113); que

con arreglo a la citada Ley No. 4684, en concepto de “Perjuicios” conforme a los límites que ahí se señalan, tiene derecho a doscientos setenta y dos millones ochocientos cuarenta y siete mil novecientos sesenta y ocho colones (cols. 272.847.968), equivalentes a ochocientos cincuenta y ocho mil doce dólares (\$ 858.012); por “Daños por inversiones realizadas y existencias”, se refiere a diecisiete millones de colones (cols. 17.000.000) equivalentes a cincuenta y tres mil cuatrocientos cincuenta y nueve dólares (\$ 53.459), como el diez por ciento de ciento setenta millones nueve mil setecientos ochenta y ocho colones con noventa céntimos (cols. 170.009.788,90); menciona gastos por “Despido de personal” en el tanto de doce millones cuatrocientos sesenta y nueve mil trescientos sesenta y seis colones con noventa céntimos (cols. 12.469.366,90), equivalentes a treinta y nueve mil doscientos once dólares (\$ 39.211); y por concepto de “Daño Moral”, cuatrocientos setenta y siete millones de colones (cols. 477.000.000), equivalentes a un millón quinientos mil dólares (\$ 1.500.000) (“Hecho 19”, folios 115 y 116). Todos los dólares mencionados, son moneda de los Estados Unidos de América. Pide que en sentencia se declare que por haber incurrido “Blue Bird” en el nombramiento de nuevos distribuidores así como en la negativa a reconocer la exclusividad con que contaba, ello constituye una violación injustificada a las obligaciones que tenía con ella, y, por tanto, causa justa de terminación del contrato, con responsabilidad para la casa extranjera. Solicita que se declare la terminación de dicho contrato, así como el pago de los daños y perjuicios derivados de su proceder intempestivo y falta de buena fe, los cuales desglosa del modo ya expuesto. Agrega que la condenatoria a las indemnizaciones que correspondan, se hará tomando en cuenta las variaciones en el valor del medio circulante y los índices inflacionarios, a partir del fallo condenatorio, lo cual será determinado en ejecución de sentencia. También reclama los nuevos daños y perjuicios que se continúen generando después de la presentación de la demanda, especialmente los que puedan incidir en la reputación, tanto de la empresa como de sus administradores o representantes. Además, demanda el pago de intereses legales sobre el valor total de las indemnizaciones, contados desde la firmeza del fallo y hasta su efectivo pago, todo lo cual se hará en un solo tracto y mediante cheque certificado de un banco de primer orden. Finalmente, solicita el pago de ambas costas. (Folios 130 y 131).

**IX.- Las indemnizaciones procedentes. Puntualización.** Resulta oportuno ahora recordar que conforme a la “Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras” de que se ha venido dando cuenta, es un ordenamiento excepcional de índole proteccionista para los nacionales, que busca protegerlos de las deslealtades contractuales en que puedan incurrir los fabricantes extranjeros beneficiados con el esfuerzo de introducir y acreditar en el mercado costarricense sus productos. Por ello, las indemnizaciones que ahí se establecen, son taxativas, limitativas o “*numerus clausus*”, es decir, las únicas que pueden conceder los tribunales, por lo que no pueden ser todas las que eventualmente sean procedentes conforme al resto de la legislación. Obsérvese que, en rigor, aquí no se sujeta el pago a la demostración satisfactoria de todos los daños y perjuicios que se demuestren como directa e inmediatamente causados (Artículos 704 del Código Civil en relación con los numerales 317 y siguientes del Procesal Civil) por el hecho dañoso de la contraparte, sino que se restringen siempre a una tasación fija de cuatro meses de “utilidad bruta” por cada año o fracción de tiempo que duró la relación, hasta un máximo de nueve. Para establecer la “utilidad bruta” de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado durante los cuatro últimos años o fracción, en el caso de los representantes y fabricantes, y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el de los distribuidores. Además, a la cesación del vínculo se dispone que la casa extranjera deberá comprar la existencia de los productos que conserve el representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de esos productos más un porcentaje razonable de la inversión que se hubiere hecho, según determinación que hará el correspondiente Ministerio. (Artículos 1, 2 y 3 de la Ley). Por “utilidad bruta”, “...se tomará ... la diferencia entre el precio de venta del producto y su costo. ...”, y con respecto a los inventarios que conserven los nacionales, se dispone que la firma extranjera “...deberá comprar la existencia de productos al



costo, incluyendo los gastos directos, locales y de internación más un diez por ciento (10%) para cubrir gastos financieros. ...”, según los artículos 2 y 4 del Reglamento respectivo, No. 8599-MEIC, de 5 de mayo de 1978. De manera que, con las precisiones anteriores, se hará el examen de las indemnizaciones solicitadas, siguiendo el orden adoptado por la actora.

**X.- El reclamo de “cargas laborales por despido de personal”.** Según se anticipó, viene reclamado un total de doce millones cuatrocientos sesenta y nueve mil trescientos sesenta y seis colones con noventa céntimos (cols. 12.469.366,90) en el concepto dicho, y con sustento en la certificación que obra a folios 48 y 49. El pedimento, con todo, deberá denegarse, conforme a los principios jurisprudenciales sobre la taxatividad de las indemnizaciones previstas en la Ley de que ha hecho mérito.

**XI.- El reclamo de “inversiones realizadas y existencias”.** Como se adelantó, se pide el pago de diecisiete millones de colones (cols. 17.000.000), equivalentes a cincuenta y tres mil cuatrocientos cincuenta y nueve dólares (\$ 53.459), como el diez por ciento de lo gastado por la actora “...Para el mejor cumplimiento de sus tareas de representante y distribuidor y en previsión de la estabilidad de la relación...”. Todo, se hizo depender de un dictamen pericial que habrá de pronunciarse sobre el valor de cuatro inmuebles situados en Pérez Zeledón, Limón, Heredia y San José (“Hecho 13”, folio 113, y extremo petitorio “8.”, folio 131). El dictamen pericial que obra en autos (folios 351 a 369), se refiere únicamente a inmuebles y edificaciones propiedad de “Auto Mundial S.A.” y establece su valor conjunto en trescientos noventa y un millones cuarenta y ocho mil setecientos noventa y seis colones (cols. 391.048.796), pero no hay ningún dictamen, también pericial, sobre piezas de refacción o herramientas especializadas para la exhibición y mantenimiento de autobuses. Los personeros de la demandada desmerecen el dictamen (folio 431), y ponen de relieve que incluyó una finca que no pertenece a la accionante, que se trata de inmuebles adquiridos por ella en uso de su libertad de contratación y no por indicación de “Blue Bird”, y, además, que en todo caso seguirían estando en su patrimonio con independencia de la suerte del proceso. El Tribunal está consciente de que un negocio de representación y venta en el territorio nacional de autobuses de tamaño considerable, y de labores propias de su mantenimiento por garantía o reparación, como las que ejerció la actora por años, no pudieron haberse dado en instalaciones pequeñas, precarias o transitorias, o sin piezas de recambio o herramientas adecuadas, porque ello habría conspirado contra el éxito del negocio, como es obvio. Sin embargo, se estima que el pago del valor de los bienes inmuebles no está admitido dentro de lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley, el cual obliga a la casa extranjera a comprar la existencia de sus productos a su representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de esos productos más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. Hay motivos para tener por cierto que se produjeron gastos en razón de “inversiones en previsión de la estabilidad de la relación” pero imponer a cargo de la accionada el pago del valor de los inmuebles, no es una inversión de las previstas en la norma legal, y en lo que atañe a los costos de los productos más el porcentaje de la inversión, que sí es indemnizable, no hay prueba satisfactoria ni de su existencia ni de su monto. Es del caso, entonces, acoger la excepción de falta de derecho en cuanto a ese extremo y denegar el pedimento.

**XII.- La indemnización como distribuidora.** Como se dijo, en el “Hecho 19” (folio 115), utilizando los límites de la Ley No. 4684, la actora puntualiza que la utilidad bruta de los dos últimos de la relación fue de ciento ochenta y dos millones quinientos sesenta y cinco mil trescientos veinticinco colones con setenta y un céntimos (cols. 182.565.325,71), por lo que, aplicando la fórmula de dividir ese monto entre veinticuatro para obtener el promedio mensual, y a su vez multiplicar tal promedio por cuatro y luego por nueve (o, por treinta y seis de una vez), que es el máximo, obtiene un total de doscientos setenta y dos millones ochocientos cuarenta y siete mil novecientos sesenta y ocho colones (cols. 272.847.968). Tal es el monto que viene reclamado en el carácter de

“distribuidora”, pero carece de un dictamen pericial que lo respalde. El que obra en autos (folio 10) es una certificación de un Contador Público Autorizado obtenida y presentada por la parte actora con su demanda, y no resulta de una pericial ordenada por los tribunales, y además se refiere a un período diferente del que prevé la citada Ley No. 4684 y sus reformas, como destaca la demandada (folio 190). Por todo ello, lo pertinente será acoger el pedimento, pero dejar también su determinación a la etapa de ejecución del fallo, siempre en aplicación del artículo 156 del comentado Código Procesal Civil.

**XIII.- El pedimento de daño moral.** Ya se adelantó que la demandante afirma haber sufrido un desprestigio comercial, en vista de las dudas que motivaron entre sus clientes las actuaciones de la demandada. Concretamente, expone que “muchos clientes han puesto en duda la continuación de las facultades de distribución y representación con que contaba” la actora, y al efecto ofreció abundante prueba testimonial (folio 116). En el apartado “10” de la petitoria (folio 131), especifica que el reclamo de comentario se refiere a Daño Moral Objetivo “...en virtud de la forma intempestiva, injusta y de mala fe en que procedió a incumplir sus deber de respetar la exclusividad,...” por lo que debe “...pagar ...por haber causado un desprestigio y mancha en su reputación comercial,...”. El reclamo, con todo, no es de recibo, a pesar de la prueba testimonial recibida para acreditar que, en efecto, se produjo desconcierto y dudas razonables entre los clientes habituales de la actora a raíz de las dificultades surgidas entre las partes. Ello así porque, las indemnizaciones previstas en la Ley No. 4684 son taxativas, y por ello no susceptibles de ampliación por analogía para otros posibles daños ocurridos en las relaciones previstas por ese Ordenamiento. En ese particular, entonces, la defensa de falta de derecho opuesta por la demandada deberá acogerse, y por ello, declararse sin lugar el extremo petitorio dicho.

**XIV.- El pedimento de daños y perjuicios posteriores.** Se pide también entre los extremos petitorios (folio 131), también que “12. Se condene a la demandada al pago de todos los daños y perjuicios que se continúen generando después de presentada esta demanda, en particular aquellos que, como resultado de sus actuaciones puedan incidir en la reputación, tanto de la empresa como de sus administradores y representantes.”. Se trata, entonces, de daños y juicios posteriores a la presentación de la demanda y que sean consecuencia inmediata y directa de las actuaciones de la demandada, en cuanto resulten lesivos para la reputación de la accionante o de sus personeros. Es decir, el rubro se refiere al precepto relativo a los daños y perjuicios que, por ser posteriores e imprevisibles, escapan a la limitación del máximo a que pueden tener derecho las partes según la cuantía de los que se hubieren causado a la fecha de establecimiento de una demanda, conforme a los artículos 17, inciso 3), y 18 del Código Procesal Civil. Sin embargo, encuentra el Tribunal que acogerlo de nuevo contravendría lo dispuesto en el Ordenamiento específico aplicable, en la especie, que es la comentada Ley No. 4684. Según se ha venido explicando, dichas reglas son taxativas y, por tanto, limitativas de las indemnizaciones que pueden concederse a sólo los supuestos que ahí se prevén, ya que no se trata de todos los posibles daños y perjuicios que logren demostrarse conforme al Derecho Común. Además, los que procedan habrán de cuantificarse con el método de tasación que ella misma dispone, sin oportunidad alguna de interpretarse o extenderse por analogía. De manera que, en tales circunstancias, no quedará más que denegarlos y, correlativamente, acoger en ese particular la excepción de falta de derecho opuesta por la demandada.

**XV.- El ajuste de las sumas concedidas al tipo de cambio. Indexación.** En el extremo petitorio “11”, pide la actora que “...Se condene a la demandada además, a pagar la indemnización que corresponda, tomándose en cuenta las variaciones en el valor del medio circulante y los índices inflacionarios, a partir del fallo condenatorio, la cual será determinada en ejecución de sentencia.”. La demandante plantea sus pedimentos en colones pero acto seguido convierte cada suma a su equivalente en dólares, moneda de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio vigente a la

fecha en que ocurrieron los hechos de que se queja (folio 502). Ello la llevó a estimar la totalidad de su reclamo en la suma de setecientos setenta y nueve millones trescientos diecisiete mil trescientos treinta y cuatro colones con noventa céntimos (cols. 779.317.334,90), y a indicarla como equivalente a dos millones cuatrocientos cincuenta mil seiscientos ochenta y dos dólares (\$) 2.450.682) (folio 132), en aplicación de una tasa de cambio de trescientos once colones con cincuenta y seis céntimos (cols. 311,56) por cada dólar, tal y como explica al folio 502 referido. No obstante, debe puntualizarse que de los extremos concedidos, el relativo a la indemnización como representante y distribuidora deberá calcularse en la referida moneda norteamericana, en atención a que los negocios entre las partes siempre fueron en esa moneda, y a pesar de que la certificación aportada sobre ventas de autobuses entre mil novecientos noventa y seis y mil novecientos noventa y nueve (folios 10, 11 y 12), está expresada en colones costarricenses. También, es de considerar que la propia accionada, en setiembre de mil novecientos noventa y cuatro, ofreció compensar a la demandante con comisiones en dólares sobre las ventas que hiciera directamente (folio 74), según se vio, y que los pagos hechos por la actora siempre lo fueron en moneda norteamericana, como se lee de folios 57 a 63. Sin embargo la solicitud de indexación formulada no resulta pertinente, por lo que se denegará, pues acorde al criterio jurisprudencial de la **Sala Primera de la Corte**, expresado en la sentencia **No. 313-F-02 del 17 de abril del 2002**, la indexación solo se concede si las partes lo han pactado. "...X.- En el sublítem, el actor peticionó el pago de honorarios notariales, lo que torna su reclamo en una deuda dineraria, al circunscribirse lo pretendido a una suma de dinero. Este reclamo a tenor de lo expuesto, no puede ser indexado fundamentalmente porque no hubo acuerdo entre las partes, no existe disposición expresa que lo autorice y de conformidad con el artículo 706 transcrito en este tipo de obligaciones "siempre y únicamente" se reconocerán intereses sobre lo debido. Frente a un marco jurídico tan claro, no es posible acudir a la interpretación normativa, pues esta está prevista para cuando la norma resulta oscura, confusa o contradictoria o bien hay un vacío normativo, lo que no ocurre en la especie. Al haber el Tribunal reconocido la indexación, actuó indebidamente el numeral indicado, por lo que, sin mayores consideraciones, sobre este extremo, se debe acoger el recurso y para así disponerlo, debe anularse la sentencia del Tribunal y resolviendo sobre el fondo, confirmar la del Juzgado, no sin antes advertir que la cita que se hace en el fallo recurrido del artículo 760 es un evidentemente error material pues de su contexto se desprende con absoluta certeza que corresponde al numeral 706 de repetida cita..."

***f) Representante de casa extranjera: Proceso de administración por intervención judicial no constituye justa causa para rescindir en forma unilateral el contrato***

***Criterios para determinar el monto de la indemnización por daños y perjuicios***

[Sala Primera]<sup>10</sup>

Voto de mayoría

"IV. A juicio del casacionista, las probanzas aportadas a los autos permitían que el Tribunal estableciera dentro de este mismo proceso, cuales eran las partidas correspondientes a montos de indemnización que correspondían por la ruptura unilateral del vínculo del contrato de distribución. Lo anterior considerando que se demostró, no hubo justa causa para tal cesación jurídica, por lo que estiman, los Juzgadores debieron establecer el monto de la indemnización concedida por el artículo 2 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, y no diferirlo a la etapa de ejecución del fallo. De previo a abordar el análisis de este cargo en particular, es de rigor hacer



mención a los mecanismos compensatorios que ante la ruptura unilateral del vínculo contractual, establece la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, No. 6209. En este sentido, este cuerpo legal dispone los efectos de la cancelación del ligamen jurídico, en este caso de distribución, según la causa para su cesación haya sido justificada o no, lo cual incide en la responsabilidad de la casa extranjera, según se desprende de los cánones 4 y 5 de la ley mencionada. Cuando la terminación del contrato lo haya sido sin justa causa, por tal, con responsabilidad de la empresa representada, o bien, cuando en cualquier supuesto sea rescindido por factores ajenos al representante, el ordinal 2 ibidem dispone una indemnización a favor de este segundo correspondiente al equivalente de cuatro meses de utilidades brutas por cada año o fracción de tiempo hasta un tope de 9 años, ergo, en el mayor de los casos en que la relación se haya prolongado por esa cantidad de tiempo, a lo sumo el distribuidor puede aspirar a una retribución de 36 meses del promedio de las utilidades brutas. Por su parte, la misma ley ha fijado la metodología para establecer los montos correspondientes al tipo de utilidades aludido. En este sentido indica el numeral 2 en su párrafo final que: *“Para establecer la utilidad bruta de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado, durante los cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en el caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los distribuidores.”* (el resaltado es propio) De lo anterior se colige, que siendo la relación que se examina, de distribución, el parámetro de fijación que interesa es de los últimos dos años o fracción, por disposición expresa de ley. La definición de estas partidas requiere, en orden a cuadros objetivos de valoración, del debido soporte probatorio del cual se pueda desprender con claridad, la cuantía de las utilidades percibidas en el período correspondiente a los años 1996 y 1997. Para tal tarea, y de consuno con lo dispuesto por el canon 330 del Código Procesal Civil, el Juzgador debe analizar la prueba en su globalidad e integralidad, bajo el principio de valoración unitaria, ponderando las piezas del expediente a efectos de determinar la procedencia de un determinado aspecto. Para ello, el resultado que emana de las probanzas debe ser indubitable. En este tipo de juicios de valoración, en que se pretende es fijar los montos que corresponden en orden a una indemnización con parámetros pre definidos por el legislador, es imperiosa la necesidad de que la prueba demuestre de manera coherente, cuales son los montos que constituyen la base del cálculo a realizar. Esas herramientas deben ser aportadas por las partes, y en especial, por la que pretende la defensa de sus pretensiones económicas. Cuando el Juzgador no tiene acceso a esos parámetros, sea porque las pruebas son confusas o contradictorias entre sí, o bien porque las partes interesadas no las han aportado, su fijación debe realizarse en ejecución de sentencia, en el cual deberán acudir los litigantes a formular la liquidación de las pretensiones indemnizatorias acogidas en sentencia, con el acompañamiento lógico de los elementos que la justifiquen y acrediten. A juicio del recurrente, esas probanzas se encuentran aportadas a los autos y por ende, era procedente calcular la compensación. Sobre el particular y sin perjuicio de lo que dirá adelante cuando se aborde el tema de la existencia o no de justa causa para la rescisión del contrato bajo examen, es de rigor analizar las implicaciones y tratamiento otorgado a cada uno de los elementos probatorios que alude la firma actora, permitan fijar la reparación económica. [...]

**IX.-** Ahora bien, tocante a la violación indirecta por preterición de un informe pericial, que a juicio del casacionista constata el daño moral y el yerro de los Juzgadores al afirmar que no hay prueba sobre ese extremo; es de rigor precisar los alcances e implicancias del daño moral, sus medios de prueba y su fijación por parte del juzgador, así como diferencia con el moral subjetivo, conforme a los pronunciamientos que sobre el tema ha emitido esta Sala. El concepto de daño moral y su correspondiente prueba han sido ampliamente profundizados por este órgano colegiado desde vieja data. Entre muchas otras, baste citar lo expresado al respecto la sentencia No. 112 de las 14 horas 15 minutos del 15 de julio de 1992, en la cual se indicó: *“El daño moral (llamado en doctrina también incorporal, extrapatrimonial, de afección, etc.) se verifica cuando se lesiona la esfera de*



*interés extrapatrimonial del individuo, empero como su vulneración puede generar consecuencias patrimoniales, cabe distinguir entre daño moral subjetivo "puro", o de afección, y daño moral objetivo u "objetivado". El daño moral subjetivo se produce cuando se ha lesionado un derecho extrapatrimonial, sin repercutir en el patrimonio, suponiendo normalmente una perturbación injusta de las condiciones anímicas del individuo (disgusto, desánimo, desesperación, pérdida de satisfacción de vivir, etc., vg. el agravio contra el honor, la dignidad, la intimidad, el llamado daño a la vida en relación, aflicción por la muerte de un familiar o ser querido, etc.). El daño moral objetivo lesiona un derecho extrapatrimonial con repercusión en el patrimonio, es decir, genera consecuencias económicamente valiables (vg. el caso del profesional que por el hecho atribuido pierde su clientela en todo o en parte). Esta distinción sirve para deslindar el daño sufrido por el individuo en su consideración social (buen nombre, honor, honestidad, etc.) del padecido en el campo individual (aflicción por la muerte de un pariente), así uno refiere a la parte social y el otro a la afectiva del patrimonio ... Para la indemnización debe distinguirse entre los distintos tipos de daño moral. En el caso del objetivo, se debe hacer la demostración correspondiente como acontece con el daño patrimonial; pero en el supuesto del daño moral subjetivo al no poder estructurarse y demostrarse su cuantía de modo preciso, su fijación queda al prudente arbitrio del juez, teniendo en consideración las circunstancias del caso, los principios generales del derecho y la equidad, no constituyendo la falta de prueba acerca de la magnitud del daño óbice para fijar su importe. La diferencia dogmática entre daño patrimonial y moral no excluye que, en la práctica, se presenten concomitantemente uno y otro, podría ser el caso de las lesiones que generan un dolor físico o causan una desfiguración o deformidad física (daño a la salud) y el daño estético (rompimiento de la armonía física del rostro o de cualquier otra parte expuesta del cuerpo), sin que por ello el daño moral se reputa como secundario o accesorio, pues evidentemente tiene autonomía y características peculiares. En suma el daño moral consiste en dolor o sufrimiento físico, psíquico, de afección o moral infligido con un hecho ilícito (...) por otra parte, en lo atinente al daño moral objetivo, la Sala de Casación, en voto de mayoría, ha señalado: "V.- ... Tampoco tienen precio el honor, la dignidad o la honestidad; y en tales casos, como se trata de bienes morales, la obligación indemnizatoria se dirige a reparar el daño moral sufrido, mas aquí también puede producirse un daño material indirecto, pues la ofensa al honor puede menoscabar el buen nombre de la víctima y afectarla en su patrimonio, lo que da lugar a la indemnización del daño moral objetivado ... ". (Sentencia No. 7 de las 15 horas 30 minutos del 15 de enero de 1970)..."*

En virtud de lo anteriormente transcrito, es claro que el daño moral objetivo depende para su procedencia de la debida acreditación mediante los mecanismo de prueba pertinentes que permitan al juzgador inferir que efectivamente se ha producido, pues según se ha indicado, a diferencia del subjetivo, consiste en una lesión extrapatrimonial padecida como consecuencia de un acto lesivo de un tercero. Aclarado lo anterior es menester examinar la procedencia del reconocimiento del daño moral objetivo en las relaciones jurídicas que se suscitan en el ámbito de la representación de casas extranjeras. Cabe resaltar que en la especie, la estimación de esta partida es improcedente. Sin perjuicio de lo anterior, el reclamo bajo estudio no es de recibo, por cuanto tampoco se ha demostrado la existencia de dicha lesión. En la especie el atestado que se reputa mal valorado, no tiene la virtud de demostrar la existencia real de ese tipo de daño, pues en el fondo lo que hace es plantear un posible cálculo, si aquel se hubiera producido, pero en sí, no aporta acreditación de que el presupuesto condicionante para su procedencia, se haya materializado. Ergo, a lo sumo podría servir a efectos de estimar su cuantía, más no para inferir que se haya generado. Bajo esta inteligencia, la probanza no ha sido mal valorada como acusa el casacionista, pues así visto, no era susceptible de demostrar el punto que el recurrente pretendía hacer valer con ella. Por este motivo, el Tribunal la apreció de forma correcta al concluir que sobre este punto en concreto, no se aportó al proceso prueba fehaciente al respecto. Por las razones dadas el cargo debe desestimarse. [...]



**XVIII.-** Aclarado lo anterior, es menester definir si las causas en que la casa comercial basó su decisión para dar por concluido el contrato de distribución que sostenía con la firma L&S, pueden tenerse como justas a fin de declarar la inexistencia de responsabilidad de su parte. La casacionista acusa que a partir de las pruebas, los Juzgadores debieron concluir que Nissan tuvo una causa justa para dar por terminado el contrato, con el objeto de proteger su imagen, prestigio empresarial, marca y participación en el mercado costarricense, ya que L&S no resultaba un distribuidor idóneo. La relación de distribución objeto del presente proceso, se regula, en cuanto inmerso dentro de la representación de casas extranjeras, por lo preceptuado en la ampliamente citada Ley No. 6209. Este cuerpo legal establece una serie de disposiciones que sistematizan las implicaciones de las relaciones que se suscitan entre las casas extranjeras y las empresas costarricenses que preparen, promuevan, faciliten o perfeccionen la venta o distribución de bienes o servicios que las primeras venden o presten en el país, así como de toda persona física o jurídica que elabore, envase o fabrique en el país, productos con la marca de una casa extranjera que lo haya autorizado para ello, usando la materia prima y las técnicas que esa casa le indique (artículo 1). Se trata, como la misma denominación otorgada por el legislador indica, de un régimen jurídico que promueve la protección de los representantes de casas extranjeras. Incluye por demás los contratos de representación, de distribución o de fabricación. Este mismo régimen jurídico establece el camino a seguir cuando se rompe un contrato de esta naturaleza, según haya sido con o sin justa causa. En el primer caso, la casa extranjera no tendrá ningún tipo de responsabilidad, por lo que no está obligado a reconocer al representante, monto alguno por concepto de compensación. Al contrario, si fue sin justa causa, se debe acudir al mecanismo indemnizatorio del canon 2 ibidem, ya abordado en apartes anteriores de la presente, a los que se remite. Dada la naturaleza y espíritu inmerso dentro de esta legislación, que basta ver su nombre, consiste en un intento de protección al representante de casas extranjeras, el legislador dispuso causales taxativas que constituyen justa causa para la terminación del contrato. Igual modo imperativo cerrado dispuso para los motivos considerados causas no justas, aunque es claro que a *contrario sensu*, cualquier motivo que no se haya incluido dentro de la lista cerrada de causas justas, debe tenerse como una que da paso a la indemnización ya comentada. Las del primer tipo se encuentran incluidas en el numeral 4, en tanto que las segundas se establecen en el precepto 5. Interesa para los efectos, el análisis de las causas en las cuales la entidad demandada justificó la ruptura del contrato de distribución, a efectos de determinar, mediante una confrontación con las normas recién indicadas, si constituyen motivos que permitan establecer la existencia de un móvil justo, o si por el contrario, se trata de una decisión unilateral que implica responsabilidad para la casa comercial.

**IX.-** En la especie, según se ha definido con antelación, el motivo de la cesación de la relación jurídica estribó en el proceso de administración por intervención judicial al que se sometió la empresa L&S y a partir del cual, la casa internacional desprendió que era pertinente cesar el contrato para proteger su imagen, prestigio empresarial, marca y participación en el mercado costarricense. Lo anterior por cuanto estimó que la compañía nacional no resultaba un distribuidor idóneo de sus productos, al haber ingresado dentro de ese régimen preventivo. El recurrente aduce que esta circunstancia encaja dentro del supuesto desarrollado por el inciso b) del artículo 5 de la ley de referencia. En criterio del casacionista, las pruebas aportadas que surgen del proceso de administración por intervención judicial, denotan la deficiente situación financiera de L&S y su incapacidad para producir flujos de caja suficientes para hacer frente a sus pasivos, así como el estancamiento prolongado en las ventas de los productos Nissan que refleja ineptitud y negligencia del distribuidor. Considera que esos puntos deben aceptarse, como causa justa para ponerle fin al contrato. Para efectos de lo anterior, resulta de interés atender al contenido de la disposición invocada, que a su tenor literal indica: "Artículo 5.- *Son causas justas de terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, sin ninguna responsabilidad para la casa extranjera:*



(...) b) La ineptitud o negligencia del representante, distribuidor o fabricante, declarada por uno de los jueces civiles del domicilio de éste, así como la disminución o el estancamiento prolongado y sustancial de las ventas, por causas imputables al representante, distribuidor o fabricante. La fijación de cuotas o restricciones oficiales a la importación o venta del artículo o servicio, harán presumir la inexistencia del cargo en contra del representante, distribuidor o fabricante, salvo prueba en contrario.” (el subrayado no es del original) La norma transcrita infiere que la ineptitud y la negligencia del distribuidor, para constituirse como justa causa de la ruptura del vínculo contractual de representación de casas extranjeras, debe originarse en una declaratoria judicial en este sentido. Es esta una condición elemental para que tales motivos puedan dar paso a la ausencia de responsabilidad de la casa extranjera, de modo que estando ausente, aún cuando el representado pueda rescindir el contrato por estimar que su distribuidor no es apto y diligente en sus tareas de colocación de bienes en el mercado nacional, esta finalización acarreará el pago de la compensación dispuesta por el precepto 2 de la citada Ley No. 6209. En efecto, no basta que el distribuidor haya realizado sus labores de forma inadecuada, dado que la hipótesis normativa infiere una situación compuesta, de un lado, que estas características se den y por otro, que sean declaradas por un juez civil. En el presente litigio se extraña tal declaratoria por parte de un juez competente, de modo que bajo esta causal, no puede la firma demandada pretender revestir su decisión bajo el supuesto amparo de la justa causa que alega, pues la misma no ha operado, por haberse incumplido las condiciones elementales que dispuso el legislador sobre el particular. De igual modo, dos aspectos son de relevancia en estos menesteres. Por un lado, según fue objeto de análisis anterior, las cuestiones que hayan surgido del proceso de administración por intervención, no son susceptibles de ser trasladadas de forma automática y directa como se pretende, al caso que se analiza, por cuanto son circunstancias ajenas a los motivos que generaron la decisión de dar por terminado el contrato, y que se produjeron luego de que esa voluntad fue manifestada. Resulta evidente que siendo motivos que a la fecha de adoptar la decisión no existían, no pudieron haber sido considerados, por lo que no forman parte del marco de referencia que debe tomarse para estos efectos. Bajo esta inteligencia, no constituye justa causa, un móvil que a la fecha de adoptar una decisión, era inexistente, por ende, no pueden ser objeto de consideración en este caso en particular. Por otro lado, no obstante, aún cuando fuesen aceptados como motivos que orientaron la ruptura, lo cierto del caso es que tampoco serían de recibo para sustentar la posición prolijada por la demandada. En efecto, la apertura de un proceso de administración por intervención judicial no es una de las causas que la ley ha dispuesto para permitir la finalización del contrato de representación de casas extranjeras sin responsabilidad de la casa externa. Si bien uno de los presupuestos esenciales para la procedencia de este tipo de proceso era la deficitaria situación financiera del deudor (según fue abordado ya en el considerando XVII anterior), ello no implica necesariamente que el representante haya manejado sus negocios de distribución de forma ineficiente e inepta, máxime tratándose de una empresa que no se dedicaba exclusivamente a colocar en el mercado nacional vehículos y repuestos marca Nissan. En el sub-judice, la demandada no ha logrado demostrar que existiera tal falencia de administración en la distribución de productos Nissan, ni que se haya producido una reducción en el margen de ventas de los mismos, requisitos perennes para la procedencia de la causal contenida en el inciso b) del artículo 5 de la Ley No. 6209. Además, una debida interpretación y correcta aplicación de la misma norma conlleva a concluir que la existencia de estos supuestos debe ser declarada por un juez civil del domicilio del representante, lo cual presupone una gestión de parte del representado para acreditar el acaecimiento de esas causales, de previo a declarar la justa causa en la ruptura contractual y la improcedencia de la compensación económica. Este trámite, se extraña en la presente, y aún cuando así lo quiera hacer ver el recurrente, estas consecuencias no pueden derivarse del proceso de administración por intervención judicial. Cabe aclarar que el proceso referido se constituía en un mecanismo jurídico procesal que le permitía a las empresas abatidas por activos, flujo de ingreso de capital insuficientes o carencia de liquidez, incapaces o insuficientes para afrontar sus pasivos,



ingresar en un régimen preferente de saneamiento de su estado financiero deficitario como medida paliativa que pretendía evitar la quiebra y por ende el colapso que ello implica no solamente en la esfera patrimonial de la entidad, sino de sus acreedores y de sus trabajadores. Lo anterior mediante mecanismos que potenciaban su recuperación económica, tal como la cesación del pago de intereses de sus deudas por el plazo de tres años que durara el proceso (anterior canon 721 del Código de rito), suspensión de los procesos ejecutivos comunes, hipotecarios o prendarios en los que no se hubiere pagado al acreedor, así como proceso de ejecución que afectaran bienes del deudor (717 ibidem). No obstante lo anterior, las medidas preventivas de la administración por intervención judicial no relevaban al representante de casas extranjeras de cumplir con sus obligaciones contractuales, ergo, el nivel de ventas acordado, debía mantenerse, así como la debida diligencia y responsabilidad propias de la relación. Es decir, aún estando en curso dicho proceso, si la firma demandada estimaba que el manejo de los negocios de parte de su contratada, era inadecuado, bien pudo haber promovido las acciones pertinentes, para obtener la declaración judicial respectiva. Empero, en el sub-examine no se cumple esta exigencia, pues la administración por intervención no tiene la virtud de hacer las veces de la declaración judicial que exige el inciso b) del numeral 5 tantas veces mencionado. Por otra parte, en cuanto al segundo supuesto de la justa causa dispuesta en la disposición indicada, sea, la disminución en las ventas por causas imputables al distribuidor, cabe indicar que al margen de la discusión de si dicha reducción debe ser igualmente declarada por un juez civil o es un supuesto de resorte exclusivo de las partes, tampoco ha logrado demostrar la demandada que tal situación se haya generado, ni esa particularidad puede concluirse de los autos, con lo cual, la causal es igualmente improcedente al presente caso. En suma, estima esta órgano colegiado que aún la difícil situación financiera de la empresa L & S y la administración por intervención solicitada, no eran causales jurídicamente aceptables para “resolver unilateralmente” el contrato. Siendo de esta forma, no encuentra esta Sala incorrección alguna en el fallo impugnado, ante lo cual deberá rechazarse el cargo planteado. [...]

**XXI.-** En torno al primer cargo, los recurrentes esgrimen que se ha quebrantado el inciso d) del artículo 5 de la Ley No. 6209 así como el principio de buena fe comercial de parte de la empresa distribuidora, al haber omitido comunicarle que ingresaría dentro del proceso de administración por intervención judicial. Estiman que con esta situación, se daban una serie de consecuencias derivadas en perjuicio de su marca, por lo que ante este panorama, se constituyó una falta grave que justificaba la ruptura del contrato sin responsabilidad para la casa extranjera. Sobre el particular, el citado inciso d) del precepto 5 ibidem, establece como otra de las causas justas para dar por terminado el contrato de representación de casas extranjeras: *“Cualquier otra falta grave del representante, del distribuidor o del fabricante con respecto a sus deberes y obligaciones contractuales o legales con la casa extranjera.”* El quid del asunto versa entonces, sobre la determinación de si la omisión de L&S, constituye una falta grave susceptible de justificar la ruptura del contrato, sin responsabilidad para el representado, o si en todo caso, con esta forma de proceder se atentó contra la buena fe contractual. No obstante que el recurrente acepta que la entidad distribuidora no tenía que pedir permiso para someterse al régimen preventivo, para efectos de claridad del primer punto de debate, vale resaltar que no existía disposición alguna suscrita entre las partes, o al menos no fue aportada a las probanzas, que estableciera el deber de la firma distribuidora de informar de forma previa a la Casa Nissan que se sometería a un proceso preventivo. La finalidad de este tipo de planes de salvamento ya ha sido debidamente comentada en apartes anteriores y por sus particularidades, son decisiones que corresponden con exclusividad a la empresa que se somete a los mismos, pues se trata de una entidad jurídica que por tal, cuenta con organización y patrimonio propios, ergo, responsable de sus propios actos. Por tal motivo, es a ella a quien corresponde establecer si opta por este tipo de procesos o busca vías de solución alternativas de sus problemas financieros. Distinto sería el caso de que se hubiese demostrado que



en algún momento de la relación jurídica, las partes o bien la casa extranjera, hubiera establecido esta exigencia dentro del pacto, caso en el cual, en tanto incumplimiento a una disposición negocial, podría estarse en el supuesto del citado inciso d) del canon 5 ya mencionado. Siendo de esta forma, no observa esta Sala que se haya cometido una falta grave en este sentido. En lo atinente a la buena fe contractual, este órgano colegiado ha indicado que en el cumplimiento del contrato quienes lo suscriben deben obrar con buena fe, con diligencia y deben prestar la cooperación debida para que la parte contraria pueda cumplir adecuadamente con la prestación que le corresponde, ergo, presupone la obligación de facilitarse mutuamente la ejecución de sus obligaciones. La equidad, la buena fe y la colaboración son requisitos esenciales en la actividad que realicen los contratantes para permitirse recíproca y mutuamente cumplir con sus respectivas prestaciones. Si alguna de las partes se aleja de ese norte, su falta de colaboración, de buena fe o de equidad, pueden considerarse como una falta grave, **según afecte el correcto cumplimiento de lo acordado**. En el caso bajo examen, la firma distribuidora omitió comunicar a la entidad extranjera que representaba, su determinación de someterse a un proceso de administración por intervención judicial, y fue en fechas posteriores que la casa extranjera se enteró de esta situación. Esta circunstancia no configura una causa que impidiera el debido cumplimiento de lo pactado en la relación de distribución. Por un lado, debe considerarse que el proceso en cuestión fue utilizado como un mecanismo que buscaba superar una situación financiera difícil, empero, no puede inferirse que de forma directa, este tipo de proceso afecte el curso normal del contrato de distribución, dado que no obstante aquel proceso, éste sigue vigente y por ende, todos sus efectos, incluidas las obligaciones de la firma distribuidora. Yerra el recurrente cuando justifica su motivo bajo el sustento de que este tipo de proceso implicaba la paralización del pago de los pasivos, pues según se ha indicado, no tenía la virtud de suspender la ejecución de los contratos vigentes que el deudor haya suscrito, ya que los beneficios de la cesación se establecieron únicamente para los intereses y la interposición o tramitación de procesos que comprometieran los activos de la empresa intervenida. Así, los beneficios que disponía la administración por intervención judicial no conllevaban la desatención de los pasivos existentes con los acreedores, los que, debían cumplirse, mediante pagos totales o parciales (artículo 721 original del Código de rito). Por otro lado, la casa extranjera desprende la violación a la buena fe del alegato que la administración por intervención judicial implicaba una serie de riesgos legales y procesales, pues limitaba los aspectos operativos de la empresa y se traducía en un peligro de quiebra, riesgos ante los cuales, se vio obligada a dar por roto el contrato. En el fondo estos argumentos se asocian a especulaciones sobre los resultados del proceso preventivo, que por tales, no constituían causas que pudieran entorpecer la ejecución correcta del contrato, pues aún sometidos a este tipo de procesos, bien podría darse el caso de que la distribución de los productos se realizara de forma satisfactoria a los intereses de la casa extranjera. Al amparo de lo anterior, la omisión comentada en nada impedía la sana continuidad y ejecución del contrato, ni surtía los efectos perjudiciales que indica el casacionista, tales como la suspensión del financiamiento para la adquisición de los automotores y repuesto de vehículos marca Nissan. Concerniente a este punto, no se logró acreditar en el expediente la falta de continuidad de financiamiento por parte de la empresa ITOCHU, como tampoco que fuera a suspender esa actividad, con lo cual, el argumento no es de recibo. En este sentido, nótese que incluso el Tribunal tuvo como hecho probado que L&S estaba al día en el pago de sus obligaciones con la firma extranjera, lo cual dice de la continuidad del contrato y de su voluntad, pese a la difícil situación económica, de cumplir con dichos compromisos. En todo caso, al enterarse el casacionista de la interposición de la administración por intervención judicial, si estimaba que se producían las causas generadoras de motivos justos para terminar el contrato, bien estuvo en posibilidad de solicitar a un juez civil, la declaratoria judicial a que hace referencia el inciso b) del artículo 5 de la Ley No. 6209, o bien por alguna de las otras razones que expresa el citado precepto, empero, no utilizó esa facultad legal. Por ende, al no estar ante un rompimiento justificado del vínculo contractual, resulta procedente la indemnización establecida en el ordinal 2

de la Ley de comentario. Atendiendo a las razones expuestas corresponde rechazar el agravio. "

**g) Representante de casa extranjera: Taxatividad de las indemnizaciones en caso de ruptura unilateral del contrato de distribución**

[Sala Primera]<sup>11</sup>

Voto de mayoría

**"VIII.-** El primer reproche gira en torno a las indemnizaciones previstas en la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, ante la ruptura unilateral del contrato de distribución, con responsabilidad de la casa extranjera y la posibilidad de concederse partidas no contempladas en ese numeral. Esta Sala, en un caso muy similar al presente, se refirió al punto en discusión en los siguientes términos: **"IV.- Indemnización tasada de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras y papel del dolo.** El cuerpo normativo que rige la materia objeto de debate, en su ordinal segundo, a la letra, señala: "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...**". (El subrayado no proviene del original). De la norma se colige, en lo relevante para el sub-júdice, que cuando el rompimiento del vínculo se produce por un motivo no imputable al comerciante nacional, la casa extranjera debe indemnizar de conformidad con los parámetros previstos, los cuales, según fue destacado, ostentan un límite superior que se explicita como inexpugnable. No se observa a lo largo de la ley especial ningún supuesto que permita desatender o exceder ese parámetro de cálculo en caso de que el incumplimiento sea doloso. Por el contrario, en un ejercicio de interpretación sistemática, se llega a una tesis opuesta a la sostenida por el recurrente. Así, si se cotejan la mayoría de los motivos que en el numeral 4 de este cuerpo legal establece como causas para finalizar el contrato con responsabilidad para la casa extranjera, se encuentran conductas que -a priori- cabría calificar como dolosas, en el tanto no obedecen a supuestos fuera de su control (culposos), es decir, no tienen lugar producto de caso fortuito o fuerza mayor, o de algún otro motivo de exculpación, sino que provienen del accionar deliberado y conciente del comerciante foráneo, que está en condiciones de anticipar los resultados que sus actos tendrán sobre el co-contratante. La norma mencionada señala: "Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera: (...) b) la cesación de actividades de la casa extranjera, **salvo que se deba a fuerza mayor.** c) las restricciones **injustificadas** en las ventas, impuestas por la casa extranjera, que resulten de una reducción del volumen de las transacciones que efectuaba su representante, distribuidor o fabricante. d) La falta de pago **oportuno** de las comisiones u honorarios devengados por el representante, distribuidor o fabricante. e) **El nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o fabricante, cuando los afectados han ejercido la representación, distribución o fabricación en forma exclusiva.** f) Toda **modificación unilateral, introducida por la casa extranjera** a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante. g) **Cualquier otra falta grave** de la casa extranjera que lesione los derechos y obligaciones contractuales o legales que tiene con su representante,



distribuidor o fabricante” (El destacado no proviene del original). De lo anterior se evidencia que dentro de las conductas particulares normadas como hechos generadores de responsabilidad para el comerciante foráneo, se encuentran -incluso- aquellas que pueden ser catalogadas como el resultado de un accionar conciente, querido y con consecuencias previsibles, como es el caso, entre otros, de la designación de un nuevo distribuidor, fabricante o representante y, además, tal tipo de actuaciones no fueron excepcionadas de lo previsto en el artículo 2 mencionado. Luego, no cabe distinguir donde la ley no lo hace, y no previéndose responsabilidad agravada en caso de un motivo de incumplimiento como el que se ha constatado acá, no puede procederse del modo pretendido por la parte actora. En síntesis, concluir que supuestos de resolución, como es el rompimiento del vínculo exclusivo al contratar con un nuevo distribuidor, fabricante o representante, merecen indemnizaciones adicionales, contraría una interpretación sistemática de la ley, e introduce un tratamiento diferenciado donde el legislador no lo previó, quien, por el contrario, en forma categórica se ocupó de indicar -expresamente- que en **ningún caso** los daños y perjuicios podrán superar el plazo de los nueve años de servicio. **V.- Cláusula penal e indemnización reglada en la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras.** Por otra parte, la similitud que invoca entre las reglas que establecen la inaplicabilidad de la cláusula penal en supuestos de incumplimiento doloso, con la fórmula tasada que fija esta normativa, no es admisible. Entre la cláusula penal y la indemnización legal que se aplica en esta materia hay diferencias importantes. La primera proviene del acuerdo de voluntades que muestra coincidencia en anticipar la cuantía de los daños y perjuicios ante la eventualidad de incumplimiento. Tiene como objeto facilitar la posición del damnificado, pues le evita tener que acreditar la entidad y alcance de los menoscabos que le inflige la desatención del débito. Bastará con que demuestre el incumplimiento de la conducta debida y la existencia de la cláusula penal, para que, de reunirse los demás presupuestos de la responsabilidad civil, el juez condene al monto prefijado por las partes, careciendo de interés la prueba sobre los efectivos daños infligidos. Si el damnificado estima que hubo dolo y la cláusula penal prefijada le perjudica, en tanto no logra cubrir plenamente las lesiones que le han aquejado, además, debe probarlo. En tal caso, la previsión indemnizatoria se reputa inexistente, por lo cual el reclamante habrá de procurar prueba de los extremos que peticiona. La ley en análisis contiene una fórmula tasada que exime de la prueba de los daños, pero no proviene de la libre discusión y acuerdo entre los contratantes, sino del ejercicio soberano de la voluntad del legislador, que se inclinó por proteger los intereses de los comerciantes nacionales, privilegiándoles con una indemnización que se funda en una beneficiosa fórmula de cálculo. Con todo, una se origina en el respeto a la autonomía de la voluntad y la obligatoriedad a los acuerdos celebrados y el otro, en un ejercicio de la facultad de legislar con orientación tuitiva para las personas locales que se dedican a esas actividades. Tales diferencias no justifican que se interprete analógicamente, como propone el recurrente, en tanto no existe identidad de razón, según lo requiere el artículo 12 del Código Civil. Amén de lo anterior, en sus reclamos la actora no es consecuente con los efectos que produce la insubsistencia de una cláusula penal en caso de dolo, pues pretende que al monto concedido con base en la fórmula normada, se le añada lo que por concepto de daño moral objetivo reclama, y según se expuso, si se admitiera -a modo de hipótesis- la analogía que sugiere, la consecuencia sería que la parte interesada debe acreditar todos y cada uno de los daños sufridos, ante la ineficacia de la fórmula prevista, de lo cual, en todo caso, no se ocupó, extremo sobre el cual, se volverá al final del Considerando siguiente. **VI.- Persona jurídica y daño moral.** El artículo 41 constitucional no distingue en cuanto a personas -físicas o jurídicas- como posibles víctimas de daños, en cualquiera de sus diferentes calificaciones. Esto supone que, aún cuando no es pacífico en la doctrina, desde la perspectiva constitucional es plausible que personas jurídicas puedan verse afectadas por padecimientos de orden moral, -sin que sea necesario, para el sub-lite, deslindar si ello ocurre sólo en supuestos de responsabilidad contractual, extracontractual, o en ambos-, claro está, aún cuando esos no necesariamente guardan consonancia con ciertas afectaciones extrapatrimoniales de las personas



físicas. Así, el sufrimiento, el estrés, la angustia, o la depresión, entre otros, sólo pueden experimentarlos estas últimas, pero ello no mengua que ciertas afectaciones a personas otrora denominadas morales, que no califican ni como daño emergente, ni lucro cesante, puedan llegar a tener cabida bajo el cariz del daño moral. Puede pensarse, verbigracia, en el desprestigio de una marca en la percepción del consumidor, que sea imputable a un sujeto distinto a su titular. Sin embargo, la indemnización prevista por el legislador en la ley de comentario, cubre las diferentes modalidades de daños que puedan aquejar a los representantes, distribuidores y fabricantes nacionales y no se cuenta con permiso legal para conceder sumas adicionales, porque -se reitera- el canon 2 habla de indemnización. Esto supone que han de entenderse incluidos los daños -en sus diversas manifestaciones- y perjuicios causados, ergo, nociones tales como daño emergente, lucro cesante, daño patrimonial y daño moral, en sus dos vertientes, son los componentes de esa "indemnización" plenaria y global, no particular a un tipo de menoscabo. Ahora bien, si el casacionista estima que en el caso concreto la fórmula tasada no logra satisfacer todas las lesiones que realmente sufrió, debió discutir en la vía correspondiente la constitucionalidad de la cláusula indemnizatoria, a la luz del artículo 41 constitucional, no siendo ésta la sede, no sólo por resguardo de las competencias de los diferentes órganos que administran justicia..." ( no. 72, de las 13 horas 30 minutos del 5 de octubre de 2006). De la anterior cita se desprende, que las indemnizaciones que establece la Ley no. 6209, son taxativas, limitativas o "numeros clausus", por lo que no existe la posibilidad de otorgar otras distintas a las previstas en dicha normativa. El Legislador optó, para evitar cualquier discusión en torno a la extensión y determinación del daño ante una ruptura unilateral de la relación contractual, por un sistema legal tasado de reparación, el cual consiste en imponer a las casas extranjeras responsables una indemnización fija correspondiente al equivalente de cuatro meses de utilidad bruta por cada año o fracción de tiempo de servicio, previéndose un máximo de nueve años de servicio, que equivaldría entonces a 36 meses de indemnización. Será esta, junto con la dispuesta en el artículo 3 de esa misma ley respecto al inventario de productos, las únicas indemnizaciones posibles, lo cual excluye toda discusión respecto a los demás extremos indemnizatorios pretendidos, por improcedentes. En suma, el Tribunal no incurrió en los quebrantos acusados, por lo cual, el reproche debe rechazarse. Por otro lado, careciendo esta Sala de duda sobre la constitucionalidad del artículo 2 de la Ley 6209 (hoy derogado por el artículo 3° de la Ley no. 8629 del 30 de noviembre de 2007, pero aplicable al caso en virtud de que la ruptura del contrato de distribución ocurrió bajo su vigencia), no encuentra razón para hacer la consulta solicitada a la Sala Constitucional.

**IX.-** El artículo 2 del Ley no. 6209, establecía para los casos en que el contrato de distribución fuera "rescindido" por causas ajenas a la voluntad del distribuidor, la obligación de la casa extranjera de indemnizarlo en los siguientes términos: "...con una suma que se calculará sobre la base del equivalente a 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...de los dos últimos años o fracción, en el caso de los distribuidores". Los ordinales 1, 2 y 3 del Reglamento de esa ley, por su parte y en ese orden, precisan la fórmula: "El monto de las indemnizaciones a que se refiere el artículo 2 de la Ley No. 6209 se determinará:...b) Para los distribuidores o co-distribuidores, 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...", "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", "Las indemnizaciones señaladas en el artículo 1 de este Reglamento, en ningún caso podrán exceder de 36 meses de indemnización". Partiendo de la normativa aplicable, no hay duda que la utilidad

bruta, para el caso concreto, es el resultado de la operación de restar al producto total de las ventas de vehículos y repuestos marca Volkswagen por parte de Centro Cars S.A., el costo de esos bienes, en los periodos que deban considerarse. Es decir, que las transacciones que deben tomarse en cuenta para determinar la utilidad bruta, para efectos de establecer la indemnización conforme a las reglas establecidas en la Ley no. 6209, tal y como lo dijo el Tribunal, son las ventas de vehículos y repuestos que Centro Cars S.A. hizo en el territorio nacional, operaciones respecto de las cuales no aportó prueba la actora de que se hayan realizado en moneda extranjera, pues opina que la relación contractual que se discute en el proceso está limitada a la que existió entre la casa nacional y la extranjera, no la que se dio entre su representada y su clientela, razón por la cual no estaba la actora obligada a producir prueba para demostrar en qué moneda se realizaron las ventas a sus clientes. Si bien la indemnización que refiere el artículo 2 de la Ley no. 6209, se otorga con ocasión de la ruptura del vínculo contractual entre el distribuidor y la casa extranjera, como afirma el casacionista, la determinación de su *quantum*, según las reglas establecidas por el legislador, no considera los montos de las operaciones de importación realizadas entre estos, sino las surgidas entre el distribuidor y su clientela, a saber, las ventas a los consumidores de los bienes distribuidos, que son las que generan las utilidades de la empresa distribuidora. El ordinal 1 de la Ley no. 6209, define al distribuidor de la siguiente manera: "... *toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando **por cuenta y riesgo propio***" (la negrita es suplida). De la definición se coligen dos cosas, primero, que el productor o fabricante se desvincula de los consumidores para propiciar la comercialización de sus productos a través del distribuidor, quien se hace cargo de los riesgos de negociar con aquellos, los consumidores (terceros), por su propia cuenta y a nombre propio. De tal manera, las utilidades brutas serán en exclusiva del precio que pagan los terceros (consumidores o clientes) al distribuidor por la venta de los productos del proveedor (casa extranjera). Segundo, que para efectos de calcular la utilidad bruta, no se deben incluir los ingresos que obtuvo el distribuidor por operaciones ajenas a la venta de los bienes importados, en este caso vehículos y repuestos, pues la definición dada por la ley, no cubre otros extremos como servicios de mantenimiento, reparaciones y otros "generales", como pretende la sociedad accionante que sean considerados en el cálculo. De tal manera, no habiendo probado el demandante que las ventas al público de los productos distribuidos fueron en moneda extranjera, de conformidad con el principio de "soberanía monetaria" que establecía el artículo 6 de la Ley de la Moneda no. 1367 de 17 de octubre de 1951, hoy derogada, la indemnización debía fijarse en colones, tal y como confirmó el Ad quem."

#### ***h) Representante de casa extranjera: Innecesario requisito de licencia***

[Sala Primera]<sup>12</sup>

Voto de mayoría

" XI.- El artículo 361 inciso d) del Código de Comercio exigía, es cierto, antes de su derogatoria expresa por la Ley de Competencia y Defensa Efectiva al Consumidor, para ser representante de casas extranjeras, estar debidamente inscrito como tal en el Registro Mercantil. Sin embargo, la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, número 4684, reformada por la número 6209, la cual es posterior al numeral indicado del Código de Comercio, en su artículo primero, en lo conducente, indica: "Para efectos de esta ley se dan las siguientes definiciones: ... b) Representante de casas extranjeras: toda persona física o jurídica que, en forma continua o

autónoma, -con o sin representación legal- prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras venden o presten en el país."(Lo subrayado no es del original). Esta disposición, la cual -se repite- es posterior al Código de Comercio, y reviste carácter especial en materia de protección al representante de casa extranjera, no exige la referida licencia para poder operar como tal. Más bien, lo importante ahí son las funciones realizadas con o sin representación legal. Por ello, debe entenderse que, desde su promulgación, el requisito de la licencia fue derogado tácitamente. Por último, en autos quedó debidamente acreditada la relación contractual entre las sociedades actoras y la demandada, la cual se observó a cabo por varios años. Por ello, tratándose de un contrato realidad, no puede la recurrente desconocer tal vínculo, argumentando la inexistencia de la referida licencia."

### ***i) Distinción entre representante y distribuidor***

[Sala Primera]<sup>13</sup>

Voto de mayoría

**XIII.-** Como **tercer** motivo por el fondo, recrimina violación directa del artículo 360 del Código de Comercio, pues se afirma que el Tribunal se equivocó en la calificación legal de la figura, al haber inaplicado la ley sustantiva. Cita el contenido de dicho ordinal, aduciendo que se encuentra vigente. Refiere que la norma no establece la obligación de que el distribuidor de casas extranjeras importe de modo directo los productos, lo cual, según su criterio, no es necesario cuando existe en el país una filial de la casa, que es una extensión de su matriz. Insiste en que, conforme a la norma invocada, para configurar la relación solo se requiere que el distribuidor coloque las órdenes de compra de las firmas importadoras locales sobre la base de una comisión y que facilite la venta de mercancías de esas empresas extranjeras, siendo esa la actividad desplegada por VIPSA en su larga relación comercial con la casa extranjera Gillette.

**XIV.-** El reproche en estudio no es claro y preciso como requiere la técnica de casación. Se alega infracción del numeral 360 del Código de Comercio, pero no indica cuál fue la norma utilizada en el caso concreto que llevó al Ad quem a errar a la hora de resolver por el fondo el asunto, lo que hace que la proposición jurídica del cargo resulte incompleta. En este sentido se ha pronunciado esta Sala, explicando los requisitos mínimos que debe contener un reclamo por violación directa de ley: *"La violación directa puede ocurrir cuando se interpreta mal la ley, se aplica en forma indebida o se deja de actuar la que corresponde. Salvo el primer supuesto, siempre hay dos normas conculcadas. Si se alega una indebida aplicación, existe otra irrespetada por falta de aplicación y viceversa. En razón de ello y a fin de ajustarse a las exigencias de claridad y exactitud propias de este recurso, el casacionista debe puntualizar ambas disposiciones y la manera en que se produjo el quebranto..."* (sentencia no. 533 de las 10 horas 15 minutos del 27 de julio del 2007). Revisado el fallo de segunda instancia, el Tribunal resolvió con fundamento en el artículo 1 de la Ley 6209, por lo que era indispensable mencionar la violación de esta norma por aplicación indebida, y el ordinal 360 del Código de Comercio por falta de aplicación. En consecuencia, el cargo ha de rechazarse al no cumplir con las exigencias técnicas de este tipo de recursos.

**XV.-** A mayor abundancia de razones para el rechazo del agravio, de un estudio minucioso del punto jurídico expuesto, se concluye que el ordinal citado no es de aplicación al caso concreto. El Código de Comercio fue sancionado mediante ley 3284 de 30 de abril de 1964, entrando en vigencia el 27 de mayo de 1964. Por su parte, el artículo 360 fue reformado por Ley número 5457 de 5 de diciembre de 1973. En su literalidad, esta norma indica que: *"Se denominan representantes*



o distribuidores de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante industrial extranjero venda o preste.” Al indicar el legislador que “se denominan representantes o distribuidores de casas extranjeras”, se extrae que su intención fue asimilar ambos conceptos: el de representación y distribución, pese a que, se trata de dos actividades empresariales diversas. Pero, con la enunciación de las conductas típicas se determina que, por un lado, está aquél que, actúa colocando órdenes de compra o de venta directamente de las firmas importadoras o exportadoras locales sobre la base de comisión (distribuidor), y por el otro, quien prepara, promueve, facilita o perfecciona la venta de mercancías que otro comerciante industrial extranjero venda o preste (representante). El Código de Comercio es una normativa de carácter general, que tiene por pretensión normar las relaciones jurídicas ocurridas con ocasión del comercio, entre los sujetos participantes en esta actividad. Por su parte la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, sancionada el 9 de marzo de 1978 (con posterioridad al Código mencionado) estaba vigente a la fecha de la demanda, siendo que mediante nota del 29 de mayo de 2001, el señor David Iglesias, en su condición de Gerente General de Gillette de Costa Rica S. A., hace del conocimiento de la empresa VIPSA, que The Gillette Company se encontraba realizando una serie de cambios a nivel mundial, y como resultado de ello, le ha comunicado que a partir del 2 de julio de 2001, la comercialización de productos Gillette se llevaría a cabo a través de dos sub- distribuidores nacionales: CEFA y Distribuidora FANAL. La Ley mencionada es de carácter especial, regulando en su articulado, las pautas jurídicas que regirán los contratos de representación, distribución y fabricación entre una casa extranjera y un empresario nacional. El inciso c) del numerario 1 de la citada ley, define al distribuidor exclusivo o codistribuidor como: *“toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.”* Esta definición delimita el concepto de distribución, determinando que, esta parte de la relación contractual –el distribuidor-, debe importar o fabricar bienes para su distribución. Ambas normas regulan lo relativo al contrato de distribución, surgiendo la siguiente pregunta: ¿se trata de normas complementarias, o por el contrario, puede afirmarse que hay contradicción entre ellas?. La respuesta se inclina al segundo supuesto, ya que lo regulado en el Código de Comercio, resulta incompatible con lo reglamentado en la Ley 6209. Se llega a esta conclusión, por cuanto, la conducta típica instaurada en la ley especial, trasciende la mera distribución de bienes, exigiendo que el distribuidor importe o fabrique, con lo cual se diferencia de la conducta típica del cuerpo normativo general. Conforme al artículo 8 del Código Civil: *“Las leyes sólo se derogan por otras posteriores...”* Sobre el particular, esta Sala en la sentencia no. 654 de las 11 horas 50 minutos del 5 de agosto de 2004, retomando lo resuelto en el pronunciamiento 138 de las 14 horas 30 minutos del 26 de agosto de 1992 ha expuesto que: *“...la derogación de una norma jurídica se origina en la promulgación de otra posterior, a la cual se hace perder vigencia. Tal principio lo consagra nuestro derecho positivo en el artículo 8 del Código Civil en relación con el artículo 129 de la Constitución Política. De acuerdo a esas disposiciones, la derogatoria puede ser expresa o tácita. La tácita sobreviene cuando surge incompatibilidad de la nueva ley con la anterior, sobre la misma materia, produciéndose así contradicción.”* Con fundamento en lo recién externado, y partiendo de que, las normas de cita son incompatibles entre sí, se concluye que operó una derogatoria tácita parcial del ordinal 360 del Código de Comercio, por parte del inciso c) del artículo 1 de la Ley 6209, en lo relativo a la definición de la conducta típica que debe desplegar el distribuidor dentro de un contrato celebrado con una casa extranjera. En el mismo sentido, este órgano colegiado, en sentencia no. 812 de las 10 horas 30 minutos del 17 de setiembre de 2004, dijo: *“... la normativa aplicable al sub-júdice es la prevista en la Ley número 6209, Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, al revestir carácter*

especial, amén de ser posterior al Código de Comercio. En este sentido, debe entenderse que el artículo 360 del Código de Comercio fue derogado tácitamente por dicha normativa .” El agravio entonces, carece de sustento legal y debe rechazarse.”

***j)Rompimiento voluntario de la relación de exclusividad por parte de la casa extranjera no implica de por sí una actuación dolosa***

[Tribunal Segundo Civil Sección I]<sup>14</sup>

Voto de mayoría

**"VII.** Recurso de apelación de la parte actora: Los motivos de agravio de la parte actora son dos: el rechazo del reclamo de una indemnización adicional para cubrir los rubros de daño moral e inversiones realizadas y el punto de partida que se estableció para el cobro de intereses. Reitera la apelante que la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras no establece la indemnización tasada como única, de manera que debe entenderse como una indemnización mínima tasada y cita la Ley de Aviación Civil y el "Protocolo para la modificación de la Convención Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos" como ejemplos de sistemas que fijan una indemnización mínima tasada. Además cita la resolución N° 105 de las catorce horas veinte minutos del diecinueve de marzo de dos mil dos, dictada por este tribunal y sección, en la que se sostuvo que: *" el artículo 2 de la Ley de Protección al representante de casas Extranjeras , establece precisamente una cláusula legal de determinación anticipada de daños y perjuicios, cuyo efecto, al igual que el de la cláusula legal de intereses, no es sino liquidar preventivamente los daños y perjuicios derivados de un incumplimiento contractual. Así, ante el incumplimiento culposo del deudor, corresponde al acreedor exigir el resarcimiento del monto dispuesto en la citada disposición legal, sin necesidad de probar el quantum de los daños y perjuicios, ni la culpa del deudor. Sin embargo, si el acreedor se considera afectado en un monto mayor, puede exigir la reparación total de los daños y perjuicios ocasionados por el comportamiento del deudor, pero para ello deberá alegar expresamente y probar la existencia del dolo contractual y el monto de los daños y perjuicios efectivamente producidos. Ello resulta de la aplicación del precepto constitucional citado, artículo 41, así como del principio general neminen laedere desarrollado por los artículos 701,702, 704 y 1045 del Código Civil. Es claro que el ordenamiento jurídico sanciona además el abuso del derecho (artículo 22 del Código Civil), razón por la cual el deudor doloso no podrá verse beneficiado con la liquidación anticipada de daños y perjuicios, sea esta pactada mediante una cláusula penal o bien dispuesta en una cláusula legal "* Para que proceda la indemnización adicional, según el criterio expuesto, se requiere que se haya alegado la existencia de una conducta dolosa por parte del incumpliente y que se demuestre ese comportamiento. En este caso, la indemnización adicional que se cobra lo es por daño moral. Sin embargo, la sociedad actora no demostró que la accionada haya actuado en forma dolosa y tampoco demostró la existencia del daño moral. En efecto, asume la apelante que como el rompimiento de la relación de exclusividad fue voluntario, ello de por sí implica una actuación dolosa por parte de la casa extranjera, de manera que no se necesita prueba adicional. Esa tesis no se puede aceptar, porque el dolo contractual no se presume, ya que ello conduciría a afirmar que siempre que se da el rompimiento de la relación de distribución o representación exclusiva por voluntad de la casa extranjera, hay dolo y entonces, no se necesitaría prueba adicional, lo que es absurdo, porque el dolo implica una intención de hacer daño a la contraparte, una actuación mal intencionada, una maquinación voluntaria en contra del otro contratante con la finalidad de causar

un menoscabo en su patrimonio, y en este caso nada de eso se ha demostrado. Ante la carencia de prueba del dolo, que es el punto de partida para exigir una indemnización adicional del daño, no es posible examinar el daño moral que se reclama y por esas razones procede confirmar lo resuelto. El segundo extremo del recurso se refiere al rechazo del reclamo del pago de un porcentaje razonable de las inversiones que fueron hechas por Alumimundo S.A. en previsión de la estabilidad de la relación jurídica. El artículo 3 de la Ley de Protección al Representantes de Casas Extranjeras, establece que “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 esos 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”. De acuerdo con ésta norma, el reconocimiento de un porcentaje de la inversión realizada procede únicamente en aquellos casos en los que al finalizar la relación comercial, en el inventario del representante, fabricante o distribuidor quedó un remanente de los productos de la casa extranjera, pues el monto de la inversión realizada, siempre se incluye dentro del cálculo o fijación del precio del producto, de manera que si el producto no pudo ser vendido, se le debe hacer tal reconocimiento. Pero en casos como el que se analiza, en el que no sucedió esa situación, pues no quedó, o no se reportó que quedara en bodegas de la actora alguna existencia del producto de la demandada, eso significa que la inversión se recuperó al vender el producto, y por consiguiente no procede el reclamo, debiéndose confirmar lo resuelto por el a quo. Finalmente, apela la actora lo dispuesto en el fallo de instancia con relación al punto de partida de los intereses, indicando que éstos debieron concederse a partir de la firmeza del fallo y no a partir de que se fije la suma líquida. Ese agravio no es procedente, puesto que la aprobación de réditos únicamente es posible cuando ya se ha determinado la existencia de una suma líquida, requisito que no se cumple en este caso, y si esa fijación no se ha realizado hasta el momento, ello es responsabilidad de la parte actora, quien no hizo llegar a los autos prueba idónea que permitiera hacer la fijación del monto adeudado en la sentencia de esta etapa del proceso.”

***k) Prescripción: Responsabilidad civil extracontractual reclamada por una sociedad mercantil***

[Tribunal Segundo Civil Sección I]<sup>15</sup>

Voto salvado

“El juez Brenes Vargas, salva el voto, sólo en lo atinente a la excepción de prescripción, apartándose respetuosamente del criterio de fondo sostenido por la mayoría del tribunal, y procede a resolver así: I.- De acuerdo con los términos de la demanda, en lo sustancial, se afirma que la empresa Centro Cars S.A., desde 1965 y hasta el 14 de julio de 1994, se desempeñó como distribuidora exclusiva y representante de los productos marca Volkswagen para el territorio de Costa Rica. Se atribuye que en esa última fecha, INTERAMERICANA TRANSPORT INDUSTRIES INC, que es la distribuidora regional para América Latina de la marca Volkswagen, unilateralmente y en forma inesperada, violatoria de la lealtad, confianza y buena fe de la relación comercial, decidió cancelar el contrato de distribución exclusiva. Que ello se debió a una actuación ilegítima de la empresa accionada, Purdy Motor S. A., -empresa dedicada también a la distribución de vehículos en Costa Rica, principalmente de la marca Toyota-, que en colusión con la compañía extranjera, antes mencionada, procedió a obtener la distribución por medio de la empresa AUTOMOTRIZ CR/ CA S.A, constituida por personas allegadas a la firma Purdy Motor, para



adquirir la distribución de los productos Volkswagen en forma interpósita o interpuesta, porque el interés comercial era de Purdy Motor S.A. Con base en los hechos que expuso, pidió que se determinara en sentencia que Purdy Motor S.A., le solicitó a I.T.I. (esto es la empresa extranjera), que realizara un hecho ilícito, al romper la relación contractual, produjo daños y perjuicios cuantiosos a Centro Cars S.A, imputables a la sociedad demandada, que logró que I.T.I. dejara sin cumplimiento el contrato de distribución, despojando a Centro Cars S.A. de la realización de su actividad económica principal, “es decir, los derechos de crédito que le pertenecen a la actora en su contrato de distribución exclusiva con **INTERAMERICANA TRANSPORT INDUSTRIES INC** antes indicados.” (petitoria 2). En la petitoria 3, se pide declarar: “Que Purdy Motor S.A. le requirió y solicitó a **INTERAMERICANA TRANSPORT INDUSTRIES INC**, que en el nuevo contrato de distribución de los productos volkswagen para el territorio de Costa Rica, debe nombrarse como distribuidor a **AUTOMOTRIZ CR/CA S.A. empresa propiedad del cuñado y hermana de Javier y Amadeo Quirós Ramos de Amaya.**” En el 4: “Que Purdy Motor S.A., se constituyó en garante de todas las obligaciones que asumía Automotriz CR/ S.A., en el Contrato de Distribución entre ITI y Automotriz, ...” En el 5: “Que Purdy Motor S.A., es responsable de los daños y perjuicios irrogados a Centro Cars S.A., los que se originan como consecuencia del requerimiento que hiciera la demandada a **INTERAMERICANA TRANSPORT INDUSTRIES INC** para que ésta última cesara el cumplimiento de un contrato válido y eficaz celebrado con la actora y que en efecto logró, por lo que su conducta es ilícita y lesiva de derechos patrimoniales y morales y en consecuencia deberá indemnizar a Centro Cars S.A., en las siguientes partidas...”

II.- La parte actora fundamentó la demanda, entre otras, en las normas atinentes a la eficacia general de las normas jurídicas contenidas en el Código Civil, y en los artículos 627, 1022 y 1023 inciso 1), 1045 y 1046, de ese cuerpo normativo. No obstante esa referencia a normas civiles sobre responsabilidad, como fundamento del cobro de daños y perjuicios por la pérdida de la actividad de distribución, en criterio del suscrito juzgador, la materia es mercantil y no civil. Deriva de una relación empresarial con características propias, cual es la distribución de vehículos, que no está demás resaltar, se dio entre comerciantes, actividad que regulan los artículos 360 y 366 del Código de Comercio, y la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras N° 4684 y sus reformas.

III.- En mi parecer, el cobro de los daños y perjuicios que se hacen derivar de un contrato de distribución, en principio, estaría sujeto al plazo de prescripción de cuatro años, que establece el artículo 984 del Código de Comercio, salvo que exista excepción a la regla, que la hay. Así tenemos que la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, establece un procedimiento y normativa especial para regular los efectos de este contrato. En su artículo 2°, establece: “Si el contrato de representación, de distribución o de fabricación, es rescindido por causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor y 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 la 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 cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los distribuidores.” El artículo 3°, establece la obligación de la casa extranjera de comprar la existencia de sus productos a su distribuidor, a un precio que incluya los costos de esos productos, más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. El artículo 4°, entre las causas justas para la terminación del contrato de distribución, con responsabilidad para la casa extranjera, señala, en su inciso e) “El nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o fabricante, cuando los afectados han

ejercido la representación, distribución o fabricación en forma exclusiva.” El artículo 6° establece la responsabilidad de quien asuma las actividades que antes desarrollaba la casa extranjera a través de un distribuidor.

**IV.-** Analizando en conjunto esta normativa, considero que el distribuidor que se dice burlado en sus derechos, debe demandar conjuntamente a la casa extranjera y a quienes sin autorización, vinieron a reemplazarlo, a fin de que, una vez determinada la ilegalidad de la actuación, con la consecuente responsabilidad, se le indemnice en la forma prevista en los artículos 2 y 3 transcritos. Estas normas establecen parámetros objetivos para determinar el cuántum de la indemnización; de ahí que también considero que esa determinación de los daños y perjuicios está tasada. Por lo demás, nada obstaba para que junto con la casa extranjera y la empresa nacional que deslealmente asumiera las labores de distribución, se demandara a la otra empresa, en este caso Purdy Motor S.A., que se afirma fue la que fraguó la salida abrupta de la compañía actora, del negocio de distribución de vehículos Volkswagen, para acreditar en ese mismo proceso, la colusión que se le atribuye. A tenor de lo expuesto, y en punto a la prescripción para demandar en estos casos, es la propia ley especial la que establece en su artículo 8° “ Los derechos y obligaciones originados en esta ley prescribirán en el término de dos años, contados a partir del hecho que motiva el reclamo”. Ergo, si el contrato de distribución, que por su naturaleza es mercantil, se dio por terminado el 14 de julio de 1994 y la demanda fue notificada a la accionada el 20 de noviembre de 2002, transcurrió sobradamente el plazo de prescripción de dos años que determina la ley especial, y aún el de cuatro que estipula el Código de Comercio. Por lo expuesto, procedo a acoger la excepción de prescripción opuesta por la empresa accionada. Condeno a la parte actora al pago de las costas personales y procesales, al tenor de lo dispuesto en el artículo 221 del Código Procesal Civil. En lo demás, confirmo la resolución recurrida.”

***1) Impropiedad del pago de indemnización al aplicarse el término resolutivo preestablecido por los contratantes***

***Análisis normativo sobre la aplicación del principio de autonomía privada para convenir la extinción del contrato***

[Sala Primera]<sup>16</sup>

Voto de mayoría

**"I.-** A partir del 28 de agosto de 1989, perdurando la relación contractual hasta el 8 de setiembre de 1994, Periódicos Internacionales S.A. actuó en Costa Rica como representante de UPS Worldwide Forwarding Inc., encargándose de brindar los servicios de mensajería para paquetes pequeños enviados desde el extranjero hacia Costa Rica, a través de la parte demandada. Para lo anterior se encontraba debidamente registrada, como representante de casas extranjeras, y contó con la licencia respectiva, expedida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. En la relación contractual entre ambas empresas, la actora se encargó del transporte y entrega al receptor final del envío de aquellos paquetes enviados desde el extranjero mediante UPS Worldwide Forwarding Inc. a destinatarios domiciliados en Costa Rica. Asimismo, Periódicos Internacionales S.A., a través de la demandada, se dedicó al envío de embalajes pequeños desde el territorio nacional hacia otros países, utilizando para ello el servicio de transporte de UPS Worldwide Forwarding Inc. alrededor del planeta. Para lo anterior, esta casa extranjera canceló a la actora un precio por el transporte de cada paquete enviado a través de esta última, pagando el costo de los envíos, más un quince por ciento de ganancia bruta, la cual se dividía entre el número

de embalajes enviados, con la finalidad de obtener una remuneración por pieza. Además, hacia el año 1991 la actora comenzó a utilizar vehículos y uniformes con el logotipo comercial de UPS. Entre el 1 de octubre de 1990 y el 31 de octubre de 1994 la representante costarricense obtuvo remuneraciones y compensaciones por la suma total de \$ 1.355.519,00, moneda de los Estados Unidos de América. Asimismo, dentro de las cláusulas del contrato se dispuso, respecto de su vigencia, la prórroga automática del negocio jurídico en el tanto una de las partes no le notificara a la otra, con treinta días de antelación al final del período acordado o cualquier renovación del mismo, su voluntad de dar por terminado el convenio. Igualmente, de manera independiente al plazo del contrato, pactaron que cualquiera podía dar por finalizado el contrato de forma unilateral, sí comunicaba esa decisión con un mes de anticipo. Dentro del mismo acuerdo fue dispuesta, también, la forma de modificar las condiciones de la contratación, acordándose necesaria la existencia de un documento escrito y la firma de representantes autorizados de ambas empresas. Por último, se estipuló entre las partes el compromiso de acudir a un arbitraje, con fundamento en las leyes del Estado de Nueva York, Estados Unidos de América, en caso de conflictos jurídicos nacidos durante el convenio entre ambos contratantes. El día 8 de agosto de 1994 UPS Worldwide Forwarding Inc. remitió a Periódicos Internacionales S.A. una misiva por la cual dispuso dar por terminada la relación contractual entre ambas empresas a partir del 8 de setiembre siguiente. Periódicos Internacionales S.A. solicitó en estrados la declaratoria de su derecho a ser indemnizado por UPS Worldwide Forwarding Inc., alegando cómo, ésta última, dio por terminado el contrato entre las dos empresas, de manera unilateral y sin causa justa. El Juzgado Primero Civil de San José acogió la excepción de falta de derecho y declaró sin lugar la demanda. El Tribunal Segundo Civil de San José, Sección Primera, confirmó el fallo de primera instancia.

**II.-** La sociedad actora interpuso recurso de casación por el fondo; alega, en síntesis, tres violaciones de ley, por inaplicación de normas. **Primero.** Alega transgredidos los artículos 2, 4 y 5, todos de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, No. 6209. Esa normativa, refiere, dispone el derecho de resarcimiento del representante de casas extranjeras, si mediante una revocación unilateral del contrato, vencimiento del plazo o falta de prórroga decidida de forma ajena a la voluntad del representante, finaliza el acuerdo contractual entre este último y la casa extranjera, produciéndose un derecho resarcitorio para el representante de casas extranjeras. Por ello, en su criterio, es improcedente asimilar el contrato de representación a las normas generales de los contratos privados, pues las condiciones del negocio jurídico no pueden ser contrarias a lo dispuesto en la Ley No. 6209. Debe interpretarse, a la luz del ordinal cuarto de ese cuerpo legal, la responsabilidad pecuniaria de la casa extranjera si unilateralmente se finaliza la relación contractual, aún por las causas previstas de antemano en el negocio jurídico, tal como el vencimiento del plazo. Además, porque ese vencimiento no está contemplado en el numeral quinto de la normativa de cita, donde se estipulan, taxativamente, las causales para finalizar la relación contractual en las cuales la casa extranjera no debe indemnizar al representante costarricense. Dice que ésta puede dar por terminado su contrato de representación en Costa Rica al amparo de una justa causa y dentro de éstas no está previsto el vencimiento del plazo. **Segundo.** Acusa violado el numeral 7 de la Ley No. 6209, en el cual se dispone la irrenunciabilidad de la competencia de los Tribunales de Justicia Costarricenses, así como de los derechos del representante, distribuidor o fabricante de casas extranjeras. La Sala Constitucional, refiere, dimensionó los alcances de este artículo, indicando que la interpretación restrictiva en lo atinente a prohibir el sometimiento a arbitraje de los diferendos derivados de un contrato de representación de casas extranjeras es inconstitucional, pero mantuvo incólume los derechos y la competencia de los Tribunales nacionales. **Tercero.** Por último, la actora apunta violentado el ordinal 2 del Código Civil pues estima, esta regla la carencia de valor de una norma legal contraria a otra de rango superior y; en su criterio, en este caso, en el fallo, se desplazó la Ley No. 6209 para hacer lugar a los principios de la contratación civil, ignorándose la presencia de una ley especial y sustrae su



aplicación a los hechos de este asunto, los cuales están regulados en ese cuerpo normativo. Concibe lo anterior como eliminar injustificadamente los elementos básicos de la función jurisdiccional cual es aplicar de manera cabal y ponderada el derecho. Y la derogatoria para el caso específico de una ley implica la presencia del vicio aducido.

**III.-** Respecto a la primera violación directa acusada por el recurrente, se observa como el artículo 2 de la Ley No. 6209 dispone la posibilidad de resarcimiento a favor del representante de una casa extranjera en dos situaciones distintas. Primero, cuando el contrato sea rescindido por causas ajenas a su voluntad, es decir, en aquellos casos en los cuales la casa extranjera decida de forma enteramente unilateral ponerle fin a la relación negocial. Luego, también cabe dicha indemnización, si al estar pactado un plazo de vigencia para el contrato y cumplido el mismo, éste no se prorroga por causas ajenas a la voluntad del representante nacional. En ambos casos nacerá a favor del representante costarricense un derecho resarcitorio, de conformidad con los parámetros de cálculo regulados en la propia ley. El ordinal 4 ibidem, por su parte, norma las causales de terminación del contrato de representación con responsabilidad para la casa foránea, mientras, el numeral 5 siguiente, establece las causas justas para finalizar el negocio jurídico, pero sin el nacimiento de la responsabilidad civil en contra de ésta. En conclusión derivada de lo anterior, para la procedencia de un resarcimiento al representante costarricense se requiere, como precepto general, una extinción contractual ajena a su voluntad, no fundada en causal alguna del artículo 5 señalado u otra pactada por las partes contratantes sino en una de las reguladas por la disposición 4 de dicha ley. Pero, la norma no puede ser considerada de forma aislada, resulta imprescindible el análisis de los términos contractuales estipulados entre las partes. De conformidad con el principio de la autonomía privada, más allá de lo dispuesto en las leyes, los contratantes poseen la atribución de fijar reglas específicas para su negocio jurídico. El ordenamiento ampara la autonomía privada en el artículo 1022 del Código Civil, cuando exige a las partes a someterse a aquéllo sobre lo cual, voluntariamente, se han obligado. Consiguientemente, la relación contractual que se dio entre Periódicos Internacionales S.A. y UPS Worldwide Forwarding Inc. debería ser analizada a la luz de la Ley 6209, pero, antes se debe partir del contenido del contrato particular entre las partes, con la finalidad de comprobar la existencia o no de condiciones diversas a la norma legal y, por lo mismo, que impida aplicar ésta última. Conforme se analizó en el fallo de análisis, en el negocio jurídico suscrito por las partes de este proceso, se estableció la cláusula 4.0, atinente a la vigencia del contrato, la cual, en su punto 4.1, como luce en su traducción a folio 23, dispuso en lo de interés al punto de estudio: *“Este Contrato será efectivo el 28 de agosto de 1989, y tendrá vigencia por un período de un (1) año. Será automáticamente renovado por períodos subsiguientes de un (1) año siempre y cuando alguna de las partes no lo termina (sic) por escrito a más tardar treinta (3) días antes del final del período acordado, o cualquier renovación del mismo. No obstante, y sin tomar en consideración el párrafo inmediatamente superior, cualquier parte puede cancelar este Contrato mediante una notificación previa por escrito de treinta (30) días a la otra parte”* (El resaltado no es del original). En consecuencia, se debe concluir la existencia de una cláusula nacida de la voluntad de las partes contratantes, en la cual se establecía la posibilidad de dar por terminado el contrato por decisión unilateral de cualquiera, siempre y cuando se diera un aviso anticipado de treinta días. En el caso específico de este litigio UPS Worldwide Forwarding Inc. sólo se acogió a los términos contractuales, aplicando una cláusula convenida entre ella y Periódicos Internacionales S.A. Es preciso anotar que no se amparó en la expiración del plazo contractual, porque, de haber sido así, hubiera dado por terminado el contrato en fecha 28 de agosto y no 8 de septiembre, como lo hizo. Además, conforme se extrae de la nota enviada por la sociedad demandada a la sociedad actora, cuya copia corre a folio 3 y su traducción a folio 4, en ningún momento se hizo alusión a la expiración del plazo; más bien, de su lectura, se extrae que UPS Worldwide Forwarding Inc. se acogió a lo pactado en cuanto a dar por finalizada la relación negocial, si ello se comunicaba respetando un mes de preaviso. Entonces, lo anterior no encaja



dentro de los supuestos previstos en el numeral 2 de la ley de cita, porque al no tratarse de la expiración del plazo contractual, no puede aplicarse la segunda hipótesis de esa norma. Respecto de la primera, solamente cabe indemnizar cuando el contrato, según dispone ese canon en lo conducente es *"...rescindido por causas ajenas a la voluntad del representante..."* Esa hipótesis entraña que en la decisión de extinguir el contrato debe estar ausente el consentimiento del representante costarricense. Pero, aunque se ha demostrado que la empresa demandada comunicó con antelación lo decidido en cuanto a terminar el negocio jurídico de forma unilateral, ello no fue ajeno a la voluntad de Periódicos Internacionales S.A., quien pactó expresamente esa posibilidad dentro de las cláusulas del convenio celebrado entre ambas partes. En consecuencia, al intervenir la voluntad de la sociedad demandante en esa forma de dar por terminado el contrato, no puede asimilarse lo sucedido en este asunto a la obligación de resarcir dispuesta en el numeral 2 mencionado. Sobre el tema la Sala ya se ha pronunciado. En la sentencia No. 777-F de las 14 horas 35 minutos del 20 de noviembre del 2003, dispuso: *"Al no tenerse por demostrada la bilateralidad en la extinción de la distribución, se aplicaron incorrectamente los ordinales 2 y 4, inciso f, de la Ley 6209 y se le impuso a [...] la obligación de cancelar una indemnización improcedente, pues no fue ajena a la voluntad de la actora la modificación del contrato de distribución exclusiva, desestimándose la unilateralidad de la misma. [...] en este asunto la inobservancia no consistió en desconocer la consensualidad como fuente de los contratos y obligar a las partes a una formalidad no regulada en el ordenamiento jurídico, sino que fue condenar a una casa extranjera al pago de un resarcimiento, cuando la modificación del contrato con el distribuidor costarricense fue consecuencia de lo convenido entre ambas partes. Por ende, en cuanto a este extremo, se acogerá el recurso de casación..."* Según lo expuesto, se debe estimar que la presencia de la voluntad del representante nacional, al modificarse o extinguirse el contrato con la casa extranjera, disipa la obligación de indemnizar a cargo de esta última y a favor de la primera. La única salvedad a lo anterior se encontraría en el carácter de orden público de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, pero, lo dispuesto por el Tribunal no contraría este principio. Si bien los derechos otorgados a las partes por la normativa son irrenunciables, solamente serían inválidas o ineficaces aquellas estipulaciones de las partes cuando contradigan lo expresamente regulado en la norma. Pero, ninguna disposición de la Ley No. 6209 impide a las partes convenir sobre la extinción del contrato, limitando así el principio de la autonomía privada en cuanto a ese tópico. Y ante ese silencio la legislación vigente más bien garantiza ese derecho de los contratantes. La ley sólo tutela que si se termina el contrato, éste sea por la confluencia de voluntad de sus partes suscriptoras y, en especial, del representante costarricense. Por ello, lo pactado entre las empresas actora y demandada, en cuanto a la finalización del contrato con sólo comunicarlo así, con un mes de antelación, a su contraparte, no constituye una renuncia a los derechos otorgados en la normativa expuesta. La consensualidad en esa terminación impide el colisionar de lo incluido en la cláusula 4.1 del contrato entre las partes con los reglados de forma legal como aquellos casos en los cuales se debe indemnizar al representante costarricense. Luego, ha de indicarse también que el artículo 2 de la Ley No. 6209 no hace distinción sobre en cuál momento debe darse el acuerdo de ambas partes en rescindir el pacto de representación, distribución o fabricación. Consiguientemente, ese convenio podría darse tanto en la ejecución del contrato como desde su inicio, pues se trata de una misma voluntad negocial, sin existir fundamento alguno para hacer distinciones que, en todo caso, la misma norma no realiza. En síntesis, en este asunto no puede aplicarse el resarcimiento dispuesto en el ordinal 2 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, porque no se trata de la falta de prórroga ante la expiración del plazo contractual ni la rescisión del negocio jurídico fue ajena a la voluntad de Periódicos Internacionales S.A., requisito *sine qua non* para indemnizar, sin que lo estipulado de forma bilateral en el contrato suscrito por las dos partes contraviniera los derechos irrenunciables otorgados por esa Ley a todos los representantes, distribuidores y fabricantes patrios. En otro orden de ideas, respecto del artículo 4, inciso f, de la ley *ibídem*, éste sanciona únicamente modificaciones unilaterales introducidas por



la casa extranjera al pacto de representación, sin que ello aconteciera en este asunto. UPS Worldwide Forwarding Inc. nunca alteró el contenido del contrato, ni impuso una condición no convenida entre las contratantes. Desde su inicio, el punto 4.1 formó parte integral del contrato de representante de casa extranjera y, por ello, no puede ser aplicable el ordinal 4 citado. Además, aunque la terminación del plazo contractual no esté incluida dentro de las causales del canon 5 de la misma ley, nada impide que sea válida y eficaz para surtir los mismos efectos de las hipótesis legales ahí reguladas. Ese artículo 5 establece causas de terminación que, a la vez, constituyen sanciones contra el representante de la casa extranjera; son motivos extraordinarios para dar por finalizado el contrato, derivados de conductas graves de éste último al ejecutar el contrato. Pero, el numeral no puede ser excluyente de una causa ordinaria para dar por finalizado el mismo, como lo es una condición o término resolutorio preestablecido por los contratantes, quienes son libres de elegirlo al momento de establecer todas las estipulaciones del negocio jurídico, como un elemento accidental del negocio jurídico y de él dependerá si nace o se extingue la obligación, de conformidad con lo regulado en el artículo 1092 del Código Civil. Por ello, la terminación consentida del contrato es una causa adicional para dar por extinguida la relación negocial, sin que la casa extranjera asuma responsabilidad alguna. Con base en todo lo anterior, se determina desestimar el cargo planteado.

**IV.-** La segunda causa de violación directa de la ley alegada, la cual se refiere al artículo 7 de la Ley 6209, debe analizarse bajo los efectos de la declaratoria de inconstitucionalidad sobre el mismo, cuando la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia estableció en resolución de las 14 horas 58 minutos del 22 de noviembre correspondiente al voto No. 10352 del 2000 la inconstitucionalidad de ese numeral 7, en cuanto impedía a las partes del contrato de representación acudir a la vía arbitral para poner fin a sus conflictos. Sin embargo, dicha Sala no hizo la misma declaratoria sobre la irrenunciabilidad de los demás derechos contenidos en la Ley No. 6209, no obstante, ese canon no debe ser aplicado a este caso concreto. Conforme fue analizado en el considerando anterior, entre las partes se reguló convencionalmente la vigencia del contrato de representación y la posibilidad de revocarlo unilateralmente, cumpliendo con la carga de comunicar esa decisión a la contraparte con un mes de anterioridad, siendo esto último lo que se efectuó. El negocio jurídico no fue modificado de forma no consensuada entre las contratantes e impuesta unilateralmente por la casa extranjera, tampoco se rescindió el contrato de una manera no consentida por la sociedad actora; fue regla convencional entre partes con fundamento en la cual esa extinción era permitida. Tampoco se renunció a un derecho otorgado por la Ley No. 6209, pues existiendo voluntad bilateral, la normativa no otorga al representante costarricense derecho resarcitorio alguno y la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras en ninguno de sus ordinales prohíbe al representante nacional y a la casa extranjera acogerse a la autonomía privada para regular entre sí la forma bajo la cual podrá darse por finalizada la relación contractual. Esa legislación, únicamente, determina la reparación pecuniaria en los casos en los cuales no se prorroga el plazo del contrato una vez vencido, en contra de la voluntad del representante nacional, o bien, la modificación o finalización del convenio sea decidida de manera unilateral por la casa extranjera, es decir, si se tratara de una imposición ajena a lo pactado entre las partes en el convenio inicial y también contraria a lo aceptado de forma voluntaria por el representante costarricense. Si este último conviene en que podrá dar por terminado el contrato, en cualquier momento, por decisión unilateral propia o de su contraparte, deberá acatarlo al tenor de la responsabilidad por los actos jurídicos propios. En razón de lo anterior, mientras esa cláusula 4.1 del contrato se mantenga vigente, la parte demandada se encuentra al amparo de la misma para dar por terminado el contrato de representación jurídicamente en la forma como lo hizo, sin ser afectada por los ordinales 2 y 4 de la ley de cita. La parte actora no puede desconocer lo dispuesto en la cláusula 4.1., si su validez ni su eficacia fueron objeto de revisión en este proceso, a partir de lo expresado en la pretensión de la demanda. Lo anterior conduce a concluir que ese acuerdo

sobre la vigencia del contrato sigue surtiendo efectos jurídicos y sujeta a las partes, al tenor de lo establecido en el numeral 1022 del Código Civil. Por lo tanto, hizo bien el Tribunal cuando se atuvo a lo dispuesto contractualmente por la casa extranjera y su representante nacional, porque no formó parte de lo discutido en el litigio si la cláusula de terminación del contrato con preaviso de un mes contenía algún vicio que implicara la declaratoria de cesación de sus efectos jurídicos. Además, se reitera que si bien es cierto la Ley 6209 es de orden público, éste no ha sido violado, pues esa normativa no impone a las partes tener que pactar contratos de plazo indefinido, prohibiéndoles convenir una situación en la cual podrán extinguirse; por el contrario, las partes pueden acogerse a dicha cláusula si es pactada de manera bilateral, en razón de los efectos del ordinal 1022 citado y del propio artículo 2 de la Ley No. 6209, interpretado *a contrario sensu*, mediante el cual la concurrencia de la voluntad del representante costarricense descarga a la casa extranjera de indemnizarle al extinguirse el negocio jurídico. Por consiguiente, Periódicos Internacionales S.A. no le puede reprochar al Tribunal no haber desvirtuado la cláusula citada y aplicar, únicamente, el artículo 4 de la ley ya mencionada. Como consecuencia de lo anterior, procede el rechazo de la violación invocada.

**V.-** Finalmente, se acusó la falta de aplicación del artículo 2 del Código Civil, el cual establece: "*Carecerán de validez las disposiciones que contradigan a otra de rango superior*". Ese numeral ha de ser analizado dentro del contexto en el cual está inserto y debe su razón de ser a la existencia del artículo 1º del mismo código, en el cual, siguiéndose la pirámide kelseniana de jerarquía de las normas, se dispone el rango de cada una dentro del ordenamiento jurídico privado costarricense. Consecuentemente, lo impuesto en el artículo 2, invocado por la parte actora, debe interpretarse como la imposibilidad de que de una norma de rango inferior prevalezca sobre otra superior, según los grados señalados en el artículo 1. En lo referente al caso concreto, pese a haber sido enunciado como principios generales de la contratación privada, ciertamente el Tribunal lo que aplicó fue una norma legal, el artículo 1022 del Código Civil, la cual tiene un mismo grado de jerarquía respecto de los numerales de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Por lo anterior, no se ha violado el artículo 2 del Código Civil, pues lo acaecido fue la aplicación de una ley en lugar de otra, a partir de las disposiciones contractuales específicas aplicables a la relación entre Periódicos Internacionales S.A. y UPS Worldwide Forwarding Inc, a partir de que sí existió consentimiento negocial del representante costarricense y las regulaciones de la Ley No. 6209 se aplican cuando esa voluntad contractual se encuentre ausente.

**VI.-** De conformidad con todo lo anteriormente expuesto, no halla la Sala violación alguna de los artículos 2, 4, 5 y 7 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras ni del numeral 2 del Código Civil. Por lo que debe rechazarse el recurso, cuyas costas son a cargo de quien lo interpuso."

**m) Representante de casa extranjera: Incumplimiento contractual por parte de la empresa representada**

**Modificación unilateral de condiciones de distribución faculta el cobro de la indemnización**

[Tribunal Segundo Civil Sección II]<sup>17</sup>

Voto de mayoría

"IX.-**EN CUANTO A LA DEMANDA.** Las demandadas con su conducta sí dieron causa justa o legítima para que la actora diera por roto el contrato de representación y distribución que unía a



ambas partes, como en efecto lo hizo, con responsabilidad solidaria para ellas, de conformidad con lo estipulado en los incisos b), f) y g) del artículo 4 de la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras y su respectivo Reglamento, 425 y 432 del Código de Comercio y 692 del Código de Civil. Desde ahora se desecha que al caso le sea aplicable el inciso h) de la primera ley citada, porque el supuesto fáctico a que alude no ha ocurrido. El incumplimiento contractual atribuido a las accionadas se produjo por lo siguiente. En primer término tómesese en cuenta que la actora, en aras de mantener buenas relaciones con las demandadas, accedió a firmar letras de cambio a favor de Toshiba de Panamá, por deudas no suyas sino de terceros, pero con el único propósito de que dicha sociedad pudiera descontarlas ante el Banco de Tokio en Panamá, para que de esa manera ésta garantizara su propia línea de crédito en ese Banco y obtuviera financiamiento de éste. Al final esos terceros no le honraron las deudas a Toshiba de Panamá, lo que obligó a la actora a hacerles frente aumentándose así su pasivo (véase hecho probado número nueve). Eso motivó en parte que la actora se atrasara en los pagos que debía realizarle a Toshiba de Panamá. Lo anterior determinó que dicha sociedad y la actora llegaran a un arreglo de pago, de manera que la segunda pudiera seguir ejerciendo con éxito la actividad que hasta entonces había venido realizando en beneficio de las demandadas en Costa Rica. El arreglo de pago se firmó el 29 de enero de 1997. Al hacerlo la actora propició que se introdujera en el documento respectivo la cláusula ya transcrita en el hecho probado número once, como una forma de protegerse de acciones futuras inconsultas y unilaterales de Toshiba de Panamá, puesto que ya antes había escuchado rumores acerca de un posible cierre de operaciones de dicha sociedad en Panamá. Sin embargo esa cláusula quedó en la nada, siendo irrespetada por Toshiba de Panamá (y de ahí que esa conducta encuadre en lo preceptuado en el inciso g) del artículo 4 anteriormente citado), porque nótese que dicha sociedad el día 24 de marzo de 1997 le comunica a la actora, mediante circular, que a partir del primero de abril de ese mismo año otra subsidiaria de la Toshiba Corporation, de nombre Toshiba America Consumer Products, Inc., domiciliada en Miami, con la que la actora no había contratado, se encargaría del mercado latinoamericano, incluyendo a Costa Rica. E igualmente le comunica que para que esa otra subsidiaria pudiera abrir su cuenta era necesario que estuviera de acuerdo con los términos de pago expuestos en la circular, expresándole además que no existía otra alternativa en caso de desacuerdo (véase hecho probado número once). En lo anterior hay un incumplimiento grave del contrato que unía a las partes, porque Toshiba de Panamá pretendió con lo anterior someter unilateralmente a la actora, y sin otra alternativa, a los designios de otra subsidiaria de Toshiba Corporation, con la cual la actora no había contratado, sin darle tiempo de prepararse para ese cambio, en caso de que le conviniera, y por ende para poder seguir haciéndole frente al arreglo de pago a que había llegado con Toshiba de Panamá, porque nótese que ese cambio esta última no se lo comunicó a la accionante con la anticipación de treinta días que se acababa de convenir que debía hacerse en un supuesto como ese, sino con una anticipación muchísimo menor. Por lo demás adviértase que la citada circular por ningún lado dice que Toshiba America Consumer Products, Inc. respetaría los derechos que tenía la actora como representante y distribuidora exclusiva de los productos “Toshiba” en Costa Rica. Ese dato no carece de importancia ni es intrascendente, como pudiera pensarse, porque téngase en cuenta que las mismas demandadas dijeron en el hecho número cuatro de su reconvenición, que luego de nombrado un representante o distribuidor, las relaciones comerciales se desarrollan fundamentalmente entre la subsidiaria responsable (de Toshiba Corporation) y el distribuidor o representante local. Y en este caso la subsidiaria de Toshiba Corporation responsable frente a la actora era Toshiba de Panamá y no la situada en Miami, ya citada. Lo anterior se reafirma con la comunicación suscrita por el Presidente de Toshiba de Panamá, visible a folios 277 y 258, de donde se concluye que a la fecha en que la actora dio por roto el contrato, y aún a junio de 1997, fecha de la nota, dicha sociedad no había logrado que Toshiba America Consumer Products, Inc., reconociera a la actora como la representante y distribuidora exclusiva de los productos “Toshiba” en Costa Rica, pues a lo sumo la calidad que se le reconocería era únicamente la de “cliente



oficial”, connotación que ninguna protección tiene en la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, a cuyos beneficios desde hacía mucho tiempo atrás ya la actora se había hecho acreedora –véase hecho probado número diecinueve-. En conclusión, si la actora admitía o aceptaba la nueva situación que se le proponía, en los términos indicados, perdía todos los derechos adquiridos al amparo de la citada ley, frente a las demandadas, y como en ningún momento anterior al rompimiento del contrato se le garantizaron tales derechos, ni consta en el expediente que las accionadas hicieran algo en esa dirección sino todo lo contrario, hizo bien entonces en dar por roto el contrato con responsabilidad para las accionadas. Con esa pretendida modificación unilateral del contrato incurrieron entonces las demandadas en la causal de responsabilidad prevista en el inciso f) del mencionado artículo 4. En ese sentido no es de recibo el argumento de defensa de las demandadas, de que en todo momento le hicieron ver a la actora que respetarían sus derechos, pues no hay elementos de juicio que avalen esa posición. Por lo mismo tampoco se comparte el criterio del a quo, de que la actora actuó en forma prematura al dar por roto el contrato en la forma y tiempo en que lo hizo.

**X.-** Está fuera de toda discusión que Toshiba Corporation tenía derecho, si le convenía a sus intereses particulares y por razones de estrategia comercial, a centralizar la distribución de sus productos hacia Latinoamérica, incluyendo Costa Rica, desde Miami, Florida, Estados Unidos de América, a través de su subsidiaria Toshiba America Consumer Products, Inc. domiciliada en Miami, y que en razón de ello planeó cerrar, como en efecto lo llegó a hacer mediante un proceso ordenado y gradual, las operaciones de Toshiba de Panamá en Panamá, a partir de marzo de 1997 –véase hecho probado número quince-. Pero a lo que definitivamente ella no tenía ni tiene derecho, ni Toshiba de Panamá, era a que se produjeran esos cambios sin que los mismos les aparejaran ninguna responsabilidad frente a las obligaciones contractuales que habían adquirido con la actora, ésta última en su calidad de representante y distribuidora exclusiva de sus productos “Toshiba” en Costa Rica, derivadas de la citada Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, a menos que la actora las hubiera eximido expresamente de esa responsabilidad, cosa que obviamente nunca sucedió.

**XI.-** Desde el mismo momento en que las demandadas en forma unilateral y por conveniencia propia establecieron ese nuevo canal de distribución de sus productos, en la forma y términos dichos, incurrieron frente a la actora en las causales de responsabilidad contractual previstas en los incisos b) y f) del tantas veces citado artículo 4. Lo anterior porque es evidente que Toshiba de Panamá, aunque esté demostrado que siguió estando inscrita como sociedad en Panamá, ya no podía seguir haciéndole frente a las obligaciones contractuales que tenía con la actora, ya que dejó de tener inventario de productos en ese país, y por ende no podía despachar más desde ese lugar, como estaba pactado, y con las prerrogativas beneficiosas de costo, tiempo y transporte que eso conllevaba para la actora, los pedidos que ésta le hiciera, en los términos convenidos originalmente. Además es un hecho que Toshiba de Panamá dejó de tener control sobre el inventario de productos que le interesaban a la actora según el contrato, pues ese control pasó a manos de Toshiba de Miami, en relación con la cual la actora no tenía ningún poder de acción, porque no fue con ella con quien celebró el contrato, y no consta que Toshiba Corporation, como casa matriz y dueña de ambas subsidiarias, haya intervenido para asegurarle a la actora sus derechos contractuales ya citados. Las demandadas incurrieron entonces en la causal de responsabilidad del inciso b) mencionado porque es cierto que Toshiba Corporation no cesó en sus actividades, pero sí lo hizo Toshiba de Panamá en Panamá, persona y lugar en relación con los cuales se desarrollaba el contrato objeto de discusión. Es definitivo, y por más que las demandadas hayan tratado de hacer ver lo contrario en la contestación de la demanda, que lo que quedó de Toshiba de Panamá en Panamá fue un simple cascarón, vaciado del contenido que le daba vida, y por ende sin capacidad de hacerle frente al contrato que tenía con la actora, en los términos

originalmente pactados, a menos que ésta admitiera las nuevas condiciones que se le trataron de imponer, lo que en ningún momento ocurrió, todo conforme se analizará en el siguiente considerando. Por el contrario la actora siempre trató de que se le respetaran sus derechos como representante y distribuidora exclusiva de las demandadas –al efecto véase el hecho probado número trece-. Es irrelevante que a la fecha en que la actora dio por roto el contrato no estuviera completo el proceso de cierre de operaciones de Toshiba de Panamá en Panamá, ni que ésta siguiera inscrita en el Registro Mercantil de ese país como sociedad y con licencia para ejercer las actividades que venía realizando hasta entonces, ni que a ese momento no se supiera con certeza si a la actora se le habían causado daños y perjuicios con los cambios en proceso, todo lo cual lo estimó como importante el señor juez a quo para resolver como lo hizo y que lo combate la apelante en sus agravios, porque lo cierto es que el cierre de operaciones de Toshiba de Panamá, aunque en proceso, implicaba per se modificación en los términos del contrato objeto de litigio, según ya se explicó, modificación que no se le podía imponer a la actora. Por eso la prueba testimonial ofrecida por las demandadas, recabada en autos, tomada en cuenta por el a quo para resolver como lo hizo, tendiente a probar que Toshiba de Panamá siguió despachando algunos productos desde Panamá, es irrelevante, porque a pesar de ese hecho se probó que las demandadas no lograron seguir con el vínculo contractual que tenían con la actora, en los términos originalmente pactados, sin que ella hubiera aceptado esa modificación introducida unilateralmente al convenio."

***n) Representante de casa extranjera: Empresa domiciliada en país centroamericano***

[Sala Primera]<sup>18</sup>

Voto de mayoría

"IX.- La representación de casas es una modalidad de auxiliares de comercio ideada con el objeto de facilitar la intermediación mercantil entre comerciantes extranjeros y consumidores nacionales. El vínculo de representación se caracteriza por ser estable; por ende, tiende a ser de largo plazo, permanente y continuo, así lo prevee [sic] el Código de Comercio en el artículo 360. El representante, en la ejecución del contrato, utiliza las ventajas que implica conocer el mercado y las reglas del juego internas. Por su parte, el representado se beneficia de ello, para un mayor rendimiento en su actividad comercial [...]. Es indiscutible que [la actora] fungió por tiempo prolongado como representante en Costa Rica de una empresa extranjera domiciliada en Nicaragua [aquí demandada]; y que dicha relación estuvo amparada a las regulaciones del Código de Comercio relativas a la representación de casas y leyes especiales, tales como la Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras, N° 6209 de 9 de marzo de 1979. Dicha normativa no contraviene lo dispuesto por normas de mayor rango, como es el caso del Convenio Centroamericano para la Integración Económica, pues tratan de materias distintas, con lo que mal puede existir oposición entre ellas. Ciertamente, el Convenio confiere a las empresas centroamericanas la condición de nacionales cuando operen en otro de los países suscribientes, que no sea el de su domicilio. No obstante lo anterior, existe diferencia entre ser nacional y ser tratado como tal, porque lo primero implica asentamiento y conocimiento de un mercado, vinculación efectiva con éste, todo lo cual dificulta la actividad de una empresa, que es formal pero no realmente nacional, de donde se justifica el auxilio de un representante; auxilio que se da por descontado, pues siempre se reconoció y retribuyó por parte de [la demandada]. En consecuencia, no se han irrespetado las normas constitucionales que consagran la jerarquía normativa y las



acciones derivadas de su inobservancia (artículos 7 y 10 de la Constitución Política). Por la misma razón, tampoco se violaron las normas de la integración económica centroamericana, pues cabe reiterarlo, éstas no eliminan el carácter de empresa extranjera en Costa Rica a una empresa domiciliada en Nicaragua."



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

- 1 Arias Córdoba, F. A. (Enero-Febrero, 1997). Comentarios a las reformas y derogaciones recientes al Código de Comercio. Revista Iustitia. Año 11. Número 121-122. Pp. 14-15.
- 2 Gurdían Tijerino, E. E. (1999). La Existencia Jurídica de la Licencia de Representantes de Casas Extranjeras. Tesis de Grado para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. San Pedro, San José. Costa Rica. Pp. 35-45.
- 3 ASAMBLEA LEGISLATIVA. Ley número 3284 del treinta de abril de 1994. Código de Comercio. Fecha de vigencia desde 27/05/1964. Versión de la norma 8 de 8 del 23/04/2008. Datos de la Publicación Gaceta número 119 del 27/05/1964. Alcance 27.
- 4 ASAMBLEA LEGISLATIVA. Ley número 6209 del nueve de marzo de 1978. Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras. Versión de la norma: 4 de 4 del 30/11/2007. Datos de la Publicación: Colección de leyes y decretos: Año: 1978. Semestre: 1 Tomo: 2. Página: 535.
- 5 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 131 de las trece horas veinticinco minutos del treinta de noviembre de mil novecientos noventa y cinco. Expediente: 95-000131-0004-CI.
- 6 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 216 de las quince horas treinta minutos del seis de diciembre de mil novecientos noventa y uno. Expediente: 91-000216-0004-CI.
- 7 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN EXTRAORDINARIA.- Sentencia número 291 de las diez horas veinte minutos del seis de noviembre de dos mil seis. Expediente: 95-000258-0180-CI.
- 8 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN SEGUNDA.- Sentencia número 307 de las ocho horas veinticinco minutos del diecinueve de setiembre de dos mil tres. Expediente: 98-000437-0180-CI.
- 9 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN PRIMERA.- Sentencia número 426 de las nueve horas diez minutos del veintiséis de noviembre de dos mil cuatro. Expediente: 01-000001-0180-CI.
- 10 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 794 de las quince horas treinta minutos del treinta y uno de octubre de dos mil cinco. Expediente: 97-001847-0180-CI.
- 11 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 795 de las diez horas quince minutos del veintisiete de noviembre de dos mil ocho. Expediente: 95-000258-0180-CI.
- 12 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 941 de las dieciséis horas del veinte de diciembre de dos mil. Expediente: 93-000522-0181-CI.
- 13 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 955 de las catorce horas cincuenta minutos del diez de setiembre de dos mil nueve. Expediente: 01-001292-0164-CI.
- 14 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN PRIMERA. Sentencia número 133 de las diez horas veinte minutos del veintidós de abril de dos mil cinco. Expediente: 00-002184-0183-CI.
- 15 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN PRIMERA.- Sentencia número 207 de las nueve horas treinta y cinco minutos del treinta de junio de dos mil tres. Expediente: 03-000163-0010-CI.
- 16 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 62 de las diez horas del treinta de enero de dos mil cuatro. Expediente: 96-001238-0180-CI.
- 17 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN SEGUNDA. Sentencia número 320 de las dieciséis horas treinta minutos del dieciséis de setiembre de dos mil cinco. Expediente: 97-000942-0181-CI.
- 18 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- Sentencia número 22 de las quince horas treinta minutos del dos de marzo de mil novecientos noventa y dos. Expediente: 92-000022-0004-CI.