

Cuaderno de Derecho Comercial I.

Lic. Boris Acosta

Lo demarcan 3 etapas:

I. Primera etapa: va desde que inicia el derecho comercial en la edad primitiva, y es en las primeras comunas de los pueblos europeos, germanos anglosajones etc, los que utilizaron un primer mecanismo para comerciar que fue el TRUEQUE, que no se sabe de donde nació, pero la historia registra que en algún momento se dio un entendimiento entre las tribus que practicaron un trueque ortodoxo, porque por ejemplo una tribu llegaba a la orilla de un río y dejaba por ejemplo pieles, y dos días la otra tribu los recogía y dejaba los granos etc, pero sin verse porque sino entraban en guerra, pero fue una costumbre que se daba entre esos pueblos.

Mas adelante en la historia se empieza a dar un derecho comercial o actividad comercial en la que ya existen reglas y que aún se sostiene a través de la forma del trueque y es en la era de Egipto, y fue a través de las mujeres egipcias, que se da el trueque; pues todos los hombres eran de la milicia y las mujeres quedaban solas mientras sus hombres regresaban, y producían e intercambiaban de manera equitativa pero con un código moral, y si alguna lo trasgredía se apartaba para que no pudiera comercializar.

La actividad comercial empieza a tener un cuerpo jurídico para la era del Imperio Romano, pero aunque existe un cuerpo jurídico también era muy selectiva la actividad comercial, porque habían dos clases de personas, que eran las ius civilis, y las que se llamaban ius gentium, que eran ciudadanos y extranjeros, o sea los que no habían nacido en Roma, podían comerciar pero no a reclamarlo como derecho jurídico, no eran reconocidos.

Las actividades comerciales de la época no se consideraban como tales sino como una actividad civil, privada, y no era tan descabellado porque era parte del

ámbito civil, pero como veremos no toda actividad comercial hace al individuo comerciante.

Para el siglo XIII empieza a darse el surgimiento de aquellas personas a quienes se les reconoce el carácter de comerciantes y esto se da en las ciudades Estado de Italia, que estaban a orillas del mar, pues el gran interés de comerciar estaba en el mar como la ciudad de Génova, que podría ser la mas importante, y aún tomando la actividad comercial como derecho civil, empieza a darse una diferencia entre aquellas personas que realizan actividades comerciales de comercio y las que viven de realizar actividades comerciales; esa etapa que concluye en esas ciudades a orillas del mar, esa etapa inicia su fin con la intención de Marco Polo de hacer una ruta marítima que ya no los limitara a comerciar solamente con África, sino a empezar una ruta para comerciar con China. Esta etapa tiene 4 características rescatables:

1. Actividad comercial es un derecho **Clasista**: (solo para comerciantes).
2. La actividad comercial es un derecho **Subjetivo**: porque depende de la condición de la persona para que entonces se determine que es una actividad comercial.
1. Es un derecho **Privado**: porque toda la relación comercial está ausente de la participación del Estado,
2. Empieza a constituirse como un derecho **Especial**, porque el derecho comercial nace o se fundamenta en los usos y las costumbres y el derecho civil es un cuerpo normativo determinado.

II. La segunda etapa: del derecho Comercial, se da a partir del descubrimiento de América, en 1492, porque efectivamente para esa época se desembocan dos problemas graves que afectan la actividad comercial, por la mezcla de culturas y que al provenir el comercio de los usos y costumbres, no había costumbre en el nuevo tipo de comercio, y la falta de instrumentos jurídicos para la determinación de las actividades comerciales, esta situación

lleva a la necesidad de buscar medidas urgentes para subsistir, en la época no era lo mismo financiar el comercio en un viaje de 15 días a financiarlo durante 7 meses que duraba un viaje largo. Entonces se comienza a dar la asociación de comerciantes de una misma actividad con el afán de ser mas fuertes y así entre todos poder enfrentar esos cambios inversiones y nuevas visiones, y entonces nace **la primera persona jurídica que se conoce en la historia: que es la sociedad en nombre colectivo**, la que normalmente se constituía como una empresa familiar, y justamente esta sociedad tiene dos características: **a)** que son sociedades en que el interés es personalista y no capitalista, el interés es estar ahí para sobrevivir, y **b)** es que ser asociado a una sociedad de esta naturaleza determina a la persona *con una responsabilidad ilimitada* frente a las deudas de la empresa.

Esta segunda etapa nos enmarca 3 características determinantes:

Al no haber legislación pues antes se manejaba por usos y costumbres, entonces la primera característica es

- Que se adecuó a la costumbre pura y simple para empezarle a dar legislación.
- Se rompe el carácter privado que tenía desde la primera etapa, porque el Estado participa de la colonización de América y participa del comercio directamente.
- También se rompe el clasismo, porque no se va a someter a los regimenes de la actividad comercial no solamente a los comerciantes sino a los que realicen actividad comercial esporádica.

En el **siglo XVII** en la ciudad Estado de Génova, se crea el primer Tratado de Derecho Comercial que dentro de él establece los primeros Tribunales comerciales donde justamente se ventilaban conflictos de derecho comercial y el nacimiento de esos Tribunales.

III. La tercera etapa, se inicia con la revolución Francesa, y ahí termina la segunda, y en general es un cambio general de la sociedad, y el derecho pasa a gozarlo todas las personas (falsamente porque fue la burguesía la que propició la revolución y no el pueblo).

Se crea un **Código de Comercio, creado por Napoleón**, en 1807 se crea el primer *Código Civil*, y además se separa la actividad comercial y crea el primer **Código Comercio**, y se convierte en **OBJETIVO**, pues ya existe un Código.

Historia del Derecho Comercial en Costa Rica

Para el siglo XVIII no se distinguía entre derecho civil y derecho comercial, la actividad se consideraba tratos comerciales civiles, pero en **el año 1853 se promulga el primer Código de Comercio**, y nace como cuerpo, es traducido o copiado de Francia. En **1964** no se deroga y se crea el que nos rige pues tenía muchas cosas inaplicables a nuestra realidad.

Este nuevo Código desde que nació se le criticaron 3 cosas:

- No tiene un teoría unitaria que determine lo que es la actividad comercial, sino que utiliza tres criterios aplicables según su necesidad, y el primer criterio es totalmente subjetivo, porque regula la actividad comercial con fundamento en quién la ejerce, el segundo es un criterio objetivo, porque regula la actividad comercial, desde el punto de vista que sea reconocida por el ordenamiento jurídico, y el tercer criterio es que lo regula desde su actividad, determinando que comercial es solamente aquella actividad que se da de manera masiva.
- La segunda crítica, es el inciso b del artículo 5, pues no conocemos a la empresa Individual de Responsabilidad Limitada
- Desde el artículo 137 al 32, porque es deficiente, porque se le critica que tiene parámetros muy generales.

31 de enero de 2008

Fuentes Objetivas del Derecho Mercantil

1. Primera Fuente Objetiva: La Ley Mercantil: Que es el Código de Comercio, así como otras leyes como la Ley de Aduanas, Ley de Exoneraciones de Importaciones, etc.

a. Características:

- i. Tiene un carácter internacional con tendencia a la uniformidad, porque no solamente alcanza a los Estados sino que también se proyecta a las regiones, y por esta misma circunstancia tiene tendencia a la uniformidad, porque en las regiones por su disciplina interna e internacional son de una práctica similar.
- ii. La que aplica el principio general del Derecho Comercial, que dice que siempre es ágil pero no siempre es justo.
- iii. Es que la ley Mercantil tiene siempre un carácter cambiante y se adecua a los usos y las costumbres.

2. Segunda Fuente Objetiva: Usos y las Costumbres Mercantiles: Los usos mercantiles nacen y se desarrollan a través de lentos y paulatinos actos tendientes a la actividad comercial; Garrigues distingue 3 etapas en la evolución de los usos:

- a. En esta los usos consisten en la repetición de una cláusula en una misma clase de contratos (ejemplo es que es de uso que el vendedor de ganado entregue en la finca del comprador el ganado adquirido por este)
- b. El uso reiterado ya no debe de indicarse, porque implícitamente se asume.

- c. La consecuencia de ese uso tiene una referencia civil, ya no sólo se asume, sino que foráneos y residentes no pueden alegar el desconocimiento de este uso, o sea nace una obligación.

Los usos se dividen en el **Uso Interpretativo** y en el **Uso Normativo**:

- Uso Interpretativo: Que encuentra su valor jurídico en la voluntad de las partes y que funciona como un medio. No complementa la voluntad sino que la aclara. En otras palabras el uso interpretativo sirve para distinguir efectivamente qué fue lo que las partes quisieron decir en ese contrato. A partir del Uso Interpretativo, podemos enumerar tres consecuencias:
 - Para que el uso sea válido tiene que ser comprobado por un Juez.
 - La obligación que produce el uso sólo desaparece cuando una de las partes demuestra el desconocimiento del mismo, siempre y cuando el uso se mantenga en una segunda etapa como lo establece Garrigues.
 - Nos dice que el uso mientras no se impugnado en ninguna forma el mismo se considera obligatorio.
- Uso Normativo: Son aquellas prácticas que ya no son una interpretación de los contratos (interpretativos) sino que alcanzan un nivel imperativo. El uso normativo deja de ser una práctica individual para trasladarse al ámbito social por lo que por lógica son acatados por la colectividad. El Uso Normativo también tiene 3 consecuencias:
 - Que para ser normativo tiene que ser un uso social, o sea su fundamento debe ser un concurso general.
 - La generalización del uso normativo se basa en un criterio transaccional que quiere decir que el uso se

utiliza entre individuos que se dedican a un mismo giro o actividad comercial.

- Es preciso que el uso normativo para que sea válido, tiene que tener una práctica legítima (lícita).

En Costa Rica los usos y las costumbres se dividen conforme a su tipicidad. Ejemplo: serán usos aquellas prácticas reiteradas que entran dentro de las dos primeras etapas mencionadas por Garrigues, y será costumbre cuando el uso alcance un grado de tipicidad.

El artículo 2 del Código de Comercio, regula un uso normativo, el artículo 4 es interpretativo aunque al leerlo parezca normativo.

- 3. Tercera Fuente Objetiva: La Jurisprudencia:** No tiene ninguna vinculación obligatoria, pero sirve como un medio de orientación para establecer el rumbo a seguir en una determinada actividad comercial.
- 4. Cuarta Fuente Objetiva: La Doctrina:** Son todas las fuentes de referencias escritas que existen, que no se confunden con la Ley Mercantil, la doctrina son textos que nos sirven de base para ejercer la actividad comercial.
- 5. Quinta Fuente Objetiva: Los Principios Generales del Derecho:** Son reglas básicas de la coexistencia en sociedad, su aplicación se da por la lógica comunal; y son reglas primarias pero cuya consecuencia es moral, pero también puede provocar una consecuencia civil por el daño provocado.

Dado que lo comercial es tan cambiante la implementación para rellenar las lagunas comerciales con el Código Civil, que evoluciona más lento, se le critica que no puede adecuarse de manera apropiada.

Actos de Comercio:

Desde que surgió el concepto, la doctrina siempre ha tenido dificultades para definirlo, pero en busca de ese objetivo ha implementado dos métodos:

1. Método Apriorístico: Este surge de la formulación de previo de lo que se cree es el acto de comercio y de las materias que caben dentro de su aplicación. Un acto de comercio "A Priori" es todo aquél que tiene ánimo de lucro. Se le critica que no todas las actividades comerciales se realizan con ánimo de lucro; por ejemplo una sociedad que vende paletas para que las ganancias sean para niños pobres, entonces "a priori" al ser una sociedad entonces es mercantil (por la forma y su creación es de lucro, pero como el fin no lo es, entonces no sirve el método Apriorístico; porque su fin no era el de lucrar)
2. Método Inductivo: Dice que trata de buscar un común denominador que exista en todos los actos de comercio para así formular el concepto de comercio.

07 de febrero 2008.

La conceptualización del derecho comercial no se puede dar de lo que es ... De hecho en la práctica lo más cercano de conceptualizar el derecho es la determinación de los actos de comercio que contempla el Código de Comercio. Aún así en un esfuerzo de dar una conceptualización del derecho mercantil, se dice que el derecho mercantil se puede conceptualizar a partir de lo que se llama "una determinada actividad", para lo que surgen **3 doctrinas**:

- ❖ **La doctrina primera** considera que el acto de comercio es la interposición entre el productor y el consumidor con ánimo de lucro. Esta doctrina la sostiene el jurista David Supino. La crítica a esta doctrina es que si así fueran las cosas se dejarían por fuera del ordenamiento jurídico instituciones mercantiles que no conllevan este carácter, por ejemplo las sociedades mercantiles que encontramos en el artículo 17 del C.C no tendrían el carácter de comerciante.
- ❖ **La segunda doctrina** que se da alrededor de una determinada actividad, nos indica que los actos de comercio surgen del tráfico en masa de mercaderías. Según inciso a del artículo 5 del C.C, porque indica que la actividad para que sea comerciante tiene que ser masiva: "actividad habitual", pero también se critica porque quedarían por fuera algunas mercantiles que no requieren de esa masificación. Ejemplo, los actos que se refutan como comerciales que no son masivos como un traspaso de un sólo vehículo.
- ❖ **La tercera doctrina intenta clasificar los actos de comercio a partir de dos categorías:**
 - 1) Los actos **absolutamente mercantiles**, que son sólo aquellos que están regulados por el Código de Comercio, que no tienen regulación paralela en el Código Civil (como el fideicomiso, o la prenda).
 - 2) Son los **actos relativamente mercantiles**, en donde las actividades comerciales se dan tanto en el Código de Comercio, como fuera de ellos. Lo que pasa en este es que dependiendo de la actividad puede ser una figura civil como una figura comercial, por ejemplo en el caso de la compraventa pura y simple, si lo vemos desde un punto de vista civil la misma no va a representar más que una obligación adquirida voluntariamente para el intercambio de bienes, sin que en esto medie el modo habitual de vida del

vendedor, por ejemplo se realiza una compraventa de un vehículo con otra persona y se lo vendo por que le gustó y se lo vendo sin un lucro, es sólo una compensación por el vehículo, entonces esa compraventa va a ser civil. Pero el CC también conoce y contempla la compraventa comercial y en esta sí hay un animo de lucro por ejemplo si traigo vehículos para vender y existe una diferencia para lucrar. Estos actos relativamente mercantiles, a su vez pueden verse en otras formas de actos

2.1 Actos principales relativamente mercantiles por razón del sujeto, de la causa, del objeto y de la forma

2.1.1. Por razón del sujeto: En el art 438 inciso a, esos actos se determinarán comerciales o no, si quien los ejerce es o no comerciante.

2.1.2. Por razón de la causa: Según la causa que se persiga sea de lucro o no.

2.1.3. Por razón del objeto: según 438 inciso c, según el objeto, por ejemplo si compra los establecidos el artículo dicho siempre serán mercantiles.

2.1.4. Por razón de la forma: los actos mercantiles van a darse cuando tengan una obligación de cumplimiento de requisitos como lo establece el CC, en el artículo 727. Es un ejemplo de la formalidad, si falta alguno de las requerimientos del artículo entonces será un acto civil.

2.2. Los actos accesorios y conexos:

2.2.1. Los accesorios son aquellos que no pueden existir sino se dan en relación a otros actos, o sea que no pueden darse por sí mismos, requieren de cierta dependencia. Estos actos van a ser mercantiles siempre y cuando los actos principales al que están condicionados sea

mercantil. Ej, si tenemos una compraventa de un vehículo y parte de la venta será a crédito provocará una garantía prendaria sobre el vehículo entonces el acto principal es la compraventa mercantil y el contrato accesorio es la prenda, mientras exista la obligación contraída en la compraventa existirá accesoriamente la prenda, pero si esa venta solo se realizó entre dos personas sin animo de lucro le vendió el vehículo entonces es civil y se constituye una prenda ese contrato de prenda es civil.

2.2.2. Por su parte los actos conexos, son aquellos que tienen vida propia, que existen por sí mismos, pero que en ciertas ocasiones su celebración está dirigida a facilitar la realización de otros actos, y si estos otros actos son mercantiles el acto conexo también arrastrará esa condición. Ejemplo, en un depósito es evidente si es comercial o civil, si hablamos de un depósito civil va a ser éste un acto afín a depositar el objeto, los actos conexos siempre se realizan para proteger y disponer de un objeto, entonces en el depósito como en el acto conexo, lo depositado será lo que determine la condición del acto conexo, marcándolo como comercial o como civil. Por ejemplo en un depósito civil, (no tiene animo de lucro), entonces por otro lado el depósito comercial es el único acto de comercio que no tiene ánimo de lucro, si los bienes a depositar es mercantil, entonces el depósito se registrará por las reglas del depósito comercial, a contrario sensu si el bien a depositar es civil, el depósito se registrará por las condiciones del derecho civil.

2.3 Actos mixtos: En ellos lo que importa es que los mismos se den entre personas, donde se mezcle aquel que es comerciante con el que no lo es. En el todo acto mixto es

mercantil. Ejemplo, hasta una donación que es un contrato sin ánimo de lucro, si uno de los sujetos es comerciante entonces será mercantil.

Es importante la diferenciación de si estamos en el ámbito comercial o civil, porque la responsabilidad es distinta en los Tribunales, además las reglas aplicables serán distintas.

El Comerciante

“ARTÍCULO 5º.- Son comerciantes:

- a) Las personas con capacidad jurídica que ejerzan en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual;
- b) Las empresas individuales de responsabilidad limitada;
- c) Las sociedades que se constituyan de conformidad con disposiciones de este Código, cualquiera que sea el objeto o actividad que desarrollen;
- d) Las sociedades extranjeras y las sucursales y agencias de éstas, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica; y
- e) Las disposiciones de centroamericanos que ejerzan el comercio en nuestro país.”

La capacidad Jurídica: es desde que existimos, o sea desde 300 días antes de nacer, lo que no tiene lógica la redacción del artículo. Debería decir “las personas con capacidad de actuar”

La capacidad de actuar: La tienen las personas mayores de 18 años, y que no estén declaradas en estado de interdicción. Con la excepción de la emancipación por el matrimonio de menor pero que no sea menor de 15 años.

Entonces en el artículo 5 estamos ante la capacidad de actuar para realizar actos. Porque las personas que tienen capacidad jurídica y que son menores no pueden “garantizar” sus actos pues no tiene capacidad de actuar.

El inciso A reza “**que ejerzan en nombre propio**”; entonces debemos aclarar, pues se puede actuar:

- ❖ En nombre ajeno y por cuenta ajena, y quiere decir que los actos que la persona realiza son propios de la persona a que representan y no al representante.
- ❖ En nombre propio pero por cuenta ajena, como por ejemplo la fiducia.
- ❖ En nombre ajeno y por cuenta propia, cuando actuamos en representación de un tercero. Pero las repercusiones son para mí. Ej el accionista de una sociedad que también es representante; éste actúa en nombre ajeno (de la sociedad) y en cuenta propia porque las acciones que tiene pueden verse afectadas por su actuación y con ello los intereses propios.
- ❖ En nombre propio y por cuenta propia, porque podría ser de las anteriores mencionadas es que se hace la distinción.

Que "**realice actos de comercio**", el acto de comercio es con fin de lucro; es indispensable que en el acto de comercio haya fin de lucro, y tiene que estar en el ánimo del comercio, tiene que haber un ánimo de sacar provecho; no como cuando se vende un bien, en el valor que tiene, ello es sólo un cambio.

El inciso A. termina con la frase "**su actividad habitual**", deben existir parámetros para saber qué es de forma habitual.

Garrigues dice que el **acto habitual** del comercio tiene 3 elementos indispensables:

1. La existencia de un plan determinado.
2. El acto habitual debe ser su forma de vida o su principal forma de existencia.
3. Debe de ser una actividad pública, en el entendido de que la comunidad lo reconozca.

Luego de haber desmembrado el inciso primero concluimos que debería decir así: **“Las personas físicas son comerciantes cuando tengan capacidad de actuar, y que realicen actos de comercio en nombre propio y por cuenta propia; haciendo de esto su actividad habitual profesional”**.

La persona jurídica como comerciante: Desde el inciso b hasta el c habla de personas jurídicas pero es el inciso b el que contiene una persona jurídica híbrida que conocemos como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, tiene dos defectos en nuestra legislación.

Es un híbrido que no fue bien traducido por lo que es confusa; también tiene el defecto y se le incorpora al plano de las personas jurídicas que es un ambiente propio de las compañías y que violenta esa naturaleza legal de las compañías, primero que nada porque toda persona jurídica constituye empresa, o sea que está constituida por dos o más personas, situación que no se da en la EIRL, que está constituida por un solo miembro.

Las EIRL son conocidas por una *"denominación social"* (que es el nombre que se le da a la figura) pero entró a la práctica que el nombre llevara el de la persona; ello es un sinsentido porque ya no se protegía el patrimonio pues era de conocimiento de todos quien es el único accionista, entonces no tiene una razón de ser la separación de los patrimonios.

El inciso C. se refiere a los comerciantes por razón de su **legalidad**, y son los del artículo 17 del Código de Comercio:

1. La Sociedad en Nombre Colectivo.
2. La Sociedad en Comandita Simple.
3. La Sociedad de Responsabilidad Limitada.

4. La Sociedad Anónima.

(ver artículo 19 de CC con respecto a los requisitos)

Razón y Denominación Social

Son las 2 formas en las que se les coloca el nombre a las personas o empresas jurídicas.

- ✓ La **Razón Social** la compone el nombre o nombres y apellidos o en cualquier forma la combinación de éstos, de aquellos miembros fundadores que le hayan dado vida a la sociedad. Está en las que se denominan **personalistas** como en su caso lo son la **Sociedad de Nombre Colectivo** y la **Sociedad en Comandita Simple**.
- ✓ La **Denominación Social** está compuesta por el objeto que persigue la sociedad, por la finalidad de la sociedad o bien por el nombre de fantasía, y ésta recae sobre las sociedades capitalistas como la S.R.L.

Las Sociedades Anónimas pueden tener **razón social** o **denominación social**.

Por el artículo 103 del C. Comercio que le dio una mala interpretación al concepto de razón social, entonces la interpretación estará viciada.

“ARTÍCULO 103.- La denominación se formará libremente, pero deberá ser distinta de la de cualquier sociedad preexistente, de manera que no se preste a confusión; es propiedad exclusiva de la sociedad e irá precedida o seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A.", y podrá expresarse en cualquier idioma, siempre que en el pacto social se haga constar su traducción al castellano.

Para que goce de la protección que da la Oficina de Marcas de Comercio, deberá inscribirse conforme lo indica el artículo 245.”

La Sociedad de Hecho, de Derecho e Irregular.

- La **Sociedad de Derecho** es la que evidentemente cumple con todas las condiciones de la ley y que en sí es una figura mercantil, debidamente reconocida, o sea que esta sociedad de derecho debe ser de aquellas que encontramos numeradas en el artículo 17 del Código de Comercio y cuyas condiciones deben ser solemnemente cumplidas como lo establece el artículo 19 del CC.
- La **Sociedad Irregular** es una sociedad de las dispuestas en el artículo 17 del CC la cual no alcanzó o no ha alcanzado la perfección con las solemnidades por cualquier causa, o sea no se cumple alguna de las solemnidades del artículo 19 del C. Com, y por ello no es inscribible, pero sí existe. Esta sociedad no tiene asidero en la Ley, o sea para la ley no existe esa sociedad.
- La **Sociedad de Hecho**, no está establecida dentro de las del artículo 17 del Código de Comercio, porque simplemente es “de hecho”, o sea quien la configura no la establece como ninguna de las de la ley, es sólo una sociedad y por supuesto no cumple ninguna solemnidad. La Sociedad de Hecho sí tiene asidero legal, y tiene su antecedente en una sociedad cercana a 1964 en que se tenía “palabra”, y era una sociedad con cultura de “palabra”, cuando la palabra de las personas era suficiente. Decimos que la Sociedad de Hecho, sí tiene asidero legal, lo anterior en el inciso C, y la Irregular NO.

Siguiendo con el artículo **5, el inciso d**, nos dice el cuarto tipo de comerciantes que son las **Sociedades Extranjeras y las Sucursales y Agencias de éstas**, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica; ellas

tienen que distribuir productos que elabora en Costa Rica, como por ejemplo la Coca Cola.

El artículo 5, inciso e, “las sociedades de centroamericanos que ejerzan el comercio en nuestro país”. Éste es un artículo muy “a la tica”, ya que no hemos querido pertenecer a la Federación Centroamericana; y este inciso se creó para darle relevancia a Centroamérica, sobre otros países.

Ahora bien, las Sociedades que se constituyan fuera de Costa Rica pueden considerarse comerciantes y además se reconocen con el mismo rango de publicidad que aquellas que se constituyeron en el país. Las que registralmente se inscriben con el código 014. Existen tipos de sociedades que no existen en Costa Rica, pero son constituidas en otros países, y se les da publicidad y quedan siendo **de derecho**, pero **no son ninguna de las establecidas en el artículo 17** del Código de Comercio.

El Comerciante en Calidad Especial.

Son los **menores** y los **incapaces**, en el caso de los menores su incapacidad radica en la ausencia de la capacidad de actuar, pero por accidente jurídico se convierten en comerciantes, pues en primera instancia no pueden serlo. O sea, en los menores e incapaces una circunstancia accidental provoca que sean comerciantes, entonces tiene que haber una circunstancia legal otorgada por un Juez, y generalmente es un representante del PANI, el que se nombra para el ejercicio del comercio. Ejemplo: Un adulto dueño de una lechería, y el único heredero es un menor, y fallece el adulto, entonces a través de un representante el menor se convierte en comerciante.

El artículo 8 nos indica las personas que tienen **prohibido ejercer el comercio**.

“ARTÍCULO 8º.- No podrán ejercer el comercio, aunque tengan capacidad conforme al derecho común:

- a) Los privados de ese derecho por sentencia judicial;
- b) Los quebrados o insolventes no rehabilitados; y
- c) Los funcionarios públicos a quienes la ley prohíba tal ejercicio.

Los extranjeros podrán ejercer el comercio en el territorio nacional, siempre que se hayan establecido permanentemente en el país, con residencia no menor de 10 años, sometidos al régimen jurídico y a la jurisdicción de los tribunales de la República, salvo lo que sobre el particular consignan los tratados o convenios internacionales.

En cuanto a sociedades extranjeras, se estará a lo que dispone este Código.”

Los Auxiliares de Comercio

1. **El Comisionista:** Cuya función consiste fundamentalmente en ejecutar, y quiere decir que esta persona realiza un ejercicio comercial personalmente, pero para servir intereses ajenos, y lo que se hace es dar a alguien el encargo de perfeccionar y consumir en una o en varias ocasiones contratos en **nombre propio** y por **cuenta ajena**. Por ejemplo X manda a Y a USA a comprar un carro, a cambio de una comisión, la determinación de la comisión puede ser verbal o por escrito y el comisionista tiene la posibilidad de aceptar o no el encargo. Cuando el ofrecimiento es verbal y el comisario no lo rechaza, la condición verbal puede ocasionar que la aceptación se considere tácita, por lo que nace una obligación. El comisionista debe acatar de forma estricta, la resolución de la actividad comercial, tal y como se la solicita el comitente, pero si en la configuración del acto de comercio existe una variación que no afecta sustancialmente ese acto comercial, y que siempre a criterio del comisionista considera que va a satisfacer los intereses del comitente, aún así está en la obligación de **comunicarle** este cambio o posibilidad, para que el comitente decida qué hacer. Si incumple entonces el comisario será solidariamente responsable por los daños y perjuicios ocasionados. Cuando el comisionista acepta, debe cumplir con todas las condiciones de

ese negocio, o sea que aún en el cierre y perfección del acto de comercio debe de dar un informe detallado de todas las variables dentro de la comisión del acto. **Tiene que ser una persona que se dedique habitualmente y profesionalmente a la actividad.** Nace una obligación, y tan es así que el comisionista tiene en sus manos el negocio. Los gastos extraordinarios correrán por cuenta del comisionista y después podrán reportarse para su cancelación.

El comisionista una vez que se cierra el trato debe entregarle un informe detallado de las acciones realizadas, porque el comisionista no puede ni debe obtener más ganancias que las que formalmente se hayan otorgado. El comisionista también es responsable del bien que está en sus manos hasta el momento que llegue al destino del comprador, o sea es responsable hasta que los entrega, tanto así que los gastos para garantizar el buen cuidado del bien hasta que llegue a su destino, deben de salir de su bolsillo, aunque pueda darse en la práctica cosas distintas pero eso no es correcto. Cualquier ventaja que logre el comisionista en el negocio será para el comitente y no para el comisionista.

El comitente puede ganar por porcentajes.

El comisionista goza de 3 derechos fundamentales como auxiliar del comercio

1. El art 292 del CC que es el derecho de cobrar sus honorarios y de cobrar los gastos extraordinarios que la operación le provoque.
2. El derecho de que el comitente perfeccione en contrato escrito, ese es un derecho que tiene el comisionista.
3. Tiene derecho de acudir a la vía correspondiente a hacer valer y exigir sus derechos.

2. CORREDOR O MEDIADOR: Es una persona cuya actividad es la de aproximar a futuros convenientes, el solamente es responsable por el acercamiento de estos convenientes y no va hasta la perfección del contrato, o sea la responsabilidad del corredor es más corta que la del comisionista. Pero si se compromete a acercar a las partes y si por la negligencia o dolo del corredor no se contrata entonces la actuación del corredor es punible de manera civil y de manera penal, ya sea por estafa o falsedad ideológica. El corredor tiene la ventaja de que su dicho tiene fe pública y es un buen testigo.

La ley mercantil establece dos tipos de corredores:

- I. Los corredores públicos:** que los podemos encontrar en el artículos 306 y 431 inciso c del CC, estos tienen a su vez 3 funciones legalmente establecidas:
 - a. Es fedatario público.
 - b. Es rematador.
 - c. Es un perito mercantil.

- II. Los Corredores Privados:** no se encuentran regulados en la Ley, su función es justamente de acercar a las partes para que éstas lleguen a un negocio; no cobran una comisión por una venta sino que cobran honorarios por haber acercado a las partes.

Las obligaciones y derechos del corredor son en primer lugar la obligación de actuar con diligencia y lealtad para provocar la perfección del ejercicio de su actividad. La segunda obligación es que debe matricularse o inscribirse en la Cámara correspondiente. La tercera obligación es que debe tener parte activa dentro de la Cámara correspondiente, o sea debe acudir a todos los llamados que se le hagan; en contrario con los Colegios Profesionales que no es obligatorio la asistencia.

Otra obligación es que el corredor debe brindar una garantía para poder ser corredores.

Otra obligación es de llevar libros legalizados y especialmente preparados para ellos, legalizados por Registro Único de Contribuyentes.

Otra es que deben de guardar el secreto profesional del negocio que estén realizando y éste debe de alcanzar incluso, posterior al cierre del negocio para cualquiera de las partes que fue partícipe del negocio y también cuando las circunstancias provoquen que éste mismo corredor tenga incidencia en otro negocio donde se esté tratando con el mismo bien.

Otra es que el corredor está en la obligación de entregar una certificación de que el negocio se medió por correduría dentro de las 24 horas siguientes a la perfección del mismo, para que sirva como control fiscal para la cámara de corredores.

Los siguientes son los derechos que tienen los corredores:

- a) Poder cobrar una retribución económica por los servicios que prestan y a este monto se le conoce como comisión pero no es un porcentaje de la venta dada, es un monto por servicios que se establece de común acuerdo entre las partes y que debe de respetar en su mínimo y en su máximo la tabla de honorarios de la Cámara de C.

Las Prohibiciones de los corredores son:

- a) Ningún corredor puede ser parte de la Junta Directiva en ninguna Sociedad, aún y cuando su nombramiento no conlleve representación de la sociedad.
- b) No pueden intervenir como corredores en un negocio donde ellos sean una de las partes del negocio.

- 3. EI FACTOR o GERENTE:** Esta condición de auxiliar de comercio obedece a la necesidad de establecer frente a terceros, o frente a propios a un delegado universal de los intereses administrativos de una persona jurídica. Existen dos tipos de Factor o Gerente:
- **Factor como representante directo**, que es aquella persona que actúa, representado en nombre y por cuenta ajena directamente al mandante, sus poderes son absolutamente administrativos (porque las personas jurídicas no tienen condiciones morales personalísimas o sea que sean propias del ser humano como divorciarse, etc) y generalísimos . Entonces es aquel que representa los intereses administrativos de la persona jurídica.
 - **Factor Notorio o gerente de hecho**, normalmente sucede en las tiendas, que hay una persona que no es el gerente administrativo pero asume el mando pero el propietario del establecimiento reconoce dicha actividad o posición.
- 4. EI DEPENDIENTE:** También representa los intereses de un tercero, por lo que está actuando en nombre y por cuenta ajena, pero a diferencia del gerente el puesto que éstos ocupan no es el de representantes sino el de empleados subordinados, por lo que la única facultad de la que gozan es de la tarea específicamente encomendada en el centro de trabajo.
- 5. LOS REPRESENTANTES DE CASAS EXTRANJERAS:** Son aquellas personas físicas o jurídicas, que en forma continua y autónoma, actúan colocando órdenes de compra y de venta, directamente de las firmas importadoras o exportadoras internacionales, sobre la base de una comisión. Entonces es una persona que por ejemplo importa productos de una casa matriz y gana una comisión, como el ejemplo de Adidas que

Cicadex es el representante que puede importar. Para ser representante de casa extranjera debe cumplirse con varias condiciones:

- Debe ser costarricense o extranjero naturalizado con al menos 10 años de ser naturalizado.
- Debe de contar con al menos 3 años de experiencia continua en una misma actividad comercial.
- No se puede tener antecedentes delictivos en Costa Rica.
- Estar debidamente inscrito como representante de casas extranjeras en la sección mercantil en el Registro Mercantil.

Como pueden ser personas físicas o jurídicas y entonces muchas veces se compra una sociedad con más de 3 años de inscrita, porque ya es comercial, y es costarricense.

La autorización final para ser un representante de casas extranjeras la otorga el Ministerio de Industria y Comercio.

6. EL AGENTE VIAJERO: Son aquellas que viajan por cuenta propia o ajena para la comercialización de un producto a partir de su distribución. Se dan de dos formas:

- **AGENTES VIAJEROS DEPENDIENTES:** Que son aquellos que representan a una casa comercial, la cual les brinda un salario como subordinados, el equipo y el material de comercio y el producto distribuido, y a quienes sobre el salario se les aplica una comisión por sus ventas; por ejemplo los agentes de la Producto que salen sin saber cuánto van a vender pero si venden bastante les pagan más comisión.
- **AGENTES VIAJEROS INDEPENDIENTES:** Estos actúan únicamente por su propia cuenta, distribuyen uno o más productos que pueden ser de diversa índole y la naturaleza de su negocio pone en riesgo propio su inversión. Por ejemplo, las personas que venden varios productos

que adquieren a todas las casas de productos, y luego los venden a detallistas de zonas rurales.

7. EL AGENTE DE ADUANA O CORREDOR DE ADUANA: son personas que intervienen en las operaciones de embarque, desalmacenaje, despacho de mercadería, y cualquier otra actividad comercial, que esté propiamente ligada a la materia de importación y exportación.

Tienen la particularidad, que le distingue de los demás en que pueden actuar en nombre y por cuenta propia, o en nombre y por cuenta ajena. Por ejemplo un agente de aduanas que desalmacena un vehículo para negociarlo.

Los requisitos o condiciones para ser un agente de aduanas:

- a) Si es persona física, debe ser costarricense, sin distinción de si es por nacimiento o naturalización pero si es residente, debe tener al menos 5 años de haber logrado esa condición.
- b) No debe tener antecedentes delictivos en el área económica.
- c) Debe de tener capacidad legítima para su actuación, y esto quiere decir que si es persona física debe tener capacidad de actuar y capacidad jurídica, y que si es una persona jurídica debe de estar debidamente inscrita en el Registro Público.
- d) Que tenga una formación en materia aduanera.

Las prohibiciones que tiene el corredor aduanero son:

- a) No puede tener antecedentes delictivos en materia económica.
- b) Ningún funcionario público de órganos centralizados o descentralizados puede ser agente aduanero.

8. EL PORTEADOR: Este es el ejemplo claro en el que se convierte la función pública en un otorgamiento a la persona privada; es una obligación que tiene el Estado de brindar pero la delega a través de los porteadores, que dan 2 servicios:

- a) El Transporte de personas.
- b) El transporte de bienes.

Lo anterior porque es un derecho que el Estado facilite la condición de poder ejercer la libertad de tránsito. Y con el respecto al transporte de bienes viene por el Derecho a que el Estado debe garantizar al patrimonio de cada quien, o patrimonio privado. Todo lo anterior se logra a través de los porteadores, porque no puede el Estado por sí mismo otorgar el transporte de bienes y personas que no puede otorgar. Se concede, dándole permiso a ese tercero de otorgar ese servicio, condicionado a que es un derecho propio del Estado y lo que se le da a ese tercero no es más que un permiso para que dentro de una cantidad de reglas determinadas en cada caso otorgue el transporte de personas o de bienes y goce de este servicio en su propio favor de las ganancias o frutos que dicha actividad produzca. Quienes ofrecen el porteo se les reconocen de dos formas: **como porteadores privados y porteadores públicos**. Los públicos son los que dan el servicio a cualquiera que lo necesite; así por ejemplo todas las empresas de buses de ruta, los taxis. En el caso del Porteo Privado, el servicio de transporte se constituye en contrato privado, pero por regla se le otorga a un transportista que ejercerá esa función frente a un servicio particular, ya no a cualquiera que se lo solicite, sino que ya se tiene un trato con el particular para darle el servicio, como en el caso del transporte de estudiantes.