



En la actividad de la contratación administrativa está presente un elemento, que se denomina el Representante de Casas Extranjeras, cuyas características y formas de actuar, se expondrán seguidamente.

De acuerdo con el ordenamiento jurídico, y propiamente a lo establecido en el Código de Comercio <sup>(1)</sup>, el representante de casas extranjeras, es la persona o firma domiciliada en el país que actúa permanentemente como agente de ventas o de compras de una persona o firma extranjera, colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales con base en comisión o porcentaje. Concepto que fue ampliado en la Ley N° 4684 del 30 de noviembre de 1970, el expresar en su artículo primero que se entienden por distribuidores o representantes de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, además de los sujetos definidos en el Código de Comercio, toda persona natural o jurídica, que en forma continua o autónoma, con representación legal, o sin ella, prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante o industrial extranjero venda o preste <sup>(2)</sup>. En la práctica de la contratación administrativa su participación se concreta a someter la oferta, o documento original, recibida del principal o casa extranjera que representa, ante la administración que promueve el concurso, o sea, es un colocador de ofertas. Aunque también puede constituirse en un medio de apoyo del órgano contratante, en la ubicación de fuentes de abastecimiento y de catálogos y otra literatura con especificaciones técnicas de los bienes o servicios de interés de aquel para redactar un pliego de condiciones.

El Reglamento de la Contratación Administrativa, en sus artículos del 97 al 102, establece ciertos requisitos a los cuales está sometida la actuación del representante de casas extranjeras, en todo lo concerniente a concursos públicos.

Sin embargo, tal normativa no ha sido suficiente para comprender su verdadero papel obligando, esta situación, a la Contraloría General de la República a dictar una abundante jurisprudencia, la cual ha permitido definir con mayor claridad la forma y el contenido de su actuación. Es así como dentro de ésta se pueden comentar los siguientes aspectos:

- (1) Código de Comercio, República de Costa Rica 1981-1982. Editorial Porvenir. Pág. 85-86.
- (2) Herman Rodríguez Arce. "El papel del Representante de Casas Extranjeras en la Contratación Administrativa" - En Revista de la Contraloría General de la República N° 27, (año XIII, diciembre 1979, pág. 17).

A. Es lícita su participación para:

- a) Proponer fuentes de aprovisionamiento;
- b) Entregar catálogos o literatura con especificaciones técnicas de los productos o servicios ofrecidos;
- c) Presentar recursos de objeción a carteles de licitación;
- d) Presentar, a la administración licitante, la oferta del principal;
- e) Ofrecer, conjuntamente con lo propuesto por el principal, determinados servicios;
- f) Depositar, a nombre del principal, las garantías de participación o de cumplimiento exigidas en los carteles;
- g) Entregar las muestras requeridas en los carteles;
- h) Declarar bajo juramento que no le alcanzan las prohibiciones para representar en los casos en que actúe en forma conjunta con el principal, ofreciendo productos o servicios. Cuando actúe por sí, como representante no está obligado a la declaración;
- i) Presentar a la administración, la documentación necesaria para demostrar que se cuenta con la representación formalmente conformada; solo cuando así lo exija el pliego de condiciones;
- j) Retirar la orden de compra, para iniciar los trámites de ejecución de contratos;
- k) Retirar la garantía de participación;
- l) Velar porque el contrato se ejecute con estricto ajuste a las modificaciones establecidas en el cartel, la oferta y el acta de adjudicación de las contrataciones.

B. Es ilícita su participación en:

- a) La presentación de ofertas en concursos donde haya participado en la redacción de los carteles;
- b) La modificación de los contenidos de las ofertas por iniciativa propia;
- c) La interpretación de las propuestas, sin las instrucciones precisas del principal;
- d) La traducción de las ofertas del principal;
- e) Hacer declaraciones juradas a nombre del principal;
- f) Presentar garantías de participación a su nombre, y no del principal.

En el ámbito de la participación del representante de casas extranjeras, es importante indicar, que resulta determinante para la adjudicación de una

oferta, la presentación de las cotizaciones o precios de catálogo recibidos del principal y la declaratoria expresa de que éste se somete a las leyes y tribunales del país, en todo lo concerniente a la tramitación y ejecución de un contrato administrativo. Omitir estos requisitos implica la nulidad de la oferta presentada <sup>(3)</sup>.

El Código de Comercio, en su Capítulo Séptimo, es el instrumento jurídico que con mayor claridad establece el papel del representante, en su relación con la actividad de contratación administrativa, y propiamente en su artículo 363 dice: 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 representa ajustándose a la más rigurosa moralidad y ética comercial <sup>(4)</sup>.

En la práctica de la contratación, esta normativa se cumple a plenitud, ya que el representante se limita a colocar la oferta, asumiendo el principal la responsabilidad por cualquier incumplimiento de los términos de los contratos.

También es importante mencionar que el representante de casas extranjeras, actuando como tal en los concursos públicos, no está obligado a aportar un poder especial, general o generalísimo, de la casa principal que representa <sup>(5)</sup>.

Tampoco lo está, para presentar estados financieros, en tanto no resulte coobligado con el principal, o sea que no asuma compromisos complementarios <sup>(6)</sup>.

Según lo expresado, este elemento, dentro del sistema de aprovisionamiento de las instituciones del Sector Público, cumple un papel de mucho interés en todas aquellas compras de importación, haciéndose necesario que la jurisprudencia existente sea incorporada al Reglamento de la Contratación Administrativa, y que de alguna manera se le establezcan mayores responsabilidades en su participación en la contratación de bienes y servicios.

(3) Ministerio de Hacienda, "Manual de Jurisprudencia sobre Contratación Administrativa (1977-1983)". Publicación de la Proveduría Nacional (mayo de 1984). Pág. 34-37.

(4) Código de Comercio. op. cit. Pág. 86.

(5) Revista de la Contraloría General de la República N° 31 (año XV), diciembre 1981). Pág. 55.

(6) Revista de la Contraloría General de la República N° 33 (año XVI, diciembre 1982). Pág. 83.

### C. Forma de Trabajo

El Representante de Casas Extranjeras para poder desempeñarse en el mercado comercial requiere de una licencia que lo acredite como tal, la cual es extendida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

El cumplimiento de este requisito faculta para participar en las contrataciones que promueven las instituciones del Estado.

Una vez entregada la licencia, tiene que incorporarse a la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, organismo privado que aglutina a todas las personas físicas y jurídicas que ejercen representación, el cual además de velar por los intereses de sus miembros, busca coordinar y desarrollar activamente el comercio internacional.

Esta incorporación tiene que registrar las empresas y productos que se ofrecerá, conforme a las autorizaciones emitidas por las organizaciones extranjeras que se representan, según las relaciones formales e informales establecidas.

En todo caso, la relación comercial es el resultado del contacto directo entre la persona física o jurídica y la empresa internacional, según sus intereses.

Una vez formalizado el vínculo entre el representante y la empresa extranjera, su participación en los negocios se da sobre la base de una comisión, la que generalmente es un porcentaje del monto global de cada negociación y la cual se incluye en el precio total del producto o servicio ofrecido. Esta Comisión se negocia según la naturaleza y condiciones de la venta.

Para desarrollar una participación exitosa y un proceso de negociación efectiva, el Representante visita las empresas representadas para conocer en detalle lo ofrecido y recibir capacitación, lo cual le permite tener un mejor desempeño comercial.

### D. Funciones

Con base en la práctica de la contratación, se podrían definir las siguientes funciones de un Representante:

- a) Servir como medio de enlace entre la empresa internacional y las organizaciones nacionales, en las negociaciones de mercancías, equipos y servicios;
- b) Dar asesoría y asistencia técnica a los potenciales compradores de bienes y servicios;
- c) Dar divulgación, promoción y publicidad a los productos y servicios ofrecidos por empresas extranjeras;

- d) Hacer la demostración de la calidad y características técnicas de los bienes y servicios ofrecidos;
- e) Ofrecer muestras de los productos ofrecidos;
- f) Localizar nuevos clientes para el exportador
- g) Colocar las ofertas y entregar las facturas del principal (de la empresa oferente).
- h) Depositar las garantías de participación y cumplimiento a nombre del principal;
- i) Entregar catálogos y literatura variada sobre la naturaleza de los productos y servicios que representan; y
- j) Ofrecer capacitación a los compradores.

En general, lo que hace es ejercer una representación, servir de mediador o enlace en la colocación de ofertas, entre el importador nacional y el exportador extranjero, sin tener una responsabilidad legal definida ante el comprador. Esto es así, por cuanto la oferta es el fiel reflejo de lo que realmente ofrece la casa comercial que se representa y el Representante no puede hacerle modificaciones, ni tomar decisiones o asumir compromisos por el principal. Mejor dicho, actúa por cuenta de las firmas que representa.

### E. Condiciones, Responsabilidades y Requisitos

La actividad de representación de casas extranjeras requiere de aquellos que la ejercen, ciertas condiciones, responsabilidades y requisitos, los cuales son inherentes a la naturaleza de los negocios que se realizan. Entre ellas tenemos:

#### a. Condiciones

Para cumplir un papel relevante en el proceso de negociación, convertirse en un vendedor eficiente y eficaz y sobre todo lograr la apertura del mercado, el Representante debe reunir las siguientes condiciones:

- Tener al día la licencia de representante;
- Estar autorizado por las empresas internacionales para representarlas y ofrecer sus bienes o servicios;
- Dominar las características técnicas y especificaciones de los bienes y servicios que vende;
- Tener alguna afinidad con los bienes o servicios que se representa. Aunque en la práctica esta condición no se cumple;

- Ser competente, hábil y demostrar seriedad y capacidad en las relaciones comerciales;
- Actuar con libertad para participar activamente en el mercado, según su capacidad particular. Dependiendo de la representación del mercado así será su participación; y
- Tener presente y actuar en cada negociación sobre principios y valores éticos claros.

#### b. Responsabilidades

Con base en las condiciones citadas anteriormente, el Representante asume las siguientes responsabilidades en las negociaciones de la contratación administrativa:

- Si bien el ordenamiento jurídico no le establece responsabilidades formales ante la administración contratante, la realidad es que al desarrollar las relaciones comerciales asume un compromiso moral y ético ineludible, que consiste en garantizar el cumplimiento de los contratos por parte de sus representantes.
- Desempeñarse con seriedad y objetividad en el vínculo comercial.
- Buscar el bien común, aunque esté de por medio la venta de bienes y servicios que le generará ganancias económicas.
- Quedar bien como vendedor ante los compradores.
- Dar asesoría y asistencia técnica a los compradores, suministrando toda la información necesaria para un adecuado conocimiento de los bienes y servicios que se vende; y
- Preocuparse por conocer en detalle las empresas y productos que representa, para desarrollar mejores relaciones comerciales.

#### c. Requisitos

Los requisitos para ser Representante los establece el Capítulo VII de la Ley N° 3284, Código de Comercio, siendo ellos:

- Ser costarricense o extranjero debidamente establecido en forma permanente en el territorio nacional.
- Haber ejercido el comercio en el país, por un período no menor de tres años.
- Tener preparación suficiente en materia comercial y ser de reconocida solvencia y honorabilidad; y
- Estar debidamente inscrito como tal en el Registro Mercantil.

Estos requisitos hacen que la actividad sea muy especializada y que sea necesario desempeñarla con alto profesionalismo.

En general, siempre el Representante debe tener presente la siguiente frase: Vender es fácil, lo difícil es que le repitan el pedido. Por eso, debe hacer un esfuerzo para cumplir con las condiciones, responsabilidades y requisitos citados.

DOCUMENTO