



37 300609  
2ej

# UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE DERECHO  
INCORPORADA A LA U.N.A.M.

## "Consideraciones Jurídicas en Torno al Contrato de Comisión Mercantil"

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**TESIS PROFESIONAL**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
**RAUL ENRIQUE SALAZAR OJEDA**

Director de Tesis:

**LIC. NELSON ULISES MONZALVO LAGUNA**



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# I N D I C E

I N T R O D U C C I O N.....	I
------------------------------	---

## CAPITULO PRIMERO.- ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION DE LA COMISION.

1.1 Antecedentes históricos y evolución de la comisión.....	1
Citas bibliográficas.....	6

## CAPITULO SEGUNDO.- ASPECTOS GENERALES Y JURIDICOS DEL CONTRATO DE COMISION.

2.1 Concepto de comisión.....	7
2.2 Características.....	13
2.3 Clasificación.....	20
2.4 Elementos.....	29
2.5 Clases de comisión.....	39
Citas bibliográficas.....	55

## CAPITULO TERCERO.- NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE COMISION.

3.1 Naturaleza jurídica del contrato de comisión.....	58
3.2 El comisionista en la Ley Federal del Trabajo.....	63
3.3 Comisión con representación o sin ella; y los efectos jurídicos ante terceros.....	80
Citas bibliográficas.....	91

## CAPITULO CUARTO.- MECANICA DEL CONTRATO DE COMISION.

4.1 Obligaciones precontractuales.....	93
4.2 Obligaciones contractuales.....	96

4.3 Prohibiciones.....	110
4.4 Extinción.....	114
Citas Bibliográficas.....	125

**CAPITULO QUINTO.- PANORAMA GENERAL, CARACTERISTICAS AFINES  
Y DIFERENCIAS SOBRE LOS CONTRATOS DE  
MEDIACION, AGENCIA Y DISTRIBUCION EN  
RELACION CON LA COMISION.**

5.1 Contrato de mediación.....	128
5.2 Contrato de agencia.....	134
5.3 Contrato de distribución.....	139
5.4 Características comunes.....	145
5.5 Principales diferencias.....	150
Citas bibliográficas.....	155

CONCLUSIONES.....	IV
-------------------	----

BIBLIOGRAFIA.....	157
-------------------	-----

## I N T R O D U C C I O N

Los contratos mercantiles como parte integrante de la disciplina humanista del derecho, son negocios jurídicos tan amplios y complejos que su análisis, estudio y conocimiento requieren de un adecuado proceso académico que permita identificarlos en sus generalidades más sobresalientes. Sus características propias se pueden ir conociendo mediante un estudio posterior y constante de cada uno de ellos.

Por tal razón al escoger como tema: "Consideraciones jurídicas en torno al contrato de comisión mercantil", con el fin de obtener el Título de Licenciado en Derecho; constituye un primer esfuerzo en la constante actualización que se debe seguir para comprender mejor los contratos mercantiles, y en general, al derecho; pretendo resaltar la importancia y trascendencia de dicha figura en el derecho moderno, ya que tiene como función permitir a una persona ( comisionista ), obre por otra ( comitente ), facilitando con ello la realización de un sin número de actos o negocios comerciales a beneficio de éste último.

En nuestro derecho, existen dos tipos de contratos: Los típicos y atípicos. Los primeros se encuentran regulados expresamente por normas de carácter general; es decir, la ley establece los requisitos que deben satisfacerse para su formación, así como los efectos jurídicos que se originan con su celebración. Entre éstos se encuentra: La comisión mercantil.

En cambio, los segundos son atípicos, debido a que no se encuentran regulados en ningún ordenamiento legal, como lo son entre otros: La mediación o corretaje, agencia y distribución.

La evolución social va creando nuevas figuras contractuales que permiten realizar en una forma más adecuada los

negocios comerciales; y cuando estos se aplican de una manera constante, el legislador intuye valor jurídico y social, incorporándolos en modelos definidos, creando los contratos típicos.

La comisión por ejemplo, pudo haber sido en sus inicios un negocio atípico; pero debido a su constante aplicación, el legislador juzgó pertinente proveerlo de disposiciones legales que la regularan concreta y definitivamente.

Nuestro tema, cabe decir, se limita a un análisis de la comisión con base en la doctrina y la legislación positiva mexicana, aplicando el Código de Comercio, Código Civil y la Ley Federal del Trabajo entre otras, adoleciendo de muchas fuentes extranjeras y teorías que prestigiados tratadistas han plasmado en valiosas obras de consulta.

Considero que uno de los propósitos fundamentales que se pretenden mediante la elaboración de una tesis profesional; es la de generar aportaciones al derecho, por tal razón expongo el presente trabajo en los siguientes capítulos:

En el primero, realizamos en forma sintética una breve semblanza acerca de los antecedentes históricos y evolución de la comisión.

En el segundo, expondremos la definición legal y doctrinal de dicha figura, la diferencia que existe con el mandato civil, características, clasificación, elementos y clases de comisión.

En el tercero, analizaremos la naturaleza jurídica de la comisión; expondremos que papel ocupa el comisionista frente a la Ley Federal del Trabajo, resaltando la problemática que se plantea en la materia laboral al tratar de confundir la comisión

con una relación laboral, toda vez, que con ello los patrones se desligaban de las obligaciones que imponía el derecho del trabajo, invocando para solucionar tal conflicto, las opiniones doctrinales y las tesis jurisprudenciales que ha emitido la Suprema Corte de Justicia de la Nación; señalando además las diferencias que existe entre la comisión con representación o sin ella y los efectos que surgen ante los terceros en cada caso.

En el cuarto, citaremos los deberes precontractuales y contractuales, así como las prohibiciones que tiene el comisionista y las formas de extinción de la comisión.

En el quinto, elaboramos en forma sucinta un panorama general de los contratos de mediación o corretaje, agencia y distribución o concesión mercantil, señalando las características afines y diferencias que existen en relación con la comisión, resaltando en un cuadro las principales diferencias que existe en torno a cada uno de ellos.

Por último, pretendo que tanto el estudioso del derecho como el simple lector, le sea de alguna forma útil las ideas que se plasman en las siguientes páginas.

**CAPITULO PRIMERO**  
**ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION**  
**DE LA COMISION.**



## ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION DE LA COMISION.

### 1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS Y EVOLUCION DE LA COMISION.

Partiendo de la base que el hombre es un ser social por naturaleza y desde sus primeros siglos de existencia ha desarrollado formas y conductas de convivencia social; muchas de las cuales han requerido por razones de justicia y equidad su debida regulaci3n en diversos ordenamientos legales.

Dado a su constante aplicaci3n en la vida cotidiana; la comisi3n surgi3 como un v3nculo de amistad, en la que un sujeto (comisionista), realizaba a solicitud de otra (comitente), algo en beneficio de 3sta 3ltima. La exigibilidad de lo pactado quedaba a la libre disposici3n moral de los contratantes.

V3squez del Mercado (1), menciona, "la comisi3n tan practicada en la actualidad tiene antecedentes muy remotos, seg3n se lee de los historiadores. Desde la 3poca de los egipcios, en la edad antigua, se hace referencia a la actividad de los comerciantes extranjeros, ya que los egipcios, se dice, se dedicaron a la agricultura y abandonaron el comercio a los extranjeros. En esa actividad se daba el caso de que el mercader favorec3a a los artesanos llev3ndose su exceso de producci3n a la ciudad pr3xima o aldea, para realizarla y al volver entregaba al artesano los productos de los vecinos".

"En un principio, el comerciante acompa1aba sus mercanc3as al punto en que 3stas deb3an de venderse. Posteriormente, a fin de librarse de este trabajo, encarga la venta de las mismas al porteador o factores ambulantes, lleg3ndose a establecer factor3as permanentes ubicadas en las principales plazas mercantiles. Con el enorme desarrollo que adquirieron las

relaciones comerciales se hizo imposible este sistema, recurriendo los comerciantes a encargarse recíprocamente del desempeño de los negocios mediante de una retribución en cada caso, aplicando las reglas del mandato". (2)

"Por último, aparecieron individuos que tomaron como profesión el desempeño de los negocios comerciales que en la plaza tenían comerciantes de otras plazas". (3)

Garrigues (4), dice, "La trayectoria histórica de la figura del comisionista se mueve entre los conceptos antagónicos del viajero y residente, de actividad independiente de todo comerciante. El precursor más remoto del moderno comisionista se encuentra en la persona del que viaja en país extranjero y admite de sus compatriotas mercancías que lleva él consigo para venderlas durante su viaje, obteniendo una determinada retribución por este servicio".

Continúa señalando el mismo autor (5), "desde el siglo XII, este viajero y al propio tiempo negociante por cuenta ajena, suele ser un servidor o empleado del comerciante lejano de quien recibe el encargo (comisión), y a quien ayuda en esta forma a desenvolver sus operaciones comerciales más allá de las fronteras del país común. Más tarde el viajante se hace estable y el dependiente se convierte en independiente. Surge entonces la figura del comisionista con su fisonomía moderna, como comerciante cuyo comercio consiste en realizar operaciones mercantiles por cuenta de otros comerciantes".

Y aclara Garrigues (6), "por motivos de conveniencia práctica estos mandatarios o comisionistas contratan generalmente en su propio nombre, es decir, sin utilizar ningún poder de representación del comerciante comitente. He aquí las ventajas de semejante modo de actuar: 1o. El comitente, que suele ser desconocido en el lugar donde el comisionista opera ( en el

extranjero, por lo general ), puede así aprovecharse del crédito y de las relaciones comerciales del propio comisionista. 2o. Puesto que el comisionista se ofrece al tercero, con quien contrata, como dueño del negocio, queda a virtud de esta apariencia legitimado frente a la otra parte contratante, sin necesidad de un apoderamiento que sería incompatible con la anterior ventaja. 3o. Actuando el comisionista en nombre propio facilita el secreto de las apariencias de su comitente, quien puede así eludir ciertas prohibiciones o especiales tributos a los comerciantes extranjeros".

"El obrar el comisionista en nombre propio se muestra, pues, en la historia de la comisión no como un requisito de su concepto, sino como una resultante práctica de la experiencia". (7)

Por lo que podemos decir, ni la doctrina clásica mercantil, ni en los textos de las antiguas leyes mercantiles, ha sido una característica que el comisionista deba desempeñar el encargo del comitente en su propio nombre.

La característica principal de la comisión frente al mandato civil; se ha basado en la naturaleza mercantil del negocio encomendado al comisionista. Así el desempeño por cuenta de otro, la realización de actos comerciales. El comisionista es un mandatario mercantil que suele contratar en nombre propio, además, la especialidad del mismo negocio convierte a la comisión en un mandato mercantil, he ahí la característica más trascendente de este contrato, para que no se confunda con ningún otro. sea cual fuere el derecho al que pertenezca.

"La comisión aparece perfectamente reglamentada hasta el siglo XVII. Pardessus pretende afirmar, fundándose en unas palabras de Demóstenes ( discurso contra Dionisidoro ), que el comercio de comisión era ya conocido por los atenienses; sin

embargo, Durán y Bas dicen, que lo único que se desprende de aquellas palabras, es que algunos comerciantes de Atenas sostenían relaciones con otros de Egipto para hacer con más ventaja el comercio; pero no que las compras y envíos se hiciesen por comisión, como lo prueba el que - según dice el mismo Demóstenes - uno de los interesados iba en persona a Egipto a cargar trigo para Atenas". (8)

"Las Ordenanzas de Bilbao son el primer cuerpo legal que regula en España de un modo completo esta figura; sin embargo, - dice Garrigues - no hay en él un concepto general de comisión, sino solamente una regulación de la comisión de venta de mercaderías y no aparece tampoco que sea elemento esencial de la misma el dato que el comisionista obre en nombre propio. De las Ordenanzas, se pasó al Código de Comercio de 1829, la mayoría de las disposiciones destacándose en el artículo 117 como nota esencial de la comisión, desempeñar por cuenta de otros, actos comerciales. Pero lejos de imponer al comisionista la necesidad de obrar en su propio nombre para conservar este carácter, lo que hace es facultarle para obrar en propio nombre: El comisionista... puede obrar en nombre propio ( art. 118 )". (9)

Rodriguez Rodriguez (10), establece, "el Código de Comercio de 1854, reprodujo las disposiciones del Español de 1829, que permitía que el comisionista actuase en nombre propio o el de su comitente". Continúa diciendo (11), "el Código de Comercio de 1883, da una definición perfecta del comisionista, al decir, que es la persona o compañía que por su ocupación habitual ejecuta actos o prácticas operaciones mercantiles en su nombre y bajo su responsabilidad, pero por cuenta y riesgo de otra".

"Finalmente el Código de Comercio vigente, en su artículo 283 permite que, el comisionista, salvo pacto expreso, puede desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente". Esta afirmación legal lleva aparentemente a

negar que en el derecho mexicano exista diferencia alguna entre el mandato mercantil y la comisión, por razón del carácter representativo de aquél, puesto que la comisión también puede ser representativa. Ello obliga a basar la distinción en criterios tan poco jurídicos como el de la concreción o el de la unidad de los actos contenidos de la comisión". (12)

Vásquez del Mercado (13), menciona, "el negocio de comisión como acto mercantil accesorio se ha desarrollado en el comercio de importación y exportación como una forma de enlace entre el comercio nacional y el extranjero, aunque si bien, puede considerarse que ha ido disminuyendo por otra parte, toda vez, que los grandes empresarios prefieren tener corresponsales o representantes en el extranjero; sin embargo, no deja de tener una enorme importancia en el tráfico mercantil".

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- ( 1 ) VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar, "Contratos Mercantiles", Porrúa México, 1985, pág. 120.
- ( 2 ) Diccionario del Derecho Privado, Tomo I, A-F, Labor S.A., Barcelona, Madrid, Buenos Aires, Rio de Janeiro, México — Montevideo, México, 1954, pág. 987.
- ( 3 ) Idem.
- ( 4 ) Garrigues, Joaquin, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, séptima ed., Porrúa, México, 1979, pág. 100.
- ( 5 ) Idem.
- ( 6 ) Ibidem. pág. 101.
- ( 7 ) Ibidem.
- ( 8 ) Diccionario del Derecho Privado, Tomo I, A-F. op. cit. 987.
- ( 9 ) Idem.
- ( 10 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo I, decimocuarta ed., Porrúa, México, 1979, pág. 34.
- ( 11 ) Idem.
- ( 12 ) Ibidem.
- ( 13 ) VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar, op. cit. pág. 120.

**C A P I T U L O   S E G U N D O**  
**A S P E C T O S   G E N E R A L E S   Y   J U R I D I C O S   D E L**  
**C O N T R A T O   D E   C O M I S I O N .**

## ASPECTOS GENERALES Y JURIDICOS DEL CONTRATO DE COMISION.

### 2.1 CONCEPTO DE COMISION.

En nuestro derecho mexicano, la comisión es un contrato típico regulado por los artículos 273 al 308 del Código de Comercio.

El Código adhiere innecesariamente el calificativo de "mercantil". Sugiero que debiera suprimirse dejando únicamente: "De la comisión", puesto que en la doctrina como en la práctica así se utiliza; y considero que es reiterativo.

Haciendo un análisis de la ubicación del contrato de comisión, cabe destacar que en el título tercero donde se encuentra éste, tiene el encabezado: "De la comisión mercantil", pero en dicho título no distingue contratos, sino personas auxiliares del comercio y del comerciante; tenemos que la comisión precede a la regulación, "De los factores y dependientes" que no son contratos.

El artículo 273 del Código de Comercio, define a la figura de la comisión mercantil señalando, "el mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña".

Sin embargo, nuestra ley mercantil, no contiene una definición de "mandato", por lo que se recurre al artículo 2546 del Código Civil, el cual define esta figura. De conformidad con dicho precepto tenemos, "el mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga".



Tenemos, la abrogada Ley del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles, para efectos de esta legislación, proporcionaba una definición de la comisión, señalando en su artículo 7o., "es comisión el mandato otorgado al comisionista para ejecutar actos de comercio por cuenta del comitente".

La doctrina española, fue fuente de inspiración para nuestros legisladores. Sánchez Calero (1), expresa, "el contrato de comisión es el mandato en virtud del cual el mandatario (llamado comisionista), se obliga a realizar o a participar en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona (comitente). El artículo 244 del Código de Comercio Español, agrega a su concepto de comisión, el elemento subjetivo de que, "sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista".

La crítica que se le puede hacer a dicha definición, es que señala categóricamente que debe ser "comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista", por lo tanto, considero que confunde en parte el elemento subjetivo, toda vez, que si bien es cierto, pueden ser comerciantes, tanto, el comitente como el comisionista; nada impide que éste último pueda ser una persona que se dedique a gestionar intereses ajenos y no necesariamente un comerciante. En lo que no estoy de acuerdo, es que el comitente y comisionista sean "agente mediador del comercio", debido a que estas figuras tienen características particulares y existen diferencias sutiles en relación a la comisión; como lo analizaremos en el último capítulo del presente trabajo, para que no haya una falsa interpretación e idea para regular las mismas.

Este requisito lo toma en cuenta Broseta (2), en la definición que nos da sobre esta figura contractual señalando, "la comisión, puede definirse como el contrato por el que el comisionista, en condición de empresario mercantil se obliga a

prestar su actividad, consistente en realizar un acto o negocio jurídico por cuenta del comitente".

La crítica que se le puede hacer a la definición dada con antelación, es que toma al comisionista en condición de "empresario mercantil", aclarando que generalmente el comisionista es una persona dedicada habitualmente a gestionar intereses ajenos ya sea de comerciantes o empresas mercantiles, pudiendo ser una persona física, sin que llegue a ser un empresario mercantil, lo cual trae implícito una organización.

El Código de Comercio italiano, regula el contrato de comisión mercantil, como una especie de mandato y restringe su concepto para compra-venta que el comisionista celebra por cuenta propia. El artículo 1731 lo define de la siguiente manera, "el contrato de comisión es un mandato que tiene por objeto la adquisición o la venta de bienes por cuenta del comitente y en nombre del comisionista".

Considero que ésta última definición, no se puede adecuar a la realidad, puesto que limita únicamente a la compra y venta de mercancías; en las que el comisionista suele actuar en su propio nombre y no en representación del comitente. Debido que en la actualidad puede realizar diferentes actividades sin limitarse a una en especial.

La diferencia que existe en nuestra legislación mexicana con otras legislaciones: Es que la comisión se concibe en una forma amplia para cualquier clase de acto de comercio y no únicamente para compra-venta. Además, el comisionista puede actuar de dos diferentes formas: En su propio nombre o en representación del comitente, aclarando que siempre será por éste último.

En consecuencia, afirma José María Abascal (3), que de acuerdo con los textos de dichos artículos ( 273 del Código de

Comercio y 2546 del Código Civil ), "la comisión mercantil es un contrato por el cual el comisionista se obliga a ejecutar por cuenta del comitente los actos concretos jurídico mercantiles que éste le encarga".

La crítica que se le puede hacer a la definición dada con antelación, es que utiliza el término de "mercantil" innecesariamente, siendo reiterativo; además en la actualidad la comisión se concibe en una forma más amplia, entendiéndose para uno o varios actos mercantiles y no uno sólo como pretende hacerlo valer el tratadista, cuando se refiere a "actos concretos".

Pero el problema sobre la definición de este contrato mercantil no se resuelve tan fácilmente, ya que como establece Abascal (4), "cual sería la diferencia entre la comisión mercantil y el mandato mercantil. Al respecto, sostiene que son tres los criterios para establecer las diferencias que existen entre ambas figuras:

Primero.- El de la concreción de los actos jurídicos objeto de la comisión, que resulta de la definición de la comisión mercantil señalada en el Código de Comercio;

Segundo.- El que se basa en que el mandato es representativo y la comisión no;

Tercero.- El que se basa en la profesionalidad del comisionista.

El mismo autor continúa diciendo, distinguir la comisión del mandato mercantil con base a la definición legal, no es aceptable por las siguientes razones:

a) El concepto de acto concreto no es jurídico.

b) No se justifica que cuando no se trate de la celebración de actos concretos, no se apliquen las normas contenidas en los artículos 275 al 279 del Código de Comercio, que no tiene equivalente en la regulación del mandato en el derecho común.

c) No conduce a ningún resultado práctico, ya que de aceptar esta solución, sería comisión mercantil cuando un fabricante encarga a una persona la venta de un refrigerador, pero no tendría tal carácter si se le encomendará la venta de todos los que le enviará para tal efecto, ya que entonces el contrato se consideraría mandato mercantil, bien una serie indefinida de comisiones mercantiles".

Abascal (5), señala, "distinguir la comisión del mandato mercantil, diciendo que en la primera el comisionista obra en nombre propio y por cuenta del comitente; mientras que el mandatario obra por cuenta y nombre del mandante, tiene aparentemente mejor fundamento. Se apoya en la tradición ( Ordenanzas de Bilbao, en que se disponía que el comisionista, debía actuar en nombre propio )".

Al respecto, estoy de acuerdo en parte por lo señalado anteriormente, toda vez, que el comisionista podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en representación de su comitente, pero siempre por cuenta de éste último; respecto al mandato, cabe señalar, que el mandatario podrá desempeñar lo encomendado tratando en su propio nombre o en el del mandante. En el supuesto que el mandatario obre en su propio nombre, consecuentemente el mandante no tiene acción contra las personas con quienes el mandatario ha contratado, ni éstas tampoco contra el mandante. En este caso, el mandatario es el obligado directamente en favor de la persona con quien ha contratado, como si el asunto fuere suyo, lo expuesto lo confirman los artículos 2560 y 2561 del Código Civil, por lo que podemos concluir que

también existe el mandato sin representación con similares consecuencias a las establecidas por el Código de Comercio.

El artículo 285 del ordenamiento legal invocado, establece, "cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común".

Abascal (6), afirma, sin embargo, "esta solución no queda exenta de críticas, como la anterior, tampoco sirve para explicar el que se dejen de aplicar cuando el contrato no es representativo, las disposiciones de los artículos 275 al 279 del Código de Comercio", agrega además, "la distinción entre comisión y mandato mercantil, la debemos encontrar en ser el comisionista una persona que profesionalmente presta sus servicios como tal, la que justifica la aplicación de los citados artículos".

Por otro lado, si bien es cierto, que el artículo 285 remite a las normas del mandato en el caso de la comisión representativa; también lo es, que los artículos 283 y 284 del mismo ordenamiento preveen que el comisionista podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente; y que en el primer supuesto tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros.

Al respecto, Mantilla Molina (7), coincide con esta idea y afirma, "la profesión del comisionista es la que justifica los preceptos mencionados. Sostiene que son deberes y derechos profesionales los que la ley consagra".

Desde mi punto de vista, estoy de acuerdo con lo

aportado por los maestros Abascal y Mantilla; puesto que el comisionista es una persona dedicada habitualmente a gestionar intereses ajenos, ya sea de comerciantes o empresas mercantiles. Además es un auxiliar independiente y auxiliar del comercio, ya que ejerce una actividad con el propósito de realizar negocios comerciales ajenos, o bien, en su caso facilitar la conclusión de los mismos; y es independiente, en tanto que el comisionista no está supeditado a ningún comerciante en particular y realiza su actividad a cualquiera que lo solicite. Por lo que concluyo que la ley mercantil, consagra derechos y obligaciones, tanto, para el comisionista como para el comitente.

Una vez analizada la definición legal que nos da nuestro Código de Comercio, así como las expuestas por los tratadistas, sugiero un concepto de lo que debe entenderse por comisión:

"La comisión es el contrato por virtud del cual una persona denominada "comisionista", se obliga a ejecutar por cuenta de otro llamado "comitente", los actos mercantiles concretos que éste le encomienda a cambio de una retribución determinada".

## 2.2 CARACTERISTICAS.

Las principales características de la comisión son las siguientes:

A.- ES UN MANDATO PARTICULAR. Debido a que tiene notas especiales de carácter comercial; siendo el comisionista un mandatario mercantil. Las normas supletorias serán las disposiciones sobre el mandato del derecho común, regulado por el Código Civil. Dicha norma tendrá ese carácter puesto que la comisión tiene sus características propias y se rige por los principios generales.

B.- ES UN ACTO DE COMERCIO. Tenemos que el derecho mercantil es frente al civil, un derecho especial; debido que el conjunto de las relaciones privadas, regula específicamente a aquellas que constituyen la materia mercantil.

Tenemos que el Código de Comercio, en su artículo 10., establece, "las disposiciones de este código son aplicables sólo a los actos comerciales".

De este precepto podemos señalar en forma absoluta, todo lo que abarca nuestro derecho mercantil, lo constituyen los actos de comercio.

Sin embargo, disposiciones posteriores del propio ordenamiento legal invocado desmienten esta afirmación literal tan categórica; ya que contiene no únicamente normas aplicables a los actos de comercio, sino además, de los comerciantes en el ejercicio de su actividad.

Garrigues (8), ha señalado, "en efecto, la materia mercantil de acuerdo con el sistema de nuestro Código de Comercio, está delimitada en razón de los actos de comercio, aunque éstos no constituyan su único contenido. Esto no significa que el acto de comercio no absorba por completo el derecho mercantil. Significa sencillamente que el acotamiento del derecho mercantil se realiza por medio de los actos de comercio, porque son ellos los que reclaman un tratamiento distinto al de los actos sometidos al derecho civil".

Nuestra legislación mercantil, no define lo que debe de entenderse por "acto de comercio". La doctrina ha sido fecunda en definiciones, así de críticas a las formuladas; por lo que podemos citar que ninguna ha sido aceptada unánimemente. Se han creado sistemas para determinar los actos de comercio, existiendo: El subjetivo y objetivo. Según el primero, un acto será mercantil,

es decir, acto de comercio cuando lo ejecute un comerciante; el segundo, establece que los actos serán calificados de mercantiles en virtud de sus caracteres intrínsecos, cualquiera que sea el sujeto que lo realice.

Remitiéndonos a la historia, tenemos que el origen del derecho mercantil fue subjetivo y profesional, ya que regulaba al comerciante en el ejercicio de su actividad, posteriormente el Código Francés de 1807, adoptó el criterio objetivo, para regular los actos de comercio sin consideración a la persona que los realiza.

Actualmente la tendencia de la legislación, como de la doctrina para configurar al derecho mercantil, como un derecho profesional y subjetivo.

Al respecto, el maestro Garrigues (9), indica "las expresiones, sistema subjetivo y sistema objetivo tienen sólo un valor relativo y sirven para designar el enfoque predominantemente personal o predominantemente real que sucesivamente ha tenido el derecho mercantil en la historia".

Considero que nuestro Código de Comercio, adopta el sistema mixto, aunque predominantemente objetivo. Dicha afirmación se sustenta debido a que en algunos actos de comercio que regulan se derivan de su mercantilidad de sus propias características, lo son por sí mismos, haciendo a un lado la calidad de la persona que los ejecutó; otros actos, en cambio, tienen el carácter de mercantiles precisamente por las circunstancias de ser realizadas por un comerciante tomándose en consideración la calidad de la persona que los ejecuta.

En la imposibilidad de formular un concepto de los actos de comercio que comprenda todos los elementos esenciales que les atribuye la ley mercantil; los tratadistas Puentes y Calvo



Marroquín (10), nos dan la siguiente definición, "los actos de comercio son actos jurídicos que producen efectos en el campo del derecho mercantil".

Como señalamos con antelación, indebidamente nuestro Código de Comercio, no define lo que se debe entender por "acto de comercio", lo único a que se limita es a enumerar una serie de actos a los cuales les otorga ese carácter, no siendo limitativa, sino enunciativa; dejando el campo abierto a la analogía y además, frecuentemente asocia actos disímbolos, o bien, se contradice y repite en los diversos grupos de su enumeración.

Conforme a lo que establece el artículo 75 del ordenamiento citado, en su encabezado emplea la expresión: "La ley reputa actos de comercio:", considerando que no establece una simple presunción que pudiera destruirse, por lo que los enumera en veinticuatro fracciones.

En el caso que nos ocupa tenemos: La fracción X, del artículo invocado señalando, "las empresas de comisiones ...", posteriormente la fracción XII, del mismo precepto establece, "las operaciones de comisión mercantil;", debiendo haber incluido la fracción X, en la fracción XII, citada por lo que es repetitivo innecesariamente.

De acuerdo con lo mencionado, podemos concluir que el contrato de comisión es un acto de comercio debido a que con ese carácter lo determina la ley mercantil.

C.- ES REVOCABLE EN CUALQUIER TIEMPO. Tenemos que surge la revocación por parte del comitente, y por el otro lado, la renuncia por parte del comisionista, ambas son causas de extinción del contrato de comisión.

Entendemos a la revocación: Como un acto unilateral

de voluntad del comitente en el sentido de dar por terminada la comisión ; la renuncia, es una acto unilateral de voluntad por parte del comisionista en el sentido de dar por terminada la comisión.

Estas dos causas de extinción, representan la excepción a la regla general, debido a que se deja a la voluntad de las partes el momento en cualesquiera de ellas dar por terminado el contrato; este es el caso de "la comisión", ya que por lo contrario ocurre con la generalidad de los demás contratos; donde el acuerdo mutuo es el que permite dar por terminado el contrato.

Tenemos la posibilidad, tanto, del comitente como del comisionista de dar por terminada la comisión en el momento que lo deseen.

Lo anteriormente señalado lo confirma nuestro Código de Comercio, en su artículo 307 que establece, "quedando siempre obligado a las resultas de las gestiones ya practicadas, el comitente podrá en cualquier tiempo revocar la comisión conferida al comisionista; la revocación intimada únicamente al comisionista no puede ser opuesta a terceros contratantes que no la conociesen, salvo el derecho del comitente contra el comisionista".

Asimismo el artículo 308 del ordenamiento legal citado establece, "por muerte o inhabilitación del comisionista se entenderá rescindido el contrato de comisión; pero por muerte o inhabilitación del comitente no se rescindirá, aunque puede revocarlo sus representantes". Se entiende que queda al libre arbitrio de los herederos o causahabiente del comitente ratificar la comisión o en su defecto revocarla.

Analizando este artículo tenemos, "la muerte o

inhabilitación del comisionista se entenderá rescindido el contrato de comisión". Considero que el criterio en que se basó el legislador para dar por rescindido la comisión por las causas señaladas, es porque él mismo se celebró por las cualidades del comisionista; por lo que una vez que haya desaparecido parcial o totalmente esas cualidades o en su defecto por la muerte, se tendrá por rescindida la comisión, por lo que este precepto confirma la característica de la revocabilidad de la comisión.

"El comisionista estará obligado a dar oportunamente noticia a su comitente de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo ...", de conformidad con el artículo 290 del Código de Comercio.

En cuanto a la renuncia, con base en el artículo 275 del citado ordenamiento, establece, "es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente; pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar".

La renuncia por ser también un acto unilateral de voluntad que pone fin al contrato, puede aplicarse por analogía las reglas de la revocación, es decir, debe notificar al comitente para que asuma la diligencia de sus negocios o en su defecto, constituya un nuevo comisionista.

D.- ES UNA RELACION ESPORADICA. Tomando en cuenta que el comisionista realiza actos concretos de comercio, ejecutando el acto o serie de actos encomendados, el contrato se extingue por falta de objeto; también cuando se haya vencido el plazo fijado para la ejecución del negocio.

Además la comisión termina por las causas especiales como lo son: La muerte o inhabilitación del comisionista; así como

por la revocación por parte del comitente; y por el otro lado, la renuncia del comisionista, en estos casos cualquiera de las partes pueden dar por concluido unilateralmente la comisión en el momento que lo deseen, aún cuando no haya fenecido el término pactado.

E.- EN LA MAYORIA DE LOS CASOS, EL COMISIONISTA ES UN PROFESIONAL. Al respecto, Mantilla Molina (11), señala, "es un auxiliar del comercio en cuanto facilita la realización de los actos de comercio que se le encomiendan, y un auxiliar independiente, puesto que presta sus servicios a los comerciantes en general".

Para Rodríguez (12), "el comisionista debe ser comerciante y tener capacidad para realizar el acto de comercio objeto del encargo".

En nuestra ley, este elemento subjetivo resulta confuso y los autores discuten si la categoría del comisionista es la de comerciante, o bien, simplemente la de un auxiliar de comercio.

Al respecto, considero que el comisionista es un auxiliar del comercio, debido a que se encarga de ejecutar actos jurídicos mercantiles que le encomienda el comitente, ya sea en su propio nombre, o bien, a nombre de éste último; y es independiente toda vez, que presta sus servicios personales y profesionales a los comerciantes, empresas mercantiles y en general a cualquier persona que solicite sus servicios.

F.- LA COMISION PUEDE SER CON REPRESENTACION O SIN ELLA. El comisionista puede obrar en nombre del comitente o en el suyo propio. En el primer caso, el comisionista no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil; en el segundo caso, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin

tener que declarar cual sea la persona del comitente, salvo en los casos de seguros, de conformidad con los artículos 283, 284 y 285 del Código de Comercio.

El contrato de comisión, abarca por lo tanto, al representativo y al no representativo ( como el mandato ); pero cualquiera que sea el mecanismo del desempeño de la comisión, no cambia las relaciones jurídicas que median entre el comisionista y el comitente; ya que este diverso modo de obrar por parte del comisionista sólo afecta las relaciones de éste con los terceros que contrata.

### 2.3 CLASIFICACION.

La clasificación de los contratos mercantiles, se funda en diversas opiniones y criterios, teniendo actualmente una extraordinaria complejidad. En realidad no existe una sola clasificación, sino muchas casi tantas como lo son los autores nacionales y extranjeros que se han ocupado de esta materia.

Ahora bien, hay que tomar en cuenta que existen también clasificaciones legales y que utilizando supletoriamente nuestro Código Civil, establece en sus artículos 1835 a 1838; aunque no sea la más correcta, es la que fija las reglas específicas para cada contrato y con base en ella, complementando con enteros doctrinales, expondremos la clasificación que guarda el contrato de comisión:

A) PRINCIPAL.- La doctrina considera a la comisión como un contrato principal, debido a que tiene vida jurídica propia e independiente de cualquier otro contrato.

Considero que la comisión es un contrato principal,

ya que cumple con un fin contractual propio, puesto que tiene existencia autónoma y no requiere un contrato o relación jurídica previa. Excepcionalmente puede ser un contrato accesorio, cuando ésta desempeña una comisión de garantía o medio para cumplir una obligación preexistente a cargo del comisionista que en realidad es difícil darse dicho supuesto en la práctica.

B) TÍPICO.- El contrato de comisión es un contrato típico, puesto que se encuentra reglamentado en nuestro derecho mexicano. Es el caso que se encuentra en una ley mercantil, que es el Código de Comercio, ubicado en el título tercero denominado: "De la comisión mercantil", encontrándose contenida en los artículos 273 al 308 en los cuales establece las características y contenido obligacional, así como los efectos que se producen entre las partes por la celebración del mismo.

C) GESTIÓN O DE TRABAJO.- El comitente es la persona que encarga la realización de una determinada gestión; y el comisionista es quien la recibe y trata de realizarla creando un acto de comercio.

Considero al respecto, que el comisionista es un sujeto auxiliar del comercio, cuya principal actividad consiste en realizar operaciones de carácter mercantil por cuenta y a nombre de otro, aún cuando puede hacerlo en su propio nombre. Es importante destacar que el comisionista no actúa como un simple gestor de negocios, sino que está ligado al comitente, quien le confiere la comisión.

D) MERCANTIL.- Es mercantil debido a que el encargo o acto de comercio, es la ejecución de actos jurídicos, es decir, la celebración de contratos especie de aquellos.

La comisión tiene como objeto los actos de comercio, dicha característica se desprende que el mismo es un contrato

típico del derecho mercantil, usualmente acompaña la calidad de comerciantes a una o ambas partes.

Como señalamos en el presente trabajo, nuestro Código de Comercio, califica a la comisión de "mercantil", término por demás innecesario. Tenemos por último su referencia en las fracciones X y XII, del artículo 75 el cual contiene una especie de catálogo de los actos de comercio, confirmando con ello su categoría de mercantil.

E) BILATERAL.- Desde el momento de la celebración del contrato se producen derechos y deberes recíprocos. Por lo tanto, el comisionista tiene que encargarse de ejecutar todos aquellos actos mercantiles a los que se obligó. A su vez, el comitente tiene la obligación de remunerar al comisionista en la cuantía y forma estipulada por la realización de lo encomendado. Puede darse el caso que las obligaciones no sean necesariamente recíprocas; en el supuesto que la comisión se pacte expresamente sin remuneración para el comisionista.

F) ONEROSO.- Por su naturaleza es un contrato oneroso, ya que impone provechos y gravámenes recíprocos. El comisionista debe efectuar la misión que se le encargue, lo cual implica una carga para él y un beneficio para el comitente; quien a su vez, se obliga a cubrir la retribución o comisión al comisionista en los términos estipulados.

El artículo 304 del Código de Comercio, señala con precisión, "salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo", y la ley prevee, "en el caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión".

Con base en nuestra legislación mercantil, puede

decirse que la comisión remunerada constituye en la práctica la regla a seguir, debido principalmente a una evolución en la concepción funcional que desempeña en nuestros tiempos.

Aunque excepcionalmente puede ser gratuita, en el caso que las partes así lo decidan y acuerden expresamente. Esto se da en muy pocos casos; cuando el provecho recae solamente en la persona del comitente, es decir, no se obliga a cubrir ningún tipo de remuneración o prestación al comisionista por el cumplimiento de sus obligaciones.

En este sentido, se observa a la comisión desde el punto de vista amistoso, en donde el comisionista se obliga a dar cumplimiento a sus obligaciones a beneficio del comitente, sin que exista a cambio ningún tipo o clase de provecho en su favor, salvo la satisfacción personal de haber podido servir a un amigo o familiar.

De lo anterior, podemos concluir que en nuestro derecho, la comisión opera a título oneroso por regla general y sólo excepcionalmente cuando exista convenio expreso mencionando tal situación puede ser considerado como un contrato gratuito.

G) FORMAL.- La comisión es un contrato formal o con forma impuesta, toda vez, que el Código de Comercio, en su artículo 274 señala, "el comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya".

Considero que el precepto invocado es confuso, debido a que establece, "el comisionista no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra". Interpretando gramaticalmente este



fragmento, se entiende que es alternativo para el comisionista desempeñar el encargo por escrito o de palabra.

En el mismo precepto señala, "pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes de que el negocio concluya". Al respecto, considero que es un contrato formal o con forma impuesta, puesto que la "ratificación", por escrito convierte en un acto jurídico que requiere una forma para plasmar su expresión de voluntad.

Estoy de acuerdo con el maestro Castan (13), que señala, "el término ratificar está mal empleado, ya que debe entenderse que el legislador se refiere a la convalidación"; es decir, a que se cumpla con un requisito para que el acto sea válido.

Cuando se haya otorgado la comisión en forma verbal debe ratificarse ( convalidarse ), por escrito antes de que el negocio concluya; al efecto es importante establecer que en un principio la comisión es un contrato consensual, debido a que impera el acuerdo de voluntades, interviniendo el consentimiento; entendiéndose por este, la manifestación de voluntad que debe ser libre, es decir, debe de carecer de vicios, ( error, violencia, dolo, mala fe ), por lo que una persona da su aprobación para celebrar un contrato.

Borja Soriano (14), dice al respecto, "que en el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, es necesario que estas voluntades tengan una manifestación exterior". Estoy de acuerdo con lo citado, toda vez, que cuando haya dos o más voluntades en la cual se produzcan o transmitan derechos y obligaciones, es necesario que se plasme por escrito; para el efecto de que haya una constancia indubitable, en la cual se aprecie a que se han comprometido, entendiéndose con ello, cuales son sus derechos y obligaciones, así

como los efectos jurídicos que se produzcan ante los terceros.

Tenemos, "el consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente", de conformidad con el artículo 1803 del Código Civil.

En la materia comercial tiene una gran importancia y trascendencia los contratos que se efectúan o son celebrados entre personas que se encuentran en lugares distintos, es decir, los contratos entre ausentes.

Al efecto, la doctrina ha clasificado en cuatro los sistemas de perfeccionamiento del contrato entre ausentes. Así tenemos que se habla de los momentos de: La declaración, expedición, recepción y conocimiento.

El artículo 80 del Código de Comercio, se limita a regular los contratos que se celebran por correspondencia señalando, "los contratos mercantiles que se celebren por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que se conteste aceptando la propuesta o las condiciones con que ésta fuere modificada".

La crítica que se le puede hacer a dicho precepto, es en lo tocante a la expresión legal, "quedarán perfeccionados desde que se conteste aceptado la propuesta", debido que gramaticalmente está incorrecta, puesto que emplea el gerundio, por lo que es una expresión vaga. Dicha disposición tiene un especial interés para determinar el tiempo en que pueda revocarse la propuesta, el lugar y momento de la perfección; que sin duda son útiles.

Dicho precepto contempla un segundo párrafo, el cual hace referencia a los contratos por telégrafo o telegrama y al efecto señala, "la correspondencia telegráfica sólo producirá obligación entre los contratantes que hayan admitido este medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones o signos convencionales que previamente hayan establecido los contratantes, si así lo hubiesen pactado".

En la actualidad es muy frecuente utilizar la vía telefónica para celebrar o cerrar operaciones comerciales, por lo que utilizando supletoriamente el artículo 1805 del Código Civil, establece, "cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. La misma regla se aplicará a la oferta hecha por teléfono", y se aplica desde luego a los contratos mercantiles.

Tena (15), señala, "nuestro Código de Comercio, en esta materia adopta, el sistema de la declaración, es decir, los contratos que se celebren por correspondencia o telefónicamente, cuando este medio esté convenido se perfecciona y surte todos sus efectos, desde la fecha de la carta o telegrama que contiene la aceptación".

Podemos concluir, que todos los contratos celebrados no directamente de persona a persona, es decir, por conducto de un medio de comunicación; como el correo que enlaza a las voluntades de las dos partes contratantes a distancia, sólo se perfeccionan a partir del momento en que se contesta aceptando la propuesta y las condiciones de la proposición inicial, o bien, las modificaciones a la propuesta que sugiera la otra parte contratante. Por ende, si las pruebas aportadas en el juicio, demuestran que la correspondencia cruzada entre el comitente y comisionista no implica una absoluta aceptación de la propuesta y condiciones iniciales, ni tampoco de las modificaciones apuntadas sobre la

propuesta, consecuentemente se entiende que debe considerarse como no perfeccionado, en atención a lo señalado por el precepto 80 del Código de Comercio. Considero que requiere de confirmación por escrito en cuanto a la aceptación de la propuesta o condiciones con que ésta fuera modificada.

Tratándose de vía telegráfica, sólo se perfecciona el contrato si los celebrantes hubieran admitido con antelación este medio de enlace en el contrato escrito celebrado, siempre y cuando reúnan las condiciones o signos convencionales que hayan acordado las partes, de conformidad con el segundo párrafo, del citado artículo.

Por lo tanto, no existe disposición relativa a las comunicaciones telefónicas en nuestra legislación mercantil, pero utilizando supletoriamente el artículo 1805 del Código Civil, transcrito anteriormente, así como el principio sustentado por el artículo 80 del Código de Comercio, toda obligación concertada a distancia por vía telefónica, serán considerados como contratos entre presentes, siempre y cuando se haya convenido por escrito en contrato previo o en su defecto deba de convalidarse por escrito posterior antes de que el negocio concluya, en el caso que se haya otorgado en forma verbal la comisión.

Para que haya una constancia indubitable de los acuerdos que llegaron el comitente y comisionista; de no hacerse así, un contrato de comisión o sus modificaciones por vía telefónica, sería imposible demostrar en caso de discrepancia en la interpretación de las cláusulas que pretendieron señalarse o modificarse o en la interpretación de la forma de ejecución de la comisión de acuerdo con las modalidades que también hubieran pretendido especificarse a través de la línea telefónica.

Sugiero que la comisión siempre debiera celebrarse por escrito, debido a que nuestra legislación mercantil, regula de

manera clara y objetiva protegiendo a los terceros y al comitente, de los actos celebrados por el comisionista. Cabe resaltar que no existe ninguna sanción de nulidad del mismo, en el caso de no otorgarlo por escrito, o bien, cuando se haya otorgado en forma verbal; éste no sea convalidado antes que el negocio concluya.

H) DE CONFIANZA.— La doctrina en general, considera a la comisión como un contrato de confianza, debido a que surge como una expresión de amistad y confianza que el comitente tiene hacia el comisionista, así se configura en las viejas legislaciones históricas; pero en los modernos tiempos este signo se volatiliza, puesto que el derecho recoge el ambiente materialista de la época, no da plaza y justificación legal a las relaciones nacidas de sentimientos más o menos intensos.

Con base a lo anterior, creemos que nuestro derecho busca como objetivo principal velar por los intereses particulares y propios de cada una de las partes que intervienen en la celebración de un acto jurídico de comercio y sólo reconoce de manera complementaria los vínculos de amistad que pudieran dar origen a la celebración del mismo.

I) INTUITU PERSONAE.— Al respecto, el maestro Treviño García (16), nos da un concepto de lo que debe entenderse por intuitu personae señalando, "es cuando se toman en cuenta las cualidades de la persona para la celebración del contrato".

De lo anterior, se desprende que el comisionista se elige por sus cualidades personales y profesionales, por ende, debe desempeñar el encargo única y exclusivamente por él mismo, sin que haya la posibilidad de substitución en la persona de éste; a menos que el comitente faculte al comisionista para que contrate a terceras personas para encomendar el desempeño de la comisión.

En el supuesto, que el comisionista no tuviese

autorización para subcontratar o delegar sus facultades conferidas por parte del comitente y a pesar de dicha prohibición lo hiciere, será responsable de los daños que ocasionare al comitente o a los terceros con los que contrate la persona que no esté facultado para ello.

J) CONMUTATIVO O ALEATORIO. - La comisión es un contrato conmutativo, debido a que las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el mismo momento en que se celebra o se perfecciona el contrato, de tal suerte, que en ellas puede apreciarse inmediatamente el beneficio o la pérdida que éste le cause.

Considero que también puede ser aleatorio, cuando la prestación dependa de un acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de las ganancias o pérdidas, hasta en tanto, ese acontecimiento se realice.

Ahora bien, en relación con el premio de la comisión; éste se determinará en cada caso, pudiendo ser cierto o determinado al celebrarse el contrato o derivar de circunstancias que se presentarán en el desarrollo de la ejecución del encargo.

## 2.4 ELEMENTOS.

A) PERSONALES. - Los elementos que intervienen en la comisión, la ley los denomina: "Comitente y comisionista". Por analogía con el mandato pueden designarse también "mandante y mandatario", respectivamente. Debido a que éste último vocablo alude el artículo 285 del Código de Comercio, el cual agrega el adjetivo de "mercantil".

Analizando a las partes de la comisión, tenemos:

I.- Comitente: La palabra comitente deriva del latín *committens*, participio activo de *commitere* y su significado es cometer, encargar.

En sentido general "comitente", es en consecuencia quien encarga algo a otro.

En sentido estricto "comitente" tiene su significado restringido referido al contrato de comisión, en ese sentido el artículo 273 señala, "es comitente el que confiere comisión mercantil".

Interpretando el sentido estricto de "comitente" que da nuestra legislación mercantil: El comitente es aquella persona física o moral que encomienda a otra llamada "comisionista", para que desempeñe por él, uno o más actos jurídicos de comercio individualmente determinados obrando en su propio nombre o en el de su comitente.

II.- Comisionista: De acuerdo con el precepto invocado, "comisionista es el que la desempeña".

De tal modo podemos señalar, que el comisionista es aquél sujeto auxiliar del comercio que bajo su propio nombre o por cuenta del comitente que representa, desempeña negocios comerciales individualmente determinados.

Los elementos que caracterizan al comisionista en nuestro derecho, es que se trata de un mandatario sin representación; cuando el comisionista obre en nombre propio careciendo como consecuencia de representación.

En la práctica se establece como regla general, que si el acto encomendado lo realiza el comisionista a nombre del comitente se entenderá como mandato propiamente dicho.

Al respecto, no estoy de acuerdo con lo señalado por la doctrina, ni con nuestra legislación mercantil, debido a que si el acto encomendado, es un acto mercantil; y el comisionista lo realiza a nombre del comitente, el término correcto sería el de "comisión sin representación".

Por lo que en nuestra legislación, existe confusión en cuanto a la claridad de términos, por lo que dependiendo de la naturaleza del acto encargo del negocio, se entenderá si es mandato civil o comisión.

Al respecto, y siendo la diferencia en el acto que se encargue; si éste es un acto de carácter civil, habrá mandato civil, con o sin representación, figura regulada por el artículo 1963 del Código Civil; si se encomienda la realización de un acto mercantil, habrá comisión, regulada por el Código de Comercio, ya sea con o sin representación.

De acuerdo con Abascal (17), "éstas dos partes, tanto, la persona del comitente como del comisionista deberán tener capacidad de ejercicio", además agrega, "ya que ningún precepto legal lo impide, una persona moral también puede dedicarse al ejercicio de la comisión mercantil".

El artículo 81 del Código de Comercio, establece, "con las modificaciones y restricciones de este código serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del derecho civil acerca de la capacidad de los contrayentes y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos".

Por lo que respecta a la capacidad, tenemos que existen dos tipos: La jurídica o de goce; y la de actuar o de ejercicio. La primera, es la aptitud en que está el individuo o la facultad que tiene para ser sujeto de derechos y obligaciones; la segunda, es la posibilidad de que el sujeto ejercite por sí mismo



esos derechos y cumpla sus obligaciones. A éste último término se refiere la ley. En general cuando se habla de capacidad, excepción hecha a los extranjeros inmigrantes y de las personas a quienes la propia ley priva, no sólo de la capacidad de actuar, sino, de la capacidad jurídica de ejercer el comercio.

Tenemos que es importante señalar a las personas que la ley priva para ejercer el comercio y de acuerdo con el artículo 12 del Código de Comercio, establece categóricamente, "no pueden ejercer el comercio:

- I.- Los corredores;
- II.- Los quebrados que no hayan sido rehabilitados;
- III.- Los que por sentencia ejecutoriada hayan sido condenados por delitos contra la propiedad, incluyendo en éstos la falsedad, el peculado, el cohecho y la concusión".

La capacidad de goce, es considerada por la mayor parte de los tratadistas y manejado por nuestras leyes como "la aptitud jurídica para ser titular de derechos y obligaciones".

La capacidad de ejercicio, "es la aptitud o posibilidad jurídica en un sujeto para hacer valer directamente sus derechos, celebrar en nombre propio actos y negocios jurídicos así como para contraer y cumplir obligaciones y deberes jurídicos".

Ahora bien, referente a la capacidad en materia contractual existen reglas especiales.

La regla general de la materia es, "la capacidad de ejercicio"; es decir, para celebrar, exigir sus derechos, contraer y cumplir obligaciones derivadas de un negocio jurídico, es necesario que el sujeto tenga dicha capacidad.

Nuestra ley mercantil, en cuanto a la capacidad se refiere exclusivamente, según creemos, al ejercicio habitual del comercio y no a los actos aislados, respecto de los cuales estimamos que rigen las reglas de capacidad del derecho común, de modo absoluto.

En efecto el artículo 50., del Código de Comercio, señala, "toda persona que según las leyes comunes es hábil para contratar y obligarse, y a quien las mismas leyes no prohíben expresamente la profesión del comercio, tienen capacidad legal para ejercerlo".

Conforme al precepto citado, nos remite a las reglas del derecho civil: Tenemos que el artículo 1798 del Código Civil, establece, "son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley".

El contenido implícito de este precepto, hace referencia que sólo los sujetos que gocen de la capacidad de ejercicio podrán contratar; y las personas facultadas para ello, son todas las mayores de edad, en pleno uso de sus facultades mentales.

Lo anterior, lo confirman los artículos 646 y 647 del citado ordenamiento, que establecen, "la mayor edad comienza a los dieciocho años cumplidos", y señala, "el mayor de edad dispone libremente de su persona y de sus bienes", respectivamente.

Las excepciones a que se refiere dicho ordenamiento son: En primer lugar, las que de modo general constituyen incapacidad de actuar; y en segundo, las que de modo especial determinan tanto una incapacidad de ejercicio como una incapacidad jurídica especial.

En este grupo señalaremos las personas que carecen

de esta capacidad; todas aquellas personas que especifica el artículo 450 del Código Civil, "tienen incapacidad natural y legal:

- I.- Los menores de edad;
- II.- Los mayores de edad privados de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad, aun cuando tengan intervalos lúcidos;
- III.- Los sordo-mudos que no saben leer ni escribir;
- IV.- Los ebrios consuetudinarios, y los que habitualmente hacen uso inmoderado de drogas enervantes".

Ahora bien, este artículo establece incapacidades de ejercicio, por lo que no debemos dejar de tomar en cuenta, que los individuos especificados son titulares de su capacidad de goce por el sólo hecho de ser personas; es decir, los individuos señalados en este precepto pueden ser titulares de derechos y sólo a través de un habilitante administrativo o judicial pueden ejercer o hacer valer sus derechos y cumplir sus obligaciones.

"Por estas razones, en materia contractual es muy común utilizar el término de "capacidad especial", en referencia a la capacidad de ejercicio y el término de "capacidad general", para referirse a alguna de las restricciones o limitaciones que la ley establezca a determinados sujetos con respecto a su capacidad de ejercicio o a su capacidad de goce". (18 y 19)

Se entiende por "capacidad general", la aptitud para poder intervenir por sí en un contrato y para poder adquirir la titularidad de los derechos que se originan como consecuencia de su otorgamiento, sin requerir que el sujeto tenga una calidad específica de tipo personal o en la realización al objeto constitutivo del contenido obligacional.

Y por "capacidad especial", debemos entender, además

de la aptitud para poder intervenir por sí en un contrato y para poder adquirir la titularidad de los derechos que se originen como consecuencia de su otorgamiento, una calidad específica relacionada con el objeto como contenido de su prestación.

Pero refiriéndonos en especial a la capacidad requerida para las partes que intervienen en la celebración del contrato de comisión; existen reglas tanto para el comitente como para el comisionista:

#### A.- CAPACIDAD DEL COMITENTE.

El comitente debe tener capacidad general para contratar conforme a las reglas del Código de Comercio y al derecho común. En el supuesto que éste sea representante, sus facultades deben autorizarlo a contratar con el comisionista por cuenta de su representado.

#### B.- CAPACIDAD DEL COMISIONISTA.

El comisionista debe poseer la capacidad general de contratación y la específica para ejecutar el encargo mercantil, si actúa en su propio nombre.

Para establecer más claramente la capacidad del comisionista, es preciso distinguir si éste va a ejecutar la comisión a nombre propio o a nombre del comitente. Es decir, como los efectos de una y otra actuación repercuten de manera distinta en los sujetos del comitente y del comisionista, se debe atender si es con o sin representación.

Nuestro Código de Comercio, admite tal posibilidad cuya distinción analizaremos en el capítulo siguiente del presente trabajo.

B) REALES. - Utilizando supletoriamente el artículo 1824 del Código Civil, establece, "son objeto de los contratos:

- I.- La cosa que el obligado debe dar,
- II.- El hecho que el obligado debe hacer o no hacer".

El artículo 1825 del citado ordenamiento menciona, "la cosa objeto del contrato debe: 1o. Existir en la naturaleza. 2o. Ser determinada o determinable en cuanto a su especie. 3o. Estar en el comercio".

El artículo 1827 de la legislación civil indica, "el hecho positivo o negativo, objeto del contrato, debe ser:

- I.- Posible;
- II.- Lícito".

A contrario sensu, "es imposible el hecho que no puede existir porque es incompatible con una ley de la naturaleza o con una norma jurídica que debe regirlo necesariamente y que constituye un obstáculo insuperable para su realización ", y, "es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden público o las buenas costumbres", de conformidad con los artículos 1828 y 1830 del Código Civil.

Una vez analizado el objeto, tenemos que el contenido de la comisión es; cualquier acto de comercio y la remuneración.

En primer término, tenemos el acto de comercio puede ser cualquiera y no es necesario que sea un acto sólo, ni uno concreto, sino que podrán ser varios actos o actos generales, con tal de que sean actos de comercio; que el comisionista los realice en nombre propio o a nombre de su comitente. Para determinar cuales son los actos de comercio, debemos acudir al catálogo que

establece el artículo 75 del Código de Comercio.

Consideramos que una de las operaciones más usuales de la comisión, es para la compra-venta; nada impide que se utilice para la celebración de otros tipos de contratos como de transporte, seguros etc.

En segundo término, tenemos la remuneración o retribución, denominada también "comisión, honorarios, cuota, compensación, premio de la comisión, o contraprestación". Con ello satisface el comitente al comisionista.

Por regla general, el comisionista tiene derecho a ser remunerado aunque no se convenga. En la práctica las bases para determinar la prestación del comisionista se puede pactar en diferentes formas: Un porcentaje sobre la mercancía vendida o comprada, una cantidad fija, un porcentaje y una cantidad fija conjuntamente, la diferencia entre los precios de compra y venta de mercancía y otras.

El pago de la comisión puede pactarse en dinero, especie o ambos. El monto o las bases para determinarla deben establecerse de acuerdo con los usos de la plaza del comisionista, cuando no se pacte de acuerdo con el artículo 304 del Código de Comercio.

C) FORMALES.- El derecho a través de sus formas, establece ciertos formalismos que deben satisfacer los sujetos que intervienen en la celebración de un contrato coadyuvando con ello a proteger los intereses, derechos y obligaciones derivadas de dicha celebración.

En este caso, el requisito que tratamos, es el de la forma en el contrato de comisión; y de acuerdo con el artículo 274 del Código de Comercio, el cual con el propósito de facilitar la

realización de operaciones mercantiles, ha eliminado determinadas formalidades exigidas por el derecho civil.

Por su parte el Código Civil, exige para la validez del mandato, en ciertos casos, éste deba constar en escritura pública; en contraposición, el Código de Comercio, no exige esa formalidad para que la comisión surta sus efectos. El artículo invocado con anterioridad establece, "el comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya". Por conclusión debemos entender la ejecución del encargo o cumplimiento del mandato.

La forma escrita, si es necesaria, pero puede constituir hasta una simple misiva; la ley preeve en esta exigencia cierto grado de seguridad jurídica entre los contratantes, porque permite que la ley se aplique objetiva y específicamente a cada caso concreto. Es decir, este requisito proporciona claramente la materia obligacional de las partes, ya que la voluntad se manifiesta de tal manera que deja, por un lado verbalmente, y por otro, la falta de precisión o comprobación de esa voluntad.

Interpretando este precepto, tenemos que el contrato de comisión puede otorgarse de dos formas: de palabra o por escrito.

La primera de ellas, o sea, la verbal, consideramos que es una forma provisional, dado que en última instancia la comisión celebrada de palabra deberá ratificarse ( convalidarse ), por escrito con anterioridad a la conclusión del negocio para el que se otorgó.

Consideramos que lo más conveniente para las partes

contratantes es celebrar la comisión en forma escrita, ya que así saben cuales son sus derechos y obligaciones recíprocos antes que inicie la relación contractual.

## 2.5 CLASES DE COMISION.

Los supuestos especiales de comisión son:

A) COMISION PARA COMPRAR. El comisionista debe proceder en ella con todo cuidado como si fueran para sí las cosas que le mandaron a comprar, limitandose única y exclusivamente a lo que le marcaron respecto del precio y calidad de aquellas.

En esta clase de comisión se le prohíbe al comisionista, de acuerdo con los artículos 299 y 300 del Código de Comercio, que señalan, "ningún comisionista comprará ni para sí ni para otro lo que se le hubiere mandado vender, ni venderá lo que se le haya mandado comprar, sin consentimiento expreso del comitente", tampoco, "los comisionistas no podrán alterar las marcas de los efectos que hubieren comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de una misma especie pertenecientes a distintos dueños, bajo una misma marca, sin distinguirlos por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente", respectivamente.

De igual manera, "responderá el comisionista de los efectos y mercaderías que recibiere, en los términos y con las condiciones y calidades con que se le avisare la remesa, a no ser que al encargarse de ellos hiciere constar por la certificación de dos corredores, o dos comerciantes a falta de éstos, las averías o deterioros que en dichos efectos hubiere", de conformidad con el artículo 294 del Código de Comercio.

De acuerdo con el artículo 295 del Código citado,



"el comisionista que tuviere en su poder mercaderías o efectos por cuenta ajena, responderá de su conservación en el estado en que los recibió. Cesará esta responsabilidad cuando la destrucción o menoscabo sean debidos a casos fortuitos, fuerza mayor, transcurso de tiempo o vicio propio de la cosa". El segundo párrafo, señala, "en los casos de pérdida parcial o total por el transcurso del tiempo o vicio de la cosa, el comisionista estará obligado a acreditar por medio de la certificación de dos corredores, o en su defecto de dos comerciantes, el menoscabo de las mercancías, poniéndolo, tan luego como lo advierta, en conocimiento del comitente".

El artículo 293 del Código de Comercio, establece una triple sanción en el caso que, "el comisionista que habiendo recibido fondos para evacuar un encargo les diere distinta inversión, sin perjuicio de la acción criminal a que hubiere lugar y de la indemnización de daños y perjuicios, abonará al comitente, el capital y su interés legal desde el día en que lo recibió".

Surge el problema en esta clase de comisión relativo a la adquisición de la propiedad de las cosas compradas; en el supuesto que el comisionista actúe en el contrato de compra-venta en su propio nombre. De conformidad con el artículo 284 del citado ordenamiento legal, señala, "cuando el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros".

El caso expuesto y el artículo invocado se entiende que no tendrá que declarar quien es el comitente, por lo tanto, quedará el comisionista obligado de un modo directo, como si el negocio fuera suyo con los terceros con quienes contrate.

La cuestión es determinar si el comitente adquiere desde luego la propiedad cuando el comisionista recibe la cosa

comprada o por el contrario, es éste quien la adquiere y posteriormente la transfiere al comitente mediante nueva tradición. Desde el punto de vista formalista que predomina en nuestro Código de Comercio, la solución debe ser ésta última. La cual me adhiero, toda vez, que independientemente que el comisionista actúe en su propio nombre, siempre será a beneficio del comitente, ya que fue éste el que le encargo al comisionista la compra de determinados efectos; y a su vez, tiene la obligación de entregarlos sin demora al comitente, junto con el remanente de dinero que en su caso hubiese.

B) COMISION DE VENDER. En esta clase de comisión se originan obligaciones y prohibiciones para el comisionista y de igual forma para el comitente las cuales son:

"El comisionista no podrá, sin autorización del comitente, prestar ni vender al fiado o a plazos, pudiendo en estos casos el comitente exigirle el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo", de conformidad con lo establecido por el artículo 301 del Código de Comercio.

Considero que el precepto citado es claro, toda vez, que señala con precisión que el comisionista no podrá, sin autorización del comitente, prestar ni vender al fiado o a plazos, por lo que en el caso que el comisionista contraviniera dicha prohibición; el comitente tiene derecho a exigirle el pago de contado al comisionista, y como consecuencia, es lógico que deje a favor de éste cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito.

Ahora bien, "si el comisionista, con la debida autorización vendiere a plazos, deberá avisarlo así al comitente, participándole los nombres de los compradores, y no haciéndolo, se entenderá, respecto al comitente, que las ventas fueron al

contado", de acuerdo con el artículo 302 del Código de Comercio.

Al respecto, considero que cuando el comitente autorice al comisionista para que venda a plazos, se desprende una obligación para el comisionista de avisarle al comitente, participándole los nombres de los compradores; en el supuesto que no lo hiciera, se entenderá que las ventas fueron al contado respecto del comitente. Sugiero que además de los nombres debiera señalar el domicilio de los mismos para poder exigir el pago del crédito otorgado por el comitente.

Consecuentemente del precepto anterior, se desprende una obligación más para el comisionista y la cual se encuentra consagrada en el artículo 303 del ordenamiento mencionado, que al efecto establece, "el comisionista que no verificare oportunamente la cobranza de los créditos, o no usare los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que causaren su omisión o tardanza".

Tocante a dicho precepto se le impone una obligación al comisionista, consistente en el caso que el comitente haya autorizado la venta en plazos, es decir, haya otorgado un crédito a un tercero, el Código establece que el comisionista deberá verificar oportunamente la cobranza de los créditos. En el caso que omitiera cobrarlos, o bien, lo haga fuera de tiempo o no utilice los medios legales, se hará acreedor al pago de perjuicios al comitente. Al respecto, considero que dicha obligación a cargo del comisionista para hacer los cobros, o bien, utilizar los medios legales, es necesario que se haya pactado previamente entre el comitente y comisionista; además debe señalarse una cantidad adicional por la labor extra que realice el comisionista.

Ahora bien, surge el problema cuando el comisionista contrata expresamente en nombre del comitente; no contraerá obligación propia, rigiéndose sus derechos y obligaciones como un

simple mandatario mercantil, o bien, como "una comisión con representación", regulado por las disposiciones del derecho común. Por lo que el comisionista no podrá demandar el pago judicialmente debido a que el único que puede hacerlo es el comitente o su representante legal, por lo que queda parcialmente sin aplicación el precepto citado, toda vez, que no está facultado para ello.

En el caso que el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate; por lo tanto, está facultado a ejercitar el cobro en forma judicial o extrajudicial, siempre y cuando lo hayan convenido el comitente y comisionista, y de igual forma se haya establecido una cantidad adicional por dicha función extra, para que tenga aplicación la sanción que causare su omisión o tardanza.

Existe una prohibición contemplada en el artículo 300 del Código de Comercio, que establece, "los comisionistas no podrán alterar las marcas de los efectos que hubieren comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de una misma especie pertenecientes a distintos dueños, bajo una misma marca, sin distinguirlos por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente".

"Aunque el comisionista rehuse la comisión que se le confiera, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión". Así mismo "el comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado por medio de dos corredores o dos comerciantes a falta de éstos que previamente certifiquen el monto, calidad y precio de ellos; cuando habiéndole avisado el comisionista al comitente que rehusa la comisión, éste, después de recibir dicho aviso, no provea de nuevo encargado que reciba los efectos que hubiere

remitido. El producto líquido de los efectos así vendidos será depositado a disposición del comitente en una institución de crédito, si la hubiere, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial", de conformidad con los artículos 277 y 279 fracción II, del Código de Comercio.

Tiene la obligación el comisionista de examinar si los géneros se encuentran en buen estado y responder de su conservación de la forma que se indico al tratar la comisión por razón de compra.

Cabe señalar, "serán de cuenta del comisionista el quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, y de cargo del comitente, siempre que al devolver los fondos sobrantes el comisionista observase las instrucciones de aquél respecto a la devolución", de conformidad con lo establecido en el artículo 292 del ordenamiento citado.

Considero que este precepto está de más, toda vez, que es lógico pensar que el quebranto o extravío del dinero que tenga el comisionista corre por su cuenta; y a cargo del comitente cuando el comisionista devolviera a éste en los términos pactados.

El artículo 306 de la legislación invocada, consagra un derecho importante para el comisionista señalando, "los efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista, se entenderán especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de la comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos, y no podrá ser desposeído de los mismos sin ser antes pagado".

Consideramos que en el supuesto que al comisionista se le encargue buscar un comprador para la venta de un bien inmueble; no es un poder o un mandato especial para actos de dominio, toda vez, que la autorización que da un propietario de un

inmueble a un comisionista, para que éste ofrezca públicamente la venta de un inmueble y busque comprador, no constituye mandato especial para actos de dominio, ni poder para que en nombre y representación del propietario concrete la venta en forma directa, debido a que únicamente la voluntad del titular del inmueble se refiere a conceder autorización al comisionista para que busque comprador, el cual deberá posteriormente celebrar y perfeccionar la compra-venta en forma directa con el propietario.

Para finalizar, "estará obligado el comisionista a rendir con relación a sus libros, después de ejecutada la comisión, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, y a entregar al comitente el saldo de lo recibido. En caso de morosidad, abonará intereses". La crítica que se puede hacer a tal precepto, es que limita al comitente a pedir las cuentas una vez que haya ejecutado la comisión; por su parte, "el comitente está obligado a satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los hubiere hecho", de acuerdo con los artículos 298 y 305. del Código de Comercio.

C) COMISION DE TRANSPORTE. En la cual, el comisionista se obliga por virtud de esta clase de comisión a celebrar un contrato de transporte en concepto de cargador y por cuenta del comitente.

De lo anterior, se desprende que la diferencia entre comisionista de transporte y porteador; mientras éste último se obliga directamente a efectuar el transporte, el comisionista se limita a obtener el transporte por medio de un porteador; es decir, su obligación consiste en contratar el transporte, pero no en realizarlo por sí mismo.

El artículo 296 del Código de Comercio, establece, "el comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto

deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador".

Consecuencia de la obligación anterior se desprende, "el comisionista encargado de la expedición de efectos deberá asegurarlos, si tuviere orden para ello y la provisión de fondos necesarios, o se hubiere obligado a anticiparlos", de conformidad con el artículo 297 del Código de Comercio.

El comisionista encargado de una expedición de efectos que tuviere orden de asegurarlos, será responsable, si no lo hiciera, de los daños que a éstos sobrevengan, siempre que estuviera hecha la provisión de fondos necesarios para pagar el seguro, o bien, se hubiese obligado a anticiparlos y dejare de dar aviso inmediato al comitente de la imposibilidad de contratarlo.

Los deberes del cargador y porteador se encuentran contenidas en los artículos 588 y 590 del ordenamiento invocado.

D) COMISION DE COBRANZA. No es un contrato diferente o conexo de la comisión.

El artículo 303 de la ley mercantil, establece, "el comisionista que no verificare oportunamente la cobranza de los créditos, o no usare los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que causaren su omisión o tardanza".

Tenemos que en dicho precepto, el comisionista está obligado a la cobranza. En algunos contratos se pacta una prima adicional o mayor a la usual; si el comisionista es el encargado de realizar la cobranza de las operaciones en que intervenga durante el ejercicio de su encargo.

Por lo tanto, si el comisionista no utiliza los

medios para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios.

Considero que en el supuesto que se añada esta obligación al comisionista, debe de pactarse expresamente dicho deber y la cantidad o porcentaje que le corresponda por esa actividad adicional.

E) COMISION DE GARANTIA. Esta clase de comisión no se encuentra regulada dentro de la comisión, consecuentemente dicha cláusula es atípica.

El objeto de dicha comisión consiste, en que el comisionista se compromete a responder total o parcialmente del cumplimiento de las obligaciones asumidas con quienes contrató, como consecuencia de ello, tiene derecho a cobrar una comisión adicional que puede pactarse por las partes, o bien, derivar de los usos mercantiles.

Respecto de la naturaleza jurídica de este pacto y la relación con el contrato principal. En virtud, de que el comisionista ha concluido el negocio con un tercero en beneficio del comitente, han surgido diversas opiniones:

Uría (20), señala, "El pacto de garantía no hace desaparecer el contrato de comisión para dar nacimiento a una figura jurídica distinta. No es una fianza, aunque cumpla una función de garantía, porque la obligación asumida por el comisionista frente al comitente no es accesoria de la del comprador, ya que el comisionista puede obrar en nombre propio, en cuyo caso el comprador no queda ligado con el comitente, sino con el propio comisionista y en cualquier caso no gozará el comisionista - como el fiador - de los beneficios de división y exclusión. No es tampoco un seguro aunque tienda proporcionar seguridad al comitente, porque faltan en ese pacto los elementos característicos de ese contrato. Es sencillamente un pacto



contractual que se yuxtapone a la comisión, ampliando el sistema normal de responsabilidad del comisionista".

La generalidad de las opiniones, suelen situar al comisionista garante en calidad de fiador.

Al respecto, de la atipicidad de la figura de la comisión de garantía, es necesario que se defina la calidad en que el comisionista garantiza, para así establecer el régimen legal aplicable en relación a la accesoria.

Tenemos, si la posición es la de un fiador o la de un deudor solidario; le serán aplicables todas las normas sobre el contrato de fianza que contiene el Código Civil, en sus artículos 2794 a 2855 a falta de una disciplina comercial sobre este negocio o la de las obligaciones solidarias, contenidas en los artículos 1987 a 2010 del ordenamiento invocado.

En el caso que se pacte como fianza, no se requiere el consentimiento del comitente, ya que puede acordarse únicamente entre el comisionista y el tercero con base en el artículo 2796 del Código Civil. Con ello, el comisionista garante tiene así todos los derechos y como consecuencia los beneficios que le otorga la ley, salvo renuncia.

El premio o comisión de garantía, en este caso, es diferente de la remuneración principal, por tanto, el comisionista se hace acreedor a esta comisión de garantía por el hecho de constituirse en fiador o de obligarse solidariamente, sin requerir que el contrato o negocio encargado se cumpla o que el comitente reciba el beneficio económico del mandato.

F) SUBCOMISION. Antes de analizar la subcomisión, es necesario señalar algunos aspectos generales sobre el subcontrato, para que se entienda esta clase en particular.

En términos generales, el subcontrato es aquél contrato derivado y dependiente de otro anterior de su misma naturaleza, que surge como consecuencia de la actitud de uno de los contratantes, el cual, en vez de ejecutar personalmente las obligaciones asumidas en el contrato principal, se decide a encargar a un tercero para la ejecución de aquellas, con base al contrato anterior del cual es parte.

En el subcontrato participan tres partes: El primer contratante, el intermediario y el subcontratante.

El primer contratante, permanece ajeno a la relación del subcontrato; que sólo se produce entre el contratante intermediario y el subcontratante, aunque éste puede expresar su voluntad para la celebración. Generalmente, dicho consentimiento es necesario para la validez del subcontrato.

Las características del subcontrato son:

A) El subcontrato coexiste con el contrato principal, el cual se trata de un nuevo contrato distinto al principal, en el cual se basa;

B) El subcontrato debe tener la misma naturaleza del contrato principal que le dió origen;

C) El subcontrato está limitado en cuanto al contenido y alcance del contrato principal.

El contrato principal debe cubrir determinadas condiciones:

a) En cuanto a su ejecución, el contrato principal debe ser de cierta duración; por lo tanto, no procede en contratos de ejecución instantánea;

b) El contrato principal no debe ser intuitu personae, en donde el acreedor no permita que otro ejecute el contrato. Consecuentemente el obligado debe por sí mismo o por otro cumplir el contrato. Puede encargarse que se ejecute parcialmente por uno o varios subcontratantes y el obligado principal encargarse por sí mismo tan sólo de una parte, que no sea objeto del o los subcontratos;

c) La subcontratación no debe estar prohibida expresamente en el contrato principal, a menos que el primer contratante lo autorice.

Debido a la necesidad de que los contratos se desdoblen para una más eficiente ejecución; la importancia práctica del subcontrato se acrecienta cada día más en los campos de derecho privado y del público. En materia mercantil, tenemos a la subcomisión.

Tenemos como regla general, la comisión es un acto jurídico mercantil intuitu personae, es decir, exige que su cumplimiento lo realice precisamente el comisionista y no otra persona, este principio se encuentra consagrado en el artículo 280 del Código de Comercio, admitiendo dos excepciones: La primera, las tareas que se encomiendan a dependientes del comisionista; y la segunda, la autorización expresa del comitente para que el comisionista pueda delegarlos.

El maestro Arce Gargollo (21), opina, "el primitivo comisionista puede celebrar como comitente nuevos contratos de comisión con otros comisionistas para cumplir total o parcialmente el encargo encomendado. Para esto siempre se requiere la autorización del comitente. La figura aquí planteada se conoce como subcomisión".

Acerca de dicha figura, López Vilas (22), afirma,

"cabe una substitución articulada a través de un nuevo contrato derivado del anterior ( subcomisión )". Más adelante agrega, "dentro de los supuestos especiales de la comisión ( comisión de compra o venta, y comisión de transporte ), el fenómeno de la subcontratación cabe sólo por sus especiales características, en la segunda especie, es decir, en la comisión de transporte". (23)

Al respecto, no coincido con esta opinión, en el sentido de que limita la celebración de un contrato de subcomisión única y exclusivamente a la comisión de transporte. Debido a que, si el comitente autoriza expresamente al comisionista, para que éste pueda celebrar contratos de subcomisión en los que delegue total o parcialmente el cumplimiento de las obligaciones por él contraídas en el contrato base de comisión, no existe impedimento alguno para que pueda celebrarse a cualquier clase de comisión.

Por lo que podemos establecer, que el subcontrato puede aplicarse a todas las clases de comisión, ya sea ésta representativa o sin representación, pudiéndose aplicar para cualquier acto de comercio que constituya el objeto de la comisión. El comisionista puede encargar la realización de las operaciones que tiene encomendadas a otros comisionistas o subcomisionistas, para los que él resulta ser subcomitente. La relación jurídica propia del subcontrato de comisión se rige por las disposiciones de la figura analizada y sus límites son los propios de cualquier subcontrato.

6) COMISION IRREVOCABLE. Dicha comisión no se encuentra contemplada en nuestro Código de Comercio, por lo que consideramos que debe aplicarse por analogía las normas establecidas sobre el mandato civil, que resultan ser las supletorias de la comisión.

El artículo 307 del ordenamiento legal invocado, establece como regla general, "quedando siempre obligado a las

resultas de las gestiones ya practicadas, el comitente podrá en cualquier tiempo revocar la comisión conferida al comisionista". Por otro lado, tenemos en el artículo 2595 del Código Civil, que establece, "el mandato termina:", y la fracción primera, "por la revocación;".

El artículo 2596 del citado ordenamiento establece, "el mandante puede revocar el mandato cuando y como le parezca; menos en aquellos casos en que su otorgamiento se hubiere estipulado como una condición en un contrato bilateral, o como un medio para cumplir una obligación contraída".

Sánchez Medal (24), señala, "excepcionalmente el mandato puede ser irrevocable cuando se haya celebrado como una condición de un contrato bilateral, o bien, como un medio para cumplir una obligación contraída. Fuera de estos dos casos de excepción enunciados en forma limitativa por el legislador, no es posible convenir que el mandato sea irrevocable".

El segundo párrafo, del artículo 2596 del mencionado ordenamiento indica, "en estos casos tampoco puede el mandatario renunciar el poder ...". Interpretando el espíritu de dicho párrafo, entendemos que el mandato irrevocable resulta también un mandato irrenunciable para el mandatario. Aclarando que este mandato irrevocable, sólo se produce respecto a poderes o mandatos especiales.

En lo concerniente a la aplicación de las normas del mandato a la comisión en materia de irrevocabilidad del contrato, Barrera Graf (25), señala, "la irrevocabilidad a que se refiere el artículo 2596 del Código Civil, es aplicable en materia de comercio, ya que no existe principio o norma en el derecho mercantil que contrarie tal regla, por lo que ella rige supletoriamente, atento a lo dispuesto por el artículo 2o., del Código de Comercio".

Al respecto, estoy de acuerdo por lo señalado con antelación, toda vez, que nuestra legislación mercantil establece en su artículo 2o., que, "a falta de disposiciones de este código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común", entendiéndose que es supletorio el Código Civil para el Distrito Federal, es decir, el ordenamiento federal para el contrato en estudio que es la comisión.

Nuestro Código mercantil, no establece si se pueda pactar la irrevocabilidad e irrenunciabilidad de una comisión, inclusive para casos distintos de los previstos por la legislación civil. Tenemos que existen diferentes opiniones sobre este particular:

Bauche (26), señala, "el derecho a la revocación es irrenunciable".

Puig Peña (27), indica, "es perfectamente admisible la irrevocabilidad por pacto, siempre que no sea contradictoria con la moral".

Castán (28), menciona, "el pacto de no revocación, está autorizado por la consideración de que es un derecho del mandante que pueda ser renunciado".

El derecho Español (29), señala, "la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha estimado que puede eliminarse esa facultad del comitente ( la de revocar ), mediante un pacto en el que se señale un plazo de duración de la comisión".

Uría (30), opina, "el principio legal de la libre revocabilidad puede ser restringido por pacto contractual. La doctrina y la jurisprudencia, que en un tiempo estimaron radicalmente contrario a la esencia del mandato cualquier pacto restrictivo de la libre revocabilidad, ha ido evolucionando

hacia posiciones más abiertas".

Bergamo (31), especifica, "la revocabilidad que es la regla general del mandato, no afecta a su substancia, ni constituye un requisito esencial e inderogable frente a excepcionalísimas circunstancias atributivas de derechos. La renuncia del derecho de la revocación es perfectamente compatible con las particularidades del tráfico mercantil".

Estamos de acuerdo con lo señalado por el tratadista Puig Peña, en el sentido, de que es admisible la irrevocabilidad, e irrenunciabilidad siempre y cuando se haya pactado expresamente entre las partes, es decir, entre comitente y comisionista; en donde renuncian respectivamente a sus derechos de revocar y renunciar la comisión. Además sería conveniente que la irrevocabilidad e irrenunciabilidad quede sujeta a un plazo determinado, tomando como punto de partida que el otorgamiento de la comisión, descansa preferentemente en la confianza que se profesan las partes y sobre todo en las cualidades y profesionalidad del comisionista que inspira al comitente de que ejecutara con fidelidad el encargo.

Consecuentemente, la desaparición de las cualidades y profesionalidad del comisionista y sobre todo de la confianza en el ánimo del comitente, hará posible la insubsistencia de la comisión, por lo que sería ilógico que estuviera ligado contractualmente a éste indefinidamente, por lo que es necesario que se señale un plazo determinado.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- ( 1 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, "Instituciones del Derecho Mercantil", sexta ed., Clares, Valladolid, 1977, pág. 368.
- ( 2 ) BROSETA PONT, Manuel, "Manual de Derecho Mercantil", cuarta ed., Tecnos, Madrid, 1978, pág. 414.
- ( 3 ) ABASCAL, José María, "Diccionario Jurídico Mexicano", Tomo II, Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., México, 1983, pág. 152.
- ( 4 ) Idem.
- ( 5 ) Ibidem.
- ( 6 ) Ibidem.
- ( 7 ) MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", Porrúa, México, 1979, pág. 152.
- ( 8 ) GARRIGUES, Joaquín, "Instituciones de Derecho Mercantil", Madrid, 1953, pág. 47.
- ( 9 ) Idem. pág. 48.
- ( 10 ) PUENTE F. Arturo y CALVO MARROQUIN, Octavio, "Derecho Mercantil", Banca y Comercio, México, 1959, pág. 19.
- ( 11 ) MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", decimoquinta ed., Porrúa, México, 1979, pág. 157.
- ( 12 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, decimocuarta ed., Porrúa, México, 1979, pág. 35.



- ( 13 ) CASTAN TOBENAS, José, "Derecho Civil Español Común y Foral" Tomo I, Vol. II, décima ed., Reus, Madrid, 1977, pág. 854.
- ( 14 ) BORJA SORIANO, Manuel, "Teoría General de las Obligaciones" Tomo I, México, 1953, pág. 141.
- ( 15 ) TENA, Felipe de J., "Derecho Mercantil Mexicano", Tomo I, México, 1945, pág. 307.
- ( 16 ) TREVIRÓ GARCIA, Ricardo, "Contratos Civiles y sus Generalidades", Librería Font, S.A., Guadalajara, Jal., 1976, pág. 276.
- ( 17 ) ABASCAL, José María, op. cit. pág. 153.
- ( 18 ) SANCHEZ MEDAL, Ramón, "De los Contratos Civiles", Porrúa, México, 1978, págs. 93, 113, 146 y otras.
- ( 19 ) LOZANO NORIEGA, Francisco, "Cuarto Curso de Derecho Civil: Contratos", Asociación Nacional del Notariado Mexicano A.C. México, 1982, págs. 279, 342 y otras.
- ( 20 ) URÍA, Rodrigo, "Derecho Mercantil", duodécima ed., Madrid, 1982, pág. 549.
- ( 21 ) ARCE GARGOLLO, Javier, "Contratos Mercantiles Atípicos", segunda ed., Trillas, México, 1985, pág. 139.
- ( 22 ) LOPEZ VILAS, Ramón, "El Subcontrato", Tecnos, Madrid, 1973, pág. 164.
- ( 23 ) Idem. pág. 164.
- ( 24 ) SANCHEZ MEDAL, Ramón, "De los contratos Civiles", tercera ed., Porrúa, México, 1976, pág. 276.

- ( 25 ) BARRERA GRAF, Jorge, "La Representación Voluntaria en Derecho Privado", "Representación de Sociedades", U.N.A.M., México, 1967, pág. 123.
- ( 26 ) BAUCHE GARCADIIEGO, Mario, "La Empresa", Porrúa, México, 1977, pág. 264.
- ( 27 ) PUIG PEÑA, Federico, "Tratado de Derecho Civil Español", Tomo IV, Vol. II, segunda ed., Revista de Derecho Privado, Madrid, 1974, pág. 264.
- ( 28 ) CASTAN TOBENAS, José, "Crisis Mundial y Crisis del Derecho" Tomo IV, Vol. II, Reus, Madrid, 1976, pág. 532.
- ( 29 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, "Instituciones de Derecho Mercantil", sexta ed., Clares, Valladolid, 1977, pág. 373.
- ( 30 ) URÍA, Rodrigo, "Derecho Mercantil", duodécima ed., Madrid, 1982, págs. 551 y 552.
- ( 31 ) BERGAMO LLABRES, Alejandro, "Instituciones de Derecho Mercantil", Tomo I, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1951, pág. 174.

**CAPITULO TERCERO**  
**NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO**  
**DE COMISION.**

## NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE COMISION.

### 3.1 NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE COMISION.

Jurídicamente, la comisión es una forma especial de mandato, y como éste, generalmente es un contrato consensual, aunque con forma impuesta, puesto que en el caso que se haya otorgado en forma verbal debe ratificarse ( convalidarse ), por escrito antes de que el negocio concluya; y bilateral. Analizando la naturaleza de la comisión tenemos:

Las principales diferencias que existen entre la comisión del mandato civil son:

En materia mercantil, se presenta un negocio contractual que recibe el nombre de "comisión", en la cual, a semejanza del contrato de mandato, tiene como finalidad la gestión y realización de negocios ajenos; pero que a diferencia de aquél ( como lo señalaremos en las próximas líneas ), el objeto de ésta recae sobre actos concretos de comercio. Así lo establece el artículo 273 del Código de Comercio, "el mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil", las partes que intervienen en el contrato son: Comitente y comisionista. continúa señalando el texto legal, "es comitente el que confiere comisión mercantil y comisionista el que la desempeña".

Tenemos, la comisión es aquél contrato en virtud del cual el comisionista se obliga a realizar por cuenta del comitente, los actos de comercio que éste le encarga. Se trata de una relación que tiene como finalidad gestionar todos aquellos actos o negocios jurídicos que la ley reconozca como actos de comercio ( en el artículo 75 del mismo cuerpo legal se hace una enumeración de los actos de comercio ).

Desde este punto de vista, podemos considerar a la comisión como un mandato especial, ya que únicamente puede encomendarse para la ejecución de actos mercantiles.

Ahora bien, el que consideremos a la comisión mercantil como un mandato, es debido a que el artículo 273 del Código de Comercio, lo califica de dicha manera. Es en razón, de que ambos son negocios de gestión de intereses ajenos, y recae invariablemente sobre actos comerciales y jurídicos respectivamente.

Por tal motivo, es frecuente encontrarnos con la denominación de: Mandato civil y mandato mercantil, para diferenciar un contrato de otro; considero que ello es pura cuestión de nombre. Lo importante para poder diferenciar una figura de otra, es acudir al objeto mismo de la relación jurídica, la cual, nos va permitir calificar de civil o mercantil el negocio en cuestión.

Por tales características se distingue el mandato de la comisión principalmente:

Primero, en su campo de acción; la comisión se refiere a la ejecución de actos comerciales; el mandato se refiere a actos civiles o procesales, incluyendo dentro de éstos últimos a los mercantiles, por lo que los actos y negocios procesales mercantiles no entran dentro de la categoría de los actos de comercio que comprende y enumera el artículo 75 del ordenamiento legal invocado.

En segundo lugar, se distingue el mandato de la comisión; en que mientras ésta es siempre de naturaleza especial, ya que únicamente se aplica a actos concretos de comercio; en cambio, "el mandato puede ser general o especial ...", de acuerdo con el artículo 2553 del Código Civil. De ésta distinción muy

importante deriva el mandato general, es decir, aquél que se otorga sin limitación alguna, contrae facultades para realizar actos civiles y mercantiles, y que desde luego se trata de un contrato civil, es decir, regulado por el derecho común.

El maestro Barrera Graf (1), establece, "si el poder no sólo comprende la ejecución de actos de comercio, o la realización de actividad mercantil, sino también comprende actos civiles, o bien, se contrae sin limitaciones, se trata de un poder civil regulado por las normas del mandato y no de un poder mercantil que estuviere regido por las reglas de la comisión, ya que ésta sólo se aplica a negocios de representación especiales, no generales".

Al respecto, estoy de acuerdo por lo señalado con antelación, y como consecuencia de este valioso razonamiento y más aún de la aplicación misma de la ley, queda fuera de la comisión la representación general en el sentido que establece el artículo 2554 del Código Civil, ya que como decimos, la generalidad se reserva únicamente al mandato civil.

En tercer lugar, se distingue el mandato de la comisión; en tanto que el Código de Comercio, especifica que existe libertad de forma con base en el artículo 78 que establece, "en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados".

El artículo 79 del mencionado ordenamiento legal, complementa el precepto anterior y establece, "se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede:", y su fracción I, "los contratos que con arreglo a este código u otras leyes deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia;".

Generalmente, la comisión en un principio es consensual, ya que para su validez requiere el acuerdo de voluntades, por lo tanto, en nuestro derecho mercantil existe una aparente libertad para su celebración, puesto que el artículo 274 del Código de Comercio, señala, "el comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra", y aclara, "pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya".

Con lo expuesto, podemos señalar que la comisión es la excepción al principio de libertad de forma, volviéndose un contrato con forma impuesta; debido a que es necesario que deba constar por escrito, o bien, convalidarse antes de que el negocio concluya, en el caso que se haya otorgado en forma verbal.

En cambio, el mandato civil de conformidad con el artículo 2550 del Código Civil, establece, "el mandato puede ser escrito o verbal", por lo que aparentemente existe libertad de forma para su celebración.

El artículo 2551 de la legislación civil mencionada, especifica, "el mandato escrito puede otorgarse:

- I.- En escritura pública;
- II.- En escrito privado, firmado por el otorgante y dos testigos y ratificadas las firmas ante Notario Público, Juez de Primera Instancia, Jueces Menores o de Paz, o ante el correspondiente funcionario o empleado administrativo, cuando el mandato se otorgue para asuntos administrativos;
- III.- En carta poder sin ratificación de firmas".

Señala además en el artículo 2555 de dicho Código, "el mandato debe otorgarse en escritura pública o en carta

poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos ante notario, ante los jueces o autoridades administrativas correspondientes:

- I.- Cuando sea general;
- II.- Cuando el interés del negocio para que se confiere llegue a cinco mil pesos o exceda de dicha cantidad;
- III.- Cuando en virtud de él haya de ejecutar el mandatario, a nombre del mandante, algún acto que conforme a la ley debe constar en instrumento público".

El artículo 2256 del Código Civil, menciona, "el mandato podrá otorgarse en escrito privado firmado ante dos testigos, sin que sea necesario la previa ratificación de las firmas, cuando el interés del negocio para que se confiere exceda de doscientos pesos y no llegue a cinco mil pesos". El segundo párrafo, establece, "sólo puede ser verbal el mandato cuando el interés del negocio no exceda de doscientos pesos".

"La omisión de los requisitos establecidos en los artículos que preceden, anula el mandato, y sólo deja subsistentes las obligaciones contraídas entre el tercero que haya procedido de buena fe y el mandatario, como si éste hubiese obrado en negocio propio", de conformidad con el artículo 2557 del ordenamiento legal mencionado.

Al respecto, considero que los montos señaladas en la fracción II, del artículo 2555 y 2556 del Código Civil, no se adecuan a la realidad, ya que son cantidades simbólicas, y por lo tanto, obsoletas, debido a que cualquier tipo de negocio excede de dicho monto.

Por lo que podemos mencionar, que en la actualidad excepcionalmente se celebra el mandato en forma verbal, la



práctica nos lleva sin duda alguna a la celebración del mandato de manera formal, ya que para su validez se requiere el acuerdo de voluntades y el mismo se manifieste y conste por escrito; y por su parte el Código Civil, regula de manera clara y objetiva protegiendo y garantizando tanto a los terceros como al mandante de los actos jurídicos celebrados por el mandatario.

Una vez enunciadas las diferencias sobresalientes entre el mandato y la comisión; pasaremos al estudio de la última característica que señale dentro de la naturaleza de la comisión; y es la bilateralidad, en la cual, desde el momento de la celebración del contrato se producen derechos y obligaciones recíprocos.

El comisionista tiene que ejecutar todos aquellos actos y negocios mercantiles a que se obliga a realizar, en tanto, como contraprestación, el comitente a su vez, tiene la obligación de remunerar al comisionista en la cuota y forma estipulada por la realización del asunto encomendado.

### 3.2 EL COMISIONISTA EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

Nestor De Buen (2), afirma, "al implicar el derecho de trabajo, costos y responsabilidades superiores a las que pudieran derivarse para los patrones de relaciones civiles y mercantiles, éstos han tratado de eludir esas cargas económicas, disfrazando las relaciones laborales como contratos civiles o mercantiles. Los patrones a través del tiempo han buscado diversas formas de eludir dichas cargas económicas. Al considerarse la dependencia como elemento esencial para la existencia de una relación de trabajo, se creaban dos relaciones distintas que reclusan este criterio; y se buscaba en el criterio de dirección, se eliminaba la relación laboral arguyendo que el trabajador era técnicamente más capacitado que el patrón".

Al fijarse en 1944 el concepto de subordinación por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el sector patronal se dirigió a otros rumbos, e intentó por ejemplo, convertir a los trabajadores en patrones de otros trabajadores, con el propósito de eludir la condición de que el servicio prestado fuera personal. Lo anterior fue radicado por los artículos 14 y 15 de la Ley Federal de Trabajo.

Así mismo, continúa diciendo De Buen, "se" intento disfrazar a los trabajadores de profesionales, convirtiendo los contratos de trabajo en contratos de prestación de servicios, regulados por el Código Civil, en sus artículos 2605 al 2615 o en contratos civiles de obra a precio alzado, previstos también en los artículos 2616 al 2645 del Código Civil", comenta además, "entre todos estos procedimientos, uno de los más utilizados era el de disfrazar las relaciones laborales que existen entre los vendedores y representantes con las empresas".

Al respecto, "los comisionistas, de acuerdo con el artículo 273 del Código de Comercio, muchas veces citado, dispone que son quienes ejercen, "un mandato aplicado a actos concretos de comercio", y se encuentran sujetos básicamente a las siguientes modalidades:

\* Debe desempeñar por sí los encargos que recibe y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello. Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbres, se confían a éstos ( art. 280 del Código de Comercio ).

\* En comisiones cuyo cumplimiento exige provisión de fondos no está obligado el comisionista a ejecutarlas mientras el comitente no se la haga en cantidad suficiente, pudiendo suspenderlas cuando se haya consumido los que tenía recibidas ( art. 281 ).

\* Debe de suplir fondos para el desempeño de la comisión, si se comprometio a hacerlo ( art. 282 ).

\* Se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente y en ningún caso podrán proceder contra disposiciones expresas del mismo ( art. 286 ).

\* Deberán consultar al comitente respecto de lo no previsto y prescrito expresamente por éste, siempre que lo permita la naturaleza del negocio ( art. 287 ).

\* Responderán de los daños y perjuicios que ocasionen al comitente independientemente de la indemnización, si realiza operaciones con violación o en exceso del encargo recibido ( art. 289 ).

\* Responderán del estado de la mercancía o efectos que tenga en su poder, por cuenta ajena ( art. 295 ).

\* En caso de que venda a crédito, de no verificar oportunamente su cobranza o no usar los medios legales para lograr el pago, serán responsables de los perjuicios causados por su omisión o tardanza ( art. 303 ).

\* Podrá pactarse que los comisionistas no reciban remuneración por su trabajo ( art. 304 ).

\* El comitente podrá revocar en cualquier tiempo la comisión conferida al comisionista ( art. 307 )". (3)

De Buen (4), nos señala, "este régimen era un paraíso, comparado con las múltiples exigencias del derecho de trabajo, por lo que los patrones realizaban todo tipo de esfuerzos para documentar mercantilmente las relaciones con sus vendedores y representantes".

Mario de la Cueva (5), opina sobre la figura del comisionista, "no existe oposición entre el carácter de mandatario y el de trabajador; así como tampoco existe incompatibilidad entre la función mercantil y el derecho del trabajador", continúa señalando, "los comisionistas son personas que ofrecen sus servicios al público, y en este sentido, son trabajadores libres. Al recibir una comisión, reciben instrucciones precisas del comitente, pero después, el negocio queda conferido a su propia iniciativa".

Opina de la Cueva (6), que, "los comisionistas al igual que los profesionistas libres, no son considerados como trabajadores, pero en un momento dado pueden llegar a serlo".

Sobre este problema y para resolverlo, se desato lo que el maestro Buen (7), llama, "una batalla en los terrenos de la jurisprudencia" y dice, que la misma se inició con una ejecutoria de fecha 2 de junio de 1928 (Gómez Ochoa y Cía.) que dice: "No todo contrato de comisión mercantil deja de ser contrato de trabajo, sino sólo el que expresamente trata de trabajo asalariado, ni de ningún trabajo ejecutado por uno bajo la dependencia económica de otro, sino de un acto libremente ejecutado en el desempeño de un trabajo particular, independiente de quien lo solicita; a veces la comisión mercantil, no tiene esas características y entonces está protegida por el artículo 123 Constitucional, como sucede cuando se trata de factores".

En una ejecutoria dictada el 7 de noviembre de 1960, en el Amparo Directo 4406/1959, ( SJF, apéndice de jurisprudencia de 1975, quinta parte, cuarta sala, tesis 287, página 270 ) Josefina Suntizo Morales, la Suprema Corte perfilaba ya las características de la comisión mercantil, vinculándola a la realización de operaciones aisladas, la cual a la letra dice: "El Código de Comercio define la comisión como, "el mandato aplicado a

actos concretos de comercio y sus disposiciones se desprende que entre el comitente y el comisionista sólo existe una relación temporal, por el lapso necesario para la realización del acto o actos concretos de comercio, materia de la operación, por lo mismo, cuando entre las partes existe una relación permanente en la que el supuesto comisionista ejecuta no uno o varios actos concretos de comercio sino un gran número de ellos y se encarga sistemáticamente de su celebración, no puede considerarse que se trate de un comisionista sino de un trabajador, aunque las condiciones en que preste sus servicios no correspondan a las del contrato de trabajo típico de quien presta sus servicios en una oficina, fábrica o establecimiento de cualquier clase".

Por otro lado, existe la siguiente tesis de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, que establece las diferencias del contrato de comisión mercantil y el contrato de trabajo, dice:

COMISION MERCANTIL, CARACTERISTICAS Y DIFERENCIAS CON EL CONTRATO DE TRABAJO. "El hecho de que el comisionista se haya obligado con el comitente para venderle determinados productos, no quiere decir que se trate de una prestación de servicios, sino simplemente que está cumpliendo con el objeto del contrato de comisión de acuerdo con el artículo 273 del Código de Comercio, o sea, la venta de productos a nombre propio del comisionista; y no existe la dirección y dependencia en los términos del artículo 17 de la Ley Federal de Trabajo, entre comitente y comisionista, cuando se acredita en el contrato que el comisionista desempeña su comisión a su nombre y las acciones y obligaciones se ejerciten o se exijan entre éste y las personas con quienes contrate, registrá entre él y dichas personas, sin ninguna obligación o responsabilidad para el comitente, y en lo relativo a la retribución, se pacte entre el comitente y el comisionista que éste último recibe una comisión determinada en un porcentaje o cantidad concreta sobre el precio de la operación".

Sexta época, tercera parte, vol. CXXXIX, pág. 14 R.F., 569/1965. Compañía Comercial Cimaco, S.A., unanimidad de 4 votos, segunda sala, apéndice de jurisprudencia 1975, tercera parte, pág. 677.

Sobre el mismo tema encontramos también las siguientes tesis jurisprudenciales:

COMISION MERCANTIL. Su distinción con el contrato de trabajo. Artículo 12, fracción I. Para determinar si un contrato es de comisión mercantil o establece una relación de tipo laboral, no debe atenderse a la denominación que en el contrato se haya dado a quien presta sus servicios personales, sino que debe atenderse tan sólo a los términos reales en que se efectúa la prestación de servicios. La comisión mercantil tiene una marcada diferencia con el contrato de trabajo, pues se manifiesta por un acto o una serie de actos, que sólo accidentalmente crean dependencia entre el comisionista y el comitente, misma que dura sólo el tiempo necesario para la ejecución de esos actos; mientras que el contrato de trabajo se caracteriza por la prestación de servicios personales, mediante un salario y conforme a un vínculo de subordinación sin que la categoría de agente de comercio sea incompatible con la existencia de una relación de trabajo; si existe tal vínculo de subordinación; por tanto, si el considerado como comisionista desempeña en realidad una labor independiente y subordinado a la empresa, siguiendo instrucciones precisas para el desempeño de sus tareas, se le exige una determinada intensidad en su trabajo y actúa dentro de un grupo de vendedores, bajo las órdenes de un jefe y encuadrado en la organización de la empresa, no se le puede considerar como comisionista, sino que tiene carácter de trabajador. No debe tenerse en cuenta que existe alguna manifestación fiscal en que se considera dicha persona como comisionista, pues tal manifestación sólo implica que existe una situación determinada en cuanto al pago de impuestos, pero no puede destruir la situación jurídica que deriva de los hechos

conforme a los cuales se prestaron los servicios personales.

Amparo Directo 3987/64. José María Blanco Morales y Manuel Arellano Romero. 18 de agosto de 1965, unanimidad de 4 votos. Ponente: Angel Conajal. Semanario Judicial de la Federación volumen XCVIII, quinta parte, pág. 23.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación estableció jurisprudencia en la que señala, "la comisión no es en sí mismo un contrato de trabajo". Al respecto, el pleno de la corte dijo en la competencia 569/934. José Veana: "La comisión mercantil, como ya ha sido establecido por la Suprema Corte de Justicia en diversas ejecutorias, tiene una marcada diferencia con el contrato de trabajo, pues en tanto, que aquella se manifiesta por un acto o una serie de actos que sólo accidentalmente impone dependencia entre comisionista y comitente, y que dura sólo el término necesario para la ejecución de esos actos, en el contrato de trabajo, como ocurre en el caso, esa dependencia es permanente, su duración es indefinida o por tiempo determinado pero independientemente del necesario para realizar el acto materia del contrato. El reclamante, agente de la Compañía Periodística Nacional, no tenía libertad de acción para la venta de las publicaciones que recibía, ni la tenía tampoco para la fijación de los precios de tales publicaciones y estuvo constantemente bajo la dirección y dependencia directa en el desempeño de sus labores de la gerencia de la compañía. Por otra parte, se comprobó que el agente tuvo necesidad de desligarse de toda atención que no fuera de su trabajo con la compañía, de donde se demuestra que existió dependencia económica entre la compañía y el agente, que es la característica esencial del contrato de trabajo".

COMISION MERCANTIL. "Si el demandante se encargó de vender mercancías en nombre de una empresa, percibiendo como honorarios un tanto por ciento sobre el valor de esas mercancías, y gestionó el cobro de los créditos insolutos, esas actividades constituyeron

un verdadero contrato de comisión mercantil y no un convenio de carácter laboral sujeto a la Ley Federal del Trabajo, por lo que la competencia para conocer de la demanda relativa radica en la autoridad judicial que contiene y ante la cual se planteó la inhibitoria".

Competencia número 60/48, entre el Juez Primero de Distrito en Materia Civil en el Distrito Federal y el Grupo Especial Número Seis de la Junta Central de Conciliación y Arbitraje del propio Distrito, para conocer de la demanda presentada por José María Rivera Castilla contra "La Popular", S.A., Fallada el 3 de abril de 1951, por mayoría de 12 votos de los Ministros: Carreño, Olea y Leyva, Ostos, Mercado, Alarcón, Bartlett, De la Fuente, López Sánchez, Díaz Infante, Chico Goerne, Rebolledo, Ramírez Vázquez y Pozo, contra 3 votos de los Ministros: Mendoza González, Corona y Presidente Urbina. Informe 1951, pleno, pág. 183.

COMISION MERCANTIL. "Demostrando que el demandante prestaba servicios a diversa empresa, limitándose su actividad en beneficio de la compañía demandada, a contadas operaciones, tanto, que sólo verificó 2, 1 y 3; en enero, febrero y marzo de 1973, y mediando la retención de cantidades aducidas por la demandada para terminar el contrato de comisión, mismas que cubrió con cheque anexo a la demanda laboral, es notorio que las relaciones existentes entre las partes no estaban reguladas por la Ley Federal del Trabajo".

Directo 101/74. Triplay y Maderas de Durango, S. de R.L. de C.V. 19 de julio de 1974, unanimidad de votos. Ponente: Federico Taboada Andraca, informe 1974. Tribunal Colegiado del Cuarto Circuito, pág. 234.

COMISION MERCANTIL. CONTRATO INEXISTENTE DE. "Si en un contrato de comisión mercantil al actor se le designó comisionista, pero nunca



actuó como tal, ya que sus facultades consistían únicamente en buscar clientes y obtener solicitudes de éstos para los productos de la propia empresa y una vez logradas, quien decidía en cuanto a la aceptación de la operación mercantil era la empresa. es obvio que el mencionado actor no estaba autorizado para concluir la citada operación, que en si es el acto de comercio; por lo tanto, no puede considerársele comisionista puesto que en ningún momento dejó de estar subordinado directamente a la empresa".

Amparo Directo 5369/73. Laboratorios Helios, S.A. 13 de junio de 1977, unanimidad de 4 votos. Ponente: Alfonso López Aparicio. Semanario Judicial de la Federación, séptima época, vol. 97-102, quinta parte, enero-junio 1977, cuarta sala, pág. 13.

COMISION. NATURALEZA DE LOS CONTRATOS. "Para fijar la verdadera naturaleza de un contrato celebrado por una empresa mercantil con uno de sus empleados, debe tenerse en cuenta sus términos y condiciones, ya que son éstas las que conducen a una exacta interpretación de la intención de los contratantes, sin que baste el hecho de emplearse en ellas el término "comisionista" para estimar que realmente se trate de un contrato de comisión mercantil, cuando el examen de dichas estipulaciones se llega indudablemente a la conclusión de que se trata de verdaderos contratos de trabajo".

Amparo Directo 6071/77. Farmacéuticos Rayere, S.A. 2 de junio de 1978, 5 votos. Ponente: María Cristina Salmorán de Tamayo. Semanario Judicial de la Federación, séptima época, vols. 97-102, quinta parte, enero - junio 1977, cuarta sala, pág. 13.

Al respecto, De Buen (B), comenta, "aún a pesar de los embates jurisprudenciales eran muy duros, muchos empresarios trataban de eludir sus responsabilidades laborales utilizando contratos mercantiles".

"Esto llevó a la comisión redactora del anteproyecto de ley, a proponer una fórmula en el artículo 293 que establecía como regla general, la naturaleza laboral de las relaciones entre las empresas y los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas e impulsores de ventas y otros semejantes. Como excepción se establecía tres posibilidades:

- 1.- La no ejecución personal del trabajo.
- 2.- El hecho de intervenir solamente en operaciones aisladas.
- 3.- La circunstancia de haber establecido una empresa para prestar servicios al público" (9).

La tesis principal integrada por la jurisprudencia; resolvía el conflicto entre derecho laboral y mercantil, delimitando sus respectivas jurisdicciones claramente en contra de las tesis mercantilistas, pero manteniendo la posibilidad que en los casos de excepción antes señalados, se aplicará el Código de Comercio.

En la fórmula final, se suprimió la tercera excepción; debido a que se consideró que las empresas de comisiones podrían crearse en forma artificial con el fin de disfrazar las relaciones de tipo laboral.

Por lo anterior, el artículo 285 de la Ley Federal de Trabajo, estableció, "los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, salvo que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas".

El comentario que se puede hacer a dicho precepto, es que desde que entró en vigor el artículo 123 Constitucional,

sin necesidad de reglamentación; los empleados comerciales son sujetos del derecho del trabajo. Por lo que las diversas tesis jurisprudenciales citadas confirman lo establecido por dicho artículo, definiendo la naturaleza de éstos y deslindando las diferencias entre la comisión y el derecho laboral, caracterizando a ésta última por su permanencia, duración indefinida, o bien, en su caso por tiempo determinado; así mismo quedo precisado que existe relaciones laborales, cuando la actividad del agente del comercio (comisionista), vendedor o de seguros, cuando sea permanente.

En apariencia, comentó De Buen (10), "el legislador consideró que el problema había quedado resuelto definitivamente, sin embargo, aún se insiste en dar urgencia a una legislación mercantil que ha sido desplazada y derrotada por una realidad social".

Por su parte, Baltazar Cavazos (11), opina, "mucha culpa recae en los propios agentes de comercio, ya que en la práctica dichos agentes no quieren tener carácter de trabajadores por las obligaciones que la ley les impone y por la naturaleza del trabajo que desempeñan, laboran irregularmente y no desean someterse a reglas o principios rígidos que a su parecer entorpecerían a su trabajo".

Sin embargo, tanto Cavazos (12), como De Buen (13), concluyen, "en el momento de la responsabilidad final, los agentes de comercio prefieren estar sometidos a leyes de trabajo y al régimen del Seguro Social, que al "vetusto" Código de Comercio".

Después de haber citado tesis jurisprudenciales que ha sostenido la Suprema Corte de Justicia de la Nación, así como de diversos comentarios de tratadistas sobre la materia, a continuación para su mejor comprensión del caso en estudio;

debemos aclarar que las empresas para la venta de sus productos, celebran contratos de comisión, los cuales constituyen un mandato mercantil para la realización de actos de comercio, éstos se celebran en forma individual, y si bien es cierto, que en la práctica se celebran por tiempo indeterminado, los mismos son actualizados, cuando el comisionista celebra la operación mercantil o un acto de comercio, quien por otra parte, se encuentra registrado con ese carácter ante las autoridades hacendarias.

En la actualidad, el comisionista recibe un premio o comisión que directamente retiene sobre la venta de los productos que lleva a cabo, tomando como base el precio de dicho artículo, de acuerdo con lo estipulado en el contrato de comisión.

Los comisionistas mercantiles deben de estar inscritos ante las autoridades hacendarias, como es el caso, del Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las características que adopta el comisionista independiente en el desempeño de sus operaciones comerciales son:

- \* No percibe salario alguno normalmente.
- \* No recibe comisión mínima.
- \* No recibe gastos fijos, ni variables.
- \* No tiene obligación de dedicar un número determinado de horas a sus actividades comerciales.
- \* No tiene obligación de asistir a juntas, ni de presentar informes periódicos durante su gestión.
- \* No tiene limitación alguna para la venta de productos diversos de la empresa.
- \* No tiene obligación de vender los productos de la empresa comitente en forma alguna, únicamente tiene el deber de sujetarse a lo

pactado en el contrato de comisión.

- \* Ningún trabajador o empleado de la empresa puede impartir instrucciones u órdenes en forma alguna que lo obliguen.

El comisionista, sólo lleva a cabo, operaciones aisladas, de acuerdo a sus propios intereses y no existe ninguna relación de subordinación con la empresa, es decir, no existe poder de mando, ni deber de obediencia, en los términos de la legislación laboral.

"Patrón es la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores", entendiéndose, "trabajador es la persona física que presta a otra, física o moral, un trabajo personal subordinado", el segundo párrafo, establece, "para los efectos de esta disposición, se entiende por trabajo toda actividad humana, intelectual o material, independientemente del grado de preparación técnica requerido para cada profesión u oficio", de conformidad con los artículos 10 y 8 de la Ley Federal del Trabajo, respectivamente.

La crítica que se le puede hacer a la definición de trabajador, es en lo tocante al término "subordinación", toda vez, que el trabajo es un derecho y un deber social, y por lo tanto, la relación entre trabajador y patrón deben de ser igualitarias, consecuentemente es desatinado que para caracterizar la naturaleza del trabajo, se tenga que expresar, que ese trabajo deba ser "subordinado". Considero que la obligación que tiene el trabajador es, prestar un servicio adecuado, no entraña subordinación sino simplemente el cumplimiento de un deber. En términos generales podemos decir, "el trabajador es la persona física que presta un servicio personal a otra física o moral, mediante el pago de un salario concedido por el patrón".

Generalmente, se incurre en el error de considerar

la jornada de trabajo como el tiempo efectivo que presta el trabajador al patrón, por lo que la definición contenida en el artículo anterior desvanece cualquier duda al respecto, puesto que basta que el trabajador esté a disposición del patrón para que se considere jornada de trabajo, aunque materialmente no labore, por lo que se puede concluir que el comisionista no es un trabajador, conforme a lo que establece la Ley Federal del Trabajo, toda vez, que realiza su actividad cuando éste lo desee.

Podemos puntualizar que la comisión mercantil, tiene diferencias con el contrato de trabajo. Con base en la definición que nos da el artículo 273 del Código de Comercio, que establece, "el mandato aplicado a actos concretos de comercio ...", podemos desentrañar las siguientes características esenciales:

a) El cumplimiento del contrato se manifiesta por un acto o serie de actos que sólo accidentalmente crean dependencia entre comitente y comisionista.

b) Por lo cual su duración es limitada, toda vez, que sólo dura el tiempo necesario para la ejecución de ese acto o serie de actos.

c) Los actos que realice el comisionista deben ser única y exclusivamente actos de comercio.

Por su parte, el artículo 20 de la Ley Federal del Trabajo, establece, "se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario", el segundo párrafo, señala, "contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquél por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario", de lo cual se deducen como características principales las siguientes:

a) La prestación de un servicio personal.

b) La dependencia económica que existe entre la empresa o patrón y el trabajador, es decir, el pago de un salario por ese servicio.

c) Que el servicio se preste bajo la "subordinación", del patrón, entendiéndose que exista por parte del patrón un poder jurídico de mando correlativo a un deber de obediencia por parte del trabajador, quien es él que presta el servicio.

Lo anterior, lo confirma el artículo 134 de la Ley Federal del Trabajo, que establece, "son obligaciones de los trabajadores:" y la fracción III, dice, "desempeñar el servicio bajo la dirección del patrón o de su representante, a cuya autoridad estarán subordinados en todo lo concerniente al trabajo;". Entendiendo que el patrón está facultado para usar la fuerza de trabajo de sus trabajadores como mejor le convenga a los fines de la empresa.

d) Esa dirección y dependencia del patrón es permanente ya sea indefinidamente, o bien, por tiempo determinado para la realización del acto material del contrato.

Por lo expuesto, podemos destacar que entre el contrato de comisión y del contrato de trabajo, no hay una absoluta semejanza, toda vez, que tienen notas que concurren en uno y otro; ya que en ambos hay la prestación de un servicio o la realización de un trabajo que debe ser remunerado, salvo pacto en contrario en el caso de la comisión ( artículo 304 del Código de Comercio ). Realizarlo conforme a las instrucciones del patrón y del comitente, según se infiere de los artículos 134, fracción III, de la citada ley laboral y 286 del Código de Comercio, respectivamente.

A diferencia del contrato de comisión; en donde el comisionista sólo realiza actos concretos de comercio y tiene una duración limitada al tiempo necesario para su ejecución; en tanto, que el trabajador debe realizar el servicio contratado que accidentalmente pudiera traducirse en la ejecución de actos de comercio bajo la dirección y dependencia del patrón; siendo la relación entre las partes, el contrato de trabajo permanente por regla general, es decir, su duración normalmente es indefinida.

En la hipótesis, de que el comisionista única y exclusivamente se ocupe de los asuntos del comitente, sin poder practicamente ocuparse de otros, consecuentemente se encuentran en una sujeción y dependencia, dando origen a un contrato de trabajo.

Conforme a lo anterior, las diferencias esenciales entre los comisionistas y los trabajadores son las siguientes:

TRABAJADOR-EMPRESA

COMISIONISTA-EMPRESA

- |   |  |
|---|--|
| 1.- Trabajo personal subordinado ( dirección y dependencia ). | Relación mercantil indepen - diente.   |
| 2.- Debe ser realizado por perso - na física.                 | Puede ser realizado por per - sona física o jurídica.  |
| 3.- Pago de un salario fijo y determinado.                    | Pago de una comisión.  |
| 4.- Relación permanente.                                      | Relación temporal pudiendo ser determinada o indefinida que se actualiza con la cele bración de cada acto u actos de comercio. |



- 5.- Sujeto a una jornada de trabajo determinada por el patrón. El horario dedicado a su actividad es determinado por él mismo, tanto en las horas como en los días.
- 6.- El contrato individual de trabajo es el único que une al trabajador con el patrón. El único vínculo que existe entre comisionista y comitete; está sujeto a los contratos, como comisiones le sean encomendados por éste último
- 7.- La actividad la determina el patrón. Su actividad es ejercer libremente el comercio, siendo autodeterminable, habitual y reiterada.
- 8.- Obedece órdenes que pueden ser cambiadas en cualquier momento por parte del patrón. Las únicas instrucciones son las que se incluyen en el contrato de comisión.
- 9.- Siempre existe un beneficio económico para el trabajador. El beneficio económico es independiente a la relación debido a que la operación puede resultar con pérdidas para el comisionista.
- 10.- Frente a terceros actúa a nombre y por cuenta del patrón. Frente a terceros puede actuar a nombre del comitente o por cuenta propia.
- 11.- No existe la competencia desleal. Puede negociar otros artículos, incluso competitivos.
- 12.- El salario no causa, Impuesto al Valor Agregado. La comisión si causa el Impuesto al Valor Agregado.

13.- Tratamiento fiscal regulado por el título IV, de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Tratamiento fiscal regulado por el título I, de la Ley Impuesto sobre la Renta.

14.- El derecho del trabajo crea una relación entre patrón y trabajador.

El derecho mercantil crea una relación entre comitente y los terceros con quienes contrata el comisionista.

### 3.3. COMISION CON REPRESENTACION O SIN ELLA; Y LOS EFECTOS JURIDICOS ANTE TERCEROS.

Nuestras leyes mercantiles, dedican algunas reglas especiales a la representación comercial. Las características que prevalecen en esta institución dentro del derecho mercantil, es la rigidez en cuanto al alcance y contenido de la representación y a la producción de la relación de hechos y circunstancias ausentes de la formalidad que imponen los principios del derecho civil.

Broseta (14), señala, "la representación es de gran interés y utilidad en el tráfico mercantil en masa, característico de la economía moderna, por ser un medio que permite al empresario ( individual o social ), multiplicar su personalidad y su presencia en múltiples actos y negocios".

En general, podemos decir, que son aplicables a la representación mercantil los principios y normas del derecho civil, aunque la representación en materia de comercio ofrece ciertas características; consiste en que se trata de una representación más rígida, en el sentido de que la ley determina generalmente el contenido y facultades del representante.

Sobre este particular, Bergamo (15), señala, "la representación voluntaria es un simple corolario del principio de

la autonomía de la voluntad; el derecho mercantil, impelido por las exigencias de la seguridad del tráfico y de la buena fe, introduce una visible desviación en las normas civilistas, consistente en admitir una amplia inferencia legal en la delimitación del contenido del poder frente al tercero".

En el caso que nos ocupa, el Código de Comercio, en su artículo 283 establece, "el comisionista, salvo siempre el contrato entre él y el comitente, podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente".

Desentrañando este precepto, nos establece que el comisionista podrá desempeñar la comisión, tratando en su propio nombre o en el de su comitente. Considero, que el primer supuesto no existe mayor duda, por lo que lo analizaremos posteriormente; en cuanto al segundo, podrá el comisionista desempeñar la comisión a nombre del comitente, entendiéndose por ello como un "mandatario mercantil", así lo califica el artículo 285 de la ley invocada.

Nuestra legislación mercantil, no da una noción de lo que se debe entender por un "mandatario"; opinamos que no es otra cosa más que un "representante". Al respecto, mencionaré algunos tratadistas que se han ocupado de definir la figura de la representación.

Sánchez Medal (16), aduce, "la representación es la acción de representar, o sea el acto por virtud del cual una persona dotada de poder, llamada representante, obra a nombre y por cuenta de otra llamada representada del negocio. También por representación en sentido propio se entiende la declaración unilateral que el representante hace frente a terceros al realizar un determinado acto jurídico, de que actúa a nombre y por cuenta de su representado".

Los maestros Zamora y Valencia (17), mencionan, "la

representación es la figura jurídica que permite alterar o modificar el ámbito personal o patrimonial de una persona, por la actuación de otra capaz, quien actúa siempre a nombre de la primera".

Borja Soriano (18), afirma, "hay representación cuando una persona celebra a nombre y por cuenta de otra, un contrato ( o en general un acto jurídico ), de manera que sus efectos se producen directa e inmediatamente en la persona y en el patrimonio del representado, como si él mismo hubiera celebrado el contrato ( o ejecutado el acto ), se produce una obligación directa entre el representado y un tercero".

Barrera Graf (19), menciona que, "entendemos por representación, la realización y ejecución de actos jurídicos a nombre de otro; es decir, el obrar a nombre ajeno para la realización y ejecución de un acto o la celebración de un negocio jurídico".

Existen en torno a esta "institución", diversidad de conceptos ( como los expuestos ), doctrinas y análisis jurídicos que indudablemente resultan de una u otra manera, la función que desempeña y los efectos o consecuencias que se deriva dentro del mundo normativo legal del derecho.

Dentro de esta figura intervienen dos sujetos, a las que técnicamente se les han denominado: "Representante y representado. El primero, es quien obra a nombre de otro: y el segundo, es aquél a cuyo nombre se obra.

La importancia de esta institución es clara y evidente, si se considera que el representado ( comitente ), no sólo amplía económicamente el radio y el ámbito de sus actividades jurídicas, en el caso que nos ocupa comerciales o mercantiles al valerse de alguna persona ( representante, "comisionista" ), para

vincularse con terceros, tanto, en el lugar donde el representado opera; como lejos de su domicilio.

Suele también suceder, que la representación se haga imprescindible por la especialización técnica del representante (comerciante, vendedor, intermediario, etc.), y por la amplitud o la gran complejidad de los actos jurídicos o comerciales a que los hombres de negocios de nuestros días tienen que atender, lo cual únicamente lo logran con el nombramiento de representantes (comisionistas), quienes adquieren un papel relevante en la actividad de su representado (comitente).

La representación multiplica la posibilidad jurídica comercial del representado (comitente), ya que permite su intervención en zonas y lugares distantes a aquél en el trabajo y en materias que por su variedad y quizás dificultad escapan de su atención personal, conocimiento, capacidad y sus relaciones, pero no a la de los representantes (comisionistas), especializados que nombra.

También por sus efectos en la esfera jurídica del representado (comitente), y no en la del representante (comisionista), y por la amplitud de negocios comerciales en que pueda manifestarse se explica la importancia que tiene la representación en la comisión en nuestros días.

Consideramos como fuentes de la representación: La ley y la declaración unilateral de voluntad. La primera, origina la representación legal; la segunda, la representación voluntaria o facultativa.

La representación legal, es conferida por la ley proporcionándole al incapaz un medio o conducto para hacer valer sus derechos. A este tipo de representación se le considera también como una representación necesaria, ya que se confiere por

razones de incapacidad; es decir, la ley faculta a determinada persona para que represente al incapaz en todos sus derechos y obligaciones. También puede ser otorgada por medio de una resolución judicial en un procedimiento en el que sea necesario el nombramiento de un representante para la debida aplicación de la ley ( en el caso de nombramiento del síndico para que represente al quebrado; el representante del ausente, tanto, para el comitente como el comisionista; el nombramiento del albacea para representar a los herederos en el caso del comitente ).

En cambio, la representación voluntaria, es aquella que se confiere a través de un acto unilateral de voluntad, con la finalidad de que el sujeto autor de la misma sea representado en todos aquellos actos, negocios jurídicos y comerciales de interés personal. También se le conoce como representación facultativa, ya que depende de la libre voluntad del sujeto para conferirla u otorgarla. Esta proviene de una decisión libre y autónoma de voluntad por parte del comitente.

Ahora bien, la declaración unilateral de voluntad o representación facultativa debe manifestarse formalmente, ya sea a través de un acto solemne ( en el caso del poder ), o bien, agregándose a un contrato que pueda ser representativo, como es el caso del mandato o comisión, que es éste último el tema en estudio del presente trabajo.

Existe en toda relación de tipo representativo dos elementos esenciales:

- a) Que el representante ( comisionista ), obre a nombre del representado ( comitente ).
- b) Que el acto o negocio encomendado que celebre el representante le sea ajeno por corresponder o pertenecer al representado.

Analizando los elementos esenciales tenemos; que en el primero, el representante (comisionista), obra a nombre del representado (comitente); es necesario en relación con la persona del representado, éste confiera u otorgue facultades de representación mediante un instrumento jurídico (comisión), para que el representante, se ostente como tal ante los terceros con quienes tendrá que celebrar o ejecutar el acto comercial, es decir, el representante, tiene que actuar abiertamente obrando a nombre de su representado, no ocultando la relación que existe con éste.

Tenemos que el artículo 285 del Código de Comercio, señala, "cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común".

El precepto invocado establece, el comisionista (representante), obra por y para el representado (comitente), es decir, el representante realiza su ejecución o actuación con la finalidad directa de vincular a su representado, con los terceros, propiciando con ello, que los efectos de la relación jurídica surtan en la esfera jurídica del representado, quien en este caso responde y se obliga directamente frente a los terceros.

El segundo elemento, es que el acto o negocio encomendado que celebre el representante (comisionista), le sea ajeno por corresponder o pertenecer al representado (comitente), tiene como consecuencia, que el tercero con quien el representante trata, no se relaciona con éste, sino que se relaciona inmediata y directamente con el representado, tanto, para la adquisición de derechos como para la asunción de obligaciones contraídas en la relación con el representante.

Este segundo elemento confirma lo establecido por el

artículo 285 del Código de Comercio, anteriormente transcrito.

Como lo expusimos, existe la representación legal, la cual opera principalmente para salvaguardar y proteger los derechos de las personas que no pueden hacer valer por sí mismos; y la representación voluntaria o facultativa, se origina en razón de intereses propios e individuales del comitente.

En este trabajo nos interesa en concreto destacar las características principales que se presentan en la representación voluntaria o facultativa, dejando a un lado, la representación legal, la cual no surge por un acto unilateral de voluntad, sino por una necesidad jurídica para que el incapacitado o imposibilitado pueda actuar y hacer valer sus derechos por conducto de otro sujeto.

La primera característica de la representación voluntaria, es que ésta es meramente facultativa debido a que nace de una decisión libre y consciente de un sujeto en virtud de un acto unilateral de voluntad, manifestandose en la vida jurídica agregándose como pacto accesorio a un contrato que pueda ser representativo.

En esta característica, rige el principio de la "autonomía de la voluntad", o sea, la representación voluntaria depende de quien la otorga, en el caso que nos ocupa del arbitrio de una de las partes (comitente), quien es el que celebra un contrato de comisión, en el cual se inserta autorizando a un determinado sujeto (comisionista), la celebración a su nombre y representación de determinados negocios comerciales.

Como segunda característica, tenemos el carácter ostensible. Como el representante (comisionista), actúa en nombre de su representado (comitente), es necesario que aquél de a conocer su posición de gestor comercial frente a terceros; es



decir, la representación tiene como característica un aspecto público y no privado, dado que el representante debe obrar y actuar manifestando su calidad frente a terceros.

Los artículos 286, 287 y 289 del Código de Comercio, confirman lo expuesto señalando:

"El comisionista, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente, y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del mismo". Especifica, "en lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, deberá el comisionista consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio". Y establece categóricamente, "en las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista".

Al respecto, considero que en el supuesto que el comisionista no pudiese consultar al comitente por alguna causa y éste estuviere autorizado para que a su arbitrio realice lo encargado, corre el riesgo de que se le pueda aplicar lo establecido en el transcrito artículo 289 del citado ordenamiento, toda vez, que el comitente puede considerar que el comisionista actuó con violación o con exceso de lo que se le encomendó.

Los efectos jurídicos que se producen como consecuencia de la representación ante terceros son los siguientes:

Los efectos de la representación de los actos realizados por el representante ( comisionista ), a nombre del

representado ( comitente ), producen efectos jurídicos activos y pasivos directamente en éste último, quedando el representante absolutamente excluido, tanto, de los derechos como de las obligaciones.

La relación que prevalece entre representante ( comisionista ), y tercero; sólo la esfera jurídica del representado ( comitente ), resulta afectada reportando las obligaciones que contrajo el representante, como los derechos que nacen del acto jurídico celebrado por él.

El postulado señalado con antelación, lo reafirma categóricamente el artículo 1800 del Código Civil, que es supletorio del Código de Comercio, que señala, "el que es hábil para contratar, puede hacerlo por si o por medio de otro legalmente autorizado". Aunque el precepto no exprese en sus términos los efectos jurídicos que resultan de la representación; de su interpretación se desprende que aquél sujeto que pueda obligarse en los términos y condiciones que su voluntad desee, podrá hacerlo por medio de otra persona, asumiendo todos los derechos y obligaciones deseados.

Así mismo, como el contratar en estricto sensu, es la celebración de un acto jurídico o negocio mercantil; el sujeto que confiere facultades de representación, en el caso que nos ocupa es "el comitente", asumirá toda la responsabilidad en provecho o en perjuicio del acto comercial celebrado por su representante ( comisionista ).

Ahora bien, surge la siguiente cuestión en cuanto a la capacidad del representado ( comitente ), y del representante ( comisionista ), que es necesario reflexionar cuando actúen frente a terceros exclusivamente.

Como el representado ( comitente ), es la persona

como ya señalamos, en quien surten todos los efectos del fenómeno representativo; es necesario que éste goce de la capacidad que se requiera para la celebración de los actos encomendados; es decir, como se trata de una representación de tipo voluntario y no legal, el representado debe ser capaz en relación con el acto que fue objeto de la atribución de facultades.

En cambio, el representante (comisionista), sólo le basta la capacidad general, debido a que no surten en él los efectos jurídicos consecuencia de la representación. Como vemos, el representante con sólo poseer la capacidad general; y no la jurídica, especial o de ejercicio puede asumir tal carácter, puesto que, los efectos jurídicos de la operación repercutiran en el representado (comitente).

Borja Soriano (20), señala, "como la manifestación de voluntad emana del representante, es preciso que sea capaz de querer; pero esta capacidad, le basta y no es necesario que sea capaz de obligarse, puesto que el acto no produce ninguna consecuencia jurídica en cuanto a su patrimonio".

Nuestro Código de Comercio, en sus artículos 285 al 289 reafirman todo lo que hemos expuesto anteriormente, señalando con claridad y precisión que, "cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común".

En cuanto a la hipótesis que da el artículo 283, "que el comisionista podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre".

El Código de Comercio, en su artículo 284 determina, "cuando el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y

obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cual sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros".

En este caso el comisionista debe tener capacidad especial; entendiéndose por ello, ( como ha quedado expuesto ), la aptitud para poder intervenir por sí en un contrato y para poder adquirir la titularidad de los derechos y obligaciones que se originen como consecuencia del acto comercial realizado.

Garrigues (21), opina, "el obrar del comisionista en nombre propio se muestra, pues, en la historia de la comisión no como un requisito de su concepto, sino como una resultante práctica de la experiencia".

Al respecto, estoy de acuerdo por lo mencionado con antelación, debido que en la actualidad el comisionista realiza la comisión tratando en su propio nombre, ya que así tendrá acción y obligación directamente con los terceros con quienes contrata, permitiendo con ello un mejor desempeño comercial.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- ( 1 ) BARRERA GRAF, Jorge, "La Representación Voluntaria en Derecho Privado", Instituto de Derecho Comparado, U.N.A.M., México, 1967, pág. 64.
- ( 2 ) BUEN, Nestor de, "Derecho del Trabajo", Tomo II, Porrúa, México, 1979, págs. 422 y siguientes.
- ( 3 ) Idem. págs. 423 y siguientes.
- ( 4 ) Idem. págs. 424 y siguientes.
- ( 5 ) CUEVA, Mario de la, "Derecho Mexicano del Trabajador", Tomo I, Porrúa, México, 1967, págs. 565 y siguientes.
- ( 6 ) Idem.
- ( 7 ) BUEN, Nestor de, op. cit., pág. 424.
- ( 8 ) Idem. págs. 425 y siguientes.
- ( 9 ) Ibidem.
- ( 10 ) Idem. pág. 426.
- ( 11 ) CAVAZOS, Baltazar, "El Derecho del Trabajo en la Teoría", Porrúa, México, 1978, pág. 265.
- ( 12 ) Idem.
- ( 13 ) BUEN, Nestor de, op. cit., pág. 426.
- ( 14 ) BROSETA PONT, Manuel, "Manual de Derecho Mercantil", cuarta

ed, Tecnos, Madrid, 1978, págs. 359 y 360.

- ( 15 ) BERGAMO LLABRES, Alejandro, "Instituciones del Derecho Mercantil", Tomo I, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1951. pág. 147.
- ( 16 ) SANCHEZ MEDAL, Ramón, "De los contratos Civiles", Porrúa, México, 1980, pág. 261.
- ( 17 ) ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Angel, "Contratos Civiles", Porrúa, México, 1981, pág. 184.
- ( 18 ) BORJA SORIANO, Manuel, "Teoría General de las Obligaciones" Tomo I y II, Porrúa, México, 1962, pág. 280.
- ( 19 ) BARRERA GRAF, Jorge, op. cit., pág. 11.
- ( 20 ) BORJA SORIANO, Manuel, op. cit., pág. 28.
- ( 21 ) GARRIGUES, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, séptima ed., Porrúa, México, 1979, págs. 33 a 35.

**CAPITULO CUARTO**  
**MECANICA DEL CONTRATO DE**  
**COMISION.**

## MECANICA DEL CONTRATO DE COMISION.

### 4.1 OBLIGACIONES PRECONTRACTUALES.

Tenemos que las obligaciones o responsabilidades precontractuales son aquellas que surgen antes del contrato; en varias ocasiones aparecen aunque éste no llegue a formarse.

En la mayoría de los casos, estas responsabilidades pertenecen al comisionista; pero ocasionalmente pueden ser del comitente.

Considero que las obligaciones y responsabilidades precontractuales, tanto, del comisionista como del comitente son las siguientes:

A) Obligación a cargo del comisionista de aceptar o rechazar el encargo, toda vez, que la fuente de este deber lo origina la ley, debido a que el artículo 275 del Código de Comercio, señala claramente, "es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente; pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar".

Desentrañando el precepto tenemos: El comisionista es libre para aceptar o no lo encomendado por el comitente, pero en el caso que lo rechace deberá avisarlo inmediatamente, sea en forma personal, o bien, en el caso que el comitente no residiere en el mismo lugar, deberá notificarle a través del correo o telegrama más próximo, al día siguiente en que recibió el encargo.

Es así, que si el comisionista no cumple con este



deber legal, se hará acreedor a lo estipulado por el artículo 278 del Código de Comercio, que señala. "cuando sin causa legal dejare el comisionista de avisar que rehusa la comisión, o de cumplir la expresa o tácitamente aceptada, será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan".

Tenemos, si el comisionista no avisare al comitente que rehusa la comisión, o bien, de cumplir la expresa o tácitamente aceptada, será responsable de todos los daños que sobrevengan por tal omisión; entendiendo que el comisionista es un profesional, lo cual supone que existe una comunicación permanente con el comitente para que notifique que rechaza lo encargado o que no ha cumplido lo encomendado, será acreedor justamente a la sanción que establece el precepto invocado.

B) De la responsabilidad antes señalada, se agrega una carga al comisionista en el sentido. "aunque el comisionista rehuse la comisión que se le confiera, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión", de conformidad con el artículo 277 del Código de Comercio.

Han surgido diversas opiniones respecto de dicha responsabilidad que tiene el comisionista:

Broseta (1), manifiesta, "estas obligaciones y este rigor se comprenden pensando que el comisionista es un profesional cuya diligente actividad exige la comunicación del rehusé al comitente, el cual puede presumir que si el comisionista calla una vez recibida la comisión, es porque ésta ha sido aceptada".

Cabe señalar que esta obligación sólo recae en

comisionistas profesionales; al respecto, señala Mantilla (2), "el comisionista como persona que ofrece al público encargarse de las comisiones que se le confieran y que, por lo tanto, las desempeña habitualmente".

Esta obligación, afirma Rodríguez y Rodríguez (3), "debe analizarse tomando en cuenta el verdadero propósito del legislador; es evidente que conciba a la comisión como un acto objetivo de comercio y resultaría absurdo pensar que un particular cualquiera, recibiera de repente la comisión de cierta mercancía (ganado, por ejemplo)".

Si se sigue una interpretación inequívoca de este precepto, podría suponerse que este particular tendría que ocuparse de realizar todas las gestiones necesarias para la subsistencia del ganado, hasta que el comitente tuviera a bien nombrar un sustituto. Suposición más ilógica no podría concebirse; para poder entender esta obligación, partirse del supuesto, que se trata de comisionistas profesionales, es decir, de personas que tienen como profesión el desempeño de comisiones, y para ellas si es normal la obligación surgida de la disposición analizada, debido a que, si se encarga a un comisionista profesional la venta de tales o cuales mercaderías y al mismo tiempo le son remitidas; es porque, se tiene la suposición de que la comisión será aceptada; si el comisionista no desea realizarla deberá manifestar su negativa inmediatamente. Pero mientras tanto, es justo y lógico que realice todas las gestiones necesarias para la conservación de los efectos remitidos.

C) Por su parte, se origina una obligación para el comitente; en el caso que el comisionista sea un profesional y es a quien se le ha confiado la realización de un negocio mercantil, y este lo rechaza. Considero que es muy injusto pensar que el comisionista quedará obligado indefinidamente a lo establecido

por el artículo 277 invocado. Por lo que debiera señalarse un término para que el comitente se haga cargo del negocio, o bien, nombre un nuevo comisionista.

Pero nuestro Código prevee que si se presenta esta situación, "el comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado por medio de dos corredores o dos comerciantes a falta de éstos, que previamente certifiquen el monto, calidad y precio de ellos: Cuando habiéndole avisado el comisionista al comitente que rehusa la comisión, éste, después de recibir dicho aviso, no provea de nuevo encargado que reciba los efectos que hubiere remitido". Señalando además, "el producto líquido de los efectos así vendidos será depositado a disposición del comitente en una institución de crédito, si la hubiere, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial", de conformidad con la fracción II, del artículo 279 del Código de Comercio.

Aclarando, una vez realizada la venta de los efectos; debe el comisionista descontar los gastos de conservación hechos por éste, comisiones, transportes, seguros, etc. Y la parte líquida que restare, se hará en la forma señalada en el precepto citado anteriormente.

Considero que la justificación de la forma de actuar del comisionista por el incumplimiento de esta obligación por parte del comitente, en el supuesto que haya enviado los efectos; origina el derecho del comisionista de vender los mismos, con el objeto de librarse de la obligación de conservarlas.

#### 4.2 OBLIGACIONES CONTRACTUALES.

Estas obligaciones son las que se producen una vez

perfeccionado el contrato de comisión, habiendo derechos y deberes, tanto, para el comisionista como para el comitente.

#### 4.2.1 DEL COMISIONISTA.

##### A) EL COMISIONISTA ESTA OBLIGADO A EJECUTAR LA COMISION EN INTERES DEL COMITENTE.

Tenemos que el principal deber del comisionista y para él, pueden referirse las demás obligaciones, que para efectos del presente trabajo analizaremos en forma separada.

De conformidad con el primer párrafo, del artículo 280 del Código de Comercio, determina, "el comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello".

Interpretando gramaticalmente éste precepto, tenemos la obligación del comisionista de desempeñar la comisión personalmente, puesto que estamos frente a un contrato "intuitu personae".

Al respecto, el maestro Tena (4), afirma. "empleando la expresión romana intuitus personae, es decir, para la designación del comisionista; el comitente toma en cuenta la confianza que éste le inspire, y las cualidades personales que posea el comisionista por ejemplo: su probidad, su conocida aptitud para desempeñar ventajosamente el encargo que se confie, el crédito de que disfruta, la eficacia y puntualidad en el desempeño de los negocios, la amplitud de sus relaciones comerciales y un sin número más de características".

Debemos entender que la comisión es un encargo del

comitente hacia el comisionista, en donde prevalece una relación de confianza, y por ende, es intransmisible, ya que el desempeño de la misma es en forma personal, a menos como establece el segundo párrafo, del artículo 280 del Código de Comercio, "bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confían a éstos".

En el supuesto, que el comisionista sin contar con la debida autorización del comitente, delega el encargo en un sustituto; el comisionista se hará acreedor a lo establecido por el artículo 289 del ordenamiento invocado, que señala, "en las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista", consecuentemente los actos ejecutados contra el tenor de leyes prohibitivas son nulos, únicamente si el comitente ratifica la sustitución llevada a cabo por el comisionista sin su autorización, las operaciones realizadas por el sustituto, tendrán efectos para el comitente.

**B) RESPETAR LAS INSTRUCCIONES DEL COMITENTE EN LA EJECUCION DE LO ENCOMENDADO AL COMISIONISTA.**

El artículo 286 del Código de Comercio, establece con precisión, "el comisionista, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente, y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del mismo".

Al respecto, señala Broseta (5), "conforme a la amplitud y precisión de las instrucciones, la comisión puede ser de tres clases:

- I.- IMPERATIVA.- Con instrucciones completas, precisas y minuciosas;
- II.- INDICATIVA.- En la que se dan instrucciones parciales y se deja al arbitrio del comisionista; o
- III.- FACULTATIVA.- En donde se formula el encargo y se dejan al comisionista las circunstancias y condiciones de la ejecución".

Estoy de acuerdo con la clasificación señalada con antelación y dependiendo de ella podremos determinar con precisión si el comisionista cumplió adecuadamente con las instrucciones dadas; y posteriormente analizar las disposiciones legales aplicables, en el caso que el comisionista haya realizado la operación con violación o con exceso.

El artículo 287 del Código de Comercio, establece, "en lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, deberá el comisionista consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio".

Considero que en el supuesto que no se haya precisado alguna situación entre comitente y comisionista, según este precepto deberá el comisionista consultarle; pero en el caso que no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, deberá de cuidar el negocio como propio; pero puede ser que para el comisionista sea bueno el negocio, en cambio, para el comitente no lo sea, por lo que el comitente puede hacer valer lo expresado en el artículo 289 del citado ordenamiento, quedando en desventaja el comisionista, por lo que sugiero que debiera de especificarse expresamente las

facultades y límites que tiene el comisionista. Además en un momento dado la persona afectada en esta situación es el tercero, ya que éste, desconoce las instrucciones y facultades dadas por el comisionista por parte del comitente, por lo que queda a salvo sus derechos para hacerlos valer en la vía y forma que mejor le convenga en contra del comitente y comisionista.

El artículo 288 del Código de Comercio, determina, "si un accidente imprevisto hiciere, a juicio del comisionista, perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas, podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente por el medio más rápido posible".

Considero que este precepto es lógico y protege en cierta manera al comisionista, toda vez, que si hubiere un accidente imprevisto que pudiera ser perjudicial la ejecución de la comisión; el comisionista podrá suspenderlas y notificarle dicha circunstancia al comitente y una vez que haya desaparecido dicho obstáculo, el comisionista pueda dar cumplimiento a la comisión.

El artículo 291 del ordenamiento mercantil invocado, señala categóricamente, "el comisionista deberá observar lo establecido en las leyes y reglamentos respecto a la negociación que se le hubiere confiado, y será responsable de los resultados de su contravención u omisión. Si los contraviniere en virtud de órdenes expresas del comitente, las responsabilidades a que haya lugar pasarán sobre ambos".

Estoy totalmente de acuerdo con el precepto señalado con antelación, toda vez, que es obligación de un comisionista y sobre todo "un profesional", observar lo establecido en las leyes y reglamentos aplicables en cuanto al negocio que se le hubiere confiado; consecuentemente es lógico y justo que éste sea el

único responsable de los resultados de su contravención u omisión, desligando de tal responsabilidad al comitente. Ahora bien, en el caso que contraviniera en virtud de órdenes expresas del comitente; las responsabilidades a que haya lugar pasarán sobre ambos. Considero que la razón de que la responsabilidad sea para ambos en el caso de que no obedezcan lo que establecen las leyes y reglamentos, es debido, a que si bien es cierto, que el comitente ordenó expresamente al comisionista; éste es libre de aceptar o no el encargo por el comitente y si no lo hace y contraviniera algún reglamento, la responsabilidad recaerá sobre ambos.

C) EL COMISIONISTA DEBE INFORMAR AL COMITENTE DE LA EJECUCION DEL ENCARGO.

El artículo 290 del Código de Comercio, señala, "el comisionista estará obligado a dar oportunamente noticia a su comitente de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo. Asimismo, debe dársela sin demora de la ejecución de dicho encargo".

Tenemos, la obligación del comisionista de informar oportuna y frecuentemente los hechos y circunstancias que interesen al comitente respecto de lo encargado; dicha obligación debe cumplirse mientras se ejecuta el encargo, es decir, periódicamente hasta que concluya el negocio.

Garrigues (6), señala, "la falta de comunicación de una noticia importante hace responsable al comisionista los daños y perjuicios".

En nuestra legislación mercantil, se indica que el contenido de la información; es la que comprenda las noticias importantes que pueda influir en el comitente para modificar el encargo o en su defecto revocarlo.



Es decir, la obligación se deriva del derecho que tiene el comitente de revocar, cambiar o modificar sus órdenes, mientras no haya sido concluida la operación. Es por ésto, para que el comitente pueda ejercer esa facultad con pleno conocimiento de causa; es por ello que el comisionista debe mantenerlo informado.

Además existe por parte del comitente, la lógica preocupación de conocer cuanto antes; si el comisionista ha cumplido o no sus obligaciones con base a las instrucciones dadas, y saber, las que él mismo hubiese contraído en virtud de lo encargado.

**D) EL COMISIONISTA TIENE OBLIGACION DE RENDIR CUENTAS.**

El comisionista tiene el deber de rendirle cuentas al comitente.

El artículo 298 del Código de Comercio, establece, "estará obligado el comisionista a rendir con relación a sus libros, después de ejecutada la comisión, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, y a entregar al comitente el saldo de lo recibido. En caso de morosidad, abonará intereses".

Al respecto, opina Tena (7), "este artículo no es muy acertado ya que él mismo establece que las cuentas deben rendirse después de ejecutada la comisión, y ésto priva al comitente de la facultad de pedir las cuando él quiera".

Considero que el precepto citado es ilógico, ya que es factible que durante el desempeño de la comisión, el comitente pueda llegar a dudar de la probidad o eficacia del comisionista; por lo que es un error que no pueda exigirle cuentas de su gestión en cualquier momento, sino hasta que la haya concluido.

La rendición de cuentas debe ser completa, justificada y en relación a los libros del comisionista, en este sentido, tenemos que la ley determina que dicha información debe ser veraz. Como consecuencia lógica, este deber supone también por parte del comisionista, la devolución del saldo sobrante en efectivo y las mercancías que quedaron en poder de éste.

Una obligación que se deriva de ésta última, es la consistente, "serán de cuenta del comisionista el quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, y de cargo del comitente, siempre que al devolver los fondos sobrantes el comisionista observase las instrucciones de aquél respecto a la devolución", con base en el artículo 292 del Código de Comercio.

Este precepto es indiscutible, cualquier quebranto o extravío que sufra dicho numerario en poder del comisionista, será por su exclusiva cuenta, aún cuando el comisionista pruebe que la pérdida no le es imputable.

Sin embargo, cuando el quebranto o extravío sobreviene al devolver los fondos el comisionista y dicha devolución se realiza en la forma y por los medios prescritos por el comitente; justo y lógico es que dicho quebranto o extravío lo sufra éste último, porque ningún comisionista puede ser responsable, toda vez, que lo único que hizo fue ajustarse a las instrucciones del dueño del negocio.

#### 4.2.2 DEL COMITENTE.

A) EL COMITENTE ESTA OBLIGADO A PROVEER DE FONDOS AL COMISIONISTA Y A SUFRAGAR LOS GASTOS QUE ESTE, POR SU CUENTA, REALICE.

Por regla general, el deber del comitente es poner a disposición del comisionista las cantidades que se requieran para el desempeño de su encargo, de conformidad con el artículo 281 del Código de Comercio, que establece, "en aquellas comisiones cuyo cumplimiento exige provisión de fondos, no está obligado el comisionista a ejecutarlas mientras el comitente no se la haga en cantidad suficiente, y también podrá suspenderlas cuando se hayan consumido los que tenía recibidos".

Ahora bien, dicha regla general tiene su excepción; "cuando el comisionista se comprometa a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, estará obligado a suplirlos, excepto en el caso de suspensión de pagos o quiebra del comitente", lo anterior lo establece el artículo 282 del mencionado ordenamiento. Haciendo la aclaración que después deberá de reembolsar el comitente todos los gastos que haya erogado el comisionista.

"El comisionista que habiendo recibido fondos para evacuar un encargo les diere distinta inversión, sin perjuicio de la acción criminal a que hubiere lugar y de la indemnización de daños y perjuicios, abonará al comitente el capital y su interés legal desde el día en que lo recibió", de conformidad con el artículo 293 del Código de Comercio.

Analizando este precepto, tenemos que la indebida disposición de fondos por parte del comisionista, surge contra él, además de la responsabilidad penal; una doble sanción de tipo civil; por un lado, la indemnización de daños y perjuicios, y por el otro, el abono del capital más los intereses que se hubieren generado desde el día en que lo recibió.

Tenemos otra obligación que se establece en el artículo 297 del ordenamiento invocado, el cual señala, "el comisionista encargado de la expedición de efectos deberá

asegurarlos, si tuviere orden para ello y la provisión de fondos necesarios, o se hubiere obligado a anticiparlos". Esta obligación tiene su fundamento en el deber que tiene el comisionista de respetar las convenciones. Si el comitente ordenó que se aseguraran los efectos, el comisionista no podrá negarse a hacerlo, a menos que el comitente, no le hubiera remitido los fondos necesarios o el comisionista no se hubiere obligado expresamente a anticiparlos.

Tocante, al reembolso de los gastos, el artículo 305 del Código de Comercio, especifica, "el comitente está obligado a satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los hubiere hecho".

Cabe resaltar que el comisionista debe realizar una cuenta justificada en la cual detalle los gastos que erogó para la ejecución del encargo encomendado por el comitente; entendiéndose que es una obligación distinta al derecho de enajenación que asiste al comisionista para vender los efectos enviados; el cual se encuentra contemplado en el artículo 306 del citado ordenamiento legal, que establece, "los efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista, se entenderán especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos, y no podrá ser desposeído de los mismos sin ser antes pagado".

La ley protege al comisionista, en el caso que éste haya contratado el transporte para remitir los efectos, o bien, el recibo de ellos, por lo que el artículo 279 del Código de Comercio, establece, "el comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado por medio de dos corredores o dos comerciantes a falta de éstos, que previamente certifiquen el

monto, calidad y precio de ellos:", y la fracción I, establece, "cuando el valor presunto de los efectos que se le han consignado no pueda cubrir los gastos que haya de desembolsar por el transporte y recibo de ellos;". Al respecto, estoy de acuerdo con dicho precepto, ya que el comisionista se encuentra protegido en el caso de que éste haya erogado los gastos de transporte, pudiendo vender los mismos y de ahí cobrar todos los desembolsos efectuados por él y la cantidad sobrante si la hubiere, podrá depositarla en una institución de crédito o en su defecto con la persona que designe la autoridad judicial.

B) LA OBLIGACION DEL COMITENTE ES PAGAR LA REMUNERACION AL COMISIONISTA PUESTO QUE GENERALMENTE SE TRATA DE UN CONTRATO ONEROSO.

Tenemos que el artículo 2549 del Código Civil, establece, "solamente será gratuito el mandato cuando así se haya convenido expresamente", dicho precepto tiene aplicación en el mandato.

Por su parte, el artículo 304 del Código de Comercio, señala categóricamente, "salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión".

Interpretando dicho precepto, tenemos por regla general, la comisión es onerosa y excepcionalmente puede ser gratuita, es decir, sin premio para el comisionista, por lo que debe pactarse expresamente. Ahora bien, en el caso que el monto o la base de la comisión no se determine, ésta debe pagarse conforme al uso de la plaza donde se ejecutó el encargo. Al efecto considero que esto es ambiguo, debido a que no existe una

uniformidad de lo que debe pagarse a los comisionistas por el servicio profesional que prestan; por lo que en un momento dado queda en desventaja para una de las partes, ya sea que la comisión sea baja para el comisionista, o bien, sea alta para el comitente.

Sánchez Calero (8), señala, "para algunas clases de comisionistas, la remuneración se fija en la doctrina española, de acuerdo a un arancel".

Un problema que ha surgido en la práctica como para la doctrina; es el consistente en determinar en que momento el comisionista se hace acreedor a su premio o comisión. Al respecto, han surgido varias opiniones relacionando la figura del mandato y la comisión, las cuales señalan:

Sánchez Medal (9), establece, "en el mandato dicha retribución, al igual que el reembolso de los gastos y la indemnización de los daños y perjuicios, deben pagarse, aunque no haya tenido éxito el mandante en el negocio, dado que el mandatario no es socio de aquél en el éxito o fracaso de dicho negocio, y por otra parte, la obligación asumida por el mandatario de ejecutar el mandato es una obligación de medio o de actividad y no una obligación de resultado".

Al respecto, considero que ésta opinión es muy genérica, por lo que no es aplicable en todos los contratos de mandato, por lo que debe revisarse cada uno de ellos, para analizar la forma del como se pactó lo relativo al pago de la retribución y el desempeño del mandato en la ejecución de sus obligaciones.

En la materia mercantil, la opinión es aún más controvertida:

Bergamo (10), señala, "para la comisión los usos de la plaza puede tolerar una forma de negociación en la que el cobro del premio dependa del éxito de la gestión".

Uriá (11), expresa, "en principio, la obligación de pagar el premio sólo es exigible una vez cumplida la comisión".

Garrigues (12), afirma, "aunque el código no lo diga es claro que la remuneración del comisionista dependerá de la ejecución de la comisión. Esta se entenderá cumplida no sólo por la ejecución del contrato o de los contratos previstos, sino por su consumación efectiva, que ha de ser probada por el comisionista".

Broseta (13), expresa por su parte, "tampoco está claro, cuál es este resultado. Caben dos soluciones: Que el resultado se obtenga cuando el comisionista estipula el negocio que se le ha encomendado o que el resultado del que depende la exigibilidad de la comisión, sólo se produce cuando, estipulado el negocio de ejecución, este es efectivamente cumplido o consumado en favor y beneficio del comitente, porque es en este cuando el comitente obtiene el resultado económico perseguido. La jurisprudencia del Tribunal Supremo se inclina por ésta última solución, que es quizá la mejor fundada".

Arce Gargollo (14), señala, "los elementos para determinar si el comisionista puede exigir su premio deben buscarse ante todo en la forma en que se pactó el encargo, en la naturaleza y circunstancia del mismo y en las gestiones concretas efectivamente realizadas por el comisionista, sobre todo en aquellos casos en que no se llegó al resultado pretendido por el comitente. Entre otras circunstancias deben juzgarse las siguientes: Las instrucciones recibidas o que debieron recibirse; la intervención del comitente en actos que afectaron las gestiones

del comisionista; la imposibilidad de cumplimiento del mandato por hechos ajenos al contrato o a las condiciones existentes sobre las que se contrató; el beneficio que reporta al comitente la actuación del comisionista, por ejemplo, por ejecución de algunos de los actos encomendados".

A este respecto, Tena (15), sostiene, "hay que distinguir si el mandato era o no susceptible de ejecución parcial. En el primer supuesto, tendrá aquél derecho a una retribución proporcionada; en el segundo no deberá ninguna".

Al respecto, estoy de acuerdo por lo señalado por el maestro Arce Gargollo, ya que primeramente hay que remitirnos a la voluntad de las partes, es decir, a lo que pactaron expresamente entre comitente y comisionista, aunque considero que en la práctica, el comisionista recibe su comisión una vez que haya ejecutado o concluido lo encomendado a beneficio del comitente.

Una vez analizado el deber que tiene el comitente de pagar la retribución al comisionista, la ley mercantil, le concede a éste último la facultad o derecho de retener los efectos que tiene en su poder, los cuales estarán garantizando preferentemente al pago de dicha retribución y el reembolso de todos los gastos erogados por el comisionista, mediante cuenta justificada que detalle el importe de dichas erogaciones.

C) EL COMITENTE DEBE RESPONDER DE LAS OBLIGACIONES QUE CONTRAJO EL COMISIONISTA, CUANDO ESTE ACTUE EN SU PROPIO NOMBRE.

Esta obligación surge cuando el comisionista actúa en su propio nombre, con apoyo en el artículo 284 del Código de Comercio; el comitente está obligado a asumir las obligaciones que contrajo éste y liberarlo de las responsabilidades contraídas en la ejecución del contrato con el tercero.



"En las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista" de conformidad con el artículo 289 del Código de Comercio.

Como consecuencia lógica, en el caso que haya asunción de deudas por parte del comitente, supone la ejecución de todos los actos que ello requiere, tales como endosos, cesión de créditos y deudas, notificaciones y demás gastos diversos que se originen, los cuales serán por cuenta del comitente.

#### 4.3. PROHIBICIONES.

En nuestra ley mercantil, se enumeran una serie de prohibiciones para el comisionista en la forma de actuar; el origen de las mismas es que el comisionista obra siempre en interés del comitente en la cual impera una relación de confianza.

Las prohibiciones que señala el Código de Comercio, son las siguientes:

##### A) PROHIBICION DE DELEGAR LOS ENCARGOS.

El artículo 280 del citado ordenamiento, señala, "el comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello". Estamos frente a un contrato intuitu personae, ( como ha quedado expuesto en el presente trabajo ), sin embargo, el segundo párrafo, menciona, "bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confien a éstos".

Garrigues (16), juzga con acierto señalando, "esta disposición es anacrónica, pues aún mediando autorización del comitente, el comisionista responderá siempre de las gestiones del sustituto, si éste fue elegido por el mismo comisionista".

Al respecto, estoy de acuerdo con dicha opinión, ya que aún mediando autorización del comisionista de delegar el encargo, éste es el responsable de lo que realice el sustituto, por lo que el comisionista queda en desventaja hacia el comitente.

**B) AL COMISIONISTA SE LE PROHIBE ALTERAR LAS MARCAS DE LOS EFECTOS.**

Dicha prohibición se encuentra en el artículo 300 del Código de Comercio, el cual establece, "los comisionistas no podrán alterar las marcas de los efectos que hubieren comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de una misma especie pertenecientes a distintos dueños, bajo una misma marca, sin distinguirlos por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente".

Considero que esta prohibición es causa suficiente para que el comitente revoque la comisión conferida al comisionista; en el supuesto que viole dicho precepto, toda vez, que el comisionista puede ser desleal a cualquier comitente, siendo además responsable de los daños y perjuicios que ocasionare con dicha contravención.

**C) AL COMISIONISTA SE LE PROHIBE PRESTAR O VENDER AL FIADO SIN AUTORIZACION DEL COMITENTE.**

Esta prohibición se encuentra en el artículo 301 del Código de Comercio, el cual señala, "el comisionista no podrá, sin autorización del comitente, prestar ni vender al fiado o a plazos,

pudiendo en estos casos el comitente exigirle el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo".

Los artículos 302 y 303 de dicho ordenamiento legal establecen, "si el comisionista, con la debida autorización vendiere a plazos, deberá avisarlo así al comitente, participándole los nombres de los compradores, y no haciéndolo, se entenderá, respecto al comitente, que las ventas fueron al contado", y "el comisionista que no verificare oportunamente la cobranza de los créditos, o no usare de los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que causaren su omisión o tardanza", respectivamente.

De los preceptos citados; tenemos en el supuesto que el comisionista actúe contra la prohibición, o si vende a plazos estando autorizado por el comitente, pero omite informar el nombre de los compradores, el comitente puede exigir el pago de contado; o bien, cuando no verificare la cobranza de los créditos, o no usare los medios legales para conseguir el pago, puede exigir el pago de perjuicios.

#### D) PROHIBICION DE AUTOENTRADA.

La prohibición de autoentrada reviste un especial interés en este contrato, el cual se encuentra regulado en el artículo 299 del Código de Comercio, que al efecto indica, "ningún comisionista comprará ni para sí ni para otro lo que se le hubiere mandado comprar, sin consentimiento expreso del comitente".

Sánchez Calero (17), opina, "en nuestro código, esta prohibición comprende la autoentrada propiamente dicha, es decir, cuando el comisionista compra o vende "para sí", como cuando el comisionista tiene dos encargos diversos, esto es, que compre

para un comitente lo que otro le haya mandado vender".

Broseta (18), señala, "la prohibición tiene su justificación, por el temor de que el conflicto entre los intereses del comitente y del comisionista, éste se incline por la defensa de los propios en detrimento de los de su cliente que está obligado a defender ( en el caso de autoentrada ), o por favorecer a un cliente en perjuicio de otro ( en el caso de la aplicación ). Sin embargo, la prohibición pierde sentido cuando las cosas objeto del encargo tienen un precio y unas condiciones de adquisición objetivamente fijadas por el mercado, en cuyo caso la prohibición quizá debiera desaparecer de nuestro derecho, al igual que ocurre en otros ordenamientos".

El artículo invocado, se refiere a la compra-venta y al igual que Rodríguez (19), y Barrera Graf (20), opinan, "por analogía esta prohibición se aplicará también a comisiones diferentes de las de compra-venta", en todos ellos existen conflictos de intereses, sin embargo, no todos los autores aceptan esta opinión.

Al respecto, Uría (21), menciona, "tratándose de una regla prohibitiva no debe ampliarse ni extenderse a casos no previstos en ella".

Esta opinión tiene un peso específico en nuestro derecho; utilizando supletoriamente el artículo 11 del Código Civil, que al efecto señala, "las leyes que establecen excepción a las reglas generales, no son aplicables a caso alguno que no esté expresamente especificado en las mismas leyes". Analizando dicho precepto se desentraña; que las excepciones deben interpretarse restrictivamente, y que en todos los artículos correlativos que hemos citado se refieren siempre a la operación de compra-venta y no a otros contratos.

#### 4.4 EXTINCIÓN.

La comisión, como todo contrato puede terminar por las causas generales o comunes a todos los contratos, o bien, por determinadas causas especiales que señala nuestro Código de Comercio.

Como causas comunes de terminación de la comisión podemos citar: El cumplimiento o conclusión del negocio para el que fue concedido; vencimiento del plazo; por mutuo consentimiento y por resolución. Estas cuatro formas enunciativas operan sin ninguna característica particular en la comisión, sin embargo, existen causas especiales para terminar esta.

Las causas especiales o propias para extinguir la comisión, obedecen a una razón en común; consistente que dicho contrato, descansa en la recíproca confianza que ambas partes se profesan, por ser un contrato intuitu personae. Resultan causas de extinción: La muerte, inhabilitación y renuncia del comisionista, y por el otro lado, la revocación que haga el comitente.

Considero que las formas señaladas con antelación, son causas de extinción del contrato de comisión, más no, son causas de terminación, como ocurre en el mandato, el cual lo podríamos considerar como género de esta figura.

Al respecto, existen diversas opiniones: Para Rodríguez (22). "la comisión mercantil se extingue en todos los casos en que concluye el mandato, puesto que se aplica el derecho común como supletorio del Código de Comercio". Consideramos que esta opinión no resulta totalmente válida, toda vez, que la ley mercantil, como un derecho especial ha establecido causas específicas en forma limitativa.

Garrigues (23), sostiene con acierto, "las causas de extinción que el Código Civil, señala no pueden ser contempladas por las que el Código de Comercio, menciona para el mandato, pues no existe una regulación mercantil laguna que haya de suplirse con las normas del derecho común".

A) LA MUERTE O INHABILITACION DEL COMISIONISTA.

Al respecto, es importante aclarar si se trata de una persona física o jurídica, debido a que los efectos de uno y otro son distintos.

Si se trata de una persona jurídica, la causa comprende a nuestro entender, a los casos de disolución, aunque persista temporalmente en liquidación o de quiebra.

De acuerdo con el artículo 141 de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, establece, "los contratos de depósito, de apertura de crédito, de comisión, de mandato quedan rescindidos por la quiebra de una de las partes, a no ser que el síndico autorizado por el juez, oída la intervención, se subroge en la obligación de acuerdo con el otro contratante".

Desentrañando este precepto, tenemos que la comisión queda rescindida por la quiebra de alguna de las partes, sea por el comitente o comisionista, o bien, si el síndico es autorizado por el juez y la intervención, podrá subrogar la obligación con el otro comitente.

Haciendo la aclaración que no se van a incluir en esta causa, aunque el contrato sea intuitu personae; las situaciones de cambios de socios o de administración del ente social, debido a que la persona moral subsiste con todos sus derechos y deberes respecto a todas sus relaciones.

Uría (24), establece, "la transformación de la sociedad comisionista, al no cambiar la personalidad jurídica de la entidad, no extingue la comisión".

Una vez hecha la aclaración, señalaremos las causas especiales de extinción del contrato de comisión en la persona física: "Por muerte o inhabilitación del comisionista se entenderá rescindido el contrato de comisión; pero por muerte o inhabilitación del comitente no se rescindirá, aunque pueden revocarlo sus representantes", de acuerdo con lo establecido por el artículo 308 del Código de Comercio. Consideramos que el término técnico adecuado sería de "herederos o causahabientes", en éste último caso el contrato se extingue por la revocación.

El contrato de comisión es un negocio comercial jurídico que se celebran intuitu personae, y por consiguiente el deceso de la persona por cuya voluntad se obliga a ejecutar determinados actos mercantiles, tiene como consecuencia que el contrato se extinga por falta de un elemento esencial.

Cabe destacar que única y exclusivamente la comisión se extingue indiscutiblemente por la muerte o inhabilitación del comisionista de conformidad con el artículo 308 del ordenamiento invocado, aclarando que por muerte o inhabilitación del comitente, no se rescindirá, aunque pueden revocarlo sus representantes.

Interpretando, los dos supuestos que establece este precepto; tenemos que el comisionista puede seguir ejecutando los actos encomendados por el de cuyos ( comitente ), siempre y cuando no se haya revocado por parte de sus representantes.

Considero que en el caso, que el comisionista actúe a nombre del comitente, debe de rescindirse inmediatamente el contrato de comisión, toda vez, que el comisionista no puede

ejecutar actos por cuenta o en representación de una persona finada, sin autorización para ello; ya sea, de tipo judicial, o bien, por parte de sus herederos o causahabiente a través de su albacea, quien representa para todos los efectos legales los negocios jurídicos preexistentes en interés del de cuyos.

En el supuesto que al comisionista le hayan revocado lo encomendado por parte de su representante y éste ejecuta cualquier acto; aún con la prohibición de realizarlo, este acto será inexistente, debido a que le falta un elemento esencial de existencia, que es el consentimiento; debido a que existen dos principios: En primer lugar, no se puede representar a una persona que no está viva; en segundo y fundamental, es que las facultades conferidas han sido revocadas por la persona que si tienen representación por parte del de cuyos; por lo que deberá de indemnizar el pago de daños y perjuicios que ocasionare el comisionista a los herederos o causahabientes de la sucesión del comitente, independientemente de la vía penal aplicable al caso.

Es importante señalar; que en el supuesto que al comisionista se le haya revocado lo encomendado, no lo exime a lo establecido por el artículo 277 del Código de Comercio, en lo tocante, "no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargado ...".

Al respecto, considero que el comisionista tiene dos opciones a seguir:

La primera, ampliando e integrando el artículo 279 del Código de Comercio, que establece, "el comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado por medio de dos corredores o dos comerciantes a falta de éstos, que previamente



certifiquen el monto, calidad y precio de ellos; y en su último párrafo, señala, "el producto líquido de los efectos así vendidos será depositado a disposición del comitente ( en este caso a favor de la sucesión del comitente ), en una institución de crédito, si la hubiere, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial".

La segunda opción, es aplicando supletoriamente el artículo 2601 del Código Civil, en lo tocante, "tiene derecho el mandatario ( comisionista ), para pedir al juez que señale un término corto a los herederos, a fin de que se presenten a encargarse de sus negocios".

Sugiero que debiera señalarse un plazo determinado para que los herederos se hagan cargo de los negocios del de cuyus, puesto que es injusto que el comisionista tenga que conservar indefinidamente los efectos que le remitió el comitente, ( finado ); en tanto, los herederos no se hagan cargo de los mismos, por lo que consideramos que el comisionista realice lo señalado en la primera opción, toda vez, que es lo más viable y sobre todo, el comisionista se libera de tal obligación.

**B) LA RENUNCIA DEL COMISIONISTA Y LA REVOCACION DECLARADA POR EL COMITENTE.**

Analizaremos éstas dos formas de extinción de la comisión; la revocación por parte del comitente y la renuncia por parte del comisionista.

Lozano Noriega (25), define, "la revocación, es un acto unilateral de voluntad del mandante en el sentido de dar por terminado el mandato. Y la renuncia, es el acto unilateral de voluntad del mandatario en el sentido de dar por terminado el mandato".

Utilizando los conceptos dados con antelación por el tratadista en la figura del mandato; sustituiremos los términos en cuanto a los sujetos, y al acto encomendado, para el efecto de que pueda aplicarse dicha noción en nuestro contrato en estudio, quedando de la siguiente manera: "La revocación, es un acto unilateral de voluntad del comitente en el sentido de dar por terminada la comisión". Y "la renuncia, es un acto unilateral de voluntad del comisionista en el sentido de dar por terminada la comisión".

Estas dos causas de extinción representan la excepción a la regla, ya que se deja a voluntad de las partes el momento en que debe darse por terminado el contrato, en el caso que nos ocupa; el de "la comisión", a contrario ocurre con la generalidad de los demás contratos, en el que el acuerdo mutuo es el que permite dar por terminado el contrato.

a) LA REVOCACION POR PARTE DEL COMITENTE.

La revocación por parte del comitente, no tiene limitación alguna, salvo que se haya pactado una comisión irrevocable. El artículo 307 del Código de Comercio, menciona, "quedando siempre obligado a las resultas de las gestiones ya practicadas, el comitente podrá en cualquier tiempo revocar la comisión conferida al comisionista", el segundo párrafo establece, "la revocación intimada únicamente al comisionista no puede ser opuesta a terceros contratantes que no la conociesen, salvo el derecho del comitente contra el comisionista".

De conformidad con este precepto, el comitente puede al igual que el mandante ( en el mandato civil ), revocar el contrato de comisión en cualquier momento. Al efecto señala el maestro Garrigues (26), "antes o después de haber contratado el comisionista con el tercero".

Por lo tanto, el comitente puede revocar cuando así lo quiera, en cualquier tiempo la comisión conferida al comisionista, justificándose en el hecho de la ejecución o la inejecución de ese encargo, sólo afecta de modo directo y principal a él mismo.

Sin embargo, la revocación no produce efectos frente al comisionista, sino hasta que éste lo conoce, nuestra ley mercantil, no señala nada al respecto, por lo que utilizando supletoriamente el artículo 2597 del Código Civil, que establece, "cuando se ha dado un mandato para tratar con determinada persona, el mandante debe de notificar a ésta la revocación del mandato, so pena de quedar obligado por los actos del mandatario ejecutados después de la revocación, siempre que haya habido buena fe de parte de esa persona".

El tercer párrafo del artículo 2596 del ordenamiento civil, establece, "la parte que revoque o renuncie el mandato en tiempo inoportuno, debe indemnizar a la otra de los daños y perjuicios que le cause". Tenemos que esta norma suple en este aspecto a la ley mercantil, y por lo tanto, debe aplicarse a cualquier mandato, y por ende comisión, y no sólo a los irrevocables a que se refiere el precepto civil.

Considero que el comisionista es un mero instrumento para la realización de operaciones comerciales encomendadas. Si no existiera esa facultad del comitente de revocar la comisión en cualquier momento, podría caerse en el absurdo que la ejecución de la comisión, pudiese ser inecesaria e incluso perjudicial al comitente y este no pudiera revocarla.

Dicho lo anterior, el maestro tena afirma (27), "podría pensarse que el comisionista no adquiere ningún derecho o que la efectividad de éstos, depende de la voluntad del comitente,

lo que este mismo autor distingue:

Primero, si el contrato no ha recibido ningún principio de ejecución, es decir, las cosas se conservan en el estado que estaban, la revocación del comitente, termina en forma absoluta con el contrato, no ha pasado nada entre el comitente y el comisionista. No se puede afirmar la revocabilidad de la comisión en interés del comitente en una forma incondicional y sin la menor consideración para con los derechos del comisionista. Siempre deberá hacerse la distinción entre la revocación declarada antes de la ejecución del contrato y la que se realiza ya iniciado este.

Segundo, si el comisionista ya inicio la ejecución del encargo y ya llevo a cabo una serie de acciones encaminadas al logro del mismo, el comisionista puede terminar el contrato, pero subsisten las obligaciones de él nacidas, tanto respecto del comitente como del comisionista, y éste último tendrá derecho al reembolso de los gastos, al resarcimiento de perjuicios y el pago de los derechos de comisión en la proporción del trabajo que hubiere realizado".

Por otro lado, Abascal (28), afirma, "nada impide que la comisión, al igual que el mandato, puede ser irrevocable, ésto es, se aplica supletoriamente el principio contenido en el artículo 2596 del Código Civil, que establece, "el mandante puede revocar el mandato cuando y como le parezca; menos en aquellos casos en que su otorgamiento se hubiere estipulado como una condición en un contrato bilateral o como un medio para cumplir una obligación contraída".

De esta forma tenemos que establecer en que momento hizo la declaratoria de revocación el comitente, para saber, cuales son los derechos y deberes que tiene el comisionista.

asimismo el comitente tiene la obligación de notificar la revocación al comisionista y al tercero; y en caso de no hacerlo, los actos celebrados serán válidos de pleno derecho quedando obligado el comitente con el tercero de buena fe.

Por último, tenemos que el artículo 290 del Código de Comercio, establece, "el comisionista estará obligado a dar oportunamente noticia a su comitente de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo. Asimismo, debe dársela sin demora de la ejecución de dicho encargo".

Tenemos, que el comisionista debe notificar oportunamente al comitente de todos y cada uno de los hechos que puedan determinarle a revocar, o en su defecto modificar el encargo; pero ya sea en uno u otro, el comisionista no puede dejar de ejecutar el contrato, si ello implica un perjuicio para el comitente.

#### b) LA RENUNCIA DEL COMISIONISTA.

La renuncia del comisionista, por ser también un acto unilateral de voluntad que pone fin al contrato, pueden aplicarse por analogía las reglas de la revocación; así mismo el artículo 275 del Código de Comercio, establece, "es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente; pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar".

En dicho supuesto, "aunque el comisionista rehuse la comisión que se le confiera, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido,

hasta que éste provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión", de conformidad con el artículo 277 del Código de Comercio.

En el caso de que, "cuando sin causa legal dejare el comisionista de avisar que rehusa la comisión .., será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan", de acuerdo con el artículo 278 del ordenamiento invocado.

Han surgido diversas opiniones acerca, si la renuncia del comisionista, es una causa de terminación de la comisión, tenemos que algunos autores así lo enuncian:

De Pina (29), afirma, "la comisión termina : e) por la renuncia del comisionista ( artículo 278 ). La renuncia debe obedecer a justa causa".

Tena (30), la acepta con limitaciones, "cuando la renuncia es oportuna y cuando, aunque no lo sea, se apoya en una justa causa".

Trabucchi (31), comenta que en el derecho italiano, en la regulación del mandato, "la renuncia sólo puede hacerse por justa causa, porque en otro caso no tendría sentido la obligación asumida por el mandatario".

Sin embargo, otros autores se inclinan, en términos generales a considerar:

Broseta (32), menciona, "el comisionista no puede libremente renunciar o revocar la comisión contratada". El fundamento legal de esta afirmación ha sido señalado atinadamente por Barrera Graf (33), quien expresa, "en el caso del mandatario mercantil, el comisionista debe continuar hasta su conclusión el

negocio que se le hubiere encargado ( artículo 276 del C. de c. ), antes de retirarse por renuncia".

En nuestro Código de Comercio, existe una aparente contradicción en los artículos 276 y 278 ya que, el primero obliga al comisionista a cumplir, y el segundo, lo hace responsable de todos los daños ante el comitente por dejarla de cumplir sin justa causa. Pensamos que dichos preceptos deben interpretarse de la siguiente manera:

Estamos de acuerdo por lo mencionado por el maestro Arce Gargollo (34), respecto a la interpretación de los preceptos anteriormente invocados señalando, "la comisión no termina por renuncia del comisionista; si el cumplimiento del comisionista es por causa legal, este no es responsable del pago de daños y perjuicios al comitente. Esto se complementa con las disposiciones del derecho común acerca del incumplimiento de las obligaciones cuando el deudor deja de cumplir, por ejemplo, por caso fortuito ( artículo 2111 del Código Civil ). Por causa legal debemos de entender aquellas situaciones que, previstas en la ley - caso fortuito, fuerza mayor - exime al deudor de responsabilidad por el incumplimiento de sus deberes".

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- ( 1 ) BROSETA PONT, Manuel, "Manual de Derecho Mercantil", cuarta ed., Tecnos, Madrid, 1978, pág. 415.
- ( 2 ) MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", decimoquinta ed., Porrúa, México, 1975, pág. 175.
- ( 3 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, Porrúa, México, 1979, págs. 35 y 36.
- ( 4 ) TENA Felipe de J., "Derecho Mercantil Mexicano", Porrúa, México, 1964, pág. 214.
- ( 5 ) BROSETA PONT, Manuel, op. cit., pág. 416.
- ( 6 ) GARRIGUES, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, séptima ed., Porrúa, México, 1979, pág. 105.
- ( 7 ) TENA, Felipe de J., op. cit., pág. 237.
- ( 8 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, "Instituciones de Derecho Mercantil", sexta ed., Clares, Valladolid, 1977, pág. 372.
- ( 9 ) SANCHEZ MEDAL, Ramón, "De los Contratos Civiles", tercera ed., Porrúa, México, 1976, pág. 272.
- ( 10 ) BERGAMO LLABRES, Alejandro, "Instituciones de Derecho Mercantil", Tomo I, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1951, pág. 170.
- ( 11 ) URÍA, Rodrigo, "Derecho Mercantil", duodécima ed., Madrid, 1982, pág. 550.



- ( 12 ) GARRIGUES, Joaquín, op. cit., pág. 108.
- ( 13 ) BROSETA PONT, Manuel, op. cit., pág. 418.
- ( 14 ) ARCE GARGOLLO, Javier, "Contratos Mercantiles Atípicos", segunda ed., México, 1989, pág. 133.
- ( 15 ) TENA, Felipe de J., Tomo I, op. cit., pág. 271.
- ( 16 ) GARRIGUES, Joaquín, Tomo II, op. cit., pág. 106.
- ( 17 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, op. cit., pág. 371.
- ( 18 ) BROSETA PONT, Manuel, op. cit., pág. 477.
- ( 19 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, Tomo II, op. cit., pág. 39.
- ( 20 ) BARRERA GRAF, Jorge, "La Representación Voluntaria en Derecho Privado: Representación de Sociedades", U.N.A.M., México, 1967, págs. 118 y 119.
- ( 21 ) URÍA, Rodrigo, op. cit., pág. 553.
- ( 22 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, Tomo II, op. cit., pág. 39.
- ( 23 ) GARRIGUES, Joaquín, op. cit., pág. 126.
- ( 24 ) URÍA, Rodrigo, op. cit., pág. 552.
- ( 25 ) LOZANO NORIEGA, Francisco, "Cuarto Curso de Derecho Civil: Contratos", Asociación Nacional de Notariado Mexicano, A.C., México, 1982, pág. 409.
- ( 26 ) GARRIGUES, Joaquín, op. cit., pág. 118.

- ( 27 ) TENA, Felipe de J., op. cit., pág. 237.
- ( 28 ) ABASCAL, José María, "Diccionario Jurídico Mexicano", Tomo II, Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., México, 1983, pág. 154.
- ( 29 ) DE PINA, Rafael, "Elementos del Derecho Civil Mexicano", Volumen II, quinta ed., Porrúa, México, 1980, pág. 220.
- ( 30 ) TENA, Felipe de J., Tomo I, pág. 280.
- ( 31 ) TRABUCCHI, Alberto, "Instituciones de Derecho Civil", Tomo II, traducción de Luis Martínez Calcerrada, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1967, pág. 319.
- ( 32 ) BROSETA PONT, Manuel, op. cit., pág. 421.
- ( 33 ) BARRERA GRAF, Jorge, op. cit., pág. 135.
- ( 34 ) ARCE GARGOLLO, Javier, op. cit., pág. 143.

**C A P I T U L O   Q U I N T O**  
**PANORAMA GENERAL, CARACTERISTICAS AFINES Y DIFERENCIAS SOBRE**  
**LOS CONTRATOS DE MEDIACION, AGENCIA Y DISTRIBUCION EN**  
**RELACION CON LA COMISION.**

**PANDRAMA GENERAL, CARACTERISTICAS AFINES Y DIFERENCIAS  
SOBRE LOS CONTRATOS DE MEDIACION, AGENCIA Y  
DISTRIBUCION EN RELACION CON LA COMISION.**

Los contratos de comisión, mediación, agencia y distribución tienen determinadas características comunes que es importante analizarlas para que no exista confusión, puesto que tienen diferencias sutiles entre si, por lo que puede ocasionar una falsa apreciación para regular tales figuras.

Para que sea claro el tema, mencionare primeramente los conceptos, características, clasificación y elementos de cada uno de ellos; después un análisis general sobre lo común y por otro, sobre lo distintivo de cada uno de éstos, finalmente en un cuadro resaltaremos concretamente las diferencias especiales de los contratos en estudio.

**5.1 CONTRATO DE MEDIACION.**

Tanto la doctrina como en la práctica, este contrato recibe la denominación de: "Contrato de mediación o de corretaje", teniendo el mismo significado.

**A) DEFINICION.**

Sánchez Calero (1), define esta figura señalando, "el contrato de mediación es aquél por el que una persona se obliga a abonar a otra, llamada mediador o corredor, una remuneración por indicarle la oportunidad de concluir un negocio con un tercero o por servirle de intermediario en esa conclusión".

En términos parecidos, tenemos la siguiente definición que nos da el maestro Puig Peña (2), mencionando, "es

aquél contrato por cuya virtud, una de las partes ( corredor ), se compromete a indicar a otra ( comitente ), la oportunidad de concluir un negocio jurídico o a servirle de intermediario en esta conclusión a cambio de una retribución, llamada comisión o premio".

Considero que las definiciones dadas con antelación por los tratadistas, omiten señalar elementos y características muy importantes como lo son: Que el mediador o corredor sea un profesional y además su finalidad es mediar entre las partes, pero sin intervenir directamente en la realización del mismo, por lo que propongo un concepto que puede aplicarse a dicha figura que es el siguiente:

"El contrato de mediación o corretaje, es aquél por virtud de la cual una persona denominada "mediador o corredor", presta sus servicios profesionales a otra llamada "oferente", con el objeto de indicarle la oportunidad de concluir un contrato o un negocio comercial con un tercero, o bien, de servirle de intermediario en esa conclusión pero sin intervenir directamente en la misma, a cambio de una remuneración".

El Código de Comercio, no da un concepto de lo que debe entenderse por mediación o corretaje, en cambio, en el título tercero denominado: "De los corredores", en su artículo 51, da una definición de corredor señalando, "corredor es el agente auxiliar del comercio, con cuya intervención se proponen y ajustan los actos, contratos y convenios y se certifican los hechos mercantiles. Tiene fe pública cuando expresamente lo faculta este código u otras leyes, y puede actuar como perito en asuntos de tráfico mercantil".

#### B) CARACTERISTICAS.

Las características principales son las siguientes:

1) El mediador o corredor se compromete a facilitar la conclusión de un contrato jurídico o un negocio comercial, pero sin intervenir directamente en él y sin comprometerse o obligarse a lograr un determinado resultado.

2) El mediador o corredor puede ser contratado por una o las dos partes interesadas, sin que exista alguna prohibición como sucede en el contrato de comisión, toda vez, que éste no actúa por cuenta de las partes, debido a que únicamente funge como intermediario para la conclusión de un negocio comercial.

3) La remuneración o premio que le corresponde al mediador o corredor es de la misma naturaleza del contrato y siempre está sujeto a los términos y condiciones pactadas entre las partes.

4) El mediador o corredor no es un colaborador estable, siendo ocasional. Cabe señalar que los servicios que presta al momento de contratar, son para realizar operaciones o actos concretos y no generales.

5) El mediador o corredor actúa siempre con independencia de las partes contratantes, entendiéndose con ello, como un colaborador independiente, es decir, no está ligado a alguna de ellas por razones de colaboración, dependencia, subordinación o representación.

#### C) CLASIFICACION.

1) ES UN CONTRATO MERCANTIL. Por su propia y especial naturaleza, de conformidad con el artículo 75 del Código de Comercio, que establece, "la ley reputa actos de comercio:", y la fracción XIII, específica, "las operaciones de mediación en negocios mercantiles;". Aunque puede darse excepcionalmente en un negocio de tipo civil, en la cual el mediador o corredor

generalmente no es un profesional y el contrato buscado no es de índole comercial.

2) ES UN CONTRATO CONSENSUAL. Debido a que no requiere formalidad alguna para su perfeccionamiento, consecuentemente es de forma libre.

3) ES BILATERAL. Ya que produce derechos y obligaciones recíprocos, es decir, tanto para el oferente como para el mediador o corredor. A este particular Garrigues (3), considera, "sólo nacen obligaciones para el comitente y que el mediador no se obliga a nada, por lo que es unilateral".

Al respecto, estoy de acuerdo con la opinión señalada con antelación, toda vez, que la finalidad del corredor o mediador es intervenir para que se propongan, ajusten y otorguen los contratos mercantiles; con la finalidad de poner en contacto al mediante con los contratantes en potencia; llegue o no a realizarse el convenio entre ellos, por lo que el mediador no se compromete a nada.

4) ES ONEROSO. Por su propia y especial naturaleza, debido a que la remuneración es un elemento distintivo de este contrato, ya que tanto, el oferente como el mediador o corredor buscan tener un provecho o beneficio con dicha situación o negocio comercial.

5) PUEDEN SER CONMUTATIVO O ALEATORIO. Ello depende de los términos en que se haya pactado el contrato entre las partes.

6) ES UN CONTRATO DE GESTION DE INTERESES AJENOS. Debido a que el mediador o corredor se compromete a avisarle al oferente la oportunidad de concluir un negocio comercial con un tercero, o bien, de servirle de intermediario en esa conclusión a favor de éste último, pero sin intervenir directamente en el mismo

y sin comprometerse a que el negocio tenga éxito.

7) ES UN NEGOCIO INTUITU PERSONAE. Ya que el oferente contrata al mediador o corredor por sus cualidades personales y profesionales que posea, imperando principalmente en dicha relación la confianza que exista entre las partes.

8) ES ATIPICO. Debido a que no se encuentra regulado específicamente en algún ordenamiento legal; aunque se le mencione aisladamente en algunas leyes y se regule concretamente a los corredores, toda vez, que en su contenido no se encuentra los derechos y obligaciones de las partes.

9) ES PREPARATORIO. Puesto que este contrato precede a una situación o relación como antecedente de otro acto jurídico.

10) ES PRINCIPAL. Y no accesorio, debido que es un negocio autónomo e independiente, cuya existencia del mismo no depende de otra situación o relación anterior.

#### D) ELEMENTOS.

##### I.- PERSONALES.

Las partes que intervienen en este contrato reciben la denominación de: Comitente, mandante; mediante u oferente por un lado; y mediador, corredor, intermediario o mandatario por el otro.

En términos generales, ambas partes requieren la capacidad general para contratar. Haciendo la aclaración que en el caso del corredor se debe distinguir cuando se trata de uno público; el cual desempeña funciones adicionales a parte de la de mediar o de uno privado.



## II.- REALES.

Los elementos reales son: Los servicios de mediación y la remuneración.

a) Los servicios de mediación, pueden consistir en indicar la oportunidad de celebrar un contrato, como intervenir para poner en relación a dos o más partes, con la finalidad de concluir un acto jurídico; en la cual la función del mediador o corredor es mediar entre ellas o ambas.

Esta labor del mediador o corredor debe de ser determinada y lícita. Aclarando que en la práctica los actos de intermediación son generalmente actos materiales, más que actos jurídicos.

Considero que en algunos contratos además de las labores propias de la mediación, pueden realizarse otros servicios que acompañan a este contrato; por ejemplo, asesoría en la negociación.

b) La remuneración, conocida también con los nombres de: Retribución, corretaje, premio, comisión en los corredores privados; y en el caso de corredores públicos profesionales se les llama honorarios.

La retribución puede pactarse libremente entre las partes, pudiendo ser en dinero, especie o ambos. Puede ser una cantidad fija o un porcentaje de dicha operación.

## III.- FORMALES.

El contrato de mediación o corretaje no requiere de formalidad alguna para su perfeccionamiento, consecuentemente estamos frente a un contrato consensual, por lo que considero que

por analogía resultan aplicables las normas respecto a la comisión, tocante; en el caso que se hubiera otorgado en forma verbal, debe de convalidarse antes de que el negocio concluya.

## 5.2 CONTRATO DE AGENCIA.

El contrato de agencia está relacionado con el concepto de agente desde el punto de vista mercantil. Así tenemos que en nuestra legislación mercantil no se encuentra regulado dicho contrato; consecuentemente no existen disposiciones concretas que se refieran a los agentes de comercio.

### A) DEFINICION.

Sánchez Calero (4), define esta figura de la siguiente forma, "contrato de agencia es aquél por el cual un empresario de manera permanente, mediante una remuneración y con cierta independencia, asume el encargo de preparar o realizar contratos mercantiles por cuenta de otro empresario".

La crítica que se le puede hacer a dicha definición, es en cuanto a las partes que intervienen, toda vez, que les da el carácter de empresarios; y supone con ello una unidad económica de tipo capitalista caracterizada por una organización de diversos elementos ( capital, trabajo y técnica ), bajo la dirección de un empresario que puede ser, una persona física o jurídica ( sociedad ), cuya finalidad es la realización de una actividad industrial o comercial, o bien, la prestación de un servicio con el ánimo de lucro. Por lo que considero que también puede ser una persona física que tenga el carácter de agente y de comerciante que desarrolle de manera individual todas las funciones propias de la agencia, sin que ello lo convierta en empresario; de la acepción de empresa comunmente aceptada en la doctrina mexicana.

## B) CARACTERISTICAS.

1) El agente es un comerciante independiente, no siendo un trabajador del empresario, es decir, que no se encuentra subordinado a éste último.

2) El objeto o finalidad de este contrato es promover o concluir negocios y contratos en interés del empresario y del propio agente. Es importante resaltar que el mismo no se agota en actos concretos como ocurre en los contratos de comisión y mediación o corretaje.

3) El agente obra por cuenta del empresario y puede no ser su representante teniendo como consecuencia de ello, dos tipos o clases de agencia: representativa o sin representación, como sucede también en el contrato de comisión.

4) Es un contrato de duración, puesto que generalmente se celebra por plazos largos o por término indefinido, por ende, se busca que exista una relación permanente y estable, entendiéndose por ello, que el agente no es un colaborador ocasional como lo son el comisionista y mediador o corredor en los contratos de comisión y mediación o corretaje, respectivamente.

5) La remuneración que recibe el agente depende generalmente del resultado que éste obtenga, como sucede de igual forma en la comisión.

## C) CLASIFICACION.

El contrato de agencia puede clasificarse de la siguiente manera:

1) ES BILATERAL. Puesto que produce obligaciones y derechos para las partes contratantes, es decir, tanto para el

agente como para el empresario.

2) ES ONEROSO. Debido a su propia naturaleza, toda vez, que la remuneración es un elemento distintivo en dicho contrato.

3) ES ATIPICO. Ya que dicho contrato no se encuentra regulado expresamente en nuestra legislación mercantil.

4) ES UN CONTRATO MERCANTIL. Con base a su propia y especial naturaleza, de conformidad con el artículo 75 del Código de Comercio, que establece categóricamente, "la ley reputa actos de comercio:", y la fracción X, "las empresas ... de agencias ..". Esto es, en el caso que lo celebre una empresa, o bien, si las partes que intervienen en él, tienen la categoría de comerciantes, teniendo como característica esencial el lucro, ya que es el estímulo que hace que el agente actúe.

5) ES UN CONTRATO CONSENSUAL. Puesto que no requiere de formalidad alguna para su celebración, pudiendo aplicarse por analogía las normas de la comisión; sólo cuando exista representación debe de hacerse en la forma que prescribe el artículo 285 del Código de Comercio, relacionado con el artículo 2555 del Código Civil. Considero que en la práctica se lleva a cabo por escrito, debido a que se celebra entre empresas o entidades económicas poderosas y desean saber cuales son sus derechos y obligaciones recíprocos.

6) PUEDA SER COMMUTATIVO O ALEATORIO. Ello depende la relación con la forma y base que se establezca para determinar la retribución del agente.

7) ES UN CONTRATO DE TRABAJO O GESTION. Toda vez, que el agente realiza actos por otra persona, pudiendo ser con representación o sin representación del empresario.

8) ES UN CONTRATO DE DURACION O TRACTO SUCESIVO. Debido a que la ejecución del mismo no es instantáneo, es decir, que se prolonga en un plazo generalmente largo de tiempo.

9) ES UN CONTRATO INTUITU PERSONAE. Puesto que el empresario contrata al agente por las cualidades personales y profesionales que éste posea, basándose dicha relación por la confianza que exista entre las partes.

10) PUEDE SER UN CONTRATO PREPARATORIO. Como figura que previene una situación, el cual será antecedente de otro contrato.

#### D) ELEMENTOS.

Los elementos son los siguientes:

##### I.- PERSONALES.

Las partes que intervienen en el contrato de agencia se llaman: Empresario, mandante o representado, y por el otro lado tenemos, al agente o representante.

El mandante, empresario o representado generalmente es una empresa, debe tener capacidad general para contratar al igual que el agente.

Cabe señalar que en algunos casos, el empresario puede estar impedido por alguna legislación o disposición para ejercer determinada clase de actividad comercial en una zona o país; es importante destacar que el agente está facultado para representarlo y promover negocios.

##### II.- REALES.

Los elementos reales de este contrato son: La

actividad del agente, y por el otro lado, la retribución.

a) La actividad del agente consiste primordialmente en promover o fomentar negocios o concluir contratos por cuenta del empresario.

Esto supone la realización de actos jurídicos casi siempre de comercio y actos materiales.

b) La remuneración, comisión, premio o compensación del agente puede ser en dinero, especie o ambos. En la práctica suele fijarse mediante un porcentaje de los contratos concluidos o los pedidos u órdenes de compra logrados para su mandante.

En el caso, que no se acuerde el monto o base de la retribución; podemos utilizar supletoriamente por analogía el artículo 304 del Código de Comercio, ( relativo al contrato de comisión ), el cual señala que debe acudirse al uso de la plaza del agente o del lugar donde se concluya el negocio.

### III.- FORMALES.

El contrato de agencia como contrato atípico, no se encuentra expresamente reglamentado en nuestro derecho. por ende, no existe disposición que obligue a que el contrato revista formalidad alguna para su validez.

Por lo tanto, se aplica la regla general de la consensualidad contractual regulada por el artículo 78 del citado ordenamiento el cual establece, "en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados".

Podemos concluir, que el contrato de agencia es

consensual siendo diferente a la comisión y mandato, por lo que cuando al agente se le otorgue representación; resulta en este aspecto una comisión representativa ( artículo 285 del Código de Comercio ), por lo cual debe aplicarse por analogía lo relativo a dicha comisión.

### 5.3 CONTRATO DE DISTRIBUCION.

El contrato de distribución nace para regular las relaciones entre los grandes productores y las personas que se encargan de comercializar sus productos en los distintos mercados, cuya finalidad es resolver un fenómeno económico de colaboración de venta entre productores, distribuidores, corredores, mayoristas representantes, cooperativistas y comerciantes al detalle.

Este contrato ha sido llamado: "De distribución o concesión mercantil".

#### A) DEFINICION.

Arce Gargollo (5), nos da la siguiente definición, "el contrato de distribución es aquél por el que el distribuidor ( concesionario ), se obliga a adquirir, comercializar y revender a nombre y por cuenta propia, los productos del fabricante o productor ( concedente ), en los términos y condiciones de reventa que este señale". El productor tendrá la facultad de imponer al distribuidor, además, determinadas obligaciones sobre la organización del negocio para la comercialización y reventa de los productos.

Considero que la definición citada anteriormente, cumple con todos los elementos de dicho contrato, puesto que señala a las partes; así como las obligaciones y derechos. Esto es, que el distribuidor se obliga a adquirir, comercializar y

revender a nombre propio los productos del fabricante, ateniéndose a los términos y condiciones de reventa que este señale.

Eventualmente las partes pueden acordar que en el contrato de distribución pueda contener el pacto de exclusiva limitándose a un producto, o bien, a cierta zona o plazo.

#### B) CARACTERISTICAS.

1) El distribuidor es un comerciante independiente y entidad distinta al productor.

2) El distribuidor adquiere los productos del fabricante, quien a su vez, los comercializa y los revende por cuenta y nombre propio.

3) El concedente impone al distribuidor los términos y condiciones para la comercialización y reventa de los productos que este fabrica.

4) El fabricante tiene generalmente algunas facultades para marcar directrices y supervisar la labor del distribuidor.

5) Es un contrato de duración y colaboración entre las partes que intervienen, es decir, entre productor y distribuidor, debido a que el fin que buscan es el mismo; obtener un lucro.

6) Es potestativo entre las partes que el contrato de distribución contenga el pacto de exclusiva. Puede ser a favor del productor, distribuidor o ambos; ya sea para un producto o una zona determinada.

#### C) CLASIFICACION.

El contrato de distribución puede clasificarse:



1) ES UN CONTRATO MERCANTIL. Ya que se celebra entre comerciantes; y la adquisición del producto por parte del distribuidor se realiza con el propósito de especulación comercial, así lo confirma la fracción I, del artículo 75 del Código de Comercio que señala, "la ley reputa actos de comercio:", y la fracción citada, "todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;".

2) ES UN CONTRATO CONSENSUAL. Puesto que no requiere formalidad alguna para su celebración.

Generalmente, el objeto es la compra-venta de bienes muebles y mercancías, por lo tanto, no requieren formalidad especial para la translación de dominio de los mismos.

3) ES UN CONTRATO BILATERAL. Debido a que produce recíprocamente derechos y deberes entre las partes contratantes, es decir, tanto productor como distribuidor.

4) ES ONEROSO. Toda vez, que existen provechos y gravámenes para las partes contratantes.

5) PUEDEN SER CONMUTATIVO O ALEATORIO. En cuanto a que el distribuidor generalmente no conoce el beneficio o la pérdida que le proporcionará el negocio al momento de celebrar dicho contrato.

6) ES UN CONTRATO PRINCIPAL. Puesto que es autónomo respecto a cualquier otra relación jurídica.

7) PUEDEN SER CONSIDERADOS COMO UN CONTRATO PREPARATORIO. Ya que es un contrato que genera una situación base para otras operaciones que viene a ser "la reventa".

8) ES UN CONTRATO INTUITU PERSONAE. Debido a que se celebra tomando en cuenta las cualidades del distribuidor; imperando la confianza mutua entre las partes.

La doctrina ha señalado al contrato de distribución como de colaboración; por oposición a los contratos en los que hay intereses contrapuestos, ya que el fin común de ambas partes, tanto vendedor como distribuidor es la de revender los productos.

9) ES UN CONTRATO ATIPICO. Toda vez, que no existe ordenamiento legal alguno que lo regule expresamente.

10) GENERALMENTE ES DE ADHESION. El fabricante impone unilateralmente la forma en que operarán sus distribuidores. También en la mayoría de los casos, el concedente unilateralmente decide el contenido del contrato y el distribuidor sólo acepta o se adhiere.

11) ES UN CONTRATO TRASLATIVO DE DOMINIO. Respecto de los productos que adquiere el distribuidor para revender; teniendo como única limitación realizarlos conforme a las instrucciones del fabricante. Cabe hacer la aclaración que generalmente son bienes muebles o mercancías.

12) ES UN CONTRATO DE GESTION O DE TRABAJO. Esto es, debido a la colaboración en la venta y la supervisión directa que ejerce el productor o fabricante sobre el distribuidor acerca de los artículos que revenda éste último.

#### D) ELEMENTOS.

Los elementos que contiene este contrato son los siguientes:

## I.- PERSONALES.

Las partes que intervienen en dicho contrato reciben la denominación: Fabricante, productor, empresario o concedente, por un lado; y el de distribuidor o concesionario por el otro.

El empresario, fabricante, productor o concedente es generalmente un comerciante que fabrica los productos objeto del contrato; pudiendo ser un comerciante que se dedique a importar productos para determinada plaza, o bien, un distribuidor que celebra nuevos contratos de distribución.

Tenemos, el fabricante no requiere de capacidad especial alguna para contratar; pero lo que si debe tener, es la facultad de vender o de disponer de los productos, además de fijar las condiciones de reventa al distribuidor.

El distribuidor tiene la calidad de comerciante independiente, pudiendo ser una persona física o jurídica, por lo que no requiere capacidad especial para celebrar el contrato, toda vez, que la finalidad de éste es adquirir los productos del fabricante para posteriormente revenderlos.

## II.- REALES.

Los elementos reales de este contrato son: El objeto, el precio y las condiciones de reventa impuestas al distribuidor.

a) En cuanto al primer elemento real de esta figura, el maestro Puente Muñoz (6), señala, "el objeto del contrato de distribución es cualquier clase de bienes, aunque suelen ser aquellos productos fabricados en serie, con posibilidad de grandes mercados ..., la finalidad económica de este contrato se cumple

precisamente en la venta de aquellos productos que vienen protegidos por una marca".

Bauche (7), destaca como nota peculiar de ésta figura, "va unido el concepto de marca. Es decir, supone la venta en exclusiva de objetos, de mercaderías protegidas por una marca comercial, que avala la calidad del producto en el mercado".

Las características que deben tener los bienes para ser objeto del contrato: Ser bienes muebles, tangibles ( cosas ), generalmente fungibles ( estándar ). Por lo tanto, los bienes inmuebles no son objeto de este contrato.

b) El segundo elemento es el precio; en la práctica suele imponerlo el concedente, siendo la característica más importante en las condiciones de reventa.

Puente Muñoz (8), menciona, "como una de las finalidades del concedente es proteger la uniformidad de los precios de reventa, el precio de compra por el concesionario suele ser el denominado en el argot mercantil precio de catálogo. Ahora bien, el concesionario se beneficia de una tarifa preferencial que permite a su vez obtener el beneficio de la reventa".

Por lo tanto, en el contrato de distribución existen dos precios: El precio que el fabricante señala para la reventa o para el consumidor final ( llamado precio de catálogo ), y el precio que el distribuidor adquiere. Generalmente el precio pactado entre las partes suele ser en dinero, aunque nada obsta para que se acuerde un pago en especie o de ambos.

c) En cuanto al último elemento real consiste en las condiciones de reventa; el distribuidor se obliga a revender los productos objeto del contrato, sujetándose estrictamente a los términos y condiciones que para tal efecto señale el productor.

### III.- FORMALES.

El contrato de distribución o concesión mercantil, no se encuentra regulado en nuestra legislación mercantil, por lo tanto, no existe precepto legal que imponga la necesidad de una forma determinada.

A este particular, considero que el contrato de distribución debe de celebrarse en forma escrita; para que las partes contratante, es decir, tanto fabricante como distribuidor, conozcan cuales son sus derechos y deberes, sobre todo para que no haya una mala interpretación sobre las condiciones y precios de los productos que revenda éste último al tercero.

#### 5.4 CARACTERISTICAS COMUNES.

Las características comunes que existen entre los contratos de comisión, mediación o corretaje, agencia y distribución son las siguientes:

I.- Desde el punto de vista del concepto de la tipicidad social, son típicamente mercantiles; tenemos que el contrato de comisión resulta legislativamente típico al encontrarse regulado expresamente en el Código de Comercio.

La mercantilidad de los contratos en cuestión, están reconocidos expresamente en el artículo 75 del Código de Comercio, que establece categóricamente, "la ley reputa actos de comercio:". Así tenemos las fracciones X, XII, y XIII, que señalan, "las empresas de comisiones, de agencias ...", y, "las operaciones de comisión mercantil;", por último, "las operaciones de mediación en negocios mercantiles;", respectivamente. Por lo que podemos citar que estos contratos no pueden entenderse fuera del ámbito del comercio.

II.- La finalidad de estos contratos, es la gestión de intereses ajenos; quizás en algunos en mayor o menor grado, ya que en cada uno de ellos se presenta de diferente forma.

Por lo que en un modo genérico, considero que éstas figuras contractuales tiene relación con el mandato civil, puesto que tienen características generales de éste, debido a que si tomamos al comisionista, mediador o corredor, agente y distribuidor, éstos actúan en forma directa o indirecta por cuenta de otro comerciante; siendo jurídicamente diferente la relación con el mandante, debido a que puede tener una diversidad de consecuencias jurídicas. Esto significa que a través de los actos comerciales que realizan estos mandatarios tendrán algún efecto en el patrimonio del mandante, o sea, en el comerciante.

III.- Tenemos como consecuencia de la anterior, que resulten normas supletorias de estos contratos, que en la mayoría son atípicos, ( mediación o corretaje, agencia y distribución ); las de la comisión en primer término entendiéndose como un mandato especial de tipo comercial y después las del mandato civil regulado por el Código Civil.

IV.- Broseta (9), menciona una característica que es importante y trascendente quizás para el resultado del negocio final, y es, la profesionalidad del comisionista, mediador o corredor, agente y distribuidor, todos ellos son: "Comerciantes o empresarios mercantiles dedicados habitualmente a gestionar intereses ajenos".

Mantilla Molina (10), aclara que él los califica ( salvo al distribuidor, al que no trata ), de "auxiliares independientes o auxiliares del comercio", señalando que son auxiliares porque, "ejercen una actividad con el propósito de realizar negocios comerciales ajenos o facilitar su conclusión", y son del comercio, en tanto, "no están supeditados a ningún

comerciante determinado y despliegan su actividad a favor de cualquiera que lo solicite".

Estoy de acuerdo con la opinión dada con antelación, salvo con una aclaración. Estamos de acuerdo en lo tocante que son auxiliares independientes: El comisionista, mediador o corredor, agente y distribuidor, toda vez, que éstos ejercen habitualmente una actividad con el propósito de realizar negocios comerciales ajenos, o bien, facilitan su conclusión buscando con ello un beneficio económico; la salvedad a que hago mención, es en lo referente a que son de comercio; ya que no están ligados a ningún comerciante determinado y realizan su actividad en favor de cualquiera que lo solicite; por lo que considero que cuando se establezca el pacto de exclusiva, en el cual se limite un zona determinada, o bien, un producto a éstos sujetos, consecuentemente no podrán contratar con otro comerciante por dicho pacto.

En la doctrina mexicana existen diferentes opiniones acerca de que si el mediador o corredor, es un comerciante; dando origen a que se encuentre dividida. Mantilla (11), y de Pina (12), consideran, "el corredor no es comerciante, pues los artículos 12 fracción I, y 69 fracción I, del Código de Comercio, se lo prohíben". Para Rodríguez (13), "el corredor si es comerciante".

Considero que apegandonos a nuestra legislación mercantil; tenemos en el título tercero denominado: "De los corredores", en su artículo 51 establece, "corredor es el agente auxiliar del comercio, con cuya intervención se proponen y ajustan los actos, contratos y convenios y se certifican los hechos mercantiles ...". El artículo 3o., señala categóricamente, "se reputan en derecho comerciantes:", y la fracción I, menciona, "las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;", y en su artículo 12 cita, "no pueden ejercer el comercio:", y su fracción I, específica, "los corredores;".

Lo anterior, se confirma en el artículo 69 que menciona, "se prohíbe a los corredores:", y la fracción I, "comerciar por cuenta propia y ser comisionistas;", De los preceptos invocados con antelación, se deduce que el corredor no es un comerciante, aunque en la práctica realiza actos jurídicos y generalmente actos materiales y de comercio, entendiéndose a tal como un comerciante.

La profesionalidad de estos comerciantes radica en que su ocupación cotidiana es la realización de uno o varios actos de comercio ejecutados a nombre propio o por cuenta ajena. Es importante destacar que estas operaciones son realizadas muchas veces por personas jurídicas o morales comerciantes, cuyo objeto social es la ejecución de actos mercantiles.

V.- Por su naturaleza, los contratos de comisión, mediación o corretaje, agencia y distribución, son celebrados por profesionales y comerciantes, consecuentemente por regla general son onerosos y excepcionalmente gratuitos. Esto es, que todos buscan un beneficio o un lucro en la celebración de estos contratos.

Tenemos que son onerosos por naturaleza, ya que la ley señala que a falta de pacto entre las partes, se establece una norma supletoria en la comisión y en el mandato civil, que suponen la existencia de la remuneración según los usos del lugar de conformidad con los artículos 304 del Código de Comercio, y del 2549 del Código Civil, respectivamente. Por lo que podemos aplicar dichos preceptos como regla general a los contratos que nos ocupa.

VI.- Los contratos antes mencionados tienen como característica principal que son intuitu personae, es decir, generalmente se celebran en atención a las cualidades personales y concretas del auxiliar del comercio, así como la confianza que prevalece entre las partes.



Tenemos que son intuitu personae, debido que las obligaciones que asume, el comisionista, mediador o corredor, agente y distribuidor, deben de ser cumplidas única y exclusivamente por éstos, sin que exista la substitución en la persona de los sujetos mencionados con antelación. Por lo que también implica que sean, en principio, "revocable por el mandante en cualquier momento que lo desee", así también generalmente termina por la muerte del mandatario; ésta última, no se aplica en forma absoluta a todas éstas figuras que analizamos, puesto que este hecho depende del vínculo que cada contrato produce entre las partes.

VII.- Como contratos de tracto sucesivo y de duración, está característica resalta mayormente en los contratos de agencia y de distribución, ya que admiten la celebración de uno o varios subcontratos y como ha quedado señalado anteriormente son intuitu personae, deben de solicitar autorización expresa al primer contratante para el efecto de poder subcontratar.

Nuestra legislación mexicana reconoce este principio para los contratos típicos de comisión y de mandato civil. De acuerdo con el artículo 280 del Código de Comercio, que establece, "el comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello", el segundo párrafo indica, "bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confien a éstos". Y el artículo 2576 del Código Civil, determina, "el substituto tiene para con el mandante los mismos derechos y obligaciones que el mandatario", respectivamente. Tenemos que estas normas pueden ser aplicables supletoriamente al resto de los contratos atípicos análogos.

VIII.- Por último, tenemos que la legislación fiscal mexicana iguala al comisionista, mediador o corredor, agente y distribuidor, como contribuyentes de algunos impuestos federales.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta, considera que serán contribuyentes al régimen general de ley al impuesto del ingreso, las personas físicas que hayan obtenido por actividades empresariales derivadas de "comisión, mediación, agencia, representación, correduría, consignación y distribución".

Por otro lado, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, en su artículo 14 indica, "para los efectos de esta ley se considera prestación de servicios independientes:" y la fracción IV "el mandato, la comisión, la mediación, la agencia, la representación, la correduría, la consignación y la distribución".

Tenemos que el régimen fiscal aplicable a cada contrato que analizamos resulta por lo tanto ser muy similar.

#### 5.5 PRINCIPALES DIFERENCIAS.

Para señalar las principales diferencias que existen entre los contratos de comisión, mediación o corretaje, agencia y distribución, utilizaremos algunos términos generales para que en una forma clara y sencilla resaltemos las diferencias esenciales entre cada uno ellos:

I.- Broseta (14), cita, "por la actividad encomendada, tenemos que:

\* EN LA COMISION: El comisionista actúa por cuenta del comitente ya sea con o sin representación.

\* EN LA MEDIACION O CORRETAJE: El mediador o corredor puede actuar por cuenta de una o ambas partes, pero éste no interviene directamente en el negocio final, como el comisionista.

\* EN LA AGENCIA: El agente promueve o realiza negocios

de su mandante o en su defecto le aproxima clientes; pero hay que tomar en cuenta que su actividad, de cierto modo, no es totalmente por cuenta del mandante.

\* EN LA DISTRIBUCION: La actividad del distribuidor o concesionario no se realiza directamente por cuenta del empresario sino por cuenta propia, es decir, cumpliendo con todas las limitantes y condiciones contractuales que le impone éste último".

II.- Por la naturaleza de los actos ejecutados, tenemos que estas figuras presentan las siguientes diferencias:

\* EN LA COMISION: La comisión implica como en el mandato civil, la realización de actos jurídicos concretos, calificados como mercantiles.

\* EN LA MEDIACION O CORRETAJE: Consiste en la realización de actos materiales y en ocasiones jurídicos, siendo éstos también específicos y concretos.

\* EN LA AGENCIA: Entraña actos jurídicos y materiales, cuyo contenido no está determinado de forma tan específica entre empresario y agente; debido a que éste, realiza una gran cantidad de actividades, aclarando que no sólo actos concretos en la promoción de negocios, es decir, son generales.

\* EN LA DISTRIBUCION: Encontramos que todos los actos del distribuidor se realizan bajo las condiciones y limitaciones generales que le impone el fabricante; pudiendo el distribuidor celebrar todos los actos jurídicos y materiales posibles, siempre y cuando respete los términos fijados en el contrato.

III.- Por las instrucciones recibidas, tenemos que se diferencian en lo siguiente:

\* EN LA COMISION Y MEDIACION: El comisionista y el mediador o corredor, reciben instrucciones precisas y determinadas en relación con los actos concretos que deben ejecutar.

\* EN LA AGENCIA: El agente tiene relativamente mayor independencia, debido a que recibe instrucciones muy generales y abstractas y en ocasiones no las recibe.

\* EN LA DISTRIBUCION: El distribuidor no tiene instrucciones concretas para los actos que realiza, pero éstos tienen que circunscribirse al marco de condiciones y limitaciones contractuales que le impone el fabricante, sobre todo respetar el precio de reventa que éste último le establezca al distribuidor.

IV.- Broseta (15), señala respecto de la "permanencia contractual", se diferencian:

\* EN LOS CONTRATOS DE COMISION Y DE MEDIACION O CORRETAJE: Con base en el encargo que se le encomienda, este es concreto, volviéndose aislado una vez que el acto es ejecutado, quedando sin materia el contrato.

\* EN LA AGENCIA Y EN LA DISTRIBUCION: El objetivo principal es tener una relación duradera, es decir, que sea a largo plazo la relación que los une; tenemos que el agente debe promover todos los negocios posibles y el distribuidor en su caso debe revender las mercancías o productos concesionados durante la vigencia del contrato.

V.- Esta diferencia va relacionada con la anterior, teniendo la revocabilidad del contrato que dió origen a la relación contractual:

\* EN LA COMISION Y EN LA MEDIACION O CORRETAJE: El

contrato puede revocarse libremente por el comitente o el mandante en cualquier momento; también el comisionista puede renunciar en cualquier momento el encargo encomendado por el comitente, así lo prevén los artículos 275, 307 y 308 del Código de Comercio, y la fracción I, del artículo 2595 del Código Civil, respectivamente. Por lo que supletoriamente pueden aplicarse dichos preceptos al contrato de mediación y corretaje.

\* EN LA AGENCIA: Broseta (16), establece, "la facultad normalmente no debe reconocerse en favor del representado por el agente". Este principio también se aplica al CONTRATO DE DISTRIBUCION, en donde se establecen casi siempre contractualmente como en la agencia, las causas con que puede proceder la rescisión del contrato, cuando el agente o distribuidor incumplan y sólo en esos casos de justa causa puede revocarse.

VI.- El pacto de exclusividad se aplica también en éstos contratos en la siguiente manera:

\* EN LA COMISION: Generalmente no se establece el pacto de exclusividad, aunque puede convenirse para que el comisionista se limite a una determinada zona, o bien, a un producto en específico.

\* EN LA MEDIACION O CORRETAJE: En algunas ocasiones puede pactarse el pacto de exclusividad determinando a cierto plazo, aunque no es frecuente.

\* EN LOS CONTRATOS DE AGENCIA Y DISTRIBUCION: Generalmente el pacto de exclusividad se establece limitando a determinada zona, producto o ambos.

Por último, resaltaré en un cuadro las principales diferencias de los contratos que analizamos en el presente capítulo, expuesto de la siguiente manera:

FIGURA JURIDICA.	COMISION.	MEDIACION O CORRETAJE.	AGENCIA.	DISTRIBUCION O CONCESION MERCANTIL.
TIPO DE CONTRATO.	TIPICO.	ATIPICO.	ATIPICO.	ATIPICO.
DESDE EL PUNTO DE VISTA FORMAL.	CON FORMA IMPUESTA.	CONSENSUAL.	CONSENSUAL.	CONSENSUAL.
INTERES DE SU CUMPLIMIENTO.	DEL COMITENTE.	DE UNA O AMBAS PARTES.	EMPRESARIO Y AGENTE.	DISTRIBUIDOR O CONCESIONARIO.
CLASE DE ACTOS.	CONCRETOS.	ESPECIFICOS O CONCRETOS.	GENERALES.	GENERALES.
ACTOS POR EJECUTAR.	JURIDICOS.	JURIDICOS Y/O MATERIALES.	JURIDICOS Y/O MATERIALES.	JURIDICOS Y/O MATERIALES.
FORMA DE ACTUAR.	A SU NOMBRE PROPIO O EN EL DE SU COMITENTE.	EL MEDIADOR ES INDEPENDIENTE Y SOLO ALLEGA A CLIENTES.	A NOBRE DEL EMPRESARIO O ALLEGA A CLIENTES	A NOMBRE DEL DISTRIBUIDOR O CONCESIONARIO.
INSTRUCCION	ESPECIFICA, DETERMINADA Y PRECISA.	ESPECIFICA DETERMINADA Y PRECISA.	GENERALES Y ABSTRACTAS.	LIMITES Y CONDICIONES CONTRACTUALES.
DURACION.	CORTO PLAZO.	CORTO PLAZO.	LARGO PLAZO.	LARGO PLAZO.
DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONOMICO.	ONEROSO Y GRATUITO.	ONEROSO.	ONEROSO.	ONEROSO.
"INTUITU PERSONAE".	EN RELACION CON EL COMISIONISTA.	EN RELACION CON EL MEDIADOR O CORREDOR.	EN RELACION CON EL AGENTE.	EN RELACION CON EL FABRICANTE Y DISTRIBUIDOR.
REVOCABLE.	LIBRE.	LIBRE.	SOLO CON JUSTA CAUSA.	POR EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL.
PACTO DE EXCLUSIVA.	NO ES FRECUENTE.	FRECUENTE SUJETO A CIERTO PLAZO.	USUAL LIMITANDO TERRITORIO.	USUAL LIMITANDO PRODUCTO Y/O TERRITORIO.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- ( 1 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, "Instituciones del Derecho Mercantil", sexta ed., Clares, Valladolid, 1977, pág. 376.
- ( 2 ) PUIG PEÑA, Federico, "Tratado de Derecho Civil Español", Tomo IV, Vol. II, Revista de Derecho Privado, segunda ed., Madrid, 1974, pág. 413.
- ( 3 ) GARRIGUES, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II, séptima ed., Porrúa, México, 1979, pág. 123; SANCHEZ CALERO Fernando, op. cit., pág. 376.
- ( 4 ) SANCHEZ CALERO, Fernando, op. cit., pág. 374.
- ( 5 ) ARCE GARGOLLO, Javier, "Contratos Mercantiles Atípicos", segunda ed., Trillas, México, 1989, pág. 177.
- ( 6 ) PUENTE MUÑOZ, Teresa, "El Contrato de Concesión Mercantil", Montecorvo, Madrid, 1976, pág. 101.
- ( 7 ) BAUCHE GARCADIIEGO, Mario, "La empresa", Porrúa, México, 1977, pág. 376.
- ( 8 ) PUENTE MUÑOZ, Teresa, op. cit., pág. 103.
- ( 9 ) BROSETA PONT, Manuel, "Manual del Derecho Mercantil", cuarta ed, Tecnos, Madrid, 1978, pág. 428.
- ( 10 ) MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", decimoquinta ed., Porrúa, México, 1975, pág. 149.
- ( 11 ) Idem, págs. 150 y 151.

- ( 12 ) DE PINA, Rafael, "Elementos del Derecho Civil Mexicano",  
Vol. III, quinta ed., Porrúa, México, 1980, pág. 17B.
- ( 13 ) RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil"  
Tomo I, decimocuarta ed., Porrúa, México, 1979, pág. 222.
- ( 14 ) BROSETA PONT, Manuel, op. cit., pág. 427.
- ( 15 ) Idem, pág. 427.
- ( 16 ) Ibidem.



## CONCLUSIONS.

## C O N C L U S I O N E S

Tomando en cuenta las consideraciones y argumentos expuestos en este trabajo podemos concluir:

1.- El título tercero: "De la Comisión Mercantil" del Código de Comercio, está mal estructurado, ya que en los capítulos no distingue contratos, sino personas auxiliares del comercio y del comerciante; y precede "los factores y dependientes" que no son contratos. Además adhiere innecesariamente el calificativo de "mercantil" por lo que debiera suprimirse.

2.- La definición de "Comisión" ( art. 273 ), en lo referente, "se aplica a actos concretos de comercio", debiera suprimirse el adjetivo "concretos", o bien, interpretarlo de un modo más amplio; entendiendo que no sea un acto, ni uno concreto; sino que puedan ser varios actos. La comisión puede ser para cualquier acto de comercio y no sólo para la compra y venta. Propongo el siguiente concepto: "La comisión es el contrato por virtud del cual una persona denominada "comisionista", se obliga a ejecutar por cuenta de otro llamado "comitente", los actos mercantiles concretos que éste le encomienda a cambio de una retribución determinada".

3.- Nuestro Código de Comercio, previene la existencia de dos formas de actuar del comisionista frente a los terceros con quienes contrata:

a) Cuando el comisionista obra a nombre del comitente, estamos frente a la "Comisión Representativa", no contrae obligaciones propias que afecten su patrimonio; siendo que los efectos recaen directamente sobre la esfera jurídica del comitente.

b) Cuando el comisionista contrata en su propio nombre, estamos frente a la "Comisión sin Representación", y no como indebidamente

le llama el Código de Comercio, "Mandato Mercantil" ( art. 285 ), por lo que debiera de sustituirse por el término propuesto; en la cual tendrá acción y obligación directa con los terceros con los que contrate sin tener que declarar cual sea la persona del comitente, quien debera asumir las obligaciones que contrajo el comisionista, liberandolo de las responsabilidades contraídas con el tercero.

4.- La comisión es un contrato formal; en el caso que se haya otorgado en forma verbal debe "convalidarse" antes que el negocio concluya; y no como erróneamente utiliza el término "ratificar" ( art. 274 ). Ya que el legislador se refiere a que se cumpla con un requisito para que el acto sea válido, por lo que debiera cambiarse por el término correcto.

5.- El comisionista es un profesional dedicado habitualmente a gestionar intereses ajenos de comerciantes o empresas mercantiles. Es un auxiliar del comercio, puesto que ejerce una actividad con el propósito de realizar negocios comerciales ajenos, o bien, facilitar la conclusión de los mismos. Además es un auxiliar independiente, debido a que no está supeditado a un comerciante en particular y realiza su actividad a cualquiera que lo solicite.

6.- El Código de Comercio, no define "Acto de Comercio", sólo enumera una serie de actos a los cuales les otorga ese carácter ( art. 75 ), no siendo limitativa, sino enunciativa dejando abierto a la analogía, además asocia actos disimbolos, o bien, se contradice y repite en sus diversos grupos; en el caso que nos ocupa, tenemos su referencia en las fracciones X y XII siendo repetitivas, por lo que debiera de suprimirse una de ellas, confirmando su categoría de mercantil.

7.- Sugiero que debiera de adicionarse el artículo 80 del Código de Comercio, señalando, "toda obligación concertada a distancia por vía telefónica, será considerada como contrato entre

presentes; siempre y cuando se haya pactado por escrito previo o en su defecto, deba convalidarse por escrito posterior antes de que el negocio concluya, en el caso que se haya otorgado en forma verbal".

8.- Para que el comisionista no sea trabajador del comitente encuadrándose en la Ley Federal del Trabajo: El comisionista sólo debe llevar a cabo operaciones aisladas de acuerdo a sus intereses y que imponga accidentalmente dependencia entre comitente y comisionista, no existiendo poder de mando, ni deber de obediencia y dura únicamente lo necesario para la ejecución de ese acto o actos, los cuales deben ser única y exclusivamente de comercio.

El comisionista no puede encargarse de todos los asuntos del comitente; puesto que se encontraría "subordinado" al comitente, existiendo poder de mando, sujeción y obediencia, clasificándose como una relación de tipo laboral.

En el contrato de trabajo existe la prestación de un servicio personal, así como una dependencia económica entre patrón y trabajador ( pago de un salario ), el cual se presta bajo la "subordinación" del patrón, entendiéndose que existe poder jurídico de mando correlativo a un deber de obediencia del trabajador, siendo una relación permanente.

En los contratos de comisión y de trabajo, concurren notas comunes; siendo la prestación de un servicio o la realización de un trabajo que debe ser remunerado. Y ejecutarse con base a las instrucciones del comitente o patrón, respectivamente.

9.- Debieran reformarse los siguientes preceptos del Código de Comercio:

a) El artículo 298 es ilógico, ya que señala que el comisionista

tiene la obligación de rendir cuentas al comitente "después" de ejecutada la comisión; debido a que priva al comitente la facultad de pedir las en cualquier momento de su gestión, ya que es factible que dude de la probidad y eficacia del comisionista.

b) El artículo 280 es anacrónico, aún mediando autorización del comitente de delegar el encargo; el comisionista responderá de las gestiones del substituto, por lo que debiera señalarse que si el comitente autoriza la substitución, éste sea el responsable de lo que realice el substituto.

c) El artículo 277 es arbitrario, debido que si el comisionista avisa al comitente que rechaza el encargo, éste deba de practicar las diligencias necesarias para conservar los efectos que le haya remitido éste último indefinidamente; por lo que debiera señalarse un término corto al comitente para que se haga cargo del negocio, o bien, nombre otro comisionista, y si no lo hiciere pueda vender los mismos con base en el artículo 279 del ordenamiento citado.

10.- La comisión se extingue por causas especiales: La muerte o inhabilitación y renuncia del comisionista; y por el otro lado, la revocación declarada del comitente en cualquier tiempo.

El comitente debe notificar al comisionista que revoca la comisión, so pena de quedar obligado por los actos ejecutados por el comisionista después de la revocación, siempre que haya obrado de buena fe el tercero. Propongo los siguientes artículos: "La parte que revoque o renuncie la comisión conferida en tiempo inoportuno, debe indemnizar a la otra de los daños y perjuicios que le cause", y otro que señale, "es admisible la irrevocabilidad e irrenunciabilidad, siempre y cuando se pacte expresamente entre comitente y comisionista, en donde renuncien respectivamente a sus derechos de revocar y renunciar la comisión, señalándose para tal efecto un plazo determinado; sin estos requisitos, será nula dicha renuncia que hagan las partes".

11.- El término jurídico es "herederos o causahabiente", y no "representantes", como aduce el artículo 308 del Código de Comercio. Considero que en el caso que el comisionista actúe a nombre del comitente y éste último fallezca, debiera rescindirse el contrato de comisión, ya que el comisionista no puede ejecutar actos en representación de una persona que no está viva y menos sin la autorización de los herederos. Sugiero un artículo, "en el cual se señale un término corto a los herederos; en el caso que el comisionista tenga efectos que le haya enviado el comitente antes de morir, para que se hagan cargo de los mismos y si no lo hicieran en el plazo, el comisionista pueda venderlos conforme al artículo 279 del Código de Comercio".

12.- Las principales diferencias que existen entre los contratos de comisión, mediación o corretaje, agencia y distribución o concesión mercantil son las siguientes:

A) Por la actividad encomendada: El comisionista actúa por cuenta del comitente, con o sin representación; el mediador puede actuar por cuenta de una o ambas partes, pero no interviene en el negocio como el comisionista; el agente promueve negocios del empresario o aproxima clientes, pero su actividad no es totalmente por cuenta del empresario; el distribuidor no realiza su actividad por cuenta del concedente, sino por cuenta propia, sujetándose a los límites y condiciones contractuales que le impone éste último.

B) Quanto a la naturaleza de los actos ejecutados: La comisión es la realización de actos concretos mercantiles; la mediación se refiere a actos materiales y en ocasiones jurídicos, siendo específicos y concretos; la agencia entraña actos jurídicos y materiales, cuyo contenido no está determinado específicamente entre empresario y agente pudiendo realizar varias actividades, no sólo actos concretos en la promoción de negocios; en la distribución, el distribuidor debe realizar todos los actos

posibles, bajo las limitaciones que le impone el concedente.

C) Respecto las instrucciones: El comisionista y mediador. las reciben en forma precisa y determinada en relación con los actos concretos que deben ejecutar; el agente recibe instrucciones generales y abstractas, en ocasiones no las recibe; el concesionario no tiene instrucciones concretas para los actos que realiza, pero éstos tienen que circunscribirse a las limitaciones contractuales que le impone el concedente.

D) En cuanto a la permanencia de la relación contractual: En la comisión y mediación el encargo es concreto, una vez ejecutado, el contrato queda sin materia; en la agencia y distribución lo que se busca es que sea duradera, el agente debe promover todos los negocios posibles y el concesionario debe revender las mercancías concesionadas durante la vigencia del contrato.

E) La revocación del contrato: En la comisión y mediación puede revocarse libremente en cualquier momento por el comitente u oferente; en la agencia y distribución sólo puede revocarse con justa causa.

F) El pacto de exclusiva: En la comisión no es usual; en la mediación en ocasiones puede concederse limitando a cierto plazo y determinados actos concretos; en la agencia y distribución generalmente se limita determinada zona, producto o ambos.

13.- Por último, considero que los contratos atípicos de mediación o corretaje, agencia y distribución o concesión mercantil; son contratos que se aplican de una manera constante, los cuales han servido para realizar de una forma más adecuada los negocios comerciales. Sugiero que los legisladores debieran darles su debida importancia y sobre todo valor jurídico y social, para que sean incorporados en nuestro Código de Comercio, siendo figuras definidas; convirtiéndose con ello en contratos típicos.

## B I B L I O G R F I A

1. ABASCAL, José María. "Diccionario Jurídico Mexicano", Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., México, 1983.
2. ARCE GARGOLLO, Javier. "Contratos Mercantiles Atípicos", segunda ed., Trillas, México, 1989.
3. BARRERA GRAF, Jorge, "La Representación Voluntaria en Derecho Privado: Representación de Sociedades". U.N.A.M. México, 1967.
4. BAUCHE GARCADIIEGO, Mario, "La empresa", Porrúa, México, 1977.
5. BERGAMO LLABRES, Alejandro. "Instituciones de Derecho Mercantil", Tomo I, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1951.
6. BORJA SORIANO, Manuel. "Teoría General de las Obligaciones", Tomo I y II, México, 1962.
7. BROSETA PONT, Manuel, "Manual de Derecho Mercantil", cuarta ed., Tecnos, Madrid, 1978.
8. BUEN, Nestor de, "Derecho del Trabajo", Tomo II, Porrúa, México, 1979.
9. CASTAN TOBENAS, José, "Crisis Mundial y Crisis del Derecho", Reus, Madrid, 1976.
10. CASTAN TOBENAS, José. "Derecho Civil Español. Común y Foral", Tomo I, Vol.II, décima ed., Reus, Madrid, 1977.
11. CAVAZOS, Baltazar, "El Derecho del Trabajo en la Teoría", Porrúa, México, 1978.



12. CUEVA, Mario de la, "Derecho Mexicano del Trabajador", Tomo I, Porrúa, México, 1967.
13. DE PINA, Rafael, "Elementos del Derecho Civil Mexicano". Vol. III, quinta ed., Porrúa, México, 1980.
14. GARRIGUES, Joaquín. "Curso de Derecho Mercantil". Tomo II, séptima ed., Porrúa, México, 1979.
15. GARRIGUES, Joaquín, "Instituciones de Derecho Mercantil", Madrid, 1953.
16. LOPEZ VILAS, Ramón, "El subcontrato", Tecnos, Madrid, 1973.
17. LOZANO NORIEGA, Francisco, "Cuarto Curso de Derecho Civil: Contratos", Asociación Nacional del Notariado Mexicano A.C., México, 1982.
18. MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", decimoquinta ed., Porrúa, México, 1975.
19. PUENTE F. Arturo y CALVO MARROQUIN, Octavio, "Derecho Mercantil", Banca y Comercio, México, 1959.
20. PUENTE MUÑOZ, Teresa, "El Contrato de Concesión Mercantil", Madrid, 1976.
21. PUIG PEÑA, Federico, "Tratado de Derecho Civil Español". Tomo IV, Vol II, segunda ed., Revista de Derecho Privado, Madrid, 1974.
22. RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Tomo I y II, decimocuarta ed., Porrúa, México, 1979.
23. SANCHEZ CALERO, Fernando, "Instituciones del Derecho

Mercantil", sexta ed., Clares, Valladolid, 1977.

24. SANCHEZ MEDAL, Ramón, "De los Contratos Civiles", tercera ed., Porrúa, México, 1976.
25. TENA, Felipe de J., "Derecho Mercantil Mexicano", Tomo I, Porrúa, México, 1964.
26. TRABUCCHI, Alberto, "Instituciones de Derecho Civil", Tomo II, Traducción de Luis Martínez Calcerrada, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1967.
27. TREVINO GARCIA, Ricardo, "Contratos Civiles y sus Generalidades", Librería Font, S.A., Guadalajara, Jal., 1976.
28. URIA, Rodrigo, "Derecho Mercantil", duodécima ed., Madrid, 1982.
29. VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar, "Contratos Mercantiles", Porrúa, México, 1985.
29. ZAMDRA Y VALENCIA, Miguel Angel, "Contratos Civiles", Porrúa, México, 1981.
30. "Diccionario del Derecho Privado", Tomo I, A-F, Labor, S.A., Barcelona, Madrid, Buenos Aires, Rio de Janeiro, México - Montevideo, México, 1954.