

241 138



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGON"

**NECESIDAD DE REGULAR EL CONTRATO DE
CORRETAJE EN EL CODIGO DE COMERCIO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

MARIA DEL CARMEN RAMIREZ MORALES

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

INDICE

INTRODUCCION.....	I
CAPITULO I	
GENERALIDADES DEL CONTRATO DE CORRETAJE.....	1
A. Antecedentes.....	
B. Denominación.....	2
C. Concepto y Notas Distintivas.....	8
D. Su clasificación.....	11
E. Naturaleza Jurídica.....	14
	18
CAPITULO II	
CONTENIDO DEL CONTRATO DE CORRETAJE.....	21
A. Elementos.....	
1. Personales.....	22
2. Reales.....	22
3. Formales.....	28
B. Obligaciones.....	30
1. del corredor.....	31
2. del mediante.....	31
C. Peculiaridades del contrato.....	33
1. La exclusiva.....	37
2. El subcorretaje.....	37
3. Garantía en el contrato de corretaje.....	38
4. Mezcla de dos contratos.....	41
	41
CAPITULO III	
ESTUDIO DEL CONTRATO DE CORRETAJE CON LOS CONTRATOS DE COMISION, DE AGENCIA Y MANDATO.....	44
A, El contrato de comisión.....	45
B. El contrato de agencia.....	56
C. El contrato de mandato.....	65
CAPITULO IV	
SU APLICACION PRACTICA.....	82
A. Conflicto de leyes mercantiles y laborales.....	
B. Agentes de Comercio.....	83
	84
CONCLUSIONES.....	92
BIBLIOGRAFIA.....	95

INTRODUCCION

La vida comercial siempre tan dinámica, provoca la muerte de figuras jurídicas que no responden a las necesidades de un momento determinado, en cambio crea otras que aparecen como resultado de una búsqueda de soluciones a nuevas necesidades que el orden jurídico no ha asimilado todavía.

Tal es el caso del contrato atípico, llamado corretaje de cuyo análisis nos ocupamos en el presente trabajo, mismo que está integrado por cuatro capítulos. En los dos primeros se lleva a cabo un breve estudio de dicho contrato; señalándole las características que le corresponden. En el tercero, se hace una comparación entre el contrato de corretaje y otras figuras jurídicas afines, con el objetivo de subrayar sus diferencias. En el cuarto y último capítulo se hacen notar aquellas situaciones que son resultado de su aplicación práctica.

Se intento hacer lo más sencilla posible la redacción de este trabajo, incorporando jurisprudencias aplicables a cada punto para facilitar el manejo y el mejor entendimiento del tema tratado, con la esperanza de realizar algunos aportes a la escasa bibliografía que atiende el tema y destacar la necesidad de incluir esta figura en el Código de Comercio, para precisar sus limitaciones y alcances.

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL CONTRATO DE CORRETAJE

- A. Antecedentes
- B. Denominación
- C. Concepto y Notas distintivas
- D. Su clasificación
- E. Naturaleza Jurídica

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL CONTRATO DE CORRETAJE.

A. ANTECEDENTES.

Siempre es necesario antes de abordar un tema, presentar un esbozo histórico de su desarrollo, para comprender y analizar en forma objetiva su trascendencia hasta nuestros días, así pues empezaremos por señalar que la institución del contrato de corretaje o mediación ha sufrido cambios importantes a lo largo de su evolución, que se deben mencionar.

Originariamente "su función consistía en facilitar la aproximación de compradores y vendedores"(1), o como dice Mantilla Molina "la función primitiva del corredor es poner en mutua relación a las personas interesadas en celebrar un contrato, o si se refiere, buscar la persona que al conectar el correspondiente negocio jurídico puede satisfacer las necesidades manifestadas por otra"(2), ésta es la llamada función mediadora a la que con posterioridad se añaden las funciones de perito mercantil y la fedatario. atribuciones que provocaron el nacimiento de un tipo de corretaje distinto del privado, el corretaje público *.

Ciertas legislaciones, contrariando la naturaleza de este contrato, prohibieron el libre ejercicio de esta profesión,

(1) J. Garrigues, Tratado de Derecho Mercantil, p.580.

(2) R. Mantilla Molina, Derecho Mercantil, p. 154.

* Tema en el que no ahondaré por no ser de interés al presente trabajo. Sin embargo, se citará constantemente para efectos de la distinción antes expuesta.

pero posteriormente, en algunos países se vuelve a declarar su libertad.

Los sistemas legislativos en relación al corretaje⁽³⁾ pueden agruparse en tres tendencias:

1) La de los países que reglamentan el ejercicio del corretaje bajo un régimen de monopolio.

2) La de los estados que aseguran la libertad del ejercicio del corretaje.

3) La de las naciones que establecen regímenes mixtos; organizando el monopolio del corretaje en ciertos negocios.

En el primer caso (sistema de monopolio), el corretaje es un oficio público reservado a un número reducido y determinado de personas, fuera de este pequeño grupo no se puede ejercer el oficio sin cometer un acto ilícito. Este sistema lo observamos en las Antiguas Ordenanzas de Bilbao y el Código Español de 1829.

En la segunda tendencia (sistema de libertad), cualquier persona puede dedicarse a esta actividad con sólo cumplir los requisitos exigidos por la ley. En este caso se encuentra el Código de Comercio Argentino, la mayoría de países europeos y de Estados Unidos de Norte América.

El último caso, llamado sistema mixto admite ambas categorías con derechos distintos, cumpliéndose también requisitos distintos para cada uno de ellos. Practicado por Francia e Italia.

(3) R. Fontanarrosa, Derecho comercial argentino, p. 512-513.

Dicho lo anterior, comenzaremos por señalar esos momentos importantes por los que ha atravesado esta figura.

Su origen es muy antiguo. Así Heeren, señala que formaban castas entre los egipcios en la época de Psamético. "la necesidad sentida por compradores y vendedores de saber dónde y en qué condiciones pueden comprar y vender los productos, hizo aparecer a quienes mediante una remuneración facilitaban los informes precisos, aproximaban a unos y otros, es decir mediaban entre ellos, haciendo posible y estimulando la celebración de los contratos" (4).

En Roma, esta figura se desarrolló primeramente en el campo de las relaciones familiares y luego evoluciono a las negociaciones de indole economica.

A estos intermediarios se les conoció con las denominaciones: proxeneta, mediator, internuncius, minister, pararius, intercesor, interpres, philanthropus, interemptor, censarius, censalis, curritor, currator, curraterius, de cuyas expresiones se derivaron las voces de courtatier y courtiers en Francia y la española corredor.

Existían dos clases de proxenetes, los primeros se les conoció con el nombre vulgar de acahuetes y su función consistía en mediar matrimonios, amistades y conseguir permisos de toda índole. Los segundos, intervenían en la compra y venta de todo tipo de artículos y bienes, actos mercantiles y en todos los contratos de tipo lícito; ambos tipos de mediadores, prestaban

(4) Apud A. Rodríguez Sastre, Operaciones de bolsa, p. 147.

servicios a la comunidad, siendo simples particulares (5).

Al intensificarse el comercio en la edad media, aumenta también la importancia de esta figura en las ciudades italianas de Venecia, Pisa y Génova, llegando a prohibirse la celebración de determinados contratos sin la intervención de los mediadores. Se reglamentó su actividad en los estatutos de las Ciudades Italianas, asimilando sus funciones a las de un oficial público.

Se les conoció en Italia en esta época con el nombre de: misseti, sensali, mezzari y censali.

Temerosos los comerciantes de que estos mediadores al intervenir en sus negocios, no fueran imparciales al ofrecer su testimonio en relación a contratos en los que intervenían o se aprovecharan para realizar sus negocios, lograron les fueran impuestas minuciosas prohibiciones para el ejercicio de la profesion, ocasionando un monopolio, en virtud del pequeño número de personas que lograban cumplir con los requisitos.

Así pues, se observa que el oficio de corredor, de ser una profesion libre paulatinamente va siendo controlado por el estado, estableciendo demasiados requisitos para su ejercicio.

Una ordenanza francesa del siglo XIV reglamentó a los "corredores de comercio", cuyo oficio adquirió un siglo después carácter público, tornándose luego en un notario mercantil. Esto debido al propósito de evitar abusos de confianza.

En España y en la época a la que nos hemos referido, también se regula la actividad del corredor en las partidas.

(5) J.M. Alejandro Ramírez, El corredor mercantil, p. 8.

El Código de Costumbres de Tortosa del siglo XIII, según Oliver (6), fue el primero que dio carácter oficial a los corredores.

Nuevas ordenanzas publicadas en Barcelona el 24 de noviembre de 1372, prohibieron el ejercicio del corretaje libre, prohibición que se vuelve a presentar en la Real Cédula de Alfonso V en 1444.

En Francia, con la ley de 17 de marzo de 1791, se establece el sistema de libertad de la mediación, señalándola una actividad abierta para todos, con la obligación de obtener una patente a quienes la ejercieran otorgada por el poder público.

El Código de Comercio Francés de 1808 señaló cuatro clases de corredores * además de estos que eran privilegiados existían los corredores libres (7).

El 18 de julio de 1866 y también en Francia, se dicta una ley declarando el libre corretaje de mercadería, aunque mantuvo el monopolio de las demás ramas del comercio; autoriza también el libre ejercicio de corredores privados y por tanto de la mediación.

El art. primero de esa ley señala:

"toda persona será libre para ejercer la profesión de corredor de mercancías y las disposiciones contrarias del C. de C., de las leyes, decretos, ordenanzas y disposiciones actualmente en vigor quedan derogadas"(8).

(6) Apud Rodríguez Sastre, Op.cit., p.149.

* Conductores de buques y encargados de transporte por tierra y agua, corredores de seguros, corredores interpretes entre comerciantes o contratantes de diferente nacionalidad y de mercado.

(7) Garrigues, Tratado D. M., p. 580.

(8) Apud Garrigues, Tratado D. M. p. 581.

Se da junto al corretaje reglamentado, el corretaje libre.

El principio de libertad de la mediación se incorpora más tarde a otras legislaciones.

En España, el sistema restrictivo y de monopolio desaparece con el decreto ley de 30 de noviembre de 1888 en que se declara la libertad de corretaje, abolida luego, por el decreto de 19 de julio de 1874, fecha en que se vuelve a establecer la doctrina restrictiva vigente hasta la promulgación del Código de Comercio de 27 de agosto de 1885, vigente actualmente y que establece la distinción entre:

a) La profesión o industria de agente mediador que consiste ante todo, en poner en relación a los compradores y vendedores facilitando la contratación, y;

b) El oficio público creado para dar autenticidad a los contratos entre comerciantes o sobre operaciones de comercio y para influir en la cotización de valores.

En Argentina, con el código de 1889 que rige actualmente, se rompe con el régimen de monopolio que fue impuesto por las Ordenanzas de Bilbao.

También es incorporado este principio al Código de Comercio Alemán de 1861 en sus artículos 93 a 104, a la Ley Italiana de 20 de marzo de 1913 en la que se declara que la profesión de mediación es libre.

El Código de Comercio Mexicano en sus arts. 51 a 74 regula a los corredores públicos, "sólo cuida de reglamentar la función pública de los corredores" (9), pues a éstos los llena de

(9) F. de J. Tena, Derecho Mercantil Mexicano, P. 206.

requisitos, obligaciones y prohibiciones. A los corredores privados los reconoce y autoriza implícitamente el art. 53: "Los actos y contratos mercantiles celebrados sin intervención de corredor se comprobaran conforme a su naturaleza, sin atribuir a los intermediarios función alguna de correduría".

Nuestro código se olvida por completo de los corredores privados, quienes no sólo ejercitan la función mediadora, sino que son originariamente quienes la ejercitan.

Aparejado al olvido legislativo, se encuentran también el de los doctrinarios, por lo que para su estudio es indispensable acudir en su mayor parte a autores extranjeros.

B. DENOMINACION

Algunos autores que se ocupan del estudio de este tema hablan indistintamente de contrato de corretaje y de contrato de mediación, es el caso de Arce Gargollo, que usándolo como sinónimos dice: "nosotros optaremos en forma indistinta los términos de corretaje y mediación para designar a esta figura contractual y los de corredor y mediador para la parte que -por analogía- resulta el mandatario en esta relación"(10).

Otros autores prefieren usar el vocablo mediación.

Otros más como Garrigues defienden el término de contrato de corretaje "por ser de remoto abolengo histórico"(11) y porque el Código de Comercio Español lo maneja en contraposición con la

(10) J. Arce Gargollo Contratos Mercantiles Atípicos, p. 134.

(11) Tratado D. M. p. 512.

terminología de origen italiano que se refiere a contrato de mediación.

Díaz Bravo, les atribuye el derecho de antigüedad al llamarse corredores y por tanto a la designación de contrato de corretaje, pues así los designaban las Ordenanzas de Bilbao, pero para su identificación la designa correduría privada(12).

Nos adherimos a la opinión de estos dos últimos autores que defienden el uso del vocablo corretaje libre o correduría privada por el derecho de antigüedad del que goza la figura a llamarse de tal forma, pero también consideramos que puede usarse el término mediación como sinónimo y no como figuras distintas, manejo que le da Olvera de Luna (13).

Es pertinente señalar que nos referiremos a través del desarrollo del presente trabajo al ejercicio privado de la mediación mercantil, actividad mediadora desarrollada por intermediarios para poner en contacto o aproximar a las partes interesadas en un determinado negocio jurídico, quienes también reciben el nombre de corredores pero que para diferenciarlos de aquellos que tienen funciones de perito y fedatario o corredores públicos, se denominan corredores libres o privados o mediadores.

Los corredores libres pueden sin problema alguno desempeñar las funciones de mediación, mientras los corredores públicos deben cumplir con determinados requisitos*.

(12) Contratos Mercantiles, p. 209.

(13) Contratos Mercantiles, pp.13, 32.

* estos están señalados por los arts. 52 a 62 del C. de C. y 10 a 41 del Regl. de corredores para la plaza de México.

Los corredores privados desarrollan la actividad mediadora como cualquiera otra prestación libre de la industria humana.

Rodríguez Sastre, cita la exposición de motivos del decreto ley de 30 de noviembre de 1868 que dice:

"Que siendo una mera manifestación de la industria humana, no puede el legislador autorizar ninguna restricción o monopolio sin infringir el principio de la libertad del trabajo, que es ciertamente, una de las grandes conquistas de los tiempos modernos.

El oficio público constituye una verdadera función del estado cuya conservación conviene mantener en beneficio de los intereses comerciales que mediante estos funcionarios peritos en la industria mercantil encuentran fácilmente los medios de dar validez y autenticidad a las diversas operaciones mercantiles"(14).

Esta distinción resuelve las cuestiones suscitadas entre quienes apoyan la libertad absoluta en el ejercicio de la profesión de correduría y quienes apoyan su monopolio.

El corredor privado cuenta con obligaciones contractuales que más adelante abordaremos, en el caso del corredor público cuenta con obligaciones legales producto de la condición de funcionario público.

En España, esta distinción se dio por primera vez en el Código de Comercio de 1829.

En México, la ley comercial, como se ha señalado innumerables ocasiones sólo se ocupa del corredor público, pero su función privada comienza a manifestarse legislativamente. Díaz Bravo cita una Jurisprudencia señalando que la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido claramente esta distinción, reconociendo la evolución legal de las atribuciones

(14) Op. cit. p. 155.

del corredor.

"En nuestro sistema, originariamente el corredor sólo tenía facultades de mediador, pero después le fueron otorgadas funciones de perito mercantil y fedatario; por tanto, existen corredores privados o simples mediadores y corredores públicos, en la inteligencia de que: los primeros pueden sin traba alguna, desempeñar las funciones de mediación..."(15).

Actualmente y no sólo en México, se presenta, el aumento en el número de personas, que se dedican en forma estable u ocasional a aproximar entre sí a otras que tienen interés en contratar a quienes en realidad les corresponde el ejercicio de la mediación.

C. CONCEPTO

Al intentar conceptualizar esta figura contractual, muchos autores se ocupan del corredor y no del contrato de corretaje o mediación, situación que se repite también en el tratamiento legislativo que los diferentes países han dado a este tema, dos son los enfoques bajo los cuales se le ha estudiado: Subjetivo y Objetivo.

El aspecto subjetivo, regula al sujeto que ejerce la función del corretaje: es decir del corredor o mediador, sin atender al contrato propiamente dicho, siguen este tratamiento, el Código de Comercio Francés de 1808, el Código de Comercio Alemán de 1861, el Código Italiano de 1882, el Español de 1895 y el Mexicano de 1889.

En el Objetivo, se regula al contrato de mediación, pero sin hacerlo con el corredor o mediador. Concuerdan con esta clasificación el Código Suizo de las obligaciones, el Código Civil Italiano de 1942 (16). Finalmente, cabe mencionar que el Código de Comercio vigente en Alemania regula a los mediadores y el Código Civil del mismo país regula al contrato de corretaje o mediación(17).

En este inciso se continuará, según la anterior clasificación, haciendo hincapié en el punto de vista objetivo, esto es, aquí expondremos con mayor interés al contrato de corretaje o mediación que al propio mediador.

Se empezará diciendo que se trata de un contrato que se ubica dentro de los contratos de gestión de intereses ajenos, como lo son el mandato, comisión o el de agencia. El corredor presta sus servicios por cuenta o encargo del mandante. Por lo que las reglas de aquellos contratos son aplicables de modo general al corretaje.

El maestro Broseta define a este contrato como "aquel por el que una parte se obliga frente a otra u otras, sin relación de dependencia ni de representación, a desplegar una actividad dirigida a procurar la conclusión de un contrato"(18).

Por su parte Garrigues, señala que el contrato de corretaje es "aquel por cuya virtud una de las partes que puede ser una o varias interesadas en la celebración de un contrato,

(16) Arce Gargollo, Contratos M. A., pp. 132-133.

(17) Garrigues, Tratado de D. M., p. 581

(18) Manual de derecho mercantil, p.410.

sea entre sí, sea con tercera persona, se obliga a abonar a la otra parte, llamada mediador o corredor, una remuneración por el hecho de indicar la oportunidad de celebrar el contrato o por el hecho de conseguir por su propia actividad esa celebración"(19).

El autor Arce Gargollo se apega al concepto de Sánchez Calero que se manifiesta en los siguientes términos: "aquel 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 jurídico con un tercero o por servirle de intermediario en esa conclusión"(20).

En términos similares Castán tobeñas, se expresa diciendo que es: "aquel por el cual una de las partes (corredor) se compromete a indicar a la otra (que se llama comitente o mandante) la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o a servirle de intermediario en esta conclusión, a cambio de una retribución (llamada comisión o premio)"(21).

De Pina lo conceptualiza como "contrato mercantil, por el cual una de las partes se compromete respecto de otra, a abonarle una comisión, siempre que esta; gestione y obtenga la conclusión de otro contrato civil o mercantil que tiene carácter de principal"(22).

También Barbero al referirse al contrato en cuestión,

(19) Tratado de.D. M., p. 581.

(20) Instituciones de Derecho Mercantil, p. 583.

(21) Derecho Civil Español, común y foral, p. 510; concepto al que se apega también Puig Peña.

(22) Derecho Mercantil Mexicano, p. 172.

expresa: "es el contrato en virtud del cual una de las partes -'mediador'- despliega, a propio riesgo, la propia obra para hacer concluir un negocio entre otras dos o más personas que (mientras serán 'partes' en el contrato mediado), aceptando la obra del mediador, vienen a ser, para él, 'contrapartes' en el contrato de mediación" (23).

De igual forma, Uria Rodrigo, señala que es a través de este contrato "por el que una de las partes (el mediador) se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero, que habrá de buscar al efecto" (24)

Finalmente, me parece pertinente mencionar que el artículo 412 del Código Suizo de obligaciones dice que "es un contrato por el cual el corredor se encarga, mediante un salario; sea a indicar a la otra persona la ocasión de concluir un contrato; sea a servirle de intermediario para la negociación de un contrato" (25).

El artículo 652 del Código Civil Alemán regula la obligación de pagar una remuneración por el hecho de indicar la ocasión de celebrar un contrato o por servir de intermediario para la conclusión de ese contrato" (26).

Paréceme inútil añadir un concepto propio a la ya larga lista de éstos, que se refieren al contrato de mediación o

(23) Sistema de derecho privado, p. 258.

(24) Derecho mercantil, p. 436.

(25) Apud Garrigues, Tratado D. M., p.583.

(26) Idem.

corretaje caminando todos en un mismo sentido y aún con el uso de términos más o menos similares presentan las características o notas distintivas del multicitado contrato.

NOTAS DISTINTIVAS.

1. Se trata de un contrato Sui Generis difícil de encuadrar en esquemas tradicionales.

2. El mediador sólo se obliga a desplegar la actividad necesaria para promover o lograr la conclusión de un determinado negocio, pero sin estar obligado a obtener el resultado deseado que no depende de él.

3. El corredor o mediador actúa con absoluta independencia, sin subordinación alguna a quien le hace el encargo.

En relación a ésta, el Código Civil Italiano en su artículo 1754 señala: sin estar ligado a alguna de ellas (las partes) por razones de colaboración de dependencia o de representación.

4. El corredor sólo se limita a buscar y aproximar a las partes; no contrata en nombre, ni por cuenta de sus clientes.

5. El corredor puede ser contratado por una o las dos partes interesadas en concluir el negocio, sin existir prohibición alguna *.

6. Las partes en el contrato deseado, no se comprometen a ultimar el negocio por el hecho de aceptar la actividad

* En virtud de que no actúa por cuenta de ninguna de las partes (lo que se denomina imparcialidad) suceso que ocurre en la comisión, según lo establece el art. 299 del Código Civil.

mediadora del corredor, es decir, no comprometen su libertad de contratar.

7. La actividad del corredor se retribuye cuando se obtiene el resultado deseado salvo pacto en contrario.

D. SU CLASIFICACION

El profesor Arce Gargollo (27), señala como clasificación del contrato de corretaje, lo siguiente:

D1. Es mercantil por su naturaleza, esto en virtud de que el artículo 75 fracc. XIII reza: "se reputa acto de comercio a las operaciones de mediación en actos de comercio", calificándola de comercial.

A este respecto Díaz Bravo (28), señala que en cuanto a la mercantilidad de este contrato se debe referir a dos circunstancias:

a. Cuando la operación concertada a través de la mediación tiene carácter comercial, es decir, cuando se celebre con motivo de negocios mercantiles tendrá este carácter, aún siendo aislada u ocasional y llevada a cabo por un no comerciante.

b. Será calificada de mercantil, si constituye la actividad profesional del mediador, aún cuando se despliegue en negocios civiles, por configurarse una empresa que realiza actos de naturaleza análoga a las comisiones y agencias (artículo 75

(27) Contratos Mercantiles Atípicos, p. 135.

(28) Op. cit., p. 209.

fracc. X y XXIV del Código de Comercio Mexicano).

D2. Es consensual. Esto es, para su perfeccionamiento no se exige formalidad alguna, es un contrato tan exento de estas -- "que por lo general se verifica tácitamente y resulta de la conducta recíproca de las partes" (29).

D3. Es bilateral, pues produce obligaciones tanto para el comitente, como para el corredor. Más adelante veremos al tratar el segundo capítulo, las obligaciones de las partes.

Este aspecto es punto de discusión para los que estudian este contrato, adoptando las siguientes posturas.

a. Como contrato bilateral, es la postura más fuerte. Los autores que la apoyan consideran que ambas partes están obligadas en virtud de este contrato.

b. Como contrato unilateral, en el que sólo se obliga la parte que hace el encargo al mediador, obligación consistente en pagar la remuneración pactada en caso de que sea eficaz la mediación.

c. Como unilateral o bilateral, según el punto hasta que el corredor se obligue, esto dependerá de los términos en que se pacte el contrato.

d. Que no es un contrato, sino una relación de hecho en la que el mediador está autorizado a ingerirse en el negocio intentando que los interesados lleguen a un acuerdo, sin que entre estos y el mediador exista un vínculo legal.

e. Como un contrato sujeto a condición, "la existencia de

todos los derechos y obligaciones provenientes para el corredor y las partes del contrato de correduría está subordinada a la condición de que el negocio se concluya mediante el acuerdo de las partes e independiente de que se ejecute o no.", "es pues, el contrato de correduría un contrato condicional"(30).

D4. Es oneroso por su naturaleza, pues la comisión o corretaje es un elemento importante del contrato; Único interés del corredor en el negocio futuro.

D5. Puede ser conmutativo o aleatorio, según los términos en que se pacte la comisión.

D6. Es un contrato de trabajo y en especial de gestión de intereses ajenos, como el mandato, la comisión y la agencia.

D7. Es un contrato intuitu personae debido a que el mandante elige al corredor por sus cualidades personales.

D8. Es atípico en nuestra legislación, aún cuando algunas leyes lo mencionan, por lo que es nominado.

D9. Es preparatorio, pues se trata de un contrato que precede a una relación jurídica.

D10. Es principal y no accesorio por ser un negocio autónomo, su existencia no depende de otra relación.

E. NATURALEZA JURIDICA

La naturaleza jurídica del contrato de corretaje ha sido muy discutida por los doctrinarios que se ocupan de este

(30) F. Tena, Loc.cit., p.201.

contrato, pues presenta analogías marcadas con el mandato, la comisión mercantil y los arrendamientos de obra y de servicios. Por lo que algunos autores lo asimilan a estos tipos clásicos contractuales.

Esta asimilación es válida en la teoría, pero es difícil en la práctica por presentar rasgos característicos propios.

Otro sector de la doctrina, sobre todo autores italianos, simplemente le niegan carácter contractual.

El sector más fuerte de los interesados en este contrato, considera que se trata de un contrato Sui Génereis que cuenta con fisonomía propia .

La situación de encontrar este contrato reglamentado por el Código Civil Italiano, el Alemán y el Suizo de las obligaciones, quiere decir que sus peculiaridades han merecido una normatividad diferente al mandato, a la comisión o a la prestación de servicios, a pesar de sus analogías tan marcadas.

En el derecho español predominaba la opinión de asimilar este contrato al mandato o comisión mercantil, pero a partir de la sentencia de 10 de febrero de 1922 se modifica, al manifestarse como sigue: "dada su finalidad de poner en relación a dos personas para que lleguen a la celebración de un negocio, sin contratar el corredor en nombre propio ni en el de su comitente no puede calificarse de comisión mercantil" (31), se rechaza así aquella opinión, predominando la tesis del contrato especial o Sui Génereis.

(31) F. Puig Peña, Tratado de derecho civil Español, p.414.

En la legislación mexicana "el corretaje es atípico pero sus características y la práctica comercial le conceden ya una tipicidad social con particularidades bien definidas a las legisladas como típicas" (32).

La necesidad de su regulación en nuestro código de comercio cada vez es mayor, en razón de que la vida económica provoca el aumento en el número de este tipo de contratos que deben estar estrictamente determinados para evitar que sean utilizados para cubrir relaciones o situaciones distintas.

En relación a las normas supletorias, Uribe Rodrigo (33) señala que a falta de regulación legal habrá que estarse al contenido y efectos del contrato, luego a lo que establezcan los usos mercantiles y por analogía las normas de la comisión. Debe agregarse también el mandato y la prestación de servicios .

En cuanto a la comisión, en virtud del carácter mercantil de la mediación después el mandato por ser el género de los contratos de gestión de intereses ajenos y en cuanto a la prestación de servicios y de obra, porque algunas obligaciones del corredor son actos materiales y no jurídicos.

El contrato de corretaje o mediación es un contrato Sui Generis, que cuenta con una fisonomía propia que lo hace diferente a la comisión, al mandato y a la agencia, aún cuando presente similitudes con estos contratos.

(32) Arce Gargollo, Contratos M. A., pp. 147-148.

(33) Op.cit., p. 555.

CAPITULO II

CONTENIDO DEL CONTRATO DE CORRETAJE

A. Elementos

1. Personales
2. Reales
3. Formales

B. Obligaciones

1. Del corredor
2. Del mediante

C. Peculiaridades del contrato

1. La exclusiva
2. El subcorretaje
3. Garantía en el contrato de corretaje
4. Mezcla de dos contratos

D. Extinción del contrato de corretaje

CAPITULO II

CONTENIDO DEL CONTRATO DE CORRETAJE

En este capítulo nos avocaremos a explorar la estructura del contrato de corretaje o mediación para tener un conocimiento más amplio de éste. Iniciaremos con sus elementos:

A. ELEMENTOS

A1. PERSONALES

Los elementos personales de este contrato son:

a. El comitente, mandante, oferente o mediante, es decir la persona que hace el encargo al mediador.

b. El corredor, mediador, intermediario o mandatario, quien se compromete a desarrollar la actividad intermediadora, tiene como finalidad la conclusión de un contrato en el que personalmente no tiene ningún interés, salvo el de percibir el premio o los honorarios.

El C.C. Italiano en su art. 1754 define al mediador o corredor diciendo que es "aquel que pone en relación a dos o más partes para la conclusión de un negocio sin estar ligado a alguna de ellas por relaciones de colaboración, de dependencia o de representación"(34).

En el mismo sentido, Fontanarrosa, señala que "el corredor celebra un contrato: el de corretaje o pactum proxeneticum, en cuya virtud se compromete a promover o facilitar la conclusión de otro contrato (compraventa, préstamo, permuta, etc.) que otras personas tienen interés en celebrar, adquiriendo el

(34) Apud Arco Gargollo, Contratos M. A., p.136

derecho de cobrar una retribución por su actividad intermediadora" (35).

Ambas partes del contrato de corretaje, requieren de la capacidad general para contratar *. Debe distinguirse entre corredores públicos, que desempeñan la triple función de mediación, de fe pública y de perito mercantil y aquellos corredores privados, no titulados u ocasionales, quienes desempeñan sólo la función de mediación o correduría que "puede ser desempeñada por cualquier persona -física o moral- con capacidad general" (36).

En cuanto a la polémica suscitada en relación a determinar si el corredor es comerciante o auxiliar del comercio, se han establecido dos posiciones contrarias:

Quienes sostienen que el corredor es comerciante.

Rodríguez Rodríguez afirma que los corredores son comerciantes, porque la mediación mercantil es un acto de comercio y son comerciantes los que se dedican habitualmente a realizar actos de comercio. Además, señala que los comerciantes quiebran y como los corredores quiebran; entonces son comerciantes.

Otro autor que coincide con la opinión anterior, es Luis Muñoz, quien señala que el corredor es comerciante, al deducir del art. 75 fracc. XIII en relación con los arts. 51 y 3ero. del

(35) Op. cit., p. 511.

* se debe establecer que para el caso de los corredores públicos se deben cumplir con requisitos adicionales (arts. 52 a 62 C. de C. y 10 a 41 Regl. de Corredores para la plaza de México (36) Arce Gargollo, Contratos M. A., p. 137.

Código de Comercio, que las operaciones de mediación, típicas de correduría, son actos de comercio. También porque el art. tercero del mismo código, considera comerciantes a las personas que teniendo capacidad legal, para ejercer el comercio hacen de ésta su ocupación ordinaria.

Además a los corredores les es aplicable la quiebra.

De igual manera Garrigues, señala terminantemente que los corredores tienen el carácter de comerciantes porque quedan sometidos al procedimiento de quiebra como cualquier otro comerciante, "se observa en su punto inicial al mediador como un comerciante cuyo comercio es la mediación, en su punto medio al mediador como un funcionario público y en su punto final de nuevo al mediador como comerciante" (37).

Son demasiados los autores que apoyan esta tendencia, sólo se ha querido señalar algunos de ellos, para evitar hacer fatigosa la lectura, los mencionados son los más representativos de este gran número. Sin embargo la gran mayoría fundamenta su dicho al decir que se otorga carácter de comerciante al corredor en virtud, de que la ley califica a la mediación como un acto de comercio y quien realiza actos de comercio es comerciante, por lo tanto el mediador o corredor es un comerciante.

Agregan además que sólo los comerciantes caen en quiebra, procedimiento que se les aplica a los corredores.

La segunda postura se refiere a quienes consideran que el corredor no es comerciante.

(37) Tratado D. M., p.581

Fina Vara, señala que erróneamente, se le considera al corredor comerciante, pues la expresión "ejercer el comercio" no significa lo mismo que realizar efectivamente actos de comercio y que no todos los actos de comercio son aptos para conferir la calidad de comerciante.

Mantilla Molina al respecto, considera que no es correcta la afirmación: el corredor es comerciante, pues el art. 51 del C. de C. al definirlo lo hace como agente auxiliar del comercio y no como comerciante, con lo cual niega que sea un comerciante.

En cuanto a que la fracc. XIII del art. 75 del C. de C. declare actos de Comercio a las operaciones de mediación en negocios mercantiles, no es base suficiente para calificar como comerciantes a quienes habitualmente realizan tales actos de mediación, pues es notorio que no todos los actos de comercio, aún reiterados, pueden engendrar un comerciante. En este caso, el objeto del acto siendo la prestación del trabajo propio y faltando la existencia de una negociación, no surge el sujeto comerciante.

Otro autor que merece atención por su acertada opinión es Felipe de J. Tena; para él, el corredor no es comerciante pues los actos que ejecuta no lo son por su íntima naturaleza económica, a pesar de que así lo declare el C. de C. en el art. 75 en su fracc. XIII. Pues el corredor no adquiere del productor, para luego transmitir las al consumidor, mercancías de cualquier especie con el propósito de lucrar con su transmisión. Lo que hace es aproximar sólo a las partes: una el comerciante que desea vender; la otra el comprador, sirve únicamente de

intermediario.

Tena, dice que el elemento que le falta al corredor para poder ser comerciante es "aquella interposición por la que se adquiere una cosa para enajenarla más adelante, interposición que en manera alguna se descubre en el corredor, ya que este ni adquiere ni enajena." (38).

En cuanto a lo dicho por autores que caracterizan a los corredores como comerciantes porque se les declara en quiebra, el maestro Tena rebate fundamentándose con lo dicho por Beslay: "en el antiguo derecho no se sometía únicamente a los comerciantes al régimen de quiebra, pues aceptaba que el no comerciante también podía quebrar..." (39).

Se agrega a esta segunda tendencia, Vivante quién señala que el corredor es un auxiliar independiente de comercio, sin patrono a diferencia del empleado, el representante, el agente de negocios, quienes sirven exclusivamente a una sola persona, sino que aquel procura servirle al mayor número de personas para lograr mayores ingresos.

El corredor pues, no puede ser considerado comerciante, toda vez que el C. de C. en su art. 51 lo señala como agente auxiliar del comercio y no como comerciante. Tampoco se les puede atribuir esta calidad, por ejercer actos de comercio, pues no todos los actos de comercio confieren dicha calidad.

Finalmente, el corredor no aproxima a las posibles partes de un determinado contrato futuro para lucrar con esta

(38) Op. cit., p. 207

(39) Idem.

interposición, sino para que estas según su propio interés contraten entre ellas.

Bien, nosotros afirmamos que el corredor es un auxiliar del comercio como se señaló líneas arriba. Para sustentar más esta afirmación se explicará en forma somera, que es un auxiliar del comercio para conocer un poco más al corredor.

La diferencia esencial entre auxiliar mercantil y comerciante es que el primero es intermediario entre las partes y el comerciante es titular o principal que requiere del primero, le preste sus servicios personales.

"ademas que la ocupacion ordinaria del comerciante precisamente es el comercio o trafico mercantil y el auxiliar solamente es una ayuda para que se realicen o lleven a cabo los negocios mercantiles de aquel"(40).

El comerciante en el ejercicio de su empresa, requiere de la colaboración de otras personas. A estas personas que al prestar su actividad ya material, ya intelectual colaboran jurídicamente con el comerciante, se les llama: Agentes auxiliares del comercio.

Debe distinguirse, sin embargo, los auxiliares dependientes y los independientes. Los primeros integran el personal del establecimiento, se encuentran en posición subordinada respecto al comerciante, forma parte de su empresa u organización, prestan permanentemente sus servicios en razón de una relación contractual (mandato, contrato de prestación de servicios

(40) A. Rubio Soto, Importancia de los Auxiliares Mercantiles en el comercio, p.24

profesionales o de trabajo).

Los segundos; independientes o autónomos que a diferencia de aquellos no forman parte de la empresa u organización, desarrollan su actividad a solicitud de todo comerciante. Estas personas reciben el nombre de Auxiliares Independientes del Comercio. Lo son bajo esta calidad los corredores, los comisionistas y los agentes.

A2 ELEMENTOS REALES

En cuanto a los elementos reales del contrato de corretaje, la doctrina señala:

a. Los servicios de mediación que pueden consistir en indicar la oportunidad de celebrar un contrato o en intervenir para poner en relación a dos o más partes para lograr la conclusión de un acto jurídico entre ambas.

Estos actos o servicios son generalmente actos materiales más que actos jurídicos, pueden también además agregarse a estos servicios, otros que acompañan al contrato como: transmitir declaraciones recíprocas, procurar el acercamiento entre los contratantes, asesoría en la negociación, etc.

Puig Peña señala que los servicios de mediación deben ser determinados y lícitos. Situación que se observa en el corretaje matrimonial, el cual es admitido por la jurisprudencia de algunos países, pero que en otras es ilícito. En España, sostiene Castán Tobeñas, se debe considerar nulo por atentar contra la moral y las buenas costumbres.

b. La remuneración, premio, comisión, corretaje, retribución u honorarios como lo llama nuestro C. de C., para el caso de los corredores públicos profesionales en el art. 63.

Fontanarrosa dice que es la "contraprestación debida por el comitente al mediador en razón de su labor intermediadora" (41).

Debe entenderse como la compensación debida al mediador por el resultado útil y el hecho de unir a las partes en el negocio, no es recompensa del trabajo o la indemnización de los gastos y el premio del riesgo, pues el trabajo desenvuelto a fin de conseguir el resultado, es siempre irrelevante para su determinación. Vivante señala que sólo si se concluye el negocio es posible el pago del corretaje, pero si no se realiza, se torna en una carga sin compensación, sin beneficio alguno al comerciante.

Por lo que mientras el negocio encomendado no se concluya el comitente puede variar su encargo o desistir de la celebración del contrato y en este caso el corredor no tendrá derecho a percibir la comisión por su trabajo, pues es necesario que la conclusión del negocio sea consecuencia de la actividad del corredor, es decir, que exista una relación de causa a efecto. Esta relación causal significa que el corredor aproxime a las partes, y que estas se pongan de acuerdo en los puntos esenciales del contrato.

La compensación puede pactarse en dinero o en especie o en

(41) Op. cit., p.536.

ambos, puede consistir también en una cantidad fija o en un porcentaje de la operación. Si el monto no se fija puede acudir a un arancel, a los usos comerciales del lugar o a la equidad, (mencionado por el art. 1755 del Código Civil Italiano).

Existe además de la retribución, el reembolso de gastos al corredor o mediador, si así se pactó como obligación a cargo del mandante.

A3. ELEMENTOS FORMALES

Este contrato no requiere de ninguna formalidad para su perfeccionamiento, por lo que es un contrato consensual, en esto último la doctrina está unánimemente de acuerdo. No es aceptada la analogía con el contrato de comisión (art. 274 c. de C.) o con el contrato de mandato (art. 2552 del C.C.) en cuanto a la aplicabilidad de normas sobre la formalidad escrita.

El contrato se perfecciona con el consentimiento de las partes, llegue o no la posibilidad de la contratación entre el mediador y la parte en potencia que el mediador se obliga a buscar, siendo ajeno a tal convenio.

La ley en este, como en todos los demás aspectos de este contrato es omisa, pero es importante señalar que este contrato debe hacerse por escrito, especificándose detalladamente las obligaciones contraídas por ambas partes, pues puede englobar una diversidad de ellas, en virtud del uso de la libertad contractual.

B. OBLIGACIONES

Al exponer líneas atrás, la naturaleza jurídica de este contrato se le señaló como un contrato bilateral, en virtud de que al perfeccionarse genera obligaciones tanto para el cliente o mediante como para el mediador o corredor.

Se anotan aquí sólo aquellas obligaciones que tienen carácter contractual, distintas a las que la ley mercantil le impone a los corredores públicos.

B1. DEL CORREDOR:

- la más importante y principal de sus obligaciones es desplegar su actividad y diligencias necesarias conforme a lo previsto en el contrato o deducida de la naturaleza del encargo.

la finalidad del contrato es lograr la conclusión del contrato encomendado, esto no quiere decir, que el corredor este obligado a obtener un resultado; a menos que se parte expresamente lo contrario, pues la conclusión del contrato deseado no depende de su voluntad, sino de las partes (mandante y terceros).

Si la gestión del corredor logra la conclusión del contrato, entonces percibirá su retribución, sino se logra forma parte del riesgo inherente a su actividad.

- Obligación de informar detalladamente del desarrollo del asunto a la persona que le dio el encargo y de aquellas circunstancias que el conozca en relación a la valoración y la seguridad del negocio que pudiera influir en la conclusión del negocio.

Esta obligación la regula el art. 1759 del C. C. Italiano.

obligación semejante a la del comisionista y al mandatario en nuestro derecho, por lo que en este aspecto puede asimilársele a estos contratos.

- La obligación de Imparcialidad. Esta obligación diferencia, y aún más, contrapone a la figura del corredor y la del mandatario y comisionista. Estos están obligados a defender los intereses de su mandante aún a costa de los intereses de terceros contratantes, por lo que son parciales en sus gestiones. El corredor en cambio es imparcial, pues en muchas ocasiones su actividad sólo se limita a aproximar a las partes para que ellas según su propio interés contraten, pero sin que ello implique restricción a su libertad de contratar.

- Encuadrar su actividad a las exigencias de la buena fe y de la fidelidad; esto es, proponer con exactitud, precisión y claridad los negocios de sus comitentes absteniéndose de hacer supuestos que induzcan a error a los contratantes.

- Confidencialidad. El mediador debe guardar secreto respecto a la información e instrucciones que recibe del comitente y sobre el desarrollo de su actividad. Se trata de una obligación que el art. 68 fracc. III del Código de Comercio mexicano impone a los corredores públicos, pero que puede considerarse aplicable a cualquier clase de mediador.

- Cumplir personalmente, pues se trata de un contrato intuitu personae. El Corredor debe cumplir personalmente el encargo encomendado por el comitente y sólo podrá delegar su actividad si se le faculta expresamente, esto por analogía con el contrato de mandato y comisión. Obligación que también le

impone la ley a los corredores públicos en el art. 68 fracc. VI.

B2. DEL MEDIANTE:

- Tiene como obligación la de cubrir al mediador, la retribución ofrecida o convenida si se cumple el contrato previsto.

Sin embargo, debe señalarse que se trata de un contrato de corretaje, pues es posible que el encargo sea por amistad o por título de donación y entonces no habrá lugar a la comisión.

El cumplimiento de esta obligación plantea las siguientes cuestiones:

+ En qué consiste la comisión o corretaje? Puede consistir en dinero o en otra prestación no pecuniaria, por regla general se establece por acuerdo de las partes o determinada por los usos corrientes. Tampoco nada se opone a que la comisión se fije atendiendo a un precio mínimo obtenido en su totalidad o en una cuota de éste. A falta de estos criterios podrá solicitar el corredor su retribución según arbitrio de equidad.

+ Su cuantía. Generalmente consiste en un porcentaje sobre el precio del contrato definitivo. Deberá pagarse lo que se haya pactado, a falta de convenio se aplicará el arancel, en su defecto lo que señalen los usos mercantiles o la equidad.

+ En qué momento debe pagarse el premio? Para responder a esta pregunta se han establecido dos criterios:

La opinión más fuerte a este respecto señala que surgirá el derecho a la comisión al concluirse el negocio principal concertado entre las partes aproximadas por el mediador. Principio que se infiere de antecedentes históricos y de la

naturaleza jurídica del corretaje.

Se considera concluido el negocio cuando las partes han quedado obligadas recíprocamente y ha nacido la acción de cada una en contra de la otra para exigir el cumplimiento del contrato (sin importar que el contrato sea ejecutado o no).

Por tanto, en los contratos consensuales se perfeccionara al coincidir las voluntades comunicadas en forma y oportunidad establecida por la ley. Y en los contratos reales, con la tradición de la cosa; en los solemnes con el cumplimiento de las formalidades prescritas por la ley.

Sin embargo, las partes pueden establecer expresamente que la retribución será exigible al comitente cuando se reciba el beneficio económico del contrato cumplido .

Castán señala que la Jurisprudencia Española establece como momento para exigir la retribución; la consumación del contrato principal, criterio distinto al antes expuesto al decir:

" El tribunal supremo ha entendido en ocasiones que salvo estipulación en contrario es necesario no sólo el perfeccionamiento, sino la consumación del contrato principal para que el corredor pueda exigir el premio, pero modernamente parece predominar el criterio de la perfección contractual "(42).

También se debe cumplir con otro requisito para que el mediador tenga derecho a la comisión, éste es que exista relación de causalidad entre la gestión del corredor y la conclusión del contrato, pues si se celebra por la gestión

(42) Apud Castán Tobeñas, Op. cit., p. 513.

directa de ambos contratantes no habrá lugar a comisión.

A este respecto el Código Civil Italiano en su art. 1755 señala que el mediador tiene derecho a la remuneración cuando su intervención hubiera resultado eficaz para la conclusión del negocio, bien que hubiese servido únicamente para aproximar a los contratantes, bien que hubiera facilitado los tratos preliminares.

Se tornará en un problema difícil si las condiciones inicialmente planteadas son distintas, esto es que las partes deseen celebrar determinado negocio jurídico, pero finalmente pactan (con intervención del corredor) una promesa de celebrar el contrato deseado para después concluir definitivamente el negocio planteado. En este caso se modificaron las condiciones primitivas, el acuerdo es distinto al deseado, pero no priva al corredor de su derecho a la comisión, pues su intervención ha sido útil y su tarea intermediadora ha terminado en la conclusión de un negocio aceptado por las partes contratantes.

La circunstancia de que el contrato no se ejecute o no se cumpla, carece de virtualidad para suprimir el derecho del mediador a cobrar la comisión, pues el objeto del corretaje es lograr la conclusión del contrato obtenido por el común acuerdo de las partes y como resultado de la gestión del mediador, sin considerar su cumplimiento.

Varía la situación, si el negocio concluye bajo condición suspensiva, pues en este caso no tendrá derecho a cobrar comisión mientras no se perfeccione el contrato. Esta es una

diferencia con el mandato, pues la compensación no depende en este contrato, de la suerte del negocio.

El corredor podrá cobrar la comisión, si el contrato está sujeto a condición resolutoria, pero cumplida ésta tendrá que restituirse lo percibido.

Igualmente tendrá que hacerse la devolución si el contrato fuere anulable y se produjera la anulación, pero si se rescinde no perderá su derecho a la retribución, a menos que se demuestre que conocía esa posibilidad como circunstancia que afectaba al contrato.

+ Quién debe pagar la retribución?

En el derecho Italiano la remuneración se debe al mediador por ambas partes, pues ambas se aprovecharon de su actividad, aún cuando una sola le hubiese dado el encargo.

En nuestro derecho sólo está obligada aquella persona que contrate los servicios de la mediación por tratarse de una obligación contractual, "la fuente de esta obligación es, en nuestra opinión, específicamente contractual por lo cual no existe para quien no está incluido en el negocio"(43).

-Quién tiene derecho a la comisión?

Si se trata de un solo corredor o mediador éste será el que tenga derecho, pero si se trata de varios mediadores y están de acuerdo en concluir el mismo negocio; entonces se dividirá el corretaje entre ellos por partes iguales.

Si los corredores actúan independientemente, el derecho al

(43) J. Arce Gargollo, Contratos M. A., p. 141

corretaje corresponderá a aquel que haya conseguido la celebración del negocio.

+ Abonar los gastos que el corredor haya causado con ocasión del corretaje. Las posiciones del derecho Alemán y el derecho Italiano se contradicen en este punto. El Código Civil Alemán (art. 652 párrafo II) señala que no se reembolsará al corredor sus gastos a menos que se haya convenido lo contrario. Se apega a esta opinión la Doctrina Española.

El C.C. Italiano en el art. 1756 señala que salvo pacto en contrario, el mediador tiene derecho al reembolso de los gastos aún no celebrado el negocio.

En nuestro derecho, los gastos realizados por el corredor se deben considerar incluidos en el corretaje que tiene derecho a percibir en el caso de que el contrato concluya. En los casos en que el contrato se celebra sin esfuerzo del mediador es una compensación de esfuerzos hechos inútilmente en otras ocasiones.

Si no se concluye el negocio deseado, el mediador perderá derecho a toda remuneración.

C. PECULIARIDADES DEL CONTRATO

Se presentan en este inciso, aquellas peculiaridades más comunes que puede asumir el contrato al que nos hemos estado refiriendo, pudiendo asumir las siguientes:

C1. LA EXCLUSIVA. Este pacto aparece en ocasiones en este tipo de contratos, significa que quien hace el encargo no puede contratar a un segundo corredor para que intervenga por el mismo

negocio objeto de la intermediacion del primero.

Esta clausula que beneficia al mediador debe estar sujeta a un termino, por representar una limitacion a la libertad contractual al imponer al mediante la obligacion de no celebrar un nuevo contrato de corretaje con mediador. Se trata de una obligacion de no hacer.

Arce Gargollo senala como elemento de validez que el pacto de exclusiva quede sujeto a termino.

En el caso de que el comitente o mediante incumpla este pacto, es responsable de danos y perjuicios frente al mediador, con fundamento en el art. 2080 del C.C. que establece el principio general de las obligaciones de no hacer.

El incumplimiento de este pacto, segun Arce Gargollo, podria originar que el mediador fuese acreedor a la totalidad o a una parte de la retribucion si el negocio que se le encomendo concluye como resultado de la actividad intermediadora del segundo mediador, dentro del plazo fijado convencionalmente.

Sin embargo, el corredor tendra derecho al pago del corretaje a pesar de que se obtenga un resultado util despues del plazo senalado para ese efecto, si prueba la relacion de causalidad entre su gestion y el resultado del contrato concluido.

C2. EL SUBCORRETAJE. El subcorretaje es aquella posibilidad de subcontratar con un tercero la totalidad o parte de la ejecucion del encargo.

Antes de explicar el subcontrato, se hará una breve reseña del subcontrato para un mejor entendimiento del subcontrato.

Diremos que el Subcontrato "es aquel contrato derivado dependiente de otro anterior de su misma naturaleza que surge en la vida como consecuencia de la actitud de uno de los contratantes, el cual en vez de ejecutar personalmente las obligaciones asumidas en el contrato originario se decide a realizar con un tercero la ejecución de aquellas en base al contrato anterior del cual es parte"(44).

Las partes en el subcontrato son tres: el primer contratante, el contratante intermediario, el subcontratante. El consentimiento del primer contratante, en la mayoría de los casos se considera un elemento de validez del subcontrato.

Sus características son:

- Es un contrato distinto al contrato básico.
- Debe tener la misma naturaleza que el contrato base.
- Por ser un contrato derivado, está limitado en cuanto a extensión y límites por el contrato básico.
- El subcontrato coexiste con el contrato básico.

Es necesario que el contrato básico cumpla con determinados requisitos para que sea posible el subcontrato:

El contrato originario debe ser de cierta duración, por lo que no es posible que se dé el subcontrato en contratos de ejecución instantánea.

(44) Ramon Lopez vilas, El subcontrato, p. 193.

El contrato base no debe ser intuitu personae o en su caso, el primer contratante debe otorgar su consentimiento para que se de el contrato derivado.

El contrato originario no debe prohibir el subcontrato para que se de este.

El contrato base no debe ser de transmision de dominio (o tracto unico).

Nuestro Codigo Civil reconoce el subcontrato en el arrendamiento (arts. 2480 a 2482); mandato (arts. 2574, 2576); obra a precio alzado (art. 2633), transporte (art. 2646), de igual manera el Codigo de Comercio lo autoriza en la comision (art. 280); transporte (art. 577), entre otros. Tambien en contratos atipicos como en la agencia, distribucion y mediacion.

El contrato de mediacion como acto juridico intuitu personae, exige que su cumplimiento se realice exclusivamente por el mediador, pues es alegido tomando en cuenta sus cualidades personales. Para que surja el subcorretaje, es necesario el consentimiento del primer contratante. Esto por analogia con las normas de la comision y del mandato, solo puede delegarse el encargo con autorizacion del mandante (arts. 280 C. C. y 2574 del C. de C. respectivamente).

El subcontrato de mediacion o corretaje (submediacion o subcorretaje) se da cuando el mediador, a su vez, se sirve y conecta con otra persona para ampliar asi las posibilidades de conseguir la conclusion del contrato que le fue encomendado.

Se trata de un contrato dependiente, por lo que esta limitado por el contrato principal de correduria. En cuanto al

submediador esta limitado y le son aplicables las normas a que esta sujeto el corredor principal. Aquel solo puede reclamar su corretaje a este, en el caso de que el contrato deseado concluya.

C3. GARANTIA EN EL CONTRATO DE CORRETAJE

El mediador puede prestar garantia por una de las partes, situacion que prevee el art. 1743 del C.C. Italiano.

En nuestro derecho se les prohíbe a los corredores publicos garanticen los contratos en que intervengan (art 69 fracc.V del C. de C.), prohibicion que no es aplicable a los mediadores privados, pues cuentan con libertad contractual, para celebrar operaciones relacionadas con su actividad, tambien puede percibir una prima adicional para actuar como fiador. Mientras que los corredores publicos si realizan actividades ajenas a su funcion desnaturalizan su oficio.

Si el mediador garantiza a una de las partes, tiene derecho a recibir una remuneracion adicional, su responsabilidad es la de un fiador o de obligado solidario, despues de haberse concluido el negocio, subsiste esta responsabilidad.

El articulo 1741 del C.C. Italiano, senala que responde de su cumplimiento (del contrato) cuando lo haya garantizado.

C4. MEZCLA DE DOS CONTRATOS

Como acto juridico atipico, resultado de la mezcla de dos contratos: abarca deberes que pertenecen a dos tipos contractuales (por ejemplo, mediacion-comision, que es el mas comun).

A este respecto, el art. 1741 del C.C. Italiano dispone:

"el mediador puede tener el encargo de una de las partes de representarla en el acto relativo a la ejecucion del contrato concluido con su intervencion"(45).

El mediador-comisionista despues de cumplir las obligaciones propias del corredor; actua como representante de una de las partes, debiendo cumplir con los deberes que nacen de un contrato de comision con representacion.

En consecuencia, el corredor tambien tiene derecho a obtener por un lado la prima de corretaje y por otro los honorarios de la comision.

Esta modalidad del contrato no puede asumirse en el caso del corredor publico, pues el art. 69 fracc. I C. de C. les prohíbe ser comisionistas.

D. EXTINCION DEL CONTRATO DE CORRETAJE.

El contrato de corretaje se extingue por:

a) por su ejecucion mediante el pago del corretaje convenido o fijado por el uso.

b) por actos del corredor o del mandante

+si el corredor se aparta libremente del ejercicio del encargo renunciando. Por asimilacion con el contrato del mandato. Branca senala que "el intermediario puede desinteresarse del negocio encargado, sino asumió responsabilidad precisa, pero debiera informar a las partes si ya inicio su gestion" (46).

(45) Apud J. Arce Gargollo, Op. cit., p. 145.

(46) Ibidem, p. 147.

Esto es, la renuncia debe ser clara y expresa. En este caso, el corredor al renunciar pierde su derecho al reembolso de los gastos efectuados, salvo que se pacte lo contrario.

+si la persona que dio el encargo, se desiste libremente de el. Salvo pacto en contrario, el mandante esta obligado al reembolso de los gastos al corredor, en caso de haber revocado sin causa justificada. Sin embargo puede establecerse la mediacion irrevocable por asimilacion con el mandato.

c) Al cumplirse el plazo. Es frecuente que en este contrato se establezca un termino, sobre todo si contiene el pacto de exclusiva. Si dentro del plazo no se logra el resultado deseado; el contrato se extingue. Pero si el mediador demuestra que existe relacion de causalidad entre su actividad mediadora y la conclusion del contrato, el derecho a la retribucion no cesa a pesar de haberse extinguido el contrato.

d) Por la muerte del corredor. Se termina el contrato, pues es elegido por sus cualidades personales. (contrato intuitu personae), pero puede subsistir si el corredor cuenta con una organizacion o sus sucesores pueden cumplir el encargo y ademas la persona que hace el encargo conciente en esta situacion.

Pero no se extingue, si muere el comitente o quien confiro el encargo, pues sus herederos quedan obligados a pagar el corretaje y de reembolsar gastos en la forma convenida.

CAPITULO III

ESTUDIO DEL CONTRATO DE CORRETAJE CON LOS CONTRATOS DE COMISION, AGENCIA Y MANDATO.

- A. El contrato de comision
- B. El contrato de agencia
- C. El contrato de mandato

CAPITULO III

ESTUDIO DEL CONTRATO DE CORRETAJE CON LOS CONTRATOS DE
COMISION, AGENCIA Y MANDATO.

A traves de los dos capitulos anteriores se expuso el esquema que presenta el contrato de corretaje, en este tercer capitulo abordaremos someramente los contratos con los que puede confundirsele.

A. EL CONTRATO DE COMISION.

La comision se encuentra regulada en nuestro derecho por los arts. 273 a 308 del Codigo de Comercio.

No cuenta con un concepto propio sino que acoge el concepto de mandato, precisandose que cuando tal mandato se refiere a actos de comercio se reputa comision mercantil (art. 273 C. de C.).

El mandato es el genero de la comision, por lo que es necesario tomar en cuenta lo que senala el art. 2546 del C.C para el D.F., de lo que se podria decir que el contrato de comision es aquel por el que una persona (comisionista) se obliga a ejecutar o realizar por cuenta de otra (comitente) los actos concretos de comercio que este le encarga.

Para Brosseta "es el contrato por el que el comisionista en su condicion de empresario mercantil se obliga a prestar su actividad consistente en realizar un acto o negocio juridico por cuenta del comitente"(47).

Fuente y Flores Arturo senala que "es comisionista el que

(47) Op. cit., p. 414.

desempeña la comision y viene a ser un representante del comitente en la realizacion de los actos de comercio limitados o circunscritos en el contrato."(48).

El Codigo de Comercio mexicano en su art. 273 senala que la comision mercantil es el mandato aplicado a actos concretos de comercio. Es comitente el que confiere comision mercantil y comisionista el que la desempeña.

En cuanto al termino de "concretos" utilizado por dicho articulo, Puente y Flores Arturo(49) considera que deben limitarse los actos mercantiles comprendidos por la comision mercantil, es decir designarse genericamente los actos de determinada naturaleza.

La comision se considera perfecta por la aceptacion del comisionista, pudiendo esta ser tacita o expresa. Sera tacita, si el comisionista practica alguna gestion en desempeno de la actividad encomendada, quedando obligado a concluirlo.

El comisionista cuenta con libertad de rehusar o no el encargo hecho por el comitente, debiendo en el caso de rehusarlo notificar inmediatamente su desicion, ademas debera llevar a cabo aquellas diligencias indispensables para la conservacion de los efectos que el comitente le haya remitido hasta que este haga un nuevo encargo (art. 277 C. de C.).

El objeto del contrato lo constituye la realizacion del acto o actos de comercio encargados al comisionista.

(48) Apud A. Rubio Soto, Op.cit., p.89.

(49) Ibidem, p. 98.

SUS CARACTERISTICAS

Se destacan en este punto aquellas notas que distinguen el contrato de comision y que consisten en las siguientes:

1. Es un mandato particular con notas especiales de caracter comercial (se aplican supletoriamente las normas del mandato).

2. El encargo del comisionista debe ser un acto concreto de comercio, para lo cual debe acudirse a lo señalado por el art. 75 del C. de C.

3. El encargo consiste en la ejecucion de actos juridicos o celebracion de contratos de caracter comercial.

4. El comisionista es un auxiliar del comercio pues facilita la realizacion de los actos de comercio encomendados, se ubica dentro de los auxiliares de comercio independientes, pues presta sus servicios a los comerciantes en general.

Este punto esta en discusion por aquellos doctrinarios interesados en el estudio del contrato, algunos le otorgan categoria de comerciante, otros de auxiliar de comercio.

5. Establece una relacion esporadica, temporal; ejecutado el acto el contrato se extingue por falta de objeto.

6. puede figurar como comision con o sin representacion; puede el comitente obrar en nombre del comitente o en el suyo propio (art.283 C.de C.).

7. La ley exige para el perfeccionamiento de este contrato, se celebre por escrito, y en caso de ser un acto verbal se ratifique por escrito (art.274 C.de C.).

SU CLASIFICACION

De acuerdo a lo anterior este contrato puede clasificarse de la siguiente manera:

1. Es mercantil pues es aplicada a actos de comercio.
2. Es un contrato formal, la ley senala que debe hacerse por escrito o si es verbal debe ratificarse por escrito antes de la conclusion del negocio (art.274 C. de C.).
3. Es bilateral, pues produce obligaciones para ambas partes, aun cuando no son reciprocas (la comision puede pactarse sin remuneracion).
4. Es un contrato oneroso aunque puede ser gratuito si asi se pacta.
5. Es conmutativo o aleatorio porque no es posible preveer los resultados economicos para los otorgantes.
6. Es un contrato de gestion de intereses ajenos.
7. Es un contrato principal al cumplir con un fin contractual propio, tiene existencia autonoma y no requiere de una relacion juridica previa.
8. Es un contrato intuitu personae pues el comisionista es elegido considerando sus cualidades personales.
9. Es un contrato tipico regulado por el codigo de comercio.

ELEMENTOS PERSONALES

Los elementos del contrato de comision son personales, reales y formales, los cuales trataremos de manera breve a continuacion:

Las partes que intervienen en este contrato son el comitente y el comisionista. Por analogia con el mandato, tambien suele designarseles mandante y mandatario, agregandoseles el adjetivo mercantil.

En cuanto a la capacidad de las partes el comitente requiere la capacidad general para contratar, segun reglas establecidas por elCodigo de Comercio y el derecho comun. Requerira tambien de la capacidad especial para ser titular de derechos y obligaciones originados por el ejercicio de la comision, ademas de la capacidad especial necesaria en relacion a los actos de comercio. El comisionista debe tener la capacidad general de contratacion y la especifica para ejecutar el acto mercantil encomendado si actua en su propio nombre.

ELEMENTOS REALES

Los elementos reales del contrato de comision son:

1. Actos de comercio; esto es el contrato sera calificado de comision si los actos objeto del contrato son clasificados como de comercio, para lo cual debe acudirse a lo que senala el codigo de comercio en su art. 75. "no es necesario que sea uno solo ni uno concreto; pueden ser varios actos o actos generales" (50).

2. Y La remuneracion, retribucion o el premio de la comision, senalada por el art. 304 del C.de C., es la compensacion al trabajo del comisionista, cantidad distinta a

(50) A. Rodriguez Sastre, Op. cit., p. 35.

gastos y reembolsos señalados por el art. 305 del Código de Comercio y a los fondos regulado por los arts. 281, 282, 283 del mismo ordenamiento, pues estos se destinan a la ejecución de lo encomendado y su uso beneficia directamente al comitente.

Se trata de un contrato oneroso y aun cuando no se pacte la remuneración, el comisionista tiene derecho a ser remunerado. Esta prestación puede ser determinada por un porcentaje sobre la mercancía, cantidad fija o ambas conjuntamente, también puede señalarse la diferencia entre la compra y venta de la mercancía, una parte del beneficio que se obtendrá, etc.

Su pago puede pactarse en dinero, en especie o en ambos.

ELEMENTOS FORMALES

Este contrato debe celebrarse por escrito, aun cuando puede perfeccionarse por el mero consentimiento de las partes debiendo estar sujeto a una ratificación escrita antes de que el negocio concluya (art. 274 C.de C.) "El Código de Comercio en su loable propósito de facilitar la celebración de las operaciones mercantiles a desembarazado algunas de las solemnidades prescritas por el derecho común" "... solo preceptua que en caso de que se haya conferido verbalmente se ratifique por escrito antes de la conclusión del negocio" (51).

LAS OBLIGACIONES.

Pasemos ahora al estudio especial de cada una de las obligaciones que pesan para ambas partes.

(51) F. Tena, Op.cit., p. 211.

El maestro Arce Gargollo (52) habla de obligaciones o responsabilidades PRECONTRACTUALES, señalandolas como aquellas que surgen antes del contrato a pesar de que el contrato no se perfeccione. Estas obligaciones encuentran su fuente en la ley.

-EL COMISIONISTA debera aceptar o rechazar el encargo. El art. 275 dice que el comisionista es libre de aceptar o no la comision, pero si no acepta debera avisar su decision al comitente en la brevedad posible. En caso contrario el comisionista es responsable de danos que le sobrevengan al comitente (278 C.deC.).

-Tambien esta obligado el comisionista a practicar aquellas diligencias indispensables para la conservacion de los efectos que el comitente le haya remitido, en el caso de haber manifestado su disconformidad a la comision, hasta el momento en que se provea de un nuevo encargado, dispuesto por el art. 277 delCodigo de Comercio.

-En cuanto al COMITENTE esta obligado, en el caso de que el comisionista rechace el encargo, de proveer de un nuevo encargado, segun el art. (277 y 279 del C.de C.). Sino cumple con este deber, el comisionista se libera de la obligacion de conservar las mercancias y efectos que aquel le envio, gozando del derecho a venderlas, mediante dos corredores o dos comerciantes para cubrir los gastos de conservacion realizados.

La ley en este contrato hace nacer obligaciones para ambas partes, a pesar de no haberse perfeccionado.

(52) Contratos M. A., p.115.

OBLIGACIONES CONTRACTUALES

Una vez perfeccionado el contrato de comision surgen determinadas obligaciones tanto para el comisionista, como para el comitente, las que a continuacion detallamos:

-EL COMISIONISTA, tiene como obligacion principal ejecutar la comision en interes del comitente. Por ser la comision un contrato en el que influye en forma importante la consideracion de la persona del comisionista (contrato intuitu personae) en atencion a su providad, su aptitud para desarrollar con mayor ventaja el encargo que se le encomienda. Por lo tanto el comisionista no puede delegar el encargo sin contar con la autorizacion del comitente (278 C.de C.). Si apesar de ello, el comisionista, confia al sustituto el encargo que se le encomienda y este ejecuta indebidamente la comision, sera responsable de los danos y perjuicios que ocasione.

-Debera tambien respetar las instrucciones del comitente en la ejecucion del encargo; no puede por tanto, actuar en contra de las disposiciones expresas (art. 286 C.de C.).

Se ha hecho una clasificacion de las instrucciones en la comision, desde el punto de vista de su amplitud y precision:

*Imperativa, son instrucciones completas, precisas y minuciosas.

*Indicativa, se trata de instrucciones parciales dando lugar a desiciones del comisionista.

*Facultativa, en estas desiciones solo se hace el encargo, dejando al arbitrio del comisionista las circunstancias y condiciones de la ejecucion.

El comisionista debera consultar al comitente en aquellos casos en que no se haya previsto nada. Si no puedo consultarlo, hara lo que dicte la prudencia y cuidara del negocio como propio (287 C.de C.). Tambien debe actuar observando las leyes y los reglamentos que correspondan (291 del C.de C.).

Asi mismo, el comisionista tiene la obligacion de informar al comitente (53) en forma oportuna y frecuente de:

+aquellos hechos o circunstancias que puedan determinar al comitente a revocar o modificar el encargo.

+la suspension de la comision.

+de la ejecucion del encargo.

+del menoscabo de los efectos que tenga en su poder.

+de las ventas realizadas a plazos.

-De igual forma el comisionista debe cumplir con la obligacion de conservar las mercancias o efectos, en el estado en que las haya recibido con motivo de la comision(54). Debera conservarlas en condiciones de facil identificacion, (arts. 295 y 300 del C. de C.), esta obligacion se encuentra contenida en el art. 277 de nuestro codigo, disposicion similar a la contenida por el art. 248 del Codice Espanol.

-Tambien cuenta con la obligacion de rendir cuentas una vez ejecutada la comision (299 C.de C.), la que debera ser en relacion a los libros, completa y justificada, debera devolver al comitente el saldo.

-Por otro lado, EL COMITENTE esta obligado a pagar la

(53) M. Bauche G., La empresa, p. 240.

(54) Ibidem, p. 238.

remuneracion al comisionista (se trata de un contrato oneroso). Salvo que se exprese que la comision sera gratuita.

Si no existe convenio debe pagarse conforme al uso de la plaza donde se ejecute el encargo. Obligacion correlativa al derecho de retencion con que cuenta el comisionista, de los efectos en su poder para cubrir el pago de la retribucion y del reembolso.

-Asi mismo debera proveer de fondos al comisionista y sufragar gastos realizados por este. Si no le es entregada la cantidad suficiente, el comisionista no esta obligado a ejecutar la comision, pudiendo suspenderla por falta de fondos. Sin embargo no es aplicable lo anterior si el comisionista se obligo a anticipar los fondos que se le reembolsaran con posterioridad (282 del C. de C.).

El reembolso de los gastos debe hacerse sobre la cuenta justificada de estos. Por su parte el comisionista cuenta con el derecho de enajenacion, derecho a vender efectos remitidos cuando su valor no alcance a cubrir los gastos (art. 279 fracc. I del C. de C.).

3. El comitente esta obligado a asumir obligaciones contraidas por el comisionista al actuar en nombre propio, liberandolo de responsabilidades contraidas en ejecucion del encargo.

SU EXTINCION

Son causas de extincion del contrato de Comision, las siguientes:

a) POR MUTUO CONSENTIMIENTO. Las voluntades que crearon el contrato, lo pueden revocar o lo pueden extinguir.

b) POR LA REVOCACION hecha por el comitente, debiendo a comisionista indemnizacion de cualquier dano ocasionado al mandatario y el reembolso de gastos, "tendra derecho al reembolso de los gastos, al resarcimiento de los perjuicios y al pago de los derechos de comision en proporcion al trabajo que hubiese impedido y determinados por la costumbre y el contrato"(55).

c) POR LA RENUNCIA DEL MANDATARIO, solo procedera esta en dos casos:

-cuando sea oportuna entendiendose por esta la que se notifica al mandante cuando puede nombrar un nuevo mandatario o desempeñar el mismo la comision sin que se le ocasione perjuicio alguno.

-cuando exista una causa justa, en cuanto a esta, no existe un criterio absoluto que caracterice a la causa como tal, por lo que queda a juicio del juez suplir el silencio del legislador en caso de controversia.

En caso de renuncia del mandatario debe practicar diligencias de conservacion, hasta la designacion del nuevo mandatario.

d) POR LA MUERTE O INHABILITACION DEL COMISIONISTA. Con la muerte del comisionista se extingue el contrato por ser este un contrato intuitu personae, al desaparecer la persona se

(55) F. Tena, Op. cit., p. 247.

extingue el contrato, no pudiendo transmitirse del comisionista a sus herederos. Estos estan obligados a dar aviso al comitente de la muerte del comisionista y llevar a cabo las diligencias necesarias para evitar un perjuicio, tambien tienen derecho a exigir del comitente todos los derechos que podria exigir el comisionista.

Por ultimo, conviene comentar que la muerte o inhabilitacion del comitente no provoca la extincion del contrato. Disposicion distinta a la senalada para el mandato, en el art. 2595 del C.C., el maestro Tena senala a este respecto que: "en materia de comercio, el legislador atiende de preferencia al credito y estabilidad de las operaciones, todo lo cual padeceria gran quebranto, si la muerte o inhabilitacion del comitente produjera ipso facto la conclusion del convenio" (56).

B. LA AGENCIA

La agencia es un contrato nominado (57) y atipico.

El art. 1742 del C.C. Italiano senala que "por el contrato de agencia una parte asume de manera estable el encargo de promover, por cuenta de otra, mediante retribucion, la conclusion de contratos en una zona determinada".

El maestro Sanchez Calero lo define como "aquel por el cual un empresario de manera permanente, mediante una remuneracion y con una cierta independencia asume el encargo de

(56) Op.cit., p. 250

(57) Arce Gargollo, Contratos merc...p. 150, cita un numero considerable de leyes que mencionan el contrato de agencia.

preparar o realizar contratos mercantiles por cuenta de otro empresario " (58).

Tambien Olivera de Luna senala que "es el contrato por medio del cual un empresario mercantil acepta hacerse cargo indefinidamente de la promocion de los productos de otro empresario y de la contratacion a su nombre, y recibiendo a cambio una retribucion en numerario" (59).

SUS CARACTERISTICAS

-se trata de un contrato de duracion, pues se celebra para periodos largos o terminos indefinidos. En este contrato se pretende establecer una relacion permanente y estable.

-El objeto de este contrato es promover y concluir negocios y contratos en interes del empresario y del agente.

-el agente siempre obra por cuenta del empresario, pudiendo en algunos casos ser su representante, esto es, existe la agencia representativa y la no representativa.

-El agente por lo general obtiene su remuneracion al obtener un resultado.

-es posible que sea agregada la clausula exclusiva para determinada zona o territorio. No es este un elemento esencial, pero se presenta en muchas ocasiones como característica del contrato.

Se distinguen dos clases de exclusividad: la del agente y la del empresario. En la primera el representado o empresario no

(58) Op. cit., p. 374.

(59) Op. cit., p. 29.

puede contratar con otro agente para el mismo tipo de negocios, zona o rama de actividad. En la segunda, el agente no puede contratar con empresas competidoras en la misma zona o por los mismos negocios encomendados por el empresario. Presupuestos señalados por el art. 1743 del C.C. Italiano.

SU CLASIFICACION

El contrato de agencia se clasifica como sigue:

-Es un contrato Mercantil, pues así lo determina el art. 75 del Código de Comercio en su fracc. X y XII.

-Es consensual, no requiere para su celebración formalidad alguna.

Excepto del caso de tratarse de una agencia que represente al empresario entonces se requiere cumplir con la forma prescrita por el Código de Comercio para la comisión (255 C.C. en rel. 2555 del C.de C por analogía con el mandato). En la práctica generalmente se celebra por escrito.

-Es un contrato bilateral, se crean obligaciones para ambas partes del contrato.

-Es oneroso, pues la retribución es un factor determinante en el contrato.

-Puede ser comutativo o aleatorio, según se establezca la forma de determinar la retribución del agente.

-Es un contrato de gestión de intereses ajeno, especie del género mandato.

-Es de tracto sucesivo, esto es, su ejecución no es instantánea sino que su plazo se prolonga por bastante tiempo.

-Es un contrato intuitu personae, el empresario toma en consideracion las cualidades personales y profesionales del agente.

-Es un contrato preparatorio, pues es antecedente de otros contratos.

-Es un contrato atipico, por no estar regulado en la legislacion mexicana, aun cuando presenta una tipicidad social.

SUS ELEMENTOS

Constituyen elementos de este contrato, los que a continuacion tratamos:

1. PERSONALES

Las partes de este contrato son el empresario, mandante o representado y el agente o representante.

Un gran sector de la doctrina insiste en que ambas partes deben ser empresarios, Arce Gargollo agrega que puede ser una persona fisica, siempre y cuando desarrolle todas las funciones de una agencia.

Generalmente el mandante es una empresa, quien debe contar con capacidad general para contratar; el agente tambien debe contar con esta capacidad y ademas la especial necesaria para desarrollar determinados actos encomendados por el empresario.

2. REALES

Los elementos reales del contrato de agencia son:

-La actividad del agente, encaminada a promover o fomentar negocios y concluir contratos por cuenta del empresario, mediante la realizacion de actos juridicos y actos materiales.

-La retribucion, comision, premio o compensacion del agente, esta puede ser en dinero o en especie, generalmente se determina por un porcentaje sobre los contratos concluidos o al numero y valor de las operaciones celebradas con su intervencion.

3. FORMALES

Por tratarse de un contrato atipico y no existir disposicion al respecto, es aplicable la regla general de la consensualidad contractual. Pero si se otorga representacion al agente por lo menos debera ratificarse por escrito hasta antes de que concluya el negocio o en escritura publica (274 del C.deC. por analogia con la comision).

En cuanto al consentimiento, puede ser tacito o expreso, sera tacito cuando el agente realice actos en ejecucion del contrato. (art. 276 por analogia con el mandato y la comision).

A este respecto, el C.C. Italiano que si regula este contrato no establece ninguna formalidad para su validez (1350).

SUS OBLIGACIONES

Las partes para cumplir el contrato deben observar las siguientes obligaciones:

-EL AGENTE debe realizar su mejor esfuerzo para promover o concluir negocios por cuenta y en interes del mandante. Esta obligado a promover y concluir el mayor numero de contratos posibles sin esperar que le sean hechos los encargos en forma concreta.

"El agente no tiene que esperar a recibir encargos concretos del empresario en cuyo nombre actua, sino que tiene la obligacion positiva de esforzarse en promover o

concluir todos los contratos posibles en nombre y por cuenta de aquel, buscando, cuantas ocasiones propicias se presenten mediante la adecuada vigilancia del mercado"(60).

-Tambien, el agente debe cooperar para la conclusion de negocios con terceros, pudiendo pactarse en el contrato o durante el cumplimiento de alguno de los negocios. Con esto se habla de entregar mercancia al cliente, recepcion del precio o labor de cobranza, etc.

-De igual forma, esta obligado a someter su actividad a las instrucciones previamente pactadas con el empresario ya sean generales o individualizadas "precurando en todo momento una fiel tutela de los intereses que representa"(61), aun cuando generalmente no se den instrucciones al agente sino que se deja a su juicio la forma de llevarse a cabo. Este tipo de instrucciones son facultativas, semejantes a las que se dan al comisionista y al mandatario y que ya explicamos al hablar de la comision.

-Otra obligacion del agente es informar al empresario en forma, terminos y periodicidad pactados.

Puede pactarse que se rinda el informe cuando se solicite por el empresario o que tenga cierta periodicidad, sin embargo al concluir su encargo rendira un informe a partir del ultimo que se haya rendido.

Con respecto a esta obligacion el art. 1746 del C.C. Italiano senala que se debera facilitar al empresario los

(60) J. Garrigues, Curso derecho mercantil, p.120.
(61) R. Uria, Op. cit., p. 556.

informes necesarios para valorar la conveniencia de algun negocio concreto.

-Finalmente debemos senalar que debe cumplir personalmente el contrato, excepto que se le haya autorizado para la celebracion de contratos de subagencia, (por analogia con el contrato de comision se aplica el art. 280 del C.de C.).

En cuanto a la primera OBLIGACION DEL REPRESENTADO O EMPRESARIO, senalaremos que es pagar la retribucion o comision segun se haya pactado, aun cuando generalmente se senala un porcentaje que depende de los negocios conseguidos, tambien puede pactarse una cantidad fija como minimo y un porcentaje variable. Sino se ha pactado, entonces para determinar la cuantia de la retribucion debe acudirse a los usos mercantiles de la plaza o zona en que se ejecuta el contrato. Puede pactarse que solo se retribuya al agente por aquellos contratos concluidos o que la retribucion sea parcial; si el negocio se logra parcialmente.

El art. 1749 del C.C. Italiano establece dos supuestos que pueden ser convenidos por no existir disposicion legal supletoria aplicable, estos son:

-La comision indirecta, es decir, se recibira esta a pesar de que el negocio concluya sin la intervencion del agente o la contrario solo cuando se concluye en virtud de ella.

-La comision directa, considerando esta, como aquella que se percibe cuando se concluye el negocio por la intervencion del agente.

En que momento se debe la retribucion? Para contestar

esta pregunta, diremos que inicialmente debe acudirse a lo pactado, sino existe pacto expreso entonces podria seguirse el criterio senalado por el maestro Arce Gargollo:

"Si la obligacion del agente se limita a conseguir pedidos, tiene derecho a su retribucion en el momento en que estos se logran. Si el mandatario debe facturar por cuenta del empresario o entregar la mercancia; como una obligacion adicional de colaboracion, el momento es aquel en que el agente cumpla con todas las obligaciones inherentes a su cargo. Por ultimo si esta pactado y el agente debe realizar la labor de cobranza ante el cliente -y tiene prima adicional por esta obligacion- su comision se realizara cuando el cliente o tercero pague. Ademas de estos criterios deben tenerse en cuenta los usos del lugar y la naturaleza del contrato de agencia con respecto a los productos y a las leyes del territorio que puedan ser aplicables" (62).

Cabe advertir que es distinto el momento de pago de la remuneracion al momento en que se debe esta, pues generalmente se concede al representante un plazo para su pago. Podra pactarse con 30 dias posteriores al informe.

-Otra de las obligaciones del Representado es facultar al agente de aquellos elementos necesarios para realizar sus actividades especificas como catalogos, listas de precios, descuentos, asistencia para el conocimiento del productos o tecnicas de venta, los servicios de posventa y ayuda de publicidad, asesorias, etc. Los limites de esta obligacion dependeran de lo que se pacte en el contrato.

-Finalmente debera reembolsar gastos realizados por el agente, solo si asi se pacto. El art. 1748 del C.C. Italiano senala que el agente no tiene derecho a este reembolso.

SU EXTINCION

Este contrato puede tener diferentes causas ademas de las ordinarias para su extincion, pactandose otras en el contrato, presentando ciertas peculiaridades como son:

-EL PLAZO, esto es, si se pacto un plazo determinado, al vencerse este concluye el contrato. "pero no puede disolverse, ni denunciarse por las partes antes de ese tiempo, salvo incumplimiento de los contratantes"(63).

-LA REVOCACION DEL REPRESENTANTE. En este contrato procede cuando se trata de un contrato con termino indefinido, se extinguira mediante un aviso previo, en caso de no hacerse oportunamente se debera al agente una indemnizacion por danos y perjuicios ocasionados (es aplicable el art.2596 del C.C.)

-POR RENUNCIA DEL AGENTE. Puede pactarse que el agente puede renunciar en cualquier momento y terminar el contrato, para lo cual debera redactar aviso previo como en la revocacion; de lo contrario sera responsable del pago de posibles danos y perjuicios ocasionados al agente.

-POR LA MUERTE O INHABILITACION DEL AGENTE. Quedo senalado que la agencia es un contrato intuitu personae por lo que al fallecer el agente termina el contrato. No asi la muerte del empresario, si subsiste la empresa(es aplicable supletoriamente el art. 308 del C.de C.)

Tampoco concluye si se transforma la sociedad o si cambia de accionistas o de administradores, subsiste la persona moral.

(63) O. Olivera de Luna, Op. cit. p. 31

C. EL MANDATO

El artículo 2546 del Código Civil Vigente señala que "el mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que este le encarga".

De este concepto se notan las siguientes CARACTERISTICAS:

1. Es un contrato de prestación de servicios. La prestación a cargo del mandatario consiste en un hacer.

2. Los actos a que está obligado el mandatario son actos jurídicos y no materiales.

3. El mandatario deberá ejecutar los actos jurídicos por cuenta del mandante, repercutiendo en consecuencia tarde o temprano en la esfera jurídica del mandante.

4. El mandatario puede obrar a nombre del mandante (mandato representativo) o a nombre propio (mandato no representativo).

En cuanto a la CLASIFICACION de este contrato, se expone lo siguiente:

-Es un contrato principal, pues su existencia y validez es independiente de la existencia y validez de otro contrato, excepcionalmente accesorio cuando el mandato funciona como garantía o medio para cumplir una obligación preexistente.

-Es bilateral, impone obligaciones recíprocas entre las partes del contrato.

-Es oneroso por naturaleza, pues impone provechos y gravámenes recíprocos, excepcionalmente gratuito si se pacta que el mandatario no recibirá retribución alguna (2549 C.C.).

-Es formal, pues la ley exige para otorgarle validez que deba constar por escrito; y en ciertos negocios otorganza en escritura publica. Solo excepcionalmente se acepta que sea verbal, en negocios con cuantia menor a doscientos pesos.

-Es un contrato intuitu personae, esto es, se celebra en atencion a las cualidades personales del mandatario.

SUS ELEMENTOS

1. PERSONALES

Las partes en este contrato son el mandante y el mandatario. El primero, es quien hace el encargo al mandatario y el segundo, quien se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos juridicos encomendados.

En cuanto al consentimiento se integrara al ponerse de acuerdo el mandante en encomendar al mandatario determinados actos juridicos y este ultimo en aceptar su ejecucion, asi lo senala el art. 2547 C.C., al establecer que el mandato se "reputa perfecto por la aceptacion del mandatario".

Este acuerdo de voluntades puede realizarse en forma expresa o tacita por parte del mandatario (1803 C.C.). Sera expreso si el mandatario manifiesta su voluntad de celebrar el contrato en forma indubitable (de palabra, por escrito o por signos inequivocos); y tacita, cuando ejecuta los actos que se le encomiendan sin declarar que acepta el mandato (2547 del C.C.).

El silencio constituye una forma de aceptacion del

mandatario, si este ofrece publicamente sus servicios y el mandato no es rechazado dentro de tres dias, significando este silencio una aceptacion (2547 C.C.) a lo que el maestro Rojas Villegas designa "simplemente presunta" (64).

En cuanto a la capacidad: el mandante requiere, ademas de la capacidad general para contratar, de la "capacidad para ser titular de los derechos y obligaciones que le origine el ejercicio de las facultades conferidas al mandatario" (65). Asi mismo tambien debe contar con la capacidad especial en relacion con los bienes sobre los que se llevaran a cabo los actos juridicos.

Con respecto al mandatario, debe distinguirse inicialmente si el mandato es representativo o sin representacion. Si es con representacion, solo requerira de la capacidad general de ejercicio, pues las consecuencias de los actos juridicos ejecutados por el, repercutiran directamente en la esfera juridica del mandante. Pero si se trata de mandato no representativo requerira ademas de la mencionada capacidad general, la especial para ejecutar el acto juridico de que se trate.

2. REALES

Los elementos reales de este contrato lo constituyen:

(64) Compendio de derecho civil, p. 268.

(65) M.A. Zamora y Valencia, Contratos civiles, p.196.

-Los actos jurídicos, no materiales, deben ser posibles para la existencia del propio contrato y lícitos para su validez.

-la remuneración, que puede consistir en cualquier clase de bienes y servicios mientras no sean ilícitos o imposibles.

Para efectos del pago si no existe pacto a este respecto, se aplica por analogía las disposiciones del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales, es decir, conforme al arancel, en su defecto conforme a las costumbres del lugar, importancia del negocio, a las posibilidades económicas del mandante y a la reputación del mandatario (2607 C.C.).

3. FORMALES

La forma exigida por la ley para este contrato es verbal o por escrito.

Se puede celebrar verbalmente, si el interés del negocio para el que se concede es menor a 200 pesos (2554 C.C.), ratificándose por escrito antes de que concluya el negocio para el que fue otorgada, sin necesidad de testigos (2552 C.C.).

En cuanto a aquellos negocios cuyo interés es mayor a doscientos pesos, pero sin exceder de cinco mil, debe constar en escrito privado ante dos testigos, sin requerir ratificación de firmas (2554 C.C.).

Deberá constar en escritura pública o en documento privado firmado ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos ante notario, ante juez o ante autoridad

administrativa ante quien se vaya a hacer valer el documento; si se trata de un mandato general, si el interes del negocio para el que se confiere sea de \$5,000.00, exceda de esta cantidad o cuando los actos encomendados deban constar para su validez, en escritura publica, conforme a la ley (2555 C.C.).

La falta de forma producira la nulidad relativa del contrato, pues se revalida si se confirma el acto, dandose la forma omitida (2231 C.C.)

La accion y excepcion de nulidad, por falta de forma compete a los interesados (2229) son interesados conforme a la ley no solo el Mandatario y el Mandante, sino tambien los tercero de buena fe (2558 delCodigo de Comercio Mexicano en sentido contrario).

En cuanto a LAS OBLIGACIONES que pesan sobre las partes diremos que:

EL MANDATARIO debe ejecutar el mandato personalmente, excepto que se le haya autorizado delegar o sustituir sus facultades a un tercero (2574 Codigo Civil).

Debe establecerse la distincion entre la delegacion y la sustitucion. En la delegacion, el mandatario otorga poder a un tercero, asume calidad de mandante en este nuevo mandato, sus relaciones juridicas son con el segundo mandatario directas. Mantiene su calidad de mandatario con respecto del mandante originario y funge como mandante en la relacion con el segundo mandatario. En la sustitucion se da una cesion del mandato, el segundo mandatario sustituye totalmente al primer mandatario, se establece una relacion juridica directa entre el mandante y el

segundo mandatario, teniendo este todas las obligaciones y derecho de un mandatario (2576 C.C.). El primer mandatario sale de la relacion juridica, no puede desarrollar la actividad encomendada, sino solo el sustituto.

Es posible, que el mandante senale al sustituto, entonces solo este podra sustituirse, pero si solo se faculta al mandatario para la sustitucion, sin senalar a la persona, entonces podra senalar cualquier persona, siendo responsable de los danos y perjuicios ocasionados al mandante, si el sustituto fuera de mala fe o se hallare en notoria insolvencia (2575 C.C.).

-Tambien debemos comentar, otra obligacion del mandatario consistente en sujetarse a las instrucciones recibidas por el mandante, sin contrariar disposiciones expresas (2562 C.C.).

En el caso de que las instrucciones fuesen insuficientes o simplemente no hubiesen, el mandatario esta facultado para obrar a su juicio, pero debiendo consultar al mandante, si el negocio lo permite, si no fuere posible, debera actuar con la diligencia como si se tratara de un negocio propio (2565 C.C.).

-Debera informar al mandante durante la ejecucion del mandato de cualquier circunstancia que pudiera determinar que se modificara o se revocara el encargo o en su caso su terminacion (art 2566 C.C.).

-Esta Obligado a rendir cuentas al mandante en los terminos convenidos, si no hay acuerdo al respecto cuando el mandante se lo solicite y en su defecto al termino del contrato

(2569 C. C.).

-Otra obligacion del mandatario es entregar todo aquello que hubiere recibido por razon de la ejecucion de actos encomendados, utilidades o cantidades que hubiere percibido, aun cuando legalmente no le correspondan al mandante (2569, 2570, 2571 C.C.).

El maestro Rojas Villegas (66), senala a este respecto que habria un enriquecimiento sin causa en el mandatario al percibir cantidades que no le corresponden y en virtud de que las relaciones juridicas se dan entre mandante y terceros, el mandante debe recibir las, pues en caso de le sean devueltas, debera restituirlas.

El mandatario tambien debe pagar intereses por aquellas cantidades dispuestas en beneficio propio a partir de la fecha de esa disposicion (2572 C.C.) o desde que se constituyo debiendo entregarlas y no lo hubiese hecho.

-Para finalizar el largo enlistado de las obligaciones a las que esta sujeto el mandatario, tambien debera cubrir el pago de danos y perjuicios ocasionados al mandante al incumplir sus obligaciones, ya violando las instrucciones recibidas, ya con exceso del las facultades del encargo. (2569)

-Con respecto al MANDANTE, la primera obligacion a la que se encuentra sujeto es retribuir al mandatario. El mandatario tiene derecho a una retribucion por los actos juridicos realizados por cuenta del mandante, a excepcion de que se haya

pactado en forma expresa la gratuidad del contrato. (art. 2549 C.C.), "por naturaleza el mandato es oneroso y el mandatario tiene derecho a exigir una retribucion, pero esto no impide pactar la clausula en contrario"(67), en el derecho Frances opera la presuncion contraria.

Tambien esta obligado a anticipar al mandatario cantidades necesarias (fondos) para la ejecucion de los actos encomendados, en el caso de que le sean solicitados.

-El mandante debera reembolsar al mandatario las cantidades que hubiese anticipado para la ejecucion de los actos encomendados, incluyendo los intereses legales que correspondan a la cantidad, a partir de la fecha de su erogacion (2577 C.C.)

-Asimismo pagara al mandatario, aquellas cantidades por concepto de danos y perjuicios sufridos por la ejecucion de los actos encomendados siempre que no se hayan originado por su culpa o imprudencia (2578).

El mandatario podra retener en prenda los bienes que obren en su poder, objeto del mandato, hasta el momento en que se haga la indemnizacion y reembolso de que se tratan las dos obligaciones anteriores y que corresponden a los arts. 2572 y 2578 delCodigo civil.

PLURALIDAD DE MANDANTES O MANDATARIOS

Esta situacion se presenta cuando una persona designa a varias personas como sus mandatarios para un mismo negocio, en

(67) Rojina Villegas, Op. cit., p. 275.

este caso y conforme al art. 2573 C.C., cada mandatario respondera por los danos y perjuicios que cause directamente o por incumplimiento de sus obligaciones.

Pero si varios mandantes otorgan un mandato a un solo mandatario, entonces todos ellos responderan solidariamente a las obligaciones ya señaladas (2580 C.C.).

En ambos casos puede pactarse expresamente en contrario.

RELACION ENTRE MANDANTE, MANDATARIO y TERCEROS.

Para el estudio de estas relaciones debe distinguirse entre mandato representativo y no representativo.

En el primer caso, se establece la relacion juridica en forma directa entre mandante y terceros, el mandatario ha actuado en nombre y por cuenta del mandante, quedando obligado este ultimo y su patrimonio.

Por su parte, el mandatario no esta obligado para con los terceros, ni cuenta con facultad alguna para exigir el cumplimiento de obligaciones a estos, es decir, ejecutado el mandato se convierte en extraño de la relacion juridica (2581 en rel. 2560 y 2582 C.C.)

Sin embargo no nacen obligaciones entre el mandante y tercero si el mandatario ha traspasado los limites del mandato, estos actos seran nulos, conforme a lo establecido por el art. 2583 del C.C., a menos que el mandante los ratifique tacita o expresamente, quedando a su voluntad cumplir aquellas obligaciones contraidas por el mandatario.

Si el mandante no ratifica los actos, no se obliga y cuenta con la acción de daños y perjuicios contra el mandatario. Por su parte los terceros de buena fe, (que no conocían los límites del mandato) no tendrán acción contra el mandante sino contra el mandatario. Pero si los terceros actúan de mala fe, no tendrán acción contra el mandatario a menos que este haya actuado a su nombre (2584).

En cuanto al segundo caso o mandato no representativo, las relaciones se crean directamente entre mandatario y terceros. Aquel debe cumplir las obligaciones y tiene la facultad de exigir de estos el cumplimiento de sus obligaciones correlativas.

En virtud de que mandatario ha realizado los actos encomendados por cuenta del mandante y que afectan su patrimonio, mediante una relación jurídica posterior, exigirá del mandante reembolso de cantidades o prestaciones que hubiese cubierto a su vez al mandante, prestaciones, derechos o utilidades recibidas (2561).

El único obligado frente a terceros en este caso, es el mandatario y el único facultado también para exigir el cumplimiento de obligaciones correlativas. No nace obligación alguna entre mandante y terceros.

SU EXTINCION

El artículo 2595 del C.C. señala las diferentes formas de terminación de este contrato:

-POR SU REVOCACION. El mandato termina por la revocacion hecha por el mandante a excepcion de que se haya realizado con caracter irrevocable.

Sera irrevocable el mandato cuando ha sido conferido como condicion para cumplir un contrato bilateral o medio para dar cumplimiento a obligaciones previamente contraidas entre mandante y mandatario. En este caso tampoco el mandatario podra renunciar al poder. (2596 C.C.)

Sen dos, pues, los casos en que se admite la clausula de irrevocabilidad:

Primero, si se otorga como condicion de un contrato bilateral y,

Segundo, si se dio como medio para cumplir una obligacion previa entre mandante y mandatario.

Para el maestro Rojina Villegas tambien es valida la clausula que estipule lisa y llanamente la irrevocabilidad del mandato sin supeditarla a los 2 casos senalados y preceptuados por el art. 2596.

b) POR RENUNCIA DEL MANDATARIO. Esta modalidad de extincion del mandato no procede cuando sea irrevocable. No obstante, el mandatario sera responsable de danos y perjuicios causados al mandante, si abandonara sus obligaciones.

En el caso del mandato revocable, es valida la clausula aludida anteriormente, sin embargo sera necesario esperar un tiempo razonable a fin de nombrar un nuevo mandatario (2603).

c) LA MUERTE DEL MANDANTE O DEL MANDATARIO. "el mandato es un contrato que origina derechos intrasferibles por la

muerte" (68). Sin embargo las obligaciones cumplidas que origino prestaciones para ambas partes, pueden transmitirse por herencia. Los herederos del mandatario tienen derecho a exigir los honorarios, desembolsos, intereses y el monto de danos y perjuicios ocasionados por el cumplimiento del mandato, pero sin poder ejecutar los actos juridicos por cuenta o en nombre del mandante, objeto del mandato. A pesar de ello deben cuidar los negocios hasta dar aviso al mandante, evitando ocasionarle perjuicios.

Si el caso se da para el mandante y este es quien muere, el mandatario no podra abandonar el negocio, sino hasta la designacion de albacea y esperar un termino corto a fin de que los herederos se hagan cargo de los negocios (2600 y 2601 C.C.).

-POR VENCIMIENTO DEL PLAZO FIJADO EN EL CONTRATO. Se trata de una situacion similar a la revocacion. Pues si a pesar del vencimiento del plazo fijado en el mandato, el mandatario haciendo uso de las facultades conferidas, contrata a nombre del mandante, no obliga a este ultimo, excepto si se trata de un mandato conferido respecto de una persona determinada. El mandante debora notificarle la expiracion del plazo, de lo contrario, quedara obligado por los actos del mandatario, aun vencido el plazo (2597). En este caso, el tercero de buena fe podra exigir del mandate el cumplimiento de dichas obligaciones.

-POR LA CONCLUSION DEL NEGOCIO QUE ORIGINO LA CELEBRACION DEL MANDATO. El mandato quedara sin vigencia si se logro obtener

(68) Rojas Villegas, Op. cit., p. 282.

la terminacion de determinado negocio para el que fue conferido.

-POR INTERDICCION. Quedo senalado que tanto el Mandante como el mandatario requieren capacidad general para contratar como minimo, por lo que al cesar esta por declararsele en estado de interdiccion, concluire el mandato.

-POR LA AUSENCIA DEL MANDANTE. Si el mandante se ausenta del lugar de su residencia ordinaria, pero hubiese nombrado apoderado general para administrar sus bienes (mandatario), transcurridos tres anos y el mandatario no garantiza el resultado de sus gestiones, se tendra por terminado el mandato (arts. 670, 671 y 672 del C.C.).

Los contratos de comision, agencia, mandato y corretaje presentan determinadas características que les son comunes, empero presentan diferencias que a continuacion procedemos a exponer:

PRINCIPALES DIFERENCIAS

Para senalar las diferencias, seguiremos los siguientes criterios:

a. Por la portacion de representacion. El comisionista, mandatario y agente, pueden actuar portando representacion de quien hace el encargo, el mediador no es portador de representacion.

b. Por la naturaleza de los actos ejecutados; el comisionista y el mandatario ejecutan actos juridicos concretos, aun cuando deben ser actos de comercio para el caso del comisionista, en cambio el mediador ejecuta generalmente actos

materiales y algunas veces juridicos tambien especificos y concretos. El agente ejecuta actos juridicos y materiales sin estar determinados especificamente.

c. Por las instrucciones recibidas. El comisionista, mandatario y mediador por lo general reciben instrucciones precisas y determinadas, aun cuando es posible que estas sean tambien facultativas, situacion distinta la que se presenta en la agencia, pues en esta, generalmente no se reciben instrucciones o si se reciben son muy generales o abstractas.

d. Por la permanencia de la relacion contractual. En el mandato, comision y mediacion, una vez ejecutado el acto, el contrato se extingue. En la agencia se pretende establecer una relacion duradera, intentando obtener el mayor numero de negocios, "trabaja en una residencia estable, indica e informa a las personas que necesitan cosas o servicios, da publicidad y anuncia las empresas mas variadas, con sus gestiones la agencia de negocios aproxima la oferta a la demanda porque las da reciprocamente a conocer, el mediador por que las hace coincidir"(69).

Se habla en el de agencia de un encargo estable y en el de mediacion de uno esporadico.

e. Por la revocabilidad del contrato. En la comision, mandato y mediacion puede revocarse libremente tanto por el comitente como por el mandante. En la agencia solo puede revocarse por una causa justa.

(69) L. Bolaffio, Op. cit., p. 139.

f. Por la inclusion de la modalidad exclusiva, esta modalidad es muy comun en la agencia, en la mediacion puede darse en ocasiones por contratos concretos y limitados a cierto plazo. En el mandato y la comision es dificil la presencia de este pacto.

g. Por la actividad encomendada. El comisionista, el mandatario contratan ya en nombre propio, ya en el del mandante, pero su actuacion siempre se encamina a obtener el mayor interes y beneficio de aquel. Diferencia importante con el mediador, quien no interviene en el negocio, sino promueve o busca clientes.

A este respecto el maestro Tena senala del mediador que "colocado en medio de dos partes que representan intereses antagonicos, su papel consiste en armonizarlas, en conciliarlas y en acercarlas hasta lograr la fusion de sus voluntades en orden a la celebracion del negocio"(70), si contratara tendria que inclinarse por alguna de las partes y la imparcialidad en el corredor es un atributo caracteristico de su funcion.

Tambien la Suprema Corte de Justicia senala:

"COMISION Y MEDIACION; SU DIFERENCIA. Son diferentes juridicamente la comision y la mediacion, pues desde luego se advierte que en esta ultima no se ejercita ninguna representacion y el contrato se realiza directamente entre las partes, en tanto que aquella se realiza en nombre del comitente, o por cuenta de el.

La mediacion se cumple cuando coincidan las voluntades de las partes interesadas, puestas en contacto por el mediador y el contrato queda concertado, pues con ello, la finalidad perseguida se ha conseguido y la mision del mediador termina con su celebracion"(71).

(70) Op. cit., p. 135

(71) Apud A. Diaz Bravo, p. 209.

Algunos autores han asimilado al corredor con el comisionista basados en el art. 31 del C.C. Ital. el cual senala que el corredor que no manifieste a una de las partes el nombre de la otra, sera responsable de la ejecucion del contrato, subrogandose al ejecutario en los derechos que asista a aquella contra la ultima.

No podemos decir que el corredor es comisionista, porque si lo fuera no seria necesaria la subrogacion hecha por el C.C. Italiano en todos los derechos, sino que el corredor contaria con accion propia como comisionista.

Bolaffio Leon(72), senala que esta situacion no influye para que el mediador deje de ser imparcial o neutral, lo unico que sucede es que una parte no conoce a la otra. El mediador respondera en el caso de que la parte no conocida no cumpla con su obligacion, lo hara en su calidad de mediador.

CARACTERISTICAS COMUNES.

a. Son contratos de gestion, "significa esto que, mediatamente los actos de estos 'mandatario' tendran algun efecto en el patrimonio de su 'mandante'"(73), en consecuencia son normas supletorias las normas de la comision y el mandato para los contratos de corretaje y agencia.

b. Son contratos onerosos, por naturaleza, es decir el comisionista, el mediador, el agente y el mandatario buscan un

(72) Op.cit., p. 135.

(73) Arce Bargasollo, Op.cit., p. 104

beneficio o lucro en la celebracion de estos contratos: lo son por naturaleza, pues la ley presume que son onerosos y excepcionalmente gratuitos, si asi se pacta.

c. Son contratos intuitu personae, (pues la persona que desempeña la actividad es elegida en atencion a sus cualidades personales), pudiendo delegarse ciertas obligaciones si existe a este respecto un convenio. Situacion que se reconoce para el mandato y comision, por analogia se aplica a mediacion y agencia.

d. El regimen fiscal iguala al comisionista, mediador, agente y mandatario como contribuyente de algunos impuestos federales.

Asi pues, se concluye, que el contrato de Corretaje o Mediacion cuenta con una fisionomia propia, a pesar de tener semejanzas muy fuertes con los contratos de Comision, Mandato y Agencia, tambien presenta notables diferencias, que lo hacen una figura contractual SUI GENERIS, por tener particulares bien definidas que lo señalan como autonomo y distinto a las legisladas como tipicas.

En virtud de lo cual el contrato de corretaje o mediacion es merecedor de una regulacion especial dentro delCodigo de Comercio, para evitar confusiones con las figuras a que nos hemos referido y aun mas evitar con ello se abuse de este contrato disfrazando relaciones de otra especie.

Este ultimo punto, es de interes para el cuart y ultimo capitulo.

CAPITULO IV

SU APLICACION PRACTICA

- A. Conflicto de leyes Mercantiles y laborales.
- B. Agentes de Comercio.

CAPITULO IV

SU APLICACION PRACTICA

A. CONFLICTO DE LEYES MERCANTILES Y LABORALES

Se ha intentado a traves de los capitulos anteriores, presentar de una manera clara los aspectos mas importantes que componen al contrato de corretaje para distinguirlo de otras figuras juridicas.

Se pretende tambien, mediante este trabajo, que el legislador mexicano tome en cuenta la importancia de este contrato para que lo plasme en elCodigo de Comercio y le asigne las caracteristicas que le corresponden como contrato mercantil.

Sin embargo, la practica nos muestra que algunas empresas, para vender las mercancías que producen, utilizan este contrato para disfrazar verdaderas relaciones laborales, evitando cubrir prestaciones que la ley concede a los trabajadores. Asi, lo señala el maestro Nestor de Buen, al decir:

"...en la medida en que el derecho del trabajo implica para los patronos costos y responsabilidades superiores a las que hayan podido derivar de las relaciones civiles y mercantiles, el instrumento preferido para eludir esas cargas economicas ha sido el de disfrazar de contratos mercantiles o civiles a las relaciones laborales"(74).

La ley laboral ha captado que esta situacion se presenta con mayor frecuencia en determinados casos, el art. 295 señala entre ellos a los agentes de comercio, de quienes nos ocuparemos en las lineas siguientes:

(74) L. Nestor de Buen, Derecho del Trabajo, p. 439.

B. AGENTES DE COMERCIO.

Son "las personas que de manera permanente y actuando de conformidad con las instrucciones y lineamientos que les imponen las empresas, se dedican a ofrecer al publico mercancias, valores o pólizas de seguros, por cuyo trabajo perciben una prima calculada sobre el ingreso de las operaciones en que intervienen, a la que se da el nombre de salario a comision"(75).

Desde el punto de vista mercantil, el agente de comercio es un auxiliar independiente del comercio, posición en la que situamos al mediador o corredor en el capitulo segundo, por lo que le sera aplicable a este. lo que se aplique a los agentes de comercio, siempre y cuando cumpla con los requisitos que la ley laboral le senala y que mencionaremos en lineas posteriores.

A este respecto, consideramos interesante transcribir las siguientes tesis citadas por el maestro Arce Gargollo (76), en relacion a este punto:

"AGENTES DE COMERCIO. CUANDO SON SUJETOS DE DERECHO DEL TRABAJO. La expedición de la Constitución de 1917, especialmente el artículo 123, inicio trascendentales reformas a la legislación vigente fundamentalmente a la legislación civil, en los capitulos relativos al servicio domestico, al servicio por jornal, al contrato de obras a destajo o precio alzado, al contrato de aprendizaje, que se reafirmaron y ampliaron con la expedición de las leyes del trabajo en distintas entidades y se consolidaron con la expedición de la Ley Federal del Trabajo del 12 de agosto de 1931. La transformación de los efectos de los contratos regidos por la legislación ordinaria civil y mercantil fue confirmada por las resoluciones del Pleno y de la Sala del Trabajo de la Suprema Corte, lo mismo que por la opinión de los mejores tratadistas universales del nuevo Derecho del Trabajo. La legislación y la doctrina extranjeras se encaminan con toda certeza hacia la tesis de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de derecho del

(75) M. De la Cueva, El nuevo derecho mexicano del trabajo, pp. 526-527.

(76) Arce Gargollo, Contratos M. A., pp. 221-223.

trabajo. La categoría jurídica de los agentes de comercio no es incompatible con la idea de relación de trabajo. El derecho del trabajo nació para el trabajador industrial y lentamente se fue extendiendo a otras actividades. El derecho contemporáneo se ha dado cuenta de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de relaciones laborales y que cuando las labores de esas personas se desarrollen en relación de subordinación, tienen el carácter de trabajadores. Esto es, los auxiliares de los comerciantes pueden o no ser trabajadores, lo cual depende de las condiciones en que se presten los servicios; pueden existir, y los hay efectivamente, agentes de ventas autónomos o agentes de seguros independientes, pero cuando el agente de ventas o de seguros ejerce su profesión de manera exclusiva y constante en favor de uno o más patrones y está sujeto a una remuneración, a comisión, previamente determinada y está obligado a seguir las instrucciones que se le giren, la relación jurídica es de trabajo. Nuestro Código de Comercio reglamenta tres tipos de prestaciones de servicios: la comisión, los factores y los dependientes. Conviene dejar establecido que no existe oposición entre el carácter de mandatario y el de trabajador, así como también que no existe incompatibilidad entre la función mercantil y el derecho del trabajo. El Derecho del Trabajo crea una relación entre patrono y trabajador; el derecho mercantil entre el patrono y los terceros; una persona puede ser sujeto de contrato de trabajo y estar destinada a su actividad a la ejecución de actos de comercio en nombre y por cuenta de su patrono; los actos de comercio que ejecute el trabajador crean relaciones entre los terceros y el patrono del trabajador, el derecho del trabajo forma la relación entre el patrono y el trabajador en ausencia de los terceros. Los Comisionistas son personas que ofrecen sus servicios al público y en este aspecto son trabajadores libres en posición semejante a la de los profesionistas liberales. Los comisionistas, como profesionistas liberales, no son trabajadores, pero como estos, pueden también llegar a serlo. Las ejecutorias pronunciadas por la Cuarta Sala han contemplado diversos casos de agentes de comercio: vendedores de máquinas de coser, agentes de seguros, agentes de publicaciones, agentes viajeros, etc., y puede concluirse que de acuerdo con la jurisprudencia de la Corte los agentes de comercio son trabajadores. El contrato de los agentes de comercio tiene modalidades especiales. Si consideramos su origen, constituye una actividad libre: está encargado de procurar o concluir negocios para una empresa, pero no tiene obligación de proporcionar un número determinado de ellos; su remuneración depende del volumen de negocios que proponga; no está sujeto a horarios de trabajo y puede trabajar para distintas empresas. Pero esta condición de actividad libre se ha vuelto ilusoria. La vida contemporánea ha ido ligando a los agentes de comercio como los profesionistas han perdido su libre actividad y su

independencia economica, indices de que estamos ante una transformacion de la institucion que nos coloca frente al derecho del trabajo. Por otra parte, los agentes de comercio se han convertido en elementos indispensables para la venta de productos de la empresa. El Derecho del Trabajo es el derecho comun para las prestaciones de servicios. Sus normas alcanzan a proteger a los agentes de comercio que no tienen agencia establecida, ni son empresarios, ni cuentan con capital alguno. En otras palabras, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la Ley Federal del Trabajo si se da el elemento esencial de la relacion de trabajo: subordinacion (direccion y dependencia) a otra persona o a una empresa."

AGENTES DE COMERCIO. CASO EN QUE TIENEN EL CARACTER DE TRABAJADOR. El Derecho del Trabajo es el derecho comun para las prestaciones de servicios y sus normas alcanzan a proteger a los agentes de comercio que no tienen agencia establecida, ni son empresarios, ni cuentan con capital alguno. En otras palabras, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la Ley Federal del Trabajo, si se da el elemento esencial de la relacion de trabajo que es la subordinacion (direccion y dependencia) a otra persona o una empresa, sobre todo si se tiene en cuenta que, aun cuando en los origenes de tal actividad dichos agentes tenian libre actividad e independencia economica, en la actualidad practicamente les han perdido y ello es indice de que estamos ante una transformacion de esa institucion que nos coloca frente al Derecho del Trabajo, en virtud de la situacion de subordinacion y de dependencia economica en que desempeñan sus funciones(77).

El art. 285 de la Ley Federal del Trabajo dice: "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 unicamente intervengan en operaciones aisladas".

(77) J. Arca Gargollo, Contratos M. A., pp. 221-223.

El trabajo de los agentes de comercio y sus similares presentan características especiales, sin embargo, al igual que en el caso de los trabajadores, el elemento esencial de distinción lo constituye la subordinación, solo que en el caso de aquellos la permanencia de la relación a que se refiere el art. 285 constituye un elemento que hace presumir su existencia.

En el caso de la representación, el poderdante tiene derecho a dar instrucciones en relación a la ejecución del acto de comercio de que se trate. En cambio, un trabajador esta subordinado jurídicamente al patron y debiera ajustarse detalladamente a las instrucciones que reciba del patron.

En los contratos de trabajo se presenta claramente la subordinación jurídica no así en la actividad de algunos agentes de venta, comisionista y mediadores, quienes la presentan sin demasiada claridad. En este caso, el art. 285 senala que si se da permanencia de la relación se presumira la existencia de esta subordinación.

Se niega la existencia de una relación de trabajo, cuando existe un vínculo temporal para realizar uno o varios actos concretos de comercio (a lo que se designa operaciones aisladas), y se presume, si el agente se encarga sistemáticamente de su celebración, esto es, si el agente esta autorizado a actuar constantemente en interés de determinada empresa.

A continuación se transcriben algunas tesis importantes de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, aplicables a lo que se ha dicho:

"El Código de Comercio define la comision como el mandato aplicado a actos concretos de comercio y de sus disposiciones se desprende que entre el comitente y el comisionista solo existe una relacion temporal, por el lapso necesario para la realizacion del acto o actos concretos de comercio materia de la operacion, por lo mismo, cuando entre las partes existe una relacion permanente en la que el supuesto comisionista ejecuta no uno o varios actos concretos de comercio sino un gran numero de ellos y se encarga sistemáticamente de su celebracion, 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 tipico de quien presta sus servicios en una oficina, fabrica o establecimiento de cualquier clase"

Ejecutoria dictada el 7 de noviembre de 1960, aspero directo 4406/1959, Josefina Santizo Morales.

"La comision mercantil 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 solo accidentalmente crean dependencia entre comisionistas y comitente, que duran solo el tiempo necesario para la ejecucion de esos actos, en el contrato de trabajo esa dependencia es permanente, su duracion es indefinida o por tiempo determinado, pero independiente del necesario para realizar el acto materia del contrato, siendo la característica esencial de este ultimo contrato la dependencia economica que existe entre la empresa y el trabajador. De modo que si el comisionista solo puede ocuparse de otros, se encuentra en una sujecion y dependencia que dan a su contrato las características de un contrato de trabajo"(78).

Apendice al Semanario Judicial de la Federacion de 1917 a 1965, quinta parte, Mexico, 1965, pag. 192.

El maestro De la Cueva (79), señala que para determinar si se trata de una relacion laboral debena considerarse:

*Que la prestacion del trabajo sea personal. Si el agente

(78) Nestor de Buen, Op. cit., pp. 441-4442

(79) Op. cit., pp. 532-533

de comercio, recibe mercancía y la distribuye a otros trabajadores, podrá ser empresa si dispone de elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones derivadas de la relación con los trabajadores.

A este respecto, el maestro Nestor de Buen (80), señala que el trabajador que el trabajador podrá invocar lo que dispone el segundo párrafo del artículo 10 L.F.T. ("si el trabajador, conforme a lo pactado o a la costumbre, utiliza los servicios de otros trabajadores, el patron de aquel, lo sera tambien de estos").

*Que la actividad del agente al servicio de la empresa sea permanente, no dándose para uno o varias relaciones aisladas, en los terminos señalados.

El señalamiento que hace el art. 205 L.F.T., "de los trabajos semejantes", prevé que pueden darse relaciones laborales enmascaradas como contratos mercantiles, las que no dejaran de serlo, si presenta las cuestiones señaladas líneas atras.

En concordancia a esto, se cita la exposicion de motivos que elaboro la comision redactora de las reformas constitucionales de 1962, que dice:

"Desde hace aproximadamente treinta años, los conceptos de comision mercantil y agente de comercio, han sufrido una transformacion fundamental, consistente en el proceso que generalmente se conoce con el nombre de proletarianizacion del trabajo. En el siglo pasado y en los primeros años de este, los comisionistas se asimilaban a las llamadas profesiones liberales, pero en el curso de los

últimos años nació una situación nueva: algunas personas se dedican, de manera principal o exclusiva, estricta a instrucciones precisas, a la venta de productos e efectos de comercio por cuenta de alguna empresa. En estas condiciones, la equiparación de estas personas con los profesionistas liberales ya no podía hacerse, pues la relación jurídica se había transformado, constituyendo una relación de trabajo. No debe olvidarse que el derecho del trabajo tiene como misión proteger el trabajo humano; de ahí su fuerza expansiva, que rompió límites originarios, extendiéndose de la industria al comercio y a los empleados; su evolución no está concluida, pero en el momento en que se presentan nuevas relaciones jurídicas, idénticas o análogas a las protegidas por la Ley, se hace indispensable extender la legislación(81).

La forma de pago del salario no sirve como criterio de distinción entre el contrato de trabajo y de los que no lo son (82).

"El salario puede establecerse en base a una prima (comisión) proporcional sobre el precio de venta o por unidad vendida, sobre el pago inicial o sobre los pagos periódicos o dos o las tres de dichas primas"(83). Por lo que el salario como prima consiste en un porcentaje que se fija convencionalmente cada una de las operaciones que lleve a cabo el trabajador.

Son tres tipos de primas:

- sobre el valor de la mercancía vendida o colocada o prima única, generalmente se da en operaciones efectuadas de contado.

- sobre el pago inicial de ventas en abonos o a plazos.

- Sobre los pagos periódicos, también se da en ventas en

(81) M. de la Cueva, Op. cit., p. 529.

(82) E. Guerrero, Manual de derecho del trabajo, pp. 57-59.

(83) J. Davalos, Derecho del trabajo, p. 334.

abonos o a plazos.

Esto contrato podna presentarse en algunos casos, como disfraz de una relacion de trabajo, en dicho caso para determinar que se trata de esta relacion, deberan considerarse los puntos tambien a los mediadores.

Debe mencionarse que no se intenta trasladar el contrato de corretaje a la Ley Federal del Trabajo o que este desaparezca, como contrato mercantil, sino contrariamente, que conserve su fisionomia propia, pero en forma tipica legalmente y que cuando no presente características como contrato mercantil, determinar segun los criterios señalados, si se trata de una relacion de trabajo.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Del analisis historico, se desprende que originariamente la mediacion era una profesion libre, la que paulatinamente se fue convirtiendo en un oficio publico, llegandose a prohibir su ejercicio libre, aunque posteriormente vuelve a permitirse su practica.

SEGUNDA. En nuestra legislacion solo se regula al corredor publico, a quien se le atribuye la funcion de perito mercantil y la de fedatario, en cuanto a los corredores privados o mediadores cuyo papel es facilitar la contratacion entre futuras partes, se encuentran reconocidos y autorizados implicitamente por el art. 53 delCodigo de Comercio.

TERCERA. En cuanto a la denominacion de esta figura juridica optamos por el manejo de los terminos de contrato de corretaje o contrato de mediacion, como sinonimos, uso que se le da a traves del presente trabajo.

CUARTA. El Contrato de Corretaje o Mediacion se ubica dentro de los contratos de gestion de intereses ajenos, considerado como aquel por el que una persona se obliga a abonar a otra llamada corredor o mediador; una remuneracion por el simple hecho de indicarle la oportunidad de concluir un negocio juridico con un tercero o por ser intermediario para procurar

esa conclusion.

QUINTA. Si bien es cierto, el contrato de corretaje presenta una tipicidad social, es evidente que las características del mismo lo distinguen de otras figuras afines, otorgandole una fisonomia propia, que lo hace merecedor de una regulacion por parte del Codigo de Comercio.

SEXTA. En cuanto a la polemica, en relacion a determinar si el mediador es comerciante o es un auxiliar del comercio, se senalo que la diferencia entre ellos, es que el primero es un intermediario que facilita la celebracion de negocios, mientras el segundo es titular o principal en aquellos negocios, quien requiere de la prestacion de los servicios personales del mediador para celebrarlos. El mediador no adquiere, ni compra mercancia, solo acerca a las partes para que ellas contraten atendiendo su propio interes, con la unica finalidad de obtener una retribucion por su actividad intermediadora. Es importante tambien subrayar que el propio art. 51 de nuestro codigo mercantil, lo senala como agente auxiliar del comercio y no como comerciante.

SEPTIMA. El corredor se ubica dentro de los auxiliares independientes del comerciante, pues no se encuentra supeditado a ningun comerciante determinado y despliegan su actividad a favor de cualquiera que lo solicite. Esta es una de las principales características que distinguen una relacion laboral

y una mercantil.

OCTAVA. La ley laboral designa a los auxiliares del comercio, como agentes de comercio.

Cuando el agente de comercio actua en forma constante en interes del mandante y no en actos concretos de comercio, conforme al art. 285 del Codigo de Comercio estaremos en presencia de una relacion laboral y no frente a un contrato mercantil.

NOVENA. Por lo tanto, es necesario que el Codigo de Comercio contenga una regulacion del contrato de corretaje o mediacion, pues la practica nos reporta que es utilizado para disfrazar verdaderas relaciones laborales. De lo contrario, el patron continuara evitando cubrir responsabilidades que las Ley Federal del Trabajo le impone.

DECIMA. El multicitado contrato sera un contrato mercantil, cuando el mediador, sea un intermediario esporadico, en cambio sera un contrato de trabajo si se autoriza al agente a actuar en forma constante en interes del mandante, dandose permanencia en la relacion, que hara presumir la existencia de subordinacion (elemento distintivo de la relacion de trabajo).

BIBLIOGRAFIA

1. Acosta Romero, Miguel, DERECHO BANCARIO, 3a. ed., Mexico, Porrúa, 1986, 823 p.
2. Alejandro Ramirez, Juan Manuel, EL CORREDOR MERCANTIL, Tesis, Mexico, 1984, 139 p.
3. Arce Gargollo, Javier, APUNTES SOBRE CONTRATOS MERCANTILES ATIPICOS, Mexico, La Gran Enciclopedia Mexicana, 1983, 120 p.
4. Arce Gargollo, Javier, CONTRATOS MERCANTILES ATIPICOS, Mexico, Trillas, 1985, 245 p.
5. Ascarelli, Tullio, DERECHO MERCANTIL, trad. Lic. Felipe de J. Tena, Mexico, Porrúa, 1940, 827 p.
6. Barbero, Domenico, SISTEMA DE DERECHO PRIVADO, trad. Santiago Sentis Melendo, t. IV, Buenos Aires, E.J.E.A., 1967, 756 p.
7. Bauche Garciadiego, Mario, LA EMPRESA, Mexico, Porrúa, 1977, 648 p.
8. Bolaffio, Leon, DERECHO MERCANTIL, trad. Jose L. de Benito, Madrid, Reus, 1935, 435 p.
9. Broseta Pont, Manuel, MANUAL DE DERECHO MERCANTIL, 3a. ed., Madrid, Tecnos, 1978, 792 p.
10. Buen L., Nestor de, DERECHO DEL TRABAJO, t. II, 4a. ed., Mexico, Porrúa, 871 p.
11. Candian, Aurelio, INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO, trad. Blanca P. L. de Caballero, Mexico, U.T.E.H.A., 1961, 552 p.

12. Cano Rico, Jose Ramon, MEDIACION, FE PUBLICA MERCANTIL Y DERECHO BURSATIL, Madrid, Tecnos, 1982, 507 p.
13. Castan Tobenas, Jose, DERECHO CIVIL ESPANOL, COMUN Y FORAL, t. IV, 7a., Madrid, Reus, 1952, 802 p.
14. Cueva, Mario de la, EL NUEVO DERECHO MEXICANO DEL TRABAJO, t. I, 9a. ed., Mexico, Porrua, 1984, 719 p.
15. Davalos, Jose, DERECHO DEL TRABAJO, t. I, Mexico, Porrua, 1985, 613 p.
16. Diaz Bravo, Arturo, CONTRATOS MERCANTILES, Mexico, Harla, 1983, 225 p.
17. Fontanarrosa, Rodolfo O., DERECHO COMERCIAL ARGENTINO, t. I, 4a. ed., Buenos Aires, Fidenter, 1972, 164 p.
18. Garrigues, Joaquin, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, 6a. ed., Mexico, Porrua, 1977, 821 p.
19. Garrigues, Joaquin, TRATADO DE DERECHO MERCANTIL, t. III, v. I, Madrid, Revista de derecho mercantil, 1964, 603 p.
20. Giuseppe Branca, INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO, trad. Pablo Macedo, 6a. ed., Mexico, Porrua, 1979, 673 p.
21. Guerrero, Euquerio, MANUAL DE DERECHO DEL TRABAJO, 15a. ed., Mexico, Porrua, 1986, 615 p.
22. Hedemann, J. W., DERECHO DE OBLIGACIONES, v. III, trad. Jaime Santos Briz, Madrid, Revista de derecho privado, 1958, 611 p.
23. Lopez Vilas, Ramon, EL SUBCONTRATO, Madrid, Tecnos, 1973, 483 p.
24. Mantilla Molina, Roberto L., DERECHO MERCANTIL, 6a. ed., Mexico, Porrua, 1963, 458 p.

25. Messineo, Francesco, OPERACIONES DE BOLSA Y DE BANCA, 2a. ed., Barcelona, Bosch, 1957, 467 p.
26. Munoz, Luis, DERECHO MERCANTIL, t. II, Mexico, Cardenas, 1973, 702 p.
27. Olivera de Luna, Omar, CONTRATOS MERCANTILES, 2a. ed., Mexico, Porrúa, 1987, 381 p.
28. Pina Vara, Rafael de, DERECHO MERCANTIL MEXICANO, 19a. ed. Mexico, Porrúa, 1986, 471 p.
29. Puig Pena, Federico, TRATADO DE DERECHO CIVIL ESPAÑOL, t. IV, v.II, (Obligaciones y Contratos) 2a. ed., Madrid, Revista de Derecho Privado, 1973, 710 p.
30. Ripert, Georges, TRATADO ELEMENTAL DE DERECHO COMERCIAL, trad. Felipe de Sola Canizares, t. I, (Comerciantes), Buenos Aires, Tipografía Editora Argentina, 1954, 428 p.
31. Rodríguez Rodríguez, Joaquín, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, t. II, 2a. ed., Mexico, Porrúa, 1952, 468 p.
32. Rodríguez Sastre, Antonio, OPERACIONES DE BOLSA, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1944, 600 p.
33. Rojina Villegas, Rafael, COMPENDIO DE DERECHO CIVIL, t. IV, 15a. ed., Mexico, Porrúa, 1985, 509 p.
34. Rubio Soto, Adolfo, IMPORTANCIA DE LOS AUXILIARES MERCANTILES EN EL COMERCIO, Tesis, Mexico, 1982, 159 p.
35. Sánchez Calero, Fernando, INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL, 8a. ed., Valladolid, Clares, 1981, 652 p.
36. Tena, Felipe de J., DERECHO MERCANTIL MEXICANO, 12a. ed., Mexico, Porrúa, 1986, 606 p.

37. Trabucchi, Alberto, INSTITUCIONES DE DERECHO CIVIL, trad. Luis Martínez Calcerrada, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1967, 488 p.
38. Uria, Rodrigo, DERECHO MERCANTIL, Madrid, Talleres de Selonio Aguirre Torres, 1958, 857 p.
38. Vicente y Gella, Agustín, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, v. I, Zaragoza, La academia, 1945, 682 p.
39. Vivante, Cesar, TRATADO DE DERECHO MERCANTIL, trad. Cesar Silio Belena, v. I, Madrid, Reus, 1932, 399 p.
40. Zamora y Valencia Miguel Angel, CONTRATOS CIVILES, 2a. ed., Mexico, Porrúa, 1985, 345 p.

LEGISLACION CONSULTADA

1. Código Civil, Mexico, Porrúa, 1982, 682 p.
2. Código de Comercio, Mexico, Porrúa, 1984, 629 p.
3. Ley Federal del Trabajo, Mexico, Porrúa, 1982, 939 p.