

2 ej 440

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO



EL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
ARTURO LUGO MENDEZ
MEXICO, D.F. 1989

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.

I N D I C E

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL..... 3	
1.1 La Antigua Roma.....	3
1.2 Derecho Romano.....	5
1.3 Edad Media.....	5
1.4 Derecho Francés.....	17
1.5 Derecho Italiano.....	17
CAPITULO II. ALGUNOS ASPECTOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL	
2.1.1 Concepto.....	20
2.1.2 Concepto etimológico.....	23
2.1.3 Concepto gramatical.....	24
2.1.4 Concepto doctrinal.....	24
2.1.5 Propuesta del concepto.....	27
ELEMENTOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL.	
2.2.1 Personales.....	27
2.2.2 Reales.....	34
2.2.3 Mercantilidad del Contrato.....	35
2.2.3.1 Obligaciones del comerciante....	36
2.2.4 Cláusulas propias del contrato de agencia y algunas condiciones.....	39
2.2.5 Las condiciones generales en el contrato de agencia.....	39

3.1.4.5 Régimen fiscal o social	86
3.1.5 Cronología jurídica del carnet de identidad profesional del agente.....	86
3.1.6 La voluntad de una de las partes.....	87
3.1.7 La anulación del contrato por el mandante	87
3.1.8 La rescisión del contrato por el agente..	88
3.1.9 Fin del contrato.....	89
3.1.10 Conclusiones.....	90
 Derecho Italiano.....	 92
3.2.1 Concepto.....	92
3.2.2 Antecedentes jurídicos.....	94
3.2.3 Elementos característicos del contrato...	97
3.2.4 Agentes sin representación.....	100
3.2.5 Obligaciones del agente.....	101
3.2.6 Derechos del agente.....	103
3.2.7 Obligaciones del principal.....	108
3.2.8 Autonomía.....	109
3.2.9 Derecho de exclusiva.....	110
3.2.10 Causas de terminación.....	114
3.2.11 En conclusión.....	115
3.2.12 Características propias del contrato de agencia mercantil.....	115
 Derecho Colombiano.....	 118
3.3.1 Definición.....	118
3.3.2 Naturaleza jurídica.....	119
3.3.3 Perfeccionamiento del contrato.....	120
3.3.4 Objeto del contrato de agencia.....	121
3.3.5 Elementos característicos del contrato..	121
3.3.6 Clasificación de la agencia comercial...	122
3.3.7 Atendiendo a la forma como los contratos se perfeccionan la agencia se clasifica.	122

3.3.8	Según que los contratos hayan sido reglamentados por la ley.....	123
3.3.9	Obligaciones del agente.....	124
3.3.10	El objeto de la agencia comercial es amplio y comprensivo.....	125
3.3.11	Derecho de exclusiva.....	126
3.3.12	Obligaciones del empresario.....	127
3.3.13	Gastos de agencia.....	127
3.3.14	Cláusula star del credere.....	128
3.3.15	Causales de Terminación del Contrato... 128	
3.3.15.1	Las principales causales de terminación del mandato en relación al contrato de agencia comercial.....	129
3.3.15.2	Justas causas para dar por terminado unilateralmente el contrato (Art. 1325 del Cód. de Com. Colombiano).....	131
3.3.16	Liquidación de la prestación de la clientela.....	134
	Derecho Argentino.....	137
3.4.1	Legislación.....	137
3.4.2	Artículos que se aplican por analogía al contrato de agencia en el derecho argentino.....	138
3.4.3	La jurisprudencia argentina establece el siguiente criterio para establecer a un comerciante auxiliar que actúa por cuenta propia así como clasifica al agente de comercio en la práctica.....	142
3.4.4	La forma del contrato.....	144
3.4.5	Naturaleza jurídica.....	145

2.2.6	Las condiciones generales en el contrato de agencia.....	39
2.2.7	Obligaciones del empresario.....	43
2.2.8	El Pacto de Exclusiva.....	46
2.2.8.1	Los requisitos del pacto de exclusiva.....	47
2.2.8.2	Incumplimiento del pacto de exclusiva.....	49
2.2.9	Causas de terminación del contrato de agencia mercantil.....	50
2.2.10	Otras causas de terminación.....	54
2.2.11	Naturaleza jurídica.....	55
2.2.12	Marco jurídico.....	61
2.2.13	Clasificación.....	62
2.2.14	Agente con representación y sin representación.....	64
2.2.15	El proyecto del código de comercio de 1951 - 1954.....	67
2.2.16	Análisis del proyecto.....	71

ESTUDIO EN EL DERECHO COMPARADO

CAPITULO III	Derecho Francés.....	75
3.1.1	Concepto.....	75
3.1.2	Legislación.....	76
3.1.3	Cronología de las disposiciones jurídicas que han regulado la profesión del agente comercial.....	77
3.1.4	Ejecución del Contrato de Agencia Comercial.....	80
3.1.4.1	Responsabilidad del agente.....	82
3.1.4.2	Obligaciones del empresario.....	83
3.1.4.3	Aval o fianza.....	84
3.1.4.4	Formalidades de la matrícula.....	84

3.4.6	En cuanto a la actuación propia del sujeto y a la índole de su despliegue la doctrina argentina asume tres posiciones distintas.....	146
3.4.7	Conclusión.....	147
3.4.8	Conclusiones generales del derecho comparado en estudio.....	149
3.4.9	Los caracteres accesorios del contrato de agencia mercantil.....	152

CAPITULO IV SU ESTUDIO EN RELACION CON LOS CONTRATOS DE COMISION Y CORRETAJE.

4.1	Significado del término comisión.....	154
4.2	Regulación jurídica.....	155
4.3	Afinidades y diferencias entre la comisión y la agencia mercantil.....	155
4.4	En conclusión.....	160
4.5	Afinidades y diferencias entre el corretaje y la agencia mercantil.....	161
4.6	Significado del término corretaje.....	161
4.7	Clases de corredores.....	162
4.8	Regulación jurídica.....	162
4.9	El reglamento de corredores en su artículo tercero.....	164
4.10	En conclusión.....	166
	Conclusiones generales.....	168
	Bibliografía.....	174

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene por objeto el análisis del contrato de agencia mercantil regulado por el Derecho Italiano y donde se dió vida a esta institución. La razón por que me -- avoqué a este tema fue por que el contrato en estudio no lo -- regula nuestro derecho aunque tiene, características de contratos como son: el mandato mercantil, la comisión, el corretaje y otros. Pero no se establece en la legislación mexicana una - regulación propia, considero que es un contrato al que no se le ha dado la importancia debida. Y que merece, sin embargo, resaltarse su perfil predominante práctico en la vida diaria del - - comercio.

El trabajo se dividió en cuatro apartados. El primero - de ellos comprende los antecedentes históricos desde el Derecho Romano: La Edad Media, en Italia (siglos XII a XVI), y en Francia (siglos XII a XVI). Siendo los antecedentes más cercanos y análogos el mandato mercantil y el de la comisión, los encontramos en Egipto y Grecia.

El segundo capítulo se divide en los incisos en el primero se tocan aspectos generales del contrato de agencia, su - concepto al igual que en cada derecho que se estudia y que son: Francés, Italiano, Argentino y por último el Colombiano. Así como sus coneptos, gramaticales. Finalmente se hace una - propuesta del concepto de agencia.

En el segundo inciso se estudian los elementos del contratrato en análisis: su dinámica y naturaleza jurídica, estableciendo un marco jurídico en el cual nuestro derecho toca éste - - instituto con poca precisión y sólo de manera aislada.

En el tercer capítulo, se realiza un estudio en el derecho comparado, comprendiendo el Derecho Italiano, su técnica jurídica, predominante del contrato en cuestión: En el Derecho -- Francés se basa y es análogo al mandato; por su parte el Derecho Colombiano ha hecho innovaciones y las adecúa de acuerdo a sus - necesidades; prueba de ello es la teoría de la imprevisión que es cuando provienen perturbaciones graves en las condiciones económicas del contrato de agencia. Otra característica es que pertenece al grupo de los contratos de libre discusión que establecen una igualdad de las partes, en la discusión y acuerdos en -- los términos del contrato.

El Derecho Alemán ha despertado polémicas desde los años veintes, por haber establecido una regulación clara y precisa -- del contrato de agencia de comercio. Aunque no hayo un estudio en este derecho es digno de mencionar.

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES HISTORICOS

"La obligación, elemento invariable e incorpóreo,
sin expresión individual, circula a través de
todo el mundo jurídico, vivificando y conservando
todas las relaciones exactamente igual que el
oxígeno penetra y vivifica el aire atmosférico."

J h e r i n g .

1.1. LA ANTIGUA ROMA

"Desde el día en que el hombre produjo para el mercado y no para sus propias necesidades, nació la función comercial - en que la noción de intermediario es naturalmente inseparable".

(1)

"Se puede tener por seguro que la organización económica más rudimentaria de las sociedades primitivas comprendía la utilización de agentes comerciales colaborando en la investigación de salidas del mercado local". (2)

Para el Derecho Romano la representación en los actos jurídicos no existía, ya que las partes tenían que celebrarlos personalmente, de lo contrario era ajeno al mismo; con posterioridad, al otorgarse poder a un intermediario sui juris siendo éste quien soportaba las cargas o provechos, daba realce a la operación y se le restaba importancia al intermediario si era alieni juris o esclavo, ya que eran instrumentos jurídicos. (3)

"Se comprende ahora por qué en Roma los primeros instidores o encargados de comercio eran reclutados entre los hijos de familia y sobre todo entre los esclavos .

Unos eran permanentes, agregados en una tienda (taberna), esbozo romano, según Gombeaux, de nuestro moderno fondo de

-
- (1) J.L. Herzog, Revista Trimestral de Derecho Comercial, Tomo XVIII, París, Traductor Francisco Galicia Patiño, 1965, Pág. 61.
 - (2) Toubeau Jean, autor citado por J.L. Herzog, ob. cit., Pág. 61.
 - (3) Cfr. J.L. Herzog, ob. cit., Pág. 62.

comercio.

Otros, verdaderos agentes viajeros (circitores, coctiones, arillatores) recorrían las provincias con las mercancías que entre otras cosas los vendedores de telas (vestarii, lin-tearii) se encargaban de ofrecer y de vender. Estos maestros ambulantes qui sine loco praeponuntur se parecían a nuestros - antiguos vendedores ambulantes". (4)

Se presenta una situación por demás injusta y era la -- siguiente:

Los actos realizados por el esclavo no obligan al pater familias (patrón) en los que conside-
ra que no le convenían, en tanto que el terce-
ro sí estaba obligado para con él. Esta situa-
ción era por demás inconveniente.

El pretor-prestador permite actuar contra el -
pater familias con la ayuda de las mismas ac-
ciones, dadas, defase, adjectitiae qualitates,
siendo esta la manera en que se obligó, perso-
nalmente al padre para con los terceros con los
se había celebrado algún acto. Por alguno de --
sus representados.

El intermediario contribuía a aumentar la capa-
cidad económica del patrón, reconociendo en el
tercero la capacidad de acreedor pudiendo ejer-
cer las acciones, por los actos que su esclavo
había realizado en su nombre. (5)

(4) J.L.Herzog, ob. cit., Pág. 63.

(5) Cfr. Ibidem.

"Estas manifestaciones de la vida comercial atrajeron a Roma una multitud de extranjeros en donde eran aceptados según las leyes de hospitalidad.

Cuando el extranjero regresaba a su patria, volvía a menu do por él que los había hospedado en Roma, un intermediario -- comercial útil, en forma de representantes de comercio, la -- anécdota más o menos auténtica de Spurius Manlius, obteniendo por el intermediario de sus clientes etruscos del trigo de la Etruria que había rechazado en Roma". (6)

"Llegando a Roma, el huésped extranjero se confiaba a un "gufa" que lo tomaba bajo su protección y debía asistirlo, -- "conducirlo" en todas las circunstancias en las que al curso - de su estancia; esta asistencia podía serle útil o necesaria. Este gufa era al mismo tiempo su intérprete, su mesorero, su corredor o agente.

Incluso, podía ser un comisionario. Pues se puede pensar que él trataría a nombre propio sus intereses en el extranjero, aunque los romanos parecen haber ignorado el contrato de comisión si al menos se da este término el sentido limitado que -- posee en los tiempos modernos". (7)

1.2. DERECHO ROMANO

También puede considerarse el mandato como un antecedente del contrato de agencia mercantil.

(6) J.L.Herzog, ob. cit., Pág. 65.

(7) Ibidem. Pág. 66.

"El mandato es un contrato por el cual una persona da - encargo a otra persona , que acepta de realizar gratuitamente - un acto determinado o un conjunto de operaciones . El que da el mandato se llama mandante , mandator o dominus; el que se encar- ga de ello se llama mandatario , procurator". (8)

El mandato es un contrato que se celebra en considera- ción a la confianza que nos inspira la otra parte , y por conse- cuencia , se termina cuando el dominus perdía la confianza al - mandatario y éste debe de obrar con toda diligencia y eficacia para hacerse merecedor de la confianza que en él ha depositado el mandator .

Este contrato tiene su origen en la amistad y el deseo de hacer un servicio . Aparece tardíamente en escena jurídica . (9)

El jurista Eugenio Petit , cita al respecto . "Este con- trato tenía una gran utilidad práctica , pues sucede con frecue- ncia que una persona está impedida , por enfermedad o por au- sencia , de realizar los actos necesarios a la gestión de sus - bienes y tiene que recurrir a la buena voluntad de un tercero". (10)

Pero es importante que observemos la fisonomía del De- recho Comercial Romano , como sus juriscunsultos , no disocia- ron el acto de comercio del acto jurídico civil .

-
- (8) Petit Eugène, Tratado, Elemental de Derecho Romano, Traducido de la 9a. Edic. Francesa por D. José Fernández -- Gonzalez.
- (9) Cfr. Bravo González A. y Bialostoski, Sara, Compendio de Derecho Romano, 9a. Edic. Editorial Pax México, 1978. - Pág. 149 .
- (10) Petit Eugène, Ob. cit., Pág. 412.

En Roma las principales instituciones comerciales que -
prevalcieron fueron las del comercio marítimo como la LEX RHODIA de JACTU, NAUTICUM FOENUS.

Los comerciantes y los juristas, sintieron la necesidad de dar a ciertas instituciones tratos técnicos particulares para facilitar los intercambios.

Pero los jurisconsultos no hicieron de esta necesidad - un principio técnico. La grandiosa construcción edificada para el derecho civil no tuvo equivalente para el derecho comercial. (11)

Para el Licenciado Juan Iglesias, el Derecho Justiniano: el mandato tenía una vinculación a la corriente del ius gentium, figura de la época clásica. El procurador es definido como -- aquél que aliena negotia mandatu domini administrat; se llama - procurator al que actúa en virtud del mandato, mientras es falsus el que obra de modo espontáneo. Procurator era el administrador de un patrimonio, era un liberto que generalmente ejercía de hecho más que de derecho muy amplias facultades y por vezada, en virtud de la propia y exclusiva decisión del patrono. - Son mandatarios en razón del encargo expreso que les ha sido -- conferido; si tal falta, tienen la condición de negotiorum gestores. (12)

Este contrato fue incorporado al IUS CIVILE de la última fase republicana en Roma, formando parte de las fuentes de -

(11) Cfr. Escarra Jean, Cours de Droit Commercial, Nouvelle, -- Edition, Librairie du Recueil Sirey (Société Anonyme). 22 Rue Soufflot, Paris, 1952. Traductor Francisco Galicia Patiño. Pág. 81.

(12) Cfr. Iglesias Juan, Derecho Romano Instituciones de Derecho Privado, 6a. Edit. Ariel, Barcelona, 1979, Pág. - 439.

las obligaciones dentro de la categoría de los contratos nominados y que por su manera de perfeccionarse era la siguiente:

Contrato consensual se perfecciona por el mero consentimiento por las partes el objeto esencial es la calidad individual de la parte contraria (*intuitu Personae*). (13)

El mandato no es válido si no reúne los caracteres -- siguientes:

Debe ser gratuito, si las partes hubieran fijado un salario, no habría mandato, sino arrendamiento de servicios o contrato innominado. Sin embargo, estaba permitido remunerar ciertos servicios que repugnan por su naturaleza a la idea de tráfico, y no pueden ser objeto de arrendamiento; tales eran los profesores, abogados, filósofos.

La remuneración tomaba entonces el nombre de - honor; era reclamada no por la acción *mandati*, sino por una *cognitio extraordinaria*; el magistrado mismo estatufa sobre la demanda.

Debe tener por objeto un acto lícito, si no, es nulo.

En fin, es preciso que el mandante tenga un interés -- pecunario en la ejecución del mandato. Es un principio general

(13) Cfr. Floris Margadant Guillermo, Apuntes Mimeográficos - para el segundo curso de Derecho Privado Romano, -- Segunda Parte, Págs. 33 y 34.

que toda obligación debe procurar al acreedor una ventaja apreciable en dinero si no tiene interés ,no tiene acción . (14)

"Desde este punto de vista , diferentes variedades del mandato pueden dividirse en dos categorías , según el contrato -- inmediatamente productor de obligación , que sólo llegue a serlo por un comienzo de ejecución:

1a. Es inmediatamente obligatorio cuando es dado:

- a) En interés del mandato sólo: tal es el mandato de llevar los negocios del mandante , o de ponerse por fiador de él;
- b) En interés del mandante y de un tercero; por ejemplo , si el mandato tiene por objeto administrar un fondo común entre el mandante y un tercero , o de afianzar una deuda común;
- c) En interés del mandante y del mandatario , tal es el caso en que un fiador perseguido por el deudor principal a riesgos y peligros suyos , perículo --- mandatis". (15)

2a. "Al contrario , el mandato no produce obligación si no después de un comienzo de ejecución , si es dado

- a) En interés de un tercero; por ejemplo , si el mandatario está encargado de administrar los asuntos de un tercero , y debe ponerse de fiador suyo ;

(14) Cfr. Petit Eugène, ob. cit., Pág. 413 .

(15) Ibidem.

- b) En interés del mandatario y de un tercero ; tal es el mandato de prestar a interés dinero a un tercero. El mandatario encuentra -- una colocación ventajosa , y el tercero , -- el dinero que necesita; es el mandato crédendae pecuniae". (16)

"En cuanto al mandato que sólo interesa al - mandatario , no es más que un simple consejo que no tiene nada de obligatorio , y el que lo da no es responsable más que de su - dolo". (17)

"El mandatario está obligado: a ejecutar el mandato con arreglo a las instrucciones recibidas o , según la naturaleza - del negocio , a rendir cuentas y a restituir lo que no ha gastado y cuánto ha percibido a título de intereses , aunque los capitales hayan sido colocados a interés contra la voluntad del - mandante.

No hay , por regla general , obligación de ejecutar personalmente el mandato. Según la confianza especial en que reposa el mandato , la responsabilidad del mandatario se extiende - excepcionalmente hasta la culpa leve , aunque el negocio sea -- gratuito.

Pero también el mandante puede eventualmente contraer - una obligación con el mandatario por los gastos que éste haya - tenido que hacer , por las pérdidas sufridas o por los intereses de las sumas que haya anticipado. Con los terceros , el mandatario adquiere derechos y asume obligaciones personalmente ,

(16) Petit Eugéne, ob. cit., Pág. 414

(17) Ibidem .

toda vez que la presentación no es en principio reconocida , -- salvo siempre las acciones útiles a favor o a cargo del mandante , introducidas poco a poco , y las derogaciones admitidas al citado principio". (18)

"En Roma a diferencia de lo que actualmente sucede , el mandatario no representaba al mandante; obraba en su nombre propio. De manera que todos los actos que realizaba producían sus efectos en su persona. Era él quien resultaba acreedor , propietario o deudor a salvo su obligación de hacer pasar después a su mandante el beneficio o la carga de las operaciones que había realizado por su cuenta. Para los contratos , se terminó -- por permitir a terceros obrar directamente en contra del mandante por las obligaciones contraídas en su interés por el mandatario , cuando éste , por lo demás obligado lo mismo que antes. Pero ningún texto permite afirmar que el mandante pudiera obrar contra un tercero en virtud de un contrato celebrado por el mandatario". (19)

"La reforma salió de una institución pretoriana. Sucedió con frecuencia que un jefe de familia pusiera a su esclavo o a su hijo bajo potestad a la cabeza de un comercio. El tercero que contrataba con este encargado o institor , no tenía contra él más que un derecho ilusorio , puesto que el esclavo no se obliga civilmente por contrato , y el hijo de familia que se obliga no tiene patrimonio". (20)

-
- (18) Bonfante Pedro, Instituciones de Derecho Romano, 5a. Ed.- Edit. Instituto Editorial Reus, 1979, Madrid, Pág. 504.
 (19) Foignet René, autor citado por Bautista Salazar Guillermo El mandato como Contrato de Garantía, (tesis) U.N.A.M., - 1963. Págs. 35 y 36.
 (20) Petit Eugène, ob. cit., Pág. 416

"Al lado de cierto número de familias enriquecidas , sobre todo por el disfrute abusivo del *ager publicus* , la mayoría de la población se componía de labradores pastores frecuentemente arruinados por la guerra. Cuando recurrían al préstamo , los instrumentos de trabajo y el pequeño campo del deudor no podían ofrecer una seguridad real suficiente; hallaba una garantía mucho más eficaz en la intervención de los amigos o de los parientes del prestatario .

Este hábito , que sobrevive a la causa que le ha hecho nacer , se revela aún en los textos de los jurisconsultos del Imperio.

El *mandatum credendae pecuniae* tenía sobre la fianza -- las ventajas siguientes:

- a) Podía ser realizado entre ausentes , por carta o -- por mensajero , pues el mandato es un contrato consensual.
- b) El acreedor , que persigue al prestatario , no pierde el derecho de obrar contra el mandator y recíprocamente. Pues cada obligación tiene un objeto distinto; el prestatario debe devolver la cantidad -- prestada; el mandator debe indemnizar al mandatario del perjuicio que le ha causado el mandato". (21)

El acreedor puede también si tiene varios mandatores , perseguirlos sucesivamente , hasta que haya sido completamente. Por la misma razón el mandator que paga no libera de pleno derecho al *deudor príncipi*

(21) Petit Eugène, ob. cit., Págs. 357 y 418.

pal , puesto que sus deudas no tienen el mismo objeto. Pero si el acreedor desinteresado persigue a este deudor , la acción debe ser rechazada por una excepción de dolo". (22)

Los mandatores estaban bajo los siguientes aspectos:

- a) Obligados in solidum , y susceptibles de ser perseguidos antes que el deudor principal , tuvieron el beneficio de división a partir de Adriano , y el beneficio de discusión bajo Justiniano.
- b) El mandator sólo se ha comprometido en interés del deudor principal: puede , pues si ha pagado , recurrir contra el bien por la acción mandati contraria , según los casos.

Goza también del beneficio de cesión de acciones sobre el deudor principal.

Si las ha dejado perecer o hacerse ineficaces , el mandator puede rehusar pagarle.

A pesar de estas ventajas , el mandator credendae pecuniae no hizo desaparecer la fianza , pues su dominio era más restringido.

El mandato , al contrario , precede necesariamente a la formación de la obligación que está destinado a garantizar.(23)

(22) Petit Eugène, ob. cit., Pág. 418.

(23)Cfr. Ibidem. Págs. 418 y 419.

"El mandato se extingue:

1. Por cumplimiento total;
2. Por imposibilidad de cumplimiento;
3. Por mutuo consentimiento (dissensus);
4. Por revocación o renuncia, siempre que no se haga en un momento inoportuno o de mala fé;
5. Por muerte del mandante o del mandatario.

Como se trata de un contrato intuitu personae, la otra parte no está obligada a continuar la relación jurídica en cuestión con los herederos del difunto.

En caso de muerte natural, debemos equiparar desde luego, el de capitis deminutio:

6. Por el vencimiento del término previsto, o por el -- cumplimiento de la condición resolutoria". (24)

"Los agentes mediadores del comercio, fueron conocidos desde tiempos bien antiguos. En Egipto, en la época de Psamético, formaban ya una clase particular. En Grecia y en Roma tuvieron también gran importancia, aunque su reputación fue algo sospechosa, por la clase de corretajes a que se dedicaban. Recibieron, entre otros, los nombres de proxenetae y mediadores, y de ellos, y del pactum, se ocupa el título 14 del libro I de las Pandectas. Según los fragmentos de Ulpiano que este título contiene, contra el proxeta no se daba la actio mandati, ni tampoco la exlocato conducto; pero podían ser demandados en virtud de la actio doli, si hubiesen procedido delo et calliditate. Ulpiano añade que esta clase de personas que intervienen en las -

(24) Floris Margadant Guillermo, ob. cit., Pág. 37.

compras y ventas, en los contratos y en los contratos lícitos, son como oficinas en una gran ciudad (sunt enim huiusmodi hominum, ut in tan magna civitate officinae)." (25)

1.3. LA EDAD MEDIA

La Edad Media es el "tiempo transcurrido desde el siglo V al XV de nuestra era". (26)

"Cabe destacar que en este tiempo, no se conoce aún la figura del agente mercantil; sin embargo, ya existían cierto tipo de comerciantes no especializados que no dejan de ser un antecedente del agente mercantil.

El comerciante en estos tiempos no era el especialista de la actualidad, ni mucho menos el profesional, era todo a la vez, haciendo el comercio los buhoneros, llevaban consigo las mercaderías o sobre un animal, también conducían armas para su defensa y muchas veces, debían usar los vestidos de misionero". (27)

Pero quién realizaba ese tráfico especialmente el transporte de mercancías. Se ha dicho a menudo que el Imperio Caro-

-
- (25) Alvarez del Manzano Faustino, y Alvarez Rivera, Códigos de Comercio Españoles y Extranjeros y Leyes Modificativas y Complementarias, Edit. Librería General de Victoriano Suárez, Calle de Preciados 48. Madrid. Tomo VI., 1914, págs. 23 y 24.
- (26) Diccionario Enciclopédico Básico, Plaza & Janes, S.A., Ediciones., 9a. Ed. Sin número de página.
- (27) Pelaez Vaca Flor Víctor, Derecho y Código de Comercio. -- Universidad Mayor de San Francisco Xavier, Colección Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Bolivia., 1957. Pág. 15.

lingo no conocía a los mercaderes profesionales. En verdad que hay poco lugar para ellos en la estructura social de la época.

Se alude a tres categorías de personas que realizaban esta actividad: los judíos, los frisonos y los cappi, a los cuales convenía agregar algunos italianos a partir del siglo X.

Los judíos eran los mercaderes por antonomasia, en el Imperio Carolingo, formaron en Narvona, Lyon, Burdeos, Clonia y otras; son más o menos sedentarios y se proveen cerca de sus compatriotas. Son viajeros perpetuos y políglotas, buscan sus mercancías en España o en Venecia e incluso a veces en Levante (Siria, Egipto o Bizancio).

Los frisonos están incluidos en el cuerpo social del Imperio Carolingo, anuncian ya a los mercaderes medievales.

Antes que comerciantes son transportistas. (28)

Los cappi eran probablemente orientales, sirios todavía, cuyo número se hallaba en disminución. Al igual que los judíos y los cristianos eran intermediarios insustituibles entre el este y el oeste. (29)

"Por otra parte, es cierto que el tráfico fluvial debemos otorgar un lugar considerable a los negociadores patrimoniales, a esos agentes abaciales o señoriales que realizan compras o ventas por cuenta de sus dueños y que hablando propiamente, no son mercaderes profesionales". (30)

(28) Cfr. Lacour Jacques-Gayet, Historia del Comercio, Vergara Editorial, Tomo II, Págs. 42 y 44.

(29) Cfr. Suárez Fernández Luis, Historia Social y Económica de la Edad Media Europea. Edit. Espasa-Calpe, S.A., Madrid, 1969. Págs. 101 y 102.

(30) Lacour Jacques-Gayet, ob. cit., Pág. 45.

1.4. DERECHO FRANCES

"Originalmente los comerciantes circunscribieron sus -- operaciones a sus propias ciudades , pero con posterioridad ampliaron su campo de acción a las ciudades vecinas y finalmente se aventuraron en las ciudades más lejanas; el comercio internacional empieza igualmente a consolidarse.

Las ferias por su parte también contribuyen al desarrollo de los contratos de Agente , Representante y Distribuidores, destacándose las de Champagne y los de Lyon". (31)

"La industria del corredor intérprete era difundida -- Strabon fija en ciento treinta el número de estos intermediarios en la feria de Dioscurias en el puente de Euxin".

"La sobrevivencia de este rol de gufa atribuido al co-- rredor de las primeras edades es testificado y por consecuencia, los orígenes de la institución históricamente confirmada por -- una carta concedida a los habitantes de la ciudad de Charot por Gautier , su señor , en 1194". (32)

1.5. DERECHO ITALIANO

"Son particularmente las ciudades italianas las que os-- tentan el honor de ser cuna del derecho comercial". (33)

-
- (31) Saucedo Polo Juan, Régimen Legal de los Contratos de Agente, Representante y/o Distribuidor, Revista del Colegio -- Nacional de Abogados, Panamá. R.P., Lex. Pág. 77.
- (32) J.L.Herzog, ob. cit., Pág. 66.
- (33) Garo Francisco J., Derecho Comercial, (Parte General).--- Edit. Roque de Palma, Buenos Aires, 1965. Pág. 17.

"Los orígenes de los contratos de Agentes, pueden ser ubicados en la Edad Media con el auge de las ciudades italianas entre las que destacan Génova, Florencia, Venecia y de intercambio comercial durante los siglos XII a XVI.

Originalmente los comerciantes suscribieron sus operaciones a sus propias ciudades, pero con posterioridad ampliaron su campo de acción a las ciudades vecinas y finalmente se aventuran en las ciudades más lejanas; el comercio internacional -- empieza igualmente a consolidarse.

Las ferias por su parte también contribuyen al desarrollo de los contratos de Agentes, destacándose las de Champagne y las de Lyon". (34)

"Las actividades comerciales y las industriales, que hasta entonces habían sido únicamente las ocupaciones casuales o intermitentes de los agentes de señorío, cuya existencia aseguraban los latifundistas que los empleaban se convirtieron en profesionales independientes". (35)

Posteriormente la Industria de la Banca, se manifiestan en las compañías florentinas, construídas alrededor de una familia por la asociación de algunos arrendadores de fondos; se comprometan a participar y servir a la comunidad, dispongan de un capital que se constituya con la aportación de los socios, y sobre todo por los depósitos privados.

Dispongan de agentes retribuidos, repartidos en su ma

(34) Saucedo Polo Juan, ob. cit., Pág. 77.

(35) Satanowsky Marcos, Tratado de Derecho Comercial, Vol. I., Edit. Tipográfica Editora Argentina, S.A., 1957. Pág. 273.

por parte de diversas sucursales instaladas en los principales centros de negocios de Italia y Europa realizaban actividades - de mediación de la industria , finanzas y transferencia de fon dos entre las ciudades. (36)

(36) Cfr. Perroy Edouard, La Edad Media, Vol. III., Ediciones-Destino. 1a. Ed. Barcelona, 1961. Págs. 391 y 392.

CAPITULO II

ALGUNOS ASPECTOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL

"En la gestión de los negocios humanos, no hay política que sea a la vez más prudente y más habil que el guardar inviolablemente la fe debida a los contratos; porque observando esta política, se ofrece a todo el mundo el ejemplo de la justicia, lo que ya es algo, y además se consigue el concurso la abnegación de todos; mientras que con el sistema contrario, se termina no encontrando más que financieros quiméricos o intrigantes insolventes, como esos amos inservibles que no tienen jamás otra servidumbre que la que nadie quiere, porque los buenos servidores saben que la casa es mala y que no se puede parar en ella."

(Enrique Barboux.)

2.1 A) CONCEPTO

"El agente de comercio es el comerciante que asume el encargo de promover o de concertar por cuenta de otro la conclusión de contratos en una zona determinada .

El contrato de agencia es aquél por el cual se confiere un encargo al agente para promover o concertar negocios por cuenta de otro en una zona determinada en forma estable e independiente". (37)

Estos conceptos con pequeñas variantes, son admitidas por la mayoría de la doctrina nacional y extranjera. (38)

También a continuación damos algunos conceptos de - - agencias en varias legislaciones extranjeras.

El contrato de agencia está regulado por el Código - Civil Italiano, que lo define:

(37) Rodríguez Olivera Nurf, Contratos de Distribución, Edit. Fundación de Cultura Universitaria, (Agencia-Concesión), Colección JUS, 14. 1978., Montevideo-Uruguay. Pág. 94.

(38) Véase:

Thaller, E. *Traité Élémentaire de Droit Commercial*; Librairie Arthur Rousseau, 1916. Paris., Pág. 605;
 Mantilla Molina Roberto L., *Derecho Mercantil*, Edit. Porrúa, 18a. Ed. México. Págs. 149 y 156.
 Garrigues Joaquín, *Los Agentes Comerciales*, Revista de - Derecho Mercantil, Vol. XXXIII- Núm. 83, Enero-Marzo, - 1962, Madrid. Págs. 14, 15 y 16.
 Broseta Pont Manuel, *Manual de Derecho Mercantil*, Edit. Tecnos, 2a. Ed. 1974. Madrid. Págs. 406 y 407.
 Guyenot Jeán, *Curso de Derecho*, Edit. Ediciones Jurídicas Europa-América, Vol. I., 1975, Buenos Aires, Pág. 277.
 Rodríguez Rodríguez Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Edit. Porrúa, 17a. Ed. 1983, Tomo I., México, Pág. 229.
 Vivante César, *Tratado de Derecho Mercantil*, Edit. Reus, 1a. Ed. Vol. 1o. Madrid. 1932. Pág. 353 y;
 Messineo Francesco, *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Edit. Ediciones Jurídicas Europa-América, Tomo VI, Buenos Aires, Pág. 60.

Por el contrato de agencia una parte asume de manera estable el encargo de promover , por cuenta de la otra , mediante retribución , la conclusión de contratos en una zona determinada.

Luego en los artículos 1745 y 1752 se admite que el agente se le puede atribuir facultades de representación para la conclusión de contratos. (39)

"El decreto francés del 23 de diciembre de 1958 , en su artículo 10., establece que es el agente comercial el mandatario que a título de profesión habitual e independiente , sin estar ligado por un contrato de arrendamiento de servicios locaciones o prestaciones de servicios a nombre y por cuenta de productores industriales y comerciantes". (40)

El Código de Comercio Colombiano define el contrato de agencia en el art. 1317 que dice:

"Por medio del contrato de agencia, un comerciante-- asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional , como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante , o distribuidor de uno o varios productos del mismo". (41)

-
- (39) Cfr. Nicolás-Rosario-Leone Giovanni, 1 Cinque, Codice, Edit. Soc. Tip. Moltz Paveis. 92 Ed. Codice Civile. Capo X (Traducción Francisco Galicia Patiño). Milano, 1964.- Págs. 257 y 258.
- (40) Petit Codes Dalloz, 5a. Ed., París, 1979-1980, Págs. de la 6 a la 9.
- (41) Ortega Torres Jorge, Código de Comercio Colombiano, - 7a. Ed., Edit. Temis. (Códigos de bolsillo Temis) --- Bogotá-Colombia, 1979, Pág. 346.

En Alemania , Suiza y España se regula también esta figura. En Alemania se designa como handi-vertreter , al empresario independiente a quien de una manera estable se le confía por otro empresario la mediación o conclusión de negocios en nombre de este último. (art. 34 de la Ley de 1953).

Se deduce de lo anterior que el comerciante le confía un mandato y a veces además le confiará un poder de representación Heinsheimer Jurísta alemán define a los agentes comerciales como aquellos que sin depender directamente de otros comerciantes , se ocupan de un modo permanente en concluir los negocios de éstos o en serviciales de mediadores para la conclusión de los mismos. (art. 84). (42)

En el Derecho Español el decreto del 21 de febrero de 1942 dispone que: 'Se entenderá por agente comercial todo comerciante que está encargado de un modo permanente'.

El agente de comercio ha sido objeto de regulación legislativa precisamente en las naciones de mayor desarrollo económico sin llegar a estatuir un concepto claro y preciso de la figura en cuestión; la doctrina estudia la figura del agente de comercio desde el punto de vista subjetivo , llamado también representante del comerciante. Sus principales exponentes son; -- Messinco , Heinsheimer y Garrigues.

Las notas características de esta teoría del agente de comercio son la autonomía , su personalidad , la forma en que percibe el pago por su actividad , encomendada a la realización y conclusión de los contratos en favor del comerciante que utili

(42) Cfr. Heinsheimer Karl , Derecho Mercantil , 3a. Ed., Edit.- Labor, S.A., Traducido por Agustín Vicente y Gella. -- Barcelona , 1933. Pág. 86.

za sus servicios.

Esta doctrina considera al agente de comercio como un comerciante. (43)

Teoría Objetiva: Sus exponentes son César Vivante y - Barrera Graf y la legislación italiana, nos indica que las - - agencias pueden desarrollar tanto actividades mercantiles - - como civiles. (44)

2.2 CONCEPTO ETIMOLOGICO

"Contrato : Pacto entre dos o más personas del lat. contractus".

"Agencia : Diligencia del lat. agentia".

"Mercantil : Relativo al comercio, de mercante". (45)

-
- (43) Véase: Cfr. Messineo Francesco, Tomo I, ob. cit., Pág. 316 Heinsheimer, ob. cit., Pág. 86. Garrigues Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 7a. Ed. Tomo I, México, 1981. - Pág. 316. Vivante César, autor citado por Romero Reyes - Gabriel, El Agente de Comercio en el Derecho - Mexicano, (Tesis) U.N.A.M., 1963. Pág. 129 .
- (44) Cfr. Barrera Graf Jorge, Tratado de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, Vol. 1o. (Generalidades y - Derecho Industrial), México, 1957, Pág. 129. García de Diego Vicente, Diccionario Etimológico Español e Hispánico, Edit. S.A.E.T.A., -- Madrid, Págs. 187, 28 y 372.
- (45)

2.3. CONCEPTO GRAMATICAL

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, encontramos lo siguiente:

- "Contrato : Del latín contractus. Pacto o convenio entre partes sobre una cosa a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas".
- "Agencia : Del latín agentia. (De agente) diligencia, solicitud".
- "Mercantil : Del latín mercatorius. Perteneiente o relativo al mercader o a las mercaderías". (46)

2.4. CONCEPTO DOCTRINAL

En la doctrina mexicana, el jurista Mantilla Molina - - afirma que:

"Agente de comercio es la persona física o moral, que - de modo independiente se encarga de fomentar los negocios de -- uno o de varios comerciantes". (47)

"Al afirmar que la figura del agente de comercio no ha sido captada con precisión por la legislación ni por la jurisprudencia mexicana, el jurista Manilla Molina reconoce que con

(46) Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, 20a. Ed. (Madrid) 1984. Págs.77, 299 y 668.

(47) Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 155.

la indicada expresión se denota... "una variedad tal de situaciones que hacen de la figura en cuestión algo proteico y escurridizo". (48)

El jurista español, Joaquín Garrigues manifiesta con -- respecto al agente que "surge como una figura compleja en la que se fundan elementos de otras figuras mercantiles.

De los comerciantes y de los mediadores toma el agente -- su carácter de comerciante independiente; de los auxiliares independientes del comerciante recibe la nota de la permanencia en -- la relación que le une a otros comerciantes; y con unos y con -- otros coincide su actividad como actividad mediadora y representativa". (49)

"El contrato de agencia está relacionado con el concepto de agente desde el punto de vista mercantil. Nuestro derecho no regula legislativamente el contrato de agencia ni contiene disposiciones concretas que se refieren a los agentes de comercio".
(50)

De acuerdo con el maestro Mantilla Molina, que realiza un razonamiento crítico constructivo acerca del tema en cuestión en nuestra legislación, ya que existen un sinnúmero de autores extranjeros sin olvidar al jurista italiano Giuseppe Giordano -- quien es el principal exponente del contrato de agencia mercantil, quien afirma que "...en sustancia su función consiste en -- acercar al principal a los clientes, en cuidar que la cliente-

-
- (48) Díaz Bravo Arturo, Contratos Mercantiles, 1a. Ed. Editotial Harla, México, 1983. Pág. 200.
(49) Garrigues Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, 7a. Edición Edit. Porrúa, S.A., Tomo I. México, 1979, Pág. 118.
(50) Arce Gargollo Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, 1a. Ed. Edit. Porrúa. S.A., México, 1985. Pág. 149!

la no se desvía a otras, y por tanto a visitarla con frecuencia, en someterle los nuevos muestrarios y en invitarla a efectuar otras nuevas adquisiciones". (51)

El Licenciado Díaz Bravo cita la opinión de Giordano; - quien al rechazar todo intento encasillador de las manifestaciones prácticas del contrato de agencia, por ser "...inconciliable con el fenómeno de continua vitalidad que caracteriza su -- maravilloso y progresivo desarrollo". Llega a la conclusión de que "La Ley no puede prever, algunas categorías, pero la imposibilidad de una previa subdivisión legislativa no impedirá al -- juez aplicar igualmente la voluntad del legislador, penetrando en la norma y extrayendo su espfritu...". (52)

Para nosotros, el concepto que más se ajusta a las cualidades y manifestaciones prácticas del contrato de agencia mercantil, es el regulado por el Código Civil Italiano que lo define como sigue:

"Por el contrato de agencia una parte asume de manera estable el encargo de proveer, por cuenta de la otra, mediante retribución, la conclusión de contratos en una zona determinada".

Art. 1742. (53)

Para el licenciado Arce Gargollo. el término "empresa --

(51) Giordano Giuseppe, autor citado por Díaz Bravo Arturo, ob. cit., Pág. 202.

(52) Ibidem. Pág. 203.

(53) Nicolás-Rosario-Leone Giovanni, I Cinque Codici, Editorial Aggjomata, Editorial, Dorr. A. Giuffré. Codice Civile., - Capo X. Milano, 1964. Pág. 257.

rio" supone una organización pero no siempre ya que en ciertos casos puede ser solamente una persona física que tenga el carácter de agente y de comerciante y no por esto es un empresario. (54)

2.5 PROPUESTA DE CONCEPTO

El contrato de agencia mercantil es aquél por el cual -- una parte a quien se le denomina agente, quien puede ser una -- persona física o moral, asume de manera estable el encargo de promover, o acrecentar y fomentar los negocios de uno o varios comerciantes en una zona determinada de manera independiente y mediante una retribución.

B) ELEMENTOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL

2.2.1 PERSONALES

Las partes que intervienen en el contrato de agencia -- son: Agente o Representante y el empresario (principal). También llamado mandante o representante. (55)

La figura del agente aparece en el siglo XIX en el ámbito de la industria y del comercio exterior, como consecuencia de -- la expansión económica que " provocó " el aumento de los nego-

(54) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 150.

(55) Cfr. Ibidem. Pág. 154.

cios y con él la necesidad de fomentar el círculo de la clientela y de cultivarla. (56)

Agente es la persona física o moral que asume el encargo de promover los negocios del empresario o preponente, tiene calidad de comerciante. (57)

El jurisconsulto Mantilla Molina lo define, "como la - persona física o moral que de modo independiente, se encarga de fomentar los negocios de uno o de varios comerciantes". (58)

"El término "preponente" es utilizado por la doctrina. En rigor, se trata de un italianismo, puesto que no es un vocablo incorporado al idioma Español. Preferimos el término "principal" en el cual eludimos un pronunciamiento sobre la naturaleza jurídica del contrato de agencia que según hemos de ver es - sumamente complejo". (59)

Empresario es el mandante o preponente, esto es quien confiere el encargo; también será un comerciante pues se dedica profesionalmente a la actividad mercantil y por consiguiente se le confiere la calidad de comerciante a quien lo ejerce. (60)

El jurisconsulto Mantilla Molina considera que "puede

(56) Cfr. Garrigues Joaquín, (Revista), ob. cit., Pág. 7.

(57) Cfr. García Carmona Alejandro, Estudios de Derecho, Vol. XVII, No. 51 Universidad de Antioquia, Medellín, Pág. 58.

(58) Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 155.

(59) Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Pág. 18.

(60) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 59.

entenderse la empresa en el sentido tradicional de la Economía , es decir como organización de los factores de la producción".

(61)

Joaquín Garrigues y Broseta Pont , juristas españoles , consideran que las partes deben tener la misma categoría de empresarios: para la doctrina mercantil española el enfoque general del Derecho Mercantil está íntimamente ligado al de la empresa. (62)

Sin embargo no hay un criterio uniforme en el sentido - de si el agente debe estar organizado necesariamente como empresa , ya que puede ser una persona física la que desarrolle individualmente todas las funciones propias de la agencia , comenta al respecto el licenciado Gargollo. (63)

Podría ser una excepción de lo antes expuesto el caso - del Estado empresario , el cual a través de alguna de sus desmembraciones celebrara , por ejemplo , el contrato de agencia - con algún particular , para la distribución de un producto determinado; sin embargo , bien sabido es que en el Estado moderno -- suele ejercer el comercio por medio de empresas industriales y comerciales , las cuales desarrollan sus actividades con patrimonio estatal , pero conforme a las reglas del derecho privado; asimismo , el Estado comerciante se pone de manifiesto a través de empresas de economía mixta.

Por lo tanto se deduce , que este contrato sólo puede ce

(61) Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 67.

(62)Cfr. Garrigues Joaquín, Curso de Derecho Mercantil , Edit. Porrúa, S.A., 7a. Ed. Tomo II, 1981 México. Pág. 119
En el mismo sentido:

Broseta Pont, ob. cit., Págs. 421 y 424.

(63)Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 150.

lebrarse entre personas que tengan la calidad de comerciantes , - contrario a lo que ocurre en otros ordenamientos , en los cuales, el agente , no necesariamente tiene que ser comerciante o adquiere la calidad de tal por realizar los actos jurídicos propios - de la agencia comercial . (64)

El agente comercial es mandatario, este mandato es comercial porque acepta a título de interesado y se confiere para la celebración de un acto de comercio . Pero todo mandatario , incluso el retribuido , que acepte realizar por otro un acto de comercio , no es por ello un agente . El agente ejerce la representación a título profesional .

El agente no es comerciante, pues no realiza actos jurídicos en su nombre . Si está inscrito en el registro de comercio es con la calidad particular que le confiere el contrato y se le califica de apoderado . Esta denominación tradicional señala bien que se obliga por otro y es por tal razón que la legislación juzga útil hacer pública su calidad . (65)

"Lo que tipifica al comerciante es el ejercicio de una actividad comercial por cuenta propia , haciendo de ello su profesión habitual .

El hecho de que en el ejercicio de una actividad tenga limitaciones no altera su naturaleza " . (66)

Tiene limitaciones que provienen del Derecho Administrado

(64) Cfr. García Carmona Alejandro , ob. cit., Pág. 59.

(65) Cfr. Ripert Georges, Tratado Elemental de Derecho Comercial, Tomo IV. Operaciones Comerciales, Edit. Tipográfica Editora Argentina, 2a. Ed. 1954. Págs. 86 y 87.

(66) Rodríguez Olivera Nurí , ob. cit., Págs. 33 y 34.

tivo y tributario como precios de venta, condiciones de comercialización de determinados productos, documentación que debe tener cada operación. Las limitaciones administrativas imponen condiciones especiales para los locales de atención al público y para las plantas industriales, estas normas se respaldan con facultades atribuidas a los Poderes Públicos de aplicar sanciones: multas, cierres provisorios y definitivos.

Precisamos esto porque en la doctrina se ha sostenido -- que el agente no es comerciante por que actúa en representación del dominus negotii y sólo éste reviste la calidad de comerciante .(67)

Respecto al agente, el destacado jurista italiano Vivante expresa al respecto: "No se diga que siendo un mandatario no se le puede calificar de comerciante. Sin duda, el mandatario, dado su carácter cooperador del principal no es un comerciante.

Sería un absurdo que se atribuyera a las operaciones verificadas por el mandatario la virtud de crear dos comerciantes, el principal y el mandatario. Pero el agente de comercio pone -- junto a su actividad, una hacienda autónoma, trabaja en nombre propio y por su profesión habitual para varias casas, promueve negocios entre ellos mismos; puede considerársele comerciante -- como titular de un negocio o de una oficina de negocios". (68)

En nuestra opinión, el agente no se convierte en comerciante por su actividad enmarcada en el contrato de agencia; el agente es comerciante antes de ser agente; su calidad de comer--

(67) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Pág. 34.

(68) Vivante César, Tratado de Derecho Mercantil, Tomo - I . ob. cit., Parrafo 289 . Pág. 355.

ciante es una condición para que sea posible la celebración del contrato , ya que sus partes están calificadas por su profesión-comercial. (69)

El mandante que prácticamente en todos los casos es empresa, debe tener la capacidad general para contratar , al igual que el agente.

Puede sumarse a esto que, en ciertos casos , el empresario puede estar impedido por alguna legislación o disposición - para ejercer determinada clase de actividad comercial en una zona o país, y sin embargo, el agente está facultado para representarlo y promover negocios.

En contratos de agencias internacionales es frecuente - encontrar leyes que sólo permitan a las empresas nacionales ser agentes en determinadas ramas. Tanto el empresario como el agente tiene la misma categoría, es decir, la de comerciante.

El contrato de agencia es, en este sentido, típicamente mercantil. (70)

Cuando el agente opera en un país extranjero se encarga además de las formalidades relativas a la importación, de las - operaciones aduaneras e incluso, se le autoriza expresamente para ello , de intervenir en causas judiciales.

De esta manera el fabricante se beneficia de los conocimientos del agente de su propia plaza.

(69) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí , ob. cit., Pág. 34.

(70) Cfr. Arce Gargollo Javier , ob. cit., Pág. 155.

El agente intermedia entre producción y comercio, acercando la oferta de bienes a la demanda, facilita la realización de cambios mediante su tarea especializada, por ello su actividad es económica y jurídicamente comercial. (71)

La agencia como instrumento del poder económico, sirve no sólo para una técnica irracional de distribución de producción de productos en el mercado, sino que también constituye instrumentos del fabricante o del comerciante dueño de una marca, para el ejercicio de su poder económico que le permite enseñorearse sobre la actividad de quienes actúan en la intermediación mercantil. (72)

La agencia constituye técnicas para la distribución de productos mediante la organización de una red de empresas distribuidoras por zonas en régimen de exclusividad y bajo la coordinación y contralor del fabricante. (73)

"Es de gran interés para la regulación del contrato de agencia, la propuesta de directriz para coordinar los derechos que conciernen a los agentes comerciales en el seno de la C.E. E. (prestada por la comisión de la C.E.E., al consejo el 17 de diciembre de 1977).

Los agentes comerciales están agrupados en colegios profesionales (de ámbito provincial o local), que además de sus funciones representativas, cumplen la de vigilar el ejercicio de la profesión.

(71) Cfr. Garrigues Joaquín, (Revista), ob. cit., Págs. 8 y 9.

(72) Cfr. Farina, autor citado por Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Pág. 32.

(73) Cfr. Broseta Pont Manuel, ob. cit., Págs. 406 y 407.

Han de evitar el intrusismo profesional, se ocupan del otorgamiento del título de Agente, sancionan la competencia - desleal entre los Agentes, velan por su ética y dignidad profesional, han de elevar el prestigio de los Agentes. Para ello los colegas gozan, entre otras cosas de unas facultades disciplinarias. El estado general de los colegios de Agentes comerciales ha sido aprobado por el R.D. de 1977, citado en el "Derecho Español". (74)

2.2.2. REALES

"Real que tiene existencia efectiva tomado del latín - reales íd., derivado de res "cosa" las cosas, la realidad, la naturaleza". (75)

El elemento real es el contrato de agencia mercantil, ya que en él se establecerán las obligaciones que las partes recíprocamente estipulan así como sus derechos. (76)

"Para el preponente la obligación es de dar, y para el agente de hacer, y ambos deben ejecutarlas en el tiempo y modo que fue su intención, con lealtad y diligencia y buena fe". (77)

-
- (74) Sánchez Calero Fernando, Instituciones de Derecho Mercantil, Edit. Clares. 8a. Ed. Valladolid, 1987, Pág. 130.
- (75) Diccionario Crítico Etimológico Castellano e Hispánico, (ME-RE). 1a. Reimpresión, Edit. Gredos, S.A., - Madrid, 1985. Pág. 805.
- (76)(Cfr. Rivarola autor citado por Couso J.C. Contrato de Agencia. Edit. Palma. Revista de Derecho Industrial, No. 14, mayo-agosto, Año 5. 1983. Pág. 307.
- (77) Lafaille, Messineo y J.M. Farina, autores citados por Couso J.C., Pág. 307.

2.3 MERCANTILIDAD DEL CONTRATO

El artículo 75, fracción X del Código de Comercio, establece:

"La ley reputa actos de comercio; las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimientos de ventas en pública almoneda". (78)

Esta fracción se refiere al empresario, pero no así al agente de comercio persona física. Por lo tanto, el contrato de agencia presupone la existencia de una empresa cuya actividad es la celebración de esos actos.

El jurista Tena de Jesús, al respecto dice que "el carácter mercantil de los actos de un agente de negocios, aún cuando versen sobre materia esencialmente civil dimana de que la agencia se halla organizada de modo de construir una empresa. Si ésta no existe, los actos practicados por el agente de comercio, no pasarán de simples presentaciones de un trabajo personal que no pueden ser mercantiles ni por asomo". (79)

Nosotros al respecto estimamos que puede existir el caso de una persona física que sea agente de comercio, quien tenga su propio capital y no esté organizada como empresa y sea su

(78) Código de Comercio, publicado en el Diario Oficial de la Federación los días 7 al 13 de octubre de 1889.

(79) De Jesús Tena Felipe, Derecho Mercantil Mexicano, (con exclusión del marítimo), Tomo I, Edit. Librería de Porrúa -- Hermanos y Cía. 2a. Ed. 1938, México, Pág. 138.

En el mismo sentido:

Farias Hernández Urbano, Los Agentes de Comercio, Los Comisionistas y Los Mediadores Mercantiles como Sujetos del Derecho de Trabajo, Edit. U.N.A.M., 1a. Ed. Anuario Jurídico, 2-1975, 1977, México, Págs. 46 y 47 .

propio trabajo personal el que unido al capital que tenga, venga a servir para fomentar los negocios del comerciante. Aún en este caso, el agente será comerciante porque los actos que realiza en su propio nombre y por su cuenta, son actos con propósitos de lucro.

Ya que el agente en el contrato en estudio, es el titular de un establecimiento por lo general y promueve negocios - para otro comerciante o para un fabricante que tiene sus ganancias comerciales.

Ya que la actividad que lo caracteriza por el objeto de su actividad que es el promover o concluir negocios por cuenta de otro comerciante y que puede tener o no la representación - para llevarlos a cabo. (80)

2.2.3.1 OBLIGACIONES DEL COMERCIANTE

1. "El agente tiene deberes profesionales para con la casa a la que está ligado de un modo estable y cuya confianza no debe traicionar". (81)

2. Promover o concluir el interés del empresario: "el agente no tiene que esperar a recibir encargos concretos del - empresario en cuyo nombre actúa, sino tiene la obligación positiva de esforzarse en promover o concluir contratos posibles en nombre y por cuenta de aquél buscando ciertas ocasiones propias si se presentan, mediante la adecuada vigilancia del mercado". (82)

(80) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Pág. 80.

(81) Vivante César, ob. cit., Pág. 356.

(82) Garrigues Joaquín, Tomo II, ob. cit., Pág. 130.

3. Se debe especificar la actividad del agente, sus procedimientos de promoción y venta, cómo hacer llegar al empresario los pedidos, las órdenes de compra, la presentación de cotizaciones a los clientes y concluir los negocios encomendados.

4. Debe cooperar para la conclusión de negocios con terceros, tiene que pactarse con detalles, en el contrato y ordenarse durante el cumplimiento del mismo, esto incluye entrega de mercancías al cliente, la recepción del precio o labor de cobranza, servicio de venta, previa a confirmarse. (83)

5. "El agente debe seguir las instrucciones del empresario. Está obligado a ejecutar el encargo conferido siguiendo las instrucciones recibidas o procurando en todo momento una fiel tutela de los intereses que representa". (84)

Los juristas, Uría y Garrigues, indican que lo característico es que pocas veces se den instrucciones al agente dejando a juicio de éste decidir cómo va a realizar sus actividades.

Esta tendencia la comparte Broseta jurista español, afirma que la agencia en razón de las instrucciones será casi siempre "facultativa". (85)

El licenciado Arce Gargollo, comenta al respecto que esta obligación es semejante a la del mandatario y del comisionista.

(83) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 157.

(84) Uría Rodrigo, Derecho Mercantil, 3a. Ed. 1958. Madrid Pág. 544.

(85) Cfr. Garrigues Joaquín, Tomo II, ob. cit., Pág. 120.
En el mismo sentido.

Broseta Pont Manuel, autor citado por Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 157.

Conforme a la amplitud y precisión de las instrucciones, la comisión puede ser de tres clases :

- a) Imperativa , con instrucciones completas , precisas y minuciosas.,
- b) Indicativa , en la que se dan instrucciones parciales y se deja el resto al arbitro del comisionista.
o
- c) Facultativa , en donde se formula el encargo y se deja al comisionista las circunstancias y condiciones de la ejecución. (86)

6. "Obligación de informar al mandante generalmente se señala en el contrato y se cumple periodicamente. Al término -- del contrato debe rendir cuentas de su gestión pero no con respecto a todos los negocios relacionados con el contrato de agencia". (87)

7. "El jurista Rodrigo Urfa , resume así , facilitar a su principal los informes comerciales que puedan resultar propicios para su negociación". (88)

8. El agente debe cumplir por si mismo el contrato , - ya que para celebrar contratos de subagencia requiere de la autorización del empresario. A esta obligación se le aplica por - analogía el artículo 280 del Código de Comercio referente a la comisión (puede utilizar dependientes , pero no queda eximido - de sus responsabilidades frente al empresario. (89)

(86) Cfr. Broseta Pont Manuel, ob. cit., Pág. 406.

(87) Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 157.

(88) Urfa Rodrigo, ob. cit., Pág. 544.

(89) Cfr. Ibidem. Pág. 157.

10. El agente tendrá su incentivo que usualmente no incluye en el contrato para motivar la actividad del agente - como por ejemplo se estipulan premios o primas por volumen de ventas o bonificaciones especiales. También cumplen esta función otras condiciones por las cuales se impone un determinado ritmo de ventas restringiendo el número de unidades asignadas o ampliándolas según los casos.

2.2.4 CLAUSULAS PROPIAS DEL CONTRATO DE AGENCIA Y ALGUNAS CONCLUSIONES

1. Contiene el encargo conferido al agente para promover o celebrar ventas o servicios por cuenta del principal.

2. Se establecen los derechos de comisión del Agente sobre ventas promovidas o concertadas con su intervención.

3. Suelen encontrarse previsiones sobre ventas efectuadas en su zona, promovidas por él pero concertadas después de la cancelación del contrato pero generalmente se le niega comisión en tales; aunque en ocasiones suelen pactarse comisiones indirectas atribuyendo derecho a percibirlos por negocios celebrados en su zona sin su intervención. (90)

2.2.5 LAS CONDICIONES GENERALES EN EL CONTRATO DE AGENCIA

1. Se puede estipular la obligación del agente de pro-

(90) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Págs. 50 y 104.

En el mismo sentido:

William Colon Wendedl y Luis Colon Ramiro, Jr., El - Contrato de Distribución de Agencia Mercantil. Re -- vista de Derecho Puertorriqueño, Enero-Mayo 1968, Año VII, Núm. 27. Págs. 237 y 238.

porcionar informes sobre la solvencia y responsabilidad de sus -
clientes.

2. Se prohíbe al agente cobrar el importe de las ventas
que realice.

3. En los casos que se le autoriza cobrar se le obliga
a remitir el dinero que ha recibido en plazos que se prefijan.

4. Se le prohíbe al agente dar finalidades o conceder -
esperas o a menos que se le autorice expresamente.

5. Exclusividad a favor del principal para dedicarse a
la venta de los productos objeto de la agencia.

6. Plazo del contrato, pueden o no tener duración pre--
determinada. (91)

7. Facultad del principal de revocar la designación del
agente con formalidades para comunicárselo mediante telegrama,
teléfono, con la condición de que debe de haber un plazo para -
que pueda comunicarlo al empresario.

8. El agente deberá avisar al principal previo aviso en
caso de renunciar.

9. La calidad del agente es intransferible.

10. El agente deberá estar matriculado en el Registro --
de Comercio, llevar libros y cumplir con todas las normas lega-
les que rigen a los comerciantes en general.

(91) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Págs. 43, 44, 104.

11. Se exige que posea capital y tenga su empresa establecida, tenga local adecuado para las actividades y "presentación" de los productos para su venta (es discutible).

12. Se deberá anexar un taller para mantenimiento o reparación, (por parte del agente) solicitándosele que exhiba planos de su establecimiento adjuntándolo al contrato, no puede cambiar de sede o modificarla ya que necesita previa autorización del principal.

13. El agente se obliga a presentar el servicio de reparación y mantenimiento de los bienes vendidos en los plazos de garantía dados por el principal. (92)

14. Deberá tener personal capacitado administrativo y técnico, equipo mecánico adecuado para prestar el servicio de mantenimiento, reparación y publicaciones técnicas y manuales; estos servicios serán prestados por el agente.

15. Se establece que los precios de venta de los productos, de sus repuestos y servicios, así como los servicios que el agente pacte en el marco de este contrato, serán fijados por el principal.

16. Se obliga al agente a respetar y cumplir las instrucciones establecidas en el contrato.

Debe tener un tope en sus ventas periódicas, (se considera como cláusula abusiva) ya que se obliga a vender determinado número de unidades bajo pena de cancelación sin contemplar épocas difíciles para la colocación. En algunos casos, el princi

(92) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Págs. 44, 45 y 46.
En el mismo sentido:
Albiñana Manuel, Tributación de los Comisionistas,
Revista de Derecho Comercial, Madrid. Pág. 199.

pal fuerza a vender junto a productos acreditados , otros que no lo están. (93)

17. El agente debe adquirir cierto número de repuestos para su reventa.

18. El principal se obliga a entregar cierto número de bienes o de común acuerdo con el agente según si alguno no realizare sus entregas sería un caso de rescisión. El principal fija sus sistemas de contralor , que pueden ser de la más variada especie , la publicidad deberá ser la adecuada por parte del agente y deberá de aprobarla en ciertos casos el principal.

19. Debe establecerse que la marca es propiedad del principal y que el agente tendrá derecho de promocionarla. Se puede exigir al agente que presente garantía a favor del principal para que se asegure del cumplimiento.

20. Se prevé la prórroga de competencia judicial para el caso del litigio estableciendo la competencia del juez del domicilio del principal se reserva la facultad de modificar o ampliar las condiciones generales , comunicándolo al agente.(94)

2.2.6 DERECHOS DEL EMPRESARIO

El empresario tiene derecho a inspeccionar y conocer la contabilidad y administración del agente; la razón es la de comprobar que las comisiones que paga provengan de operaciones efectivamente concluidas , y que éstas han sido calculadas de --

(93) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Págs. 46, 47 y 80 .

(94) Cfr. Ibidem. Págs. 48, 50 y 51 .

acuerdo a la base del porcentaje. La limitación natural es la de no interferir en las operaciones del agente ni en la administración. El beneficio del principal es poder garantizarse del agente en términos contractuales.(95)

"Exigir que el agente cumpla las obligaciones a su cargo. Si la duración del contrato fuere por tiempo indeterminado, - puede resolverlo previo aviso y en tiempo no extemporaneo".(96)

2.2.7 OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO

Pagar la retribución o comisión en los términos pactados; la cuantía a pagar debe ser acortada por las partes; por lo general, en un porcentaje sobre el importe de las operaciones que realice el agente.

El agente tiene derecho a la comisión solamente por los negocios o contratos concluidos, si el negocio se logra parcialmente el agente tiene derecho a una parte proporcional de la retribución. Esta comisión se denomina indirecta, por contraposición a la que se devenga cuando el pedido se cursa por mediación del propio agente. (97)

Cuando no se fijó la cuantía para determinar la compensación del agente se acude a los usos mercantiles de la plaza o zona en que el agente ejecute el contrato, tomando como base productos similares.(98)

(95) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 160.

(96) Couso J.C., ob. cit., Pág. 365.

(97) Cfr. Urfa Rodrigo, Derecho Mercantil, duodécima Ed. 1982. México. Pág. 544.

(98) Ibidem. Pág. 158.

"También tiene derecho a su intervención por aquellos - contratos que "aún sin su intervención se realicen en la zona, - que se concluyan o no se realicen por culpa imputable al mandante". (99)

Algunos criterios para determinar la retribución del - agente :

1.- Cuando el empresario reciba el pedido del cliente- que contrató al agente. Si la obligación del agente se limita a- conseguir pedidos tiene derecho a la retribución en el momento - en que estos se logren.

2.- Cuando el empresario factura, hace la venta o entrega la mercancía, si el mandatario debe facturar por cuenta del - empresario o entrega la mercancía como una obligación adicional de colaboración , el momento es aquel en el que el agente cumple con todas las obligaciones a su cargo .

3.- Cuando el empresario recibe el pago del precio por- parte del cliente o del agente, si éste se obligó a la cobranza- ante el cliente (y tiene prima adicional por esta obligación), su comisión se realizará cuando el cliente o tercero pague. (100)

El licenciado Arce Gargollo considera que deben tomarse en cuenta los usos del lugar y la naturaleza del contrato de- agencia con respecto a los productos y a las leyes del territo- rio que pueden ser aplicables .

(99) Branca Giuseppe, Instituciones de Derecho Privado, -- Edit. Porrúa, S.A., (Traducción Pablo Macedo), México 1978. Pág. 435.

(100)Cfr. Uría Rodrigo, ob. cit., Pág. 544.

Debe considerarse o pactarse el momento en que se pagarán las comisiones , porque aunque el agente tenga derecho a -- ella el empresario tiene un plazo para pagarlas puede ser: trimestral o semestral o cuando el agente informe de las operaciones concluidas y a los siguientes treinta días el principal pague las comisiones.

En la práctica las comisiones perdidas por devoluciones o cancelaciones se compensan al evitarle al mandante el pago de futuras retribuciones.

Facilitar al agente los elementos para el desarrollo de su actividad. Su alcance debe pactarse por las partes , aunque los usos y la práctica del principal en otros contratos afines y otros agentes pueden ayudar a interpretar sin límites. (101)

En el supuesto de devolución o cancelación por parte -- del cliente , el efecto de estos actos causarán un menoscabo en la retribución del agente esto es: 'Si el tercero no cumple su prestación , decae el derecho del agente a la comisión'. (102)

El reembolso de gastos al agente sólo debe pagarse cuando se acuerde expresamente en el contrato.

Esta figura se distingue en esto de la comisión , "quiza por la razón de que en la retribución del agente se ha tenido ya en cuenta los gastos habituales de la explotación de su empresa de agencia". (103)

(101) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 159.

(102) Cfr. Sánchez Calero, ob. cit., Pág. 375.

(103) Garrigues Joaquín, Tomo II. Ob. cit., Pág. 121.

"Así no debemos olvidar que el agente es , ante todo , - un comerciante independiente". (104)

2.2.8 EL PACTO DE EXCLUSIVA

CONCEPTO:

"La exclusiva es un aspecto negativo , representa una limitación a la libertad contractual al imponer al concedente de - la exclusiva (principal , agente o ambos) la obligación de no -- celebrar una clase determinada de contratos con personas distintas al concesionario (contraparte) , o a éste la de no concluirlo con otro que no sea concedente". (105)

Es una de las características naturales del contrato en estudio y aunque no es un elemento esencial , sino accidental y modalidad que debe ser pactada expresamente. El pacto es un beneficio del empresario y del agente no puede negociar del mismo modo con otras empresas competidoras del principal. (106)

"Salvo pacto en contrario , cada agente tiene un derecho de exclusividad para un determinado ramo y para una cierta zona , puesto que su retribución consiste en una participación sobre -- los asuntos que gestione , sólo el criterio topográfico puede -- servir para fijar qué negocios son los debidos a la actividad - comercial de cada uno de los colaboradores de empresas". (107)

Como se pacta: El pacto de exclusiva es un deber negati-

-
- (104) Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág' 159.
 (105) Puente Muñoz Teresa, El Contrato de Concesión Mercantil, Edit. Montecorvo, S.A., Madrid, 1976. Pág. 109.
 (106) Cfr. López Vilas Ramón, El Subcontrato, Edit. Tecnos, --- Madrid. 1973. Pág. 175.
 (107) Trabucchi Alberto, Instituciones de Derecho Civil, - Edit. Revista de Derecho Privado, 25a. Ed. Tomo II,- 1982. Pág. 326.

vo u obligación de no hacer, para una parte o ambas. El empresario se obliga a no contratar a otros agentes, y a no vender, a no interferir en la zona de negocios del agente. Y el agente a no vender productos, y sus competidores a no representarlo. (108)

El fundamento de esta obligación de no contratar, está previsto en el artículo 2028, del Código Civil.

Si el agente se le reconoce representación del principal para que en su nombre concluya contratos y negocios, el deber negativo puede tener, además de la exclusividad una limitación a las facultades del mandatario artículo 2554, del Código Civil. No puede realizar actividad económica fuera de la zona que se le asignó, o que sea otro el negocio en exclusiva que se le -- concedió.

Si contratara el agente extralimitándose de sus facultades responderá de daños y perjuicios frente al principal y -- podrá ratificare o no hacerlo, los negocios que hubiere conser-- tado en su nombre artículos 2568 y 2583.

Si el agente es quien deja de cumplir con exclusiva: Si así, sé pacta, el concesionario (agente) que invade la zona de otro tiene obligación de indemnizar, así como puede resol-- verse también el contrato. (109)

2.2.8.1 LOS REQUISITOS DEL PACTO DE EXCLUSIVA

"El pacto de exclusividad se ejecuta siempre sobre determi-

(108) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 162.

(109) Cfr. Puente Muñoz Teresa, ob. cit., Pág. 140.

nada zona geográfica o comercial , aunque también puede entenderse referido a una determinada clase de productos o mercancías". (110)

En el contrato se marcan zonas en las cuales el agente - desarrollará su actividad y que generalmente coinciden con los - radios de influencia de su respectivo establecimiento.

Se le atribuye el derecho de exclusividad al agente para actuar en la zona marcada. (111)

"En general se sostiene la necesidad de que la exclusiva quede sometida a límites de tiempo y de espacio que habrán de -- ser respetados por las partes". (112)

"Por lo tanto , la limitación en el tiempo y en el espacio son requisitos de la exclusiva". (113)

"La doctrina condiciona la validez del pacto de exclusiva a dos limitaciones. El que la exclusiva está pactada para un determinado plazo de tiempo. Y el que la exclusiva tenga limitada su eficacia a una zona geográfica determinada , en la que de pliega su eficacia". (114)

El principal que concede la exclusiva puede reservarse - ciertos derechos con el fin de promover o concluir directamente ciertos negocios con respecto a determinada categoría de clientes , como: Gobierno o empresas de gobierno , industriales, mayo

(110) Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 161.

(111) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Págs, 42 y 43.

(112) Urfa Rodrigo, ob. cit., Pág. 545.

(113) Ibidem. Pág. 161.

(114) Puente Muñoz Teresa, ob. cit., Págs. 116 y 117.

ristas y otros. O puede suprimir de la exclusiva a clientes -- concretos y determinados mediante una mención expresa en el contrato; o dejar que cierta clase de productos (por oposición a los estándares) o de determinadas especificaciones , que no sean objeto del pacto de exclusiva. (115)

2.2.8.2 INCUMPLIMIENTO DEL PACTO DE EXCLUSIVA

"Cuando el agente viola el pacto y concluye negocios -- fuera de su territorio , la relación que se establece entre él y el tercero es válida , pues el pacto sólo obliga a las partes contratantes: Empresario y agente". (116)

Si el empresario incumple , porque concluya los contratos en zona exclusiva o porque venda a través de otros en el territorio exclusivo puede pactarse la pena de:

- a) "El agente tendrá derecho a percibir comisión por todas las operaciones que se practiquen en su zona aunque se hagan sin su intervención". (117)
- b) Que se pague parcialmente.
- c) Tiene derecho el agente a una indemnización y a la terminación , rescisión del contrato , artículo -- 2028 del Código Civil.
- d) En conclusión , debe acudirse a la norma general - de la resolución del contrato por incumplimiento, ar

(115) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 161,

(116) . Puente Muñoz Teresa, ob. cit. Pág. 141.

(117) Rodríguez Rodríguez Joaquín, Tomo I, ob. cit. Pág.228.

título 1949 del Código Civil. Y al principio de las obligaciones de no hacer, ya mencionado.

2.2.9 CAUSAS DE TERMINACION DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL

Puede concluir por diversas causas, acordarse contractualmente por las partes, los de interés por la relación agente principal.

a) Cuando tiene fijado un plazo de vigencia, la llegada del término extingue la relación contractual. Sin embargo hay efectos aún después de la terminación, como: Obligación de guardar secreto de confidencialidad, devolución de mercancías en poder del agente, rendición de cuentas, pago de comisiones.

Es un contrato de duración, ya que su relación se establece permanente entre las partes; por lo regular se pacta a - plazos largos siendo prorrogables. Puede ser esta duración por término indefinido extinguiéndose por un preaviso junto al - escrito de las partes. (118)

Algunos autores opinan que es una revocación en general, sin diferenciarse, se aplican a contratos con plazo o indefinidos.

El jurista Rodríguez Rodríguez expresa que "debemos hacer referencia especial a la cláusula de denuncia que figura en todos los contratos, en virtud de la cual las dos partes con tratantes se reservan el derecho de darlo por concluido con el

(118) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Págs. 163 y 165.
En el mismo sentido:
Sánchez Calero, ob. cit., Págs. 395 y 379.

preaviso que convengan . (119)

"El derecho de revocación y renuncia , es pactado: cuando el contrato es por tiempo indeterminado , o no contiene un --plazo , el principio de revocación libre no existe". (120)

Sobre la revocación libre por parte del mandante , el jurista , Manuel Broseta opina que la solución: Es peligrosa porque puede dar lugar a arbitrarias revocaciones y especulaciones en una organización de gran valor a disposición del empresario representado mediante cuantiosas intervenciones , puede verse desposeído del fruto de su trabajo a consecuencia de la revocación libre , y por ende posiblemente arbitraria a su mandante. Para el caso de que así ocurra , debe postularse una compensación económica en favor del agente y a cargo del empresario representado , si éste obtiene ventajas económicas del trabajo de aquél , si el agente sufre perjuicios y si el contrato de agencia se extingue por hecho no imputable al agente. (121)

En nuestro derecho puede servir de fundamento el reclamo de indemnización del agente , a quien el empresario revoca inesperadamente: El artículo 2596 del Código Civil , así explica "...La parte que revoque o renuncia el mandato en tiempo inoportuno debe indemnizar a la otra de los daños y perjuicios que los cause". (122)

Este precepto se aplica a todo el mandato y no sólo al

(119) Cfr. Rodríguez Rodríguez Joaquín, Tomo I ob. cit., Pág.229

(120) Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 166.

(121) Cfr. Broseta Pont Manuel, ob. cit., Pág. 409.

(122) Cruz Ponce Lizandro y Leyva, Código Civil para el D.F., (1932-1982) Ed. Conmemorativa de la Fac. de Derecho de la U.N.A.M., México, 1982, Pág. 313.

evocable (el licenciado Arce Gargollo, comenta que se trata en efecto de una disposición en donde falto de técnica, la colocó el legislador). (123)

b) La renuncia; en el mandato la renuncia acaba con la relación contractual, en otros contratos suele pactarse que el agente puede renunciar en cualquier tiempo y a dar por término el contrato.

Se ha descuidado la figura de la renuncia en el contrato de agencia, es digna de señalarse la observación que hace el licenciado Arce Gargollo.

"una renuncia inesperada, inoportuna, al igual que en la revocación, da el derecho al principal a reclamarlo por daños y perjuicios al agente". (124)

c) Muerte o inhabilitación: como el contrato de agencia se produce el vínculo contractual consecuencia de la relación intuitu personae, la muerte del agente es causa de terminación del contrato.

Aquí se podría aplicar supletoriamente el artículo 308 - del Código de Comercio relativo a la comisión, que establece. ... "Por muerte o inhabilitación del comisionista se entenderá rescindido el contrato de comisión". (125)

Quien resuelve comercializar sus productos por interme--

(123) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 166.

(124) Ibidem.
En el mismo sentido.
William Colon Wendell y Luis Colon Ramíro, Jr., ob. cit., Págs. 234 y 235.
Sánchez Medal Ramón, De los Contratos Civiles, Edit. Porrúa, 5a. Ed. (Teoría General del Contrato, Contratos en Especial, Registro Público de la Propiedad)-1980. México., Págs. 272 y 273.

(125) Cfr. Ibidem. Págs. 166. 167.

dio de agentes , los selecciona entre comerciantes que ya tienen experiencia en el ramo de que se trate , con un establecimiento instalado en la zona que se le atribuirá y con una clientela propia. En la selección también se tiene en cuenta el prestigio comercial , así como la solvencia material y moral. Si se trata de bienes tecnicados se exigirá cierto grado de capacitación técnica.

A su vez , quien accede a ser agente lo hace atraído por el prestigio comercial del fabricante o comerciante principal y por la fama y las bondades del producto a distribuir.

En cambio la muerte del empresario no es causa de extinción del contrato si subsiste la empresa a la que el agente presta sus servicios. (126)

Se trata por lo tanto de un contrato que se celebra atendiendo a las condiciones personales de los contratantes.

Como consecuencia de este carácter , el contrato no puede ser , en principio , cedido. Los derechos que el contrato atribuye no pueden ser transmitidos a ningún título. También es consecuencia de ello que el contrato pueda ser revocado toda vez -- que las condiciones personales tomadas en cuenta al contratar , experimentan un cambio.

Esto es consecuencia que son totalmente coherentes , no obstante , pueden ser sumamente perjudiciales para el agente en determinadas circunstancias. Por lo tanto el contrato de agencia mercantil es un contrato calificado por las partes que intervienen en su celebración , que necesariamente son comerciantes y son contratos intuitu personae , pues se contrae en razón de las cualidades y condiciones personales de los contratantes.

(126) Cfr. Garriguez Joaquín, Tomo II, ob. cit., Pág. 121 y 122.

2.2.10 OTRAS CAUSAS DE TERMINACION

Por ser un contrato atípico, ya que a veces se celebra con contratantes de distinta nacionalidad porque se complica por la aplicación de normas supletorias y las causas de terminación acordadas a las partes: La quiebra, suspensión de pagos o insolvencia del agente, la violación del pacto de exclusiva, la falta de resultados en negocios promovidos; por no llegar a una cuota de ventas pactadas, la contratación de subagentes sin autorización del empresario como agente; el cambio de socios o accionistas y el cambio de administradores.

Si la nacionalidad del agente es distinta a la del empresario y el contrato es para cumplirse en el país del agente, puede haber disposiciones aplicables al contrato que señalen las causas de su terminación o efectos importantes para los casos de incumplimiento que deben considerarse en estos convenios.

NO SON CAUSAS DE TERMINACION:

La transformación de la sociedad, como el cambio de accionistas mayoritarios o de socios ni el cambio de administradores, porque subsiste la personalidad moral.

Por inhabilitación del comerciante (agente) debemos entender los casos que regula como tales nuestro Derecho. (127)

El jurista Rodrigo Uría lo comenta así, "La transformación de la sociedad comisionista, al no cambiar la personalidad jurídica de la entidad, no extingue la comisión". (128)

(127) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 167.

(128) Uría Rodrigo, ob. cit., Pág. 552.

2.2.11 NATURALEZA JURIDICA

El contrato de agencia carece de una regulación jurídica en nuestro derecho positivo.

El contrato en estudio nació en el mundo de los negocios mercantiles, impuesto por las necesidades del comercio.

Esto es corriente en el derecho mercantil. Los comerciantes forjan continuamente negocios nuevos y los utilizan convencionalmente hasta que el legislador constate su existencia y los regule para atender necesidades sociales y económicas, - para la tutela de los particulares involucrados y aún del interés del propio Estado.

La agencia es utilizada frecuentemente, pero nuestro -- legislador no la ha regulado aún. (129)

El contrato de agencia es atípico en nuestro derecho. Sin embargo, posee una connotación propia como los de comisión y mandato. (130)

"El contrato de agencia comercial, a pesar de ser un -- contrato muy usual en la práctica, no se encuentra reglamentado en nuestra ley, y para resolver las cuestiones relativas al - mismo habrá que acudir a las normas relativas al contrato de comisión. Aún en el caso de que se le considere como una especie de este último contrato, tiene peculiaridades que le dan especial fisonomía". (131)

(129) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Pág. 62.

(130) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 167.

En el mismo sentido:

Messineo Francesco, Doctrina General del Contrato, Edit. Ediciones Jurídicas Europea-América, 3a. Ed. Tomo I, 1952. Buenos Aires. Pág. 378.

(131) Cervantes Ahumada Raúl, Derecho Mercantil, Edit. -- Herrero, S"A", 4a. Ed. 1982. México, Pág. 548.

La agencia comercial es una especie del llamado mandato mercantil, cualificando por ciertos elementos que lo tipifican y distinguen de contratos afines. El contrato de agencia es un mandato por cuanto por definición mediante el que asume el encargo de ejecutar ciertos actos y cuando se hable de encargo, necesariamente se hace mención al mandato esto es, el acto por el cual una parte se obliga a ejecutar uno o más actos por cuenta de otra. (132)

El jurista Ascarelli, sobre el particular afirma que son "impropiamente llamados, en la práctica representantes, los mismos generalmente no representaran al titular del establecimiento sino que cuidan de sus intereses en las diversas plazas, buscando negocios, dando informes sobre el mercado, cuidando la propaganda, y así sucesivamente". (133)

La indicada observación que hace el licenciado Arce Gargollo, en el sentido que el contrato de agencia tiene una naturaleza jurídica contractual propia, distinta a la de los contratos legislados incluso al de la comisión cuyas diferencias los separan. Las normas de los contratos típicos que le resultan aplicables supletoriamente, en este orden son: los de comisión y los del mandato. (134)

"Por la mercantilidad de la relación, las del mandato, como contrato de gestión de intereses ajenos, base de otros que de él derivan; también, el contrato de prestación de servicios, por ciertas obligaciones que el de agencia produce asimilables

(132)Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 58.

(133) Ascarelli Tullio, autor citado por García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 58.

(134)Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 168.

En el mismo sentido:

Urfa Rodrigo, ob cit., Pág. 556.

a esta figura. Como referencia tenemos el artículo 253 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, que establece que serán supletorias del contrato de agencia (marítima), las normas de "comisión". (135)

"En algunos derechos positivos en que se ha regulado el contrato de agencia o la figura del agente, se les ha categorizado; pero entendemos que se ha hecho en una forma simplista, de la cual no resulta la complejidad de esta figura.

La doctrina también suele atribuirle una naturaleza jurídica, con un criterio por el cual sólo se analiza una o algunas de las relaciones obligacionales nacidas de este contrato de --agencia. Así para el jurista Argentino Fontanarrosa es una locación de obra o un mandato o una comisión según los casos". (136)

"El contrato de agencia tiene una estructura compleja. Contiene varias relaciones convencionales que guardan autonomía entre sí, sin perjuicio de la unidad del fin que las vincula.

Todos esos negocios contractuales aparecen coligados por un fin común; lograr la óptima comercialización de ciertos bienes mediante una organización adecuada de un sistema de ventas" (137)

En relación de los agentes comerciales el jurista español, Agustín Vicente y Gella cita a Vivante jurista italiano, que al respecto considera que tienen el carácter de representan--

(135) Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 168.

(136) Fontanarrosa, autor citado por Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Pág. 106.

(137) Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Págs. 106 y 107.

tes del comerciante y auxiliares importantísimos; de éste son los agentes de comercio. Estos se dedican al servicio de varias casas mercantiles simultáneamente, de las que reciben productos con cargo de facilitar compradores de los mismos. Su figura -- jurídica es la de comisionistas, por regla general, y son ellos mismos verdaderos comerciantes. (138)

"El agente comercial se rige, por consiguiente, en cuanto a su capacidad, por las reglas señaladas, para aquéllas, -- (comisiones) y tienen las mismas obligaciones profesionales. Las contractuales son las que derivan del mandato o comisión mercantil en virtud de las cuales actúan". (139)

DE LO ANTES EXPUESTO PODEMOS ESTABLECER LOS SIGUIENTES PUNTOS:

- a) El agente de comercio es un comerciante, ésto se deduce del artículo 3o. del Código de Comercio.
- b) El agente de comercio cualquiera que sea la rama concreta su actuación, la realiza en el cumplimiento de su "mandato" actos y operaciones de comercio.
- c) La relación consuetudinaria y análogica a que está sometida su actuación le concede igualmente derecho a una comisión. (140)

En cuanto a nuestro Derecho, haremos las siguientes con-

(138) Cfr. Vivante autor citado por Vicente y Gella Agustín, Introducción al Derecho Mercantil Comparado, Edit. Labor, 2a. Ed., 1941. Barcelona. Pág. 186.

(139) ibidem.

(140) Cfr. Vicente y Gella Agustín, ob. cit., Pág. 335.

clusiones como reflejo de lo más usual en la legislación, en la doctrina, y en la jurisprudencia mexicana.

- a) Los agentes de comercio son comerciantes (artículo - 75 fracción X).
- b) No son dependientes (así lo establece la jurisprudencia de la Suprema Corte).

La relación debe ser permanente para con las empresas - con las que colaboran, requisito que se establece en base a estos datos:

- 1) Es la nota diferencial presumida en la oposición entre comisionistas y agentes, que resulta del Código de Comercio con respecto a los comisionistas.
- 2) En todos los contratos mexicanos, hemos apreciado la constante afirmación ya sea en forma expresa o tácita de la función desempeñada.
- 3) Actúan en nombre y por cuenta ajena.

En relación con la práctica mexicana, quisiéramos hacer aún algunas indicaciones más.

No todas las personas que actúan bajo el nombre de agentes, son agentes de comercio. La denominación de agente y agencia es en la vida comercial e industrial mexicana:

- a) A personas o sociedades de actividades civiles.
- b) A personas o sociedades de actividades administrativas.

- c) A dependientes y factores de ciertas empresas.
- d) A comisionistas.
- e) A los mediadores.

Por el contrario, son auténticos agentes de comercio, - aunque reciban en la práctica otras denominaciones:

- 1) Algunos "comisionistas".
- 2) Los "representantes de empresas".

No puede pasar desapercibido, sin embargo, que en la -- realidad el concepto de agente de comercio se comprenden empresas de la más dispar magnitud; así también dentro del concepto de agente de comercio agrupa desde aquél, que tiene suntuosos - establecimientos y subagencias en todo el país (por ejemplo algunas empresas distribuidoras de automóviles) hasta el modestísimo agente que con otra fuente de ingresos, y a veces sin ella, trabaja horas extraordinarias y aún el día entero en representa ción de una casa.

2.2.12 MARCO JURIDICO

En nuestro Derecho no se encuentra, regulado el contrato de agencia mercantil se encuentra alguno que otro precepto - aislado en el que hace solamente mención, supliéndose por las - figuras afines y por lo tanto causa confusión y algunos térmi-- nos son interpretados equivocadamente y no se interpretan en su total esencia contractual.

La agencia concedida como entidad o establecimiento de negocios está referida, en primer término en el Código de Comeru

cio en el artículo 15, que señala como actos de comercio.

El artículo 75 fracción X del Código de Comercio, establece "Las empresas... de agencias". (141)

También como establecimientos hace mención de las agencias la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, artículo 17. (142)

Y la Ley Federal de Protección al Consumidor, artículo 5, al referirse a la "empresa matriz y filiales, subsidiarias, sucursales y agencias". (143)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta cita también la -- agencia como "establecimiento" y utiliza este vocablo. (144)

El artículo 2o. de la Ley de Navegación y Comercio -- Marítimos regula el contrato de agencia marítima en sus -- -- artículos 251 a 235 M. (145)

El jurista Mantilla Molina, cita lo siguiente: "las -- Leyes Mercantiles no sólo no regulan la situación jurídica del agente de comercio, sino que parecen ignorar su existencia: es

(141) Código de Comercio, publicado en el Diario Oficial los días del 13 al 17 de octubre de 1889.

(142) Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular a la Inversión Extranjera. Publicado en el Diario Oficial, el 9 de marzo de 1973.

(143) Ley Federal de Protección al Consumidor, Publicado en el Diario Oficial el día 22 de diciembre de 1975.

(144) Ley del Impuesto Sobre la Renta, publicado en el Diario Oficial el día 30 de diciembre de 1980.

(145) Ley de Navegación y Comercio Marítimos, Publicado en el Diario Oficial, el 21 de noviembre de 1963 al 31 de diciembre de 1987.

en las Leyes Fiscales donde se encuentran algunos preceptos referentes a ellos.

La jurisprudencia ha tenido que ocuparse muchas veces de los agentes de comercio, pero no ha logrado precisar criterios de validez objetiva para la determinación del concepto, ni las bases de su régimen jurídico. Sólo la vida de los negocios en medio de la cual vive y actúa el agente mercantil, puede dar la clase para su estudio". (146)

2.2.13 CLASIFICACION

EL CONTRATO DE AGENCIA PUEDE CLASIFICARSE COMO SIGUE:

- 1) Es un contrato mercantil por naturaleza, en asuntos que celebra una empresa (artículo 75 fracción X del Código de Comercio) o las partes que intervienen en él tienen la categoría de comerciantes. Como toda actividad mercantil, el fin que se persigue es una ganancia. (147)
- 2) Consensual porque no requiere formalidad alguna para su celebración. Ya que la aplicación analógica de las normas de comisión le son afines y sólo cuando existiera representación, debe realizarse en la forma que para dicho contrato establece el Código de Comercio - en su artículo 285 relacionado con el artículo 2555 - del Código Civil. Por tratarse de un contrato de duración determinada o indeterminada, y que se celebra entre empresas o entidades económicas poderosas ---

(146) Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 155.

(147) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Pág. 151.

(consorcio).

- 3) Bilateral , porque produce obligaciones para las dos partes (provechos y cargas empresario mandante y agente.
- 4) Oneroso , ya que la retribución es un elemento natural del contrato.
- 5) Puede ser conmutativo o aleatorio , con relación a la forma y base (condiciones del mercado en que se desarrolle su actividad) que se establezca para determinar la retribución del agente.
- 6) Es un contrato de trabajo o gestión , especie del género mandato . Ya que genera una actividad creadora.
- 7) Es de duración o tracto sucesivo , esto es , que su ejecución no es instantánea sino que se prolonga en un contrato.

Intuitu Personae , pues el empresario contrata con el agente por las cualidades personales y profesionales que posee. Tiene como base la confianza entre las partes. Y conocimientos del mercado y su área. -
(148)

- 8) Preparatorio , como contrato que previene la situación , la cual será antecedente de otros contratos.- Inicia el camino en la especialidad de empresario; - éste es de los productos que pone a la venta.
- 9) Atípico en nuestro derecho , pues su contenido no es

(148) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Págs. 151 y 152.

tá disciplinado en la legislación. En la terminología de Betti, jurista italiano puede aplicársele el calificativo de "típico social". Esto es porque presta -- una actividad a una comunidad o a un grupo de personas a las que ofrece beneficios, con los productos -- que ofrece. (149)

2.2.14 AGENTE CON REPRESENTACION Y SIN REPRESENTACION

- 1.- Considerando que el vínculo contractual queda establecido entre el principal y el tercero desde el momento mismo de la celebración del negocio, por lo que el -- agente representante sólo obliga al preponente en la medida y dentro de los límites del mandato expresamente otorgado.
- 2.- Todo exceso en que incurra el agente ocasionará la -- nulidad del contrato (negocios), con derecho de los -- terceros, y accionara contra el representante por -- daños y perjuicios ocasionados por su obrar.

Si hubiere duda y siempre que los negocios sean de -- los encomendados por el principal, debe prevalecer su validez, recogiendo así la disposición de las normas de interpretación de los contratos. (150)

AGENTE SIN REPRESENTACION

- 1.- El contrato de agencia tiende a procurar a una de --

(149) Cfr. Arce Gargollo Javier, ob. cit., Págs. 151 y 152.

(150) Cfr. Perrota Salvador, autor citado por Rodríguez Olivera Nuri, ob. cit., Pág. 93.

En el mismo sentido:

Garrigues Joaquín, Auxiliar del Comerciante. Revista de Derecho Ciencias, Jurídico-Sociales y Jurisprudencia, Enero-Mayo de 1959., Año 1, Pág. 26.

las partes un resultado, pero si no tiene la representación carece de ciertas alternativas como sería la de no poder cobrar los créditos del principal, ni de conceder descuentos o prórrogas.

Es decir, que sólo expresa autorización del principal el agente está desprovisto de los poderes propios de la representación activa y pasiva.

Ello no le impide peticionar medidas cautelares y las reclamaciones necesarias para la conservación y protección de los derechos del principal, dando inmediato aviso de ello. (151)

El agente sin facultades de representación desarrolla una actividad personal para promover negocios del preponente. Sólo percibe comisión por negocios que se hayan concretado por su intervención, no llega a formar vínculos directos con los adquirentes de bienes.

La relación jurídica nace y se forma directamente entre su preponente y sus clientes, quedando fuera de ella el agente - que los acercó. (152)

El licenciado , Lozano Noriega, al respecto señala que:

"Cuando el mandatario realiza los actos jurídicos que le - ha encomendado el mandante, a nombre de éste ostentándose como representante, actuando no en nombre propio sino del mandante".

(151) Cfr. Perrota Salvador, autor citado por Rodríguez Olivera Nuri, Pág. 93.

(152) Cfr. Rodríguez Olivera Nuri, ob. cit., Pág. 107.

En el mismo sentido:

Barrera Graf Jorge, Revista de la Facultad de Derecho Tomo XIII, Abril-Junio. Núm. 50, 1963. Pág. 289.

Cuando el agente tiene facultades de representación, el contrato de agencia se asimila a un contrato de mandato.

El licenciado Lozano Noriega, cita que: "se establece una verdadera relación de carácter jurídico entre el mandante y el tercero con quien contrata el mandatario, porque éste obra - en nombre del mandante, en nombre y con la representación de - éste". (153)

Este mandato es comercial porque se confiere para la celebración de un acto de comercio. Se trata de un mandato especial pues sólo se le encomienda la realización de ciertos - negocios.

Se trata de un mandato limitado, puesto que el principal prescribe las reglas bajo las cuales el agente se moverá con autonomía, sin subordinación al preponente. (154)

"El encargo conferido al agente tiene ciertas peculiaridades, ya que no todo mandatario que recibe un encargo es especial para realizar negocios mercantiles es un agente". (155)

LO CARACTERISTICO DE LA FIGURA DEL AGENTE

- 1.- Las calidades personales, quien ejerce el encargo "profesionalmente", ya que su actividad así lo requiere, y en consecuencia actúa no sólo en interés del principal sino fundamentalmente en su propio interés.

(153) Lozano Noriega Francisco, Cuarto Curso de Derecho - Civil Contratos, 2a Ed. Edit. Asociación Nacional - del Notariado Mexicano, A.C. 1979. México. Págs. 165 y 166.

(154) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Págs. 86 y 87.

(155) Rodríguez Olivera Nuri, ob. cit., Pág. 94.

Casi en el mismo sentido:

Von Gierke Julius, Derecho Comercial y de Navegación Edit. Tipográfica, Editora Argentina, S.A., Traducción de Juan M. Semmon. Tomo I. 1957, Buenos Aires. Pág. 231.

- 2.- Se caracteriza el agente por promover o realizar - una serie de negocios de número indeterminado por un tiempo que suele serlo también .(156)

2.215 "EL PROYECTO DEL CODIGO DE COMERCIO DE 1951-1954 , CONTEMPLO LA FIGURA DEL AGENTE DE COMERCIO EN EL LIBRO PRIMERO , TITULO TERCERO , CAPITULO SEGUNDO DE LOS ARTICULOS 352 AL 362.

El artículo 352: Establecía que son agentes de comercio quienes actúan de modo permanente en relación con uno o varios-comerciantes , para promover , la celebración del contrato por cuenta de éstos. El agente ejercerá sus actividades de modo que estime conveniente , estando en libertad de dedicarse a cualquier clase de negocios , bajo la condición de que sean distintos de aquellos a que se refiere el contrato de agencia , según lo prevenía el artículo 353.

En relación a las condiciones generales en que el agente puede terminar proposiciones o , en su caso , contratar , podrían ser alteradas por el comerciante y las modificaciones son obligatorias para el agente desde el momento en que a su conocimiento las conozca , de acuerdo con el artículo 354.

El artículo 355 , preveía que el contrato de agencia es remuneratorio a falta de convenio especial , el agente de comercio percibirá una comisión proporcional a la cuantía del negocio que realice por su intervención y de acuerdo con los usos - del lugar.

(156) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pags. 86 y 87.

De no ejecutarse el negocio en todo o en parte por causa imputable, dolo o negligencia del principal, el agente conservará el derecho a reclamar el importe de la comisión, de conformidad con el artículo 356.

Si el agente tuviese asignada una zona determinada se presumirá que le corresponde una comisión por todos los negocios del principal que hayan de ejecutarse dentro de ella, aún cuando no haya intervenido en su celebración, según el artículo 357.

En el artículo 358, el agente transmitirá al principal las proposiciones que reciba, y dará cuentas de los contratos que realice, cuando estuviese autorizado para contratar, se entenderán como simples propuestas, que serán obligatorias para el principal, sino desde un momento en que conteste aceptarla.

El principal podrá aceptar o rechazar las proposiciones de contratación, y no tendrá obligación alguna de dar a conocer las causas y motivos que a ello le determinaron.

Se prevenía que, si el principal renunciare, sin causa justificada al contrato de agencia celebrado por tiempo indeterminado, deberá indemnizar al agente conforme a las siguientes bases, que regulaba el artículo 359.

De no ejecutarse el negocio; o todo o en parte por causa imputable, dolo o negligencia del principal, el agente conservará el derecho a reclamar el importe de la comisión, de conformidad con el artículo 356.

Si el agente tuviese asignada una zona determinada se presumirá que le corresponde una comisión por todos los negocios del principal que hayan de ejecutarse dentro de ella, aún

cuando no haya intervenido en su celebración, según el artículo 357.

En el artículo 358, el agente transmitirá al principal las proposiciones que reciba, y dará cuentas de los contratos - que realice, cuando estuviese autorizado para contratar, se entenderán como simples propuestas, que serán obligatorias para - el principal, sino desde el momento en que conteste aceptarla.

El principal podrá aceptar o rechazar las proposiciones de contratación, y no tendrá obligación alguna de dar a conocer las causas y motivos que a ello le determinaron.

Se prevenía que, si el principal renunciare, sin causa justificada un contrato de agencia celebrado, por tiempo indeterminado, deberá indemnizar al agente conforme a las siguientes bases, que regulaba el artículo 359.

I. Si los contratos que celebraren como consecuencia de la actividad del agente no tienden a satisfacer una necesidad - del cliente, la indemnización será igual al monto de la remuneración percibida por el agente durante los seis meses anteriores a la rescisión, y que a continuación establecía que.

II. Si los contratos celebrados como consecuencia de la actividad del agente a satisfacer una necesidad del cliente que se manifiesta de un modo permanente o que se repite periódicamente, la indemnización será por lo menos, igual al importe de la remuneración devengada por el agente durante los doce meses anteriores a la rescisión.

En relación al artículo anterior se aplicará, si el --- principal se negara a renovar un contrato que aún cuando celebrado originario por tiempo indeterminado, hubiese sido renova-

do en dos o más ocasiones, así lo establecía el artículo 360.

El artículo 361 prevenía que se consideran como causas justificadas de la determinación de un contrato de agencia:

- I. La violación de las obligaciones que este Código impone al agente.
- II. La violación grave o reiterada de las obligaciones - que el contrato respectivo imponga al agente, y
- III. Que la producción del agente, durante un lapso de -- seis meses consecutivos, sea inferior, en más de un veinticinco por ciento, a la obtenida en el período anterior, excepto si hay razones objetivas, y generales en la región que lo justifiquen.

También podrá considerarse como causa de rescisión que el agente no alcance el nivel de producción contractualmente fijado, incluso cuando éste sea creciente año con año o por períodos determinados; pero a condición de que la razón decreciente no sea superior al veinticinco por ciento de la producción en el período anterior, o bien que se determine conforme a criterios generales, establecidos de común acuerdo entre el comerciante principal y el conjunto de agentes que tenga en la República Mexicana.

El artículo 362, terminaba estableciendo que el agente podría renunciar el contrato celebrado por tiempo determinado, debiendo dar aviso con tres meses de anticipación.

2.2.16 ANALISIS DEL PROYECTO

Encontramos: el concepto de agente , sus notas esenciales , las obligaciones del principal y las obligaciones del agente para concluir con las formas de terminación del contrato de agencia.

En los artículos 352 y 353 , se indicaba en el primero cómo se debe conceptuar la figura del agente: complementándose, la definición delimita las funciones del agente eximiéndolo de concluir los contratos alejándose de esta manera la doctrina de la práctica en el cual el agente de comercio concluye los contratos.

Promover: es realizar una actividad de fomento , tendiente a la conclusión de contratos , por sí pero siempre por cuenta del empresario.

Las notas esenciales del contrato de agencia que se desprenden son: La independencia del agente para dedicarse a las actividades que considera pertinentes a sus intereses , siempre y cuando no lesione el contrato de agencia como lo establece el artículo 253.

Su autonomía se encuentra restringida por la decisión y modificaciones a que está sujeto por parte del principal artículo 354 , el cual debería ser más compatible.

La territorialidad está plenamente identificada en el artículo 357 , además de la exclusividad que debe tener todo agente de comercio para poder realizar en una forma más efectiva su papel dentro del comercio , ya que así podrá tener más empeño en la promoción y conclusión de los contratos que celebre , aumentando con esto los intereses y prestigio de la casa que representa.

El agente en los artículos 354 y 358 , tiene como obligaciones principales en aceptar las modificaciones de las proposiciones que haga , y que sean ordenadas por el comerciante , - transmitir al principal las proposiciones que reciba y dar cuenta de los contratos que realice cuando estuviere autorizado para ello dentro de las veinticuatro horas siguientes a la fecha de los mismos , tiempo demasiado corto por presumirse tanto en la doctrina como en la práctica su libertad y autonomía para -- realizar sus actividades comerciales.

La obligación del principal para con el agente consiste en retribuirle en forma de comisión por los negocios que ejecuten dentro de la zona este último tiene determinada comisión aún cuando no haya intervenido en su celebración.

El contrato de agencia termina con lo dispuesto en el artículo 361 , por la violación de las obligaciones que en el - proyecto se imponía al agente al igual , por las violaciones estipuladas en el contrato respectivo , además por la falta de actividad y de interés que ponga el agente para desempeñar con esmero las ventas y ganancias respectivas que pudiera obtener del - comerciante , artículo 361.

Este proyecto de regulación de la figura del agente en su contexto: está dentro de las necesidades importantes de la vida mercantil a pesar de que varios de los preceptos no prevén el hecho de que el agente de comercio es un comerciante que no se limita a proponer negocios sino a concluirlos , restringiendo así sus facultades e imponiendo obligaciones demasiado rigoristas que dejan a la figura en cuestión desamparada , artículo 358 in-fine que deja indefenso al agente para exigir o pedir cuando menos una explicación de los motivos que determinan la conducta del principal para rechazar las proposiciones de contratación.

En nuestra apreciación , es necesaria una reglamentación legal ya que nuestro Derecho , no regula la figura de la agencia mercantil; es necesario llenar el vacío legal dictando una regulación jurídica que regule la agencia , por la importancia adquirida en la práctica de los negocios. Ya que es necesario - determinar claramente qué naturaleza tienen estos contratos por su gran problemática.

Con normas legales se solucionarían conflictos eventuales que se plantean entre las partes y también respecto a terceros , ya que los hay en ocasiones en que no son suficientes por la complejidad de las relaciones creadas por el contrato , y hacen complicada la determinación de las normas legales que se -- podrían aplicar.

Una regulación legal acabaría con los equívocos y sería de gran utilidad y fundamentalmente para deslindar responsabilidades por los negocios celebrados por el agente y para atenuar el alcance de algunas cláusulas y condiciones generales de los contratos , impuestos por la parte fuerte en la relación -- contractual. (principal) .

Podrían seguirse las normas elaboradas en otros países , que regulan la actividad del agente o del contrato de agencia - mercantil , como es el caso en: Italia , Francia , Suiza , Alemania , España , Colombia y Austria. Habría que tomar en cuenta la complejidad que este contrato ha adquirido en los últimos -- tiempos.

Por lo que se refiere a los antecedentes de Contrato de Agencia Mercantil en México, tenemos el que nos proporciona el gran jurista Jacinto Pallares en el que se establecía:

"Por decreto de 6 de Junio de 1888, se aprobó el contrato de 21 Febrero del mismo año celebrado entre el Gobierno y D. Feliciano Navarro para continuar los negocios de la Agencia Mercantil establecida en contrato de 7 de Noviembre de 1885".

En este antecedente vemos que las partes son un particular y el Estado, Así, explica los motivos y situación jurídica que prevalecía en esos años el maestro Jacinto Pallares :

"La iniciativa individual, al amparo de las leyes que -- protegen la libertad de comercio, ya de una manera negativa, - quitándole trabas inútiles, ya en forma positiva, auxiliando - con subvenciones pecunarias y otras exenciones el espíritu de - empresa, ha creado y sostiene algunos establecimientos cuyo principal objeto es facilitar el tráfico, regularizar las grandes - operaciones mercantiles o facilitar datos y noticias para hacer más fácil la comunicación interior o exterior entre los diversos mercados del mundo. En los últimos años la actividad e iniciativa individual ha aumentado esa clase de centros, establecimientos y empresas favorables al desarrollo mercantil, y el conocimiento de ellos, a pesar de no ser absolutamente necesario en una obra de derecho, si es utilísimo, porque el juego de esas empresas privadas tiene tanta amplitud y afecta intereses tan - vastos, que casi no hay negocio que no exija el conocimiento - del mecanismo de esas empresas, cuya situación jurídica por otra parte no sería posible apreciar sin conocer su economía, origen y manera de funcionar".

CAPITULO III
ESTUDIO EN EL DERECHO COMPARADO

" Primero debes someterte a la cadena de la tradición, luego te permitiremos que seas algo. . . "

(GOETHE)

3.1.1 DERECHO FRANCES

CONCEPTO

El artículo primero del Decreto del 23 de diciembre de 1958 establece.

"Es agente comercial el mandatario, representante o intermediario que, a título de profesión habitual e independiente, sin estar ligado por un contrato de arrendamiento de servicios, negocia y eventualmente concluye las compras, ventas, locaciones o prestaciones de servicios, a nombre y por cuenta de productores, de industriales o de comerciantes". (157)

"Se destaca el carácter de mandatario profesional e independiente del agente de comercio y, aunque no se menciona la exigencia de la estabilidad y permanencia, éste surge, como destaca el jurista francés Hemard". (158)

"Los agentes comerciales ejercen su profesión de intermediarios de comercio sin estar ligados por un contrato de trabajo que lo subordine a un mandante". (159)

Para el jurista francés Georges Ripert; coincide con la Resolución Ministerial del 5 de noviembre de 1946 que distinguía al agente como un 'jefe de empresa'. En tanto que el representante de comercio es un asalariado de acuerdo con la distinción que hacía dicha resolución ministerial. (160)

(157) Code de Commerce, ob.cit., Pág. 6 .

(158) Malagarrica Juan Carlos, Algunas Consideraciones Sobre el Contrato de Agencia, Jurisprudencia Argentina Serie Moderna (Revista) Año XXV.No. 1368, Sábado 20 de octubre de 1962. Buenos Aires. 4a. Columna, Pág.2.

(159) Guyenot Jeán, Volumen I, ob. cit., Pág. 277.

En el mismo sentido:

Garrigues Joaquín, ob. cit., Pág. 12

(160)Cfr. Ripert Georges, Tomo IV, ob. cit., Paf. 87.

Es el mandatario (agente) quien a título de profesión habitual e independiente (el decreto convierte en condición es tas características para la adquisición del estatuto de agente comercial) esta precisión es importante para sus clientes sobre el Plan de Seguridad Social. (161)

El mandato es comercial porque se acepta a título inte resado y se confiere para la celebración de un acto de comercio.

El agente ejerce la representación a título profesio-- nal trata con la clientela en nombre de un industrial o comer-- ciante. La profesionalidad del agente está incorporada en la de finición legal francesa; Decreto Francés de 1958. (162)

3.1.2. LEGISLACION

En Francia el Código de Comercio Francés, en el artícu lo 632 establece: La ley regula como actos de comercio... toda - empresa.....de agencias , oficinas de negocios... (163)

El artículo citado considera como acto de comercio las empresas de Agencias y los Despachos de negocios. Las palabras "Agencias" y "Oficinas" suponen una oferta permanente hecha al público por un personal y no por actos aislados.

Los servicios prestados por los agentes son muy varia- dos. La calificación de agencias de negocios entre actos de co

(161) Cfr. Rodière René, et, Oppetit Bruno, Droit Commercial, - Edit. Précis Dalloz, 8a. Ed. (Effets de Commerce Con trats Commerciaux Faillites), Traducción de Francis- co Galicia Patiño, 1978. Pág. 154.

(162) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV. ob. cit., Pags. 86 y 87.

(163) Cfr. De J. Tena Felipe, Tomo I., ob. cit., Pág. 417.

mercio corresponde por razones prácticas; El Código de Comercio Francés atribuyó un carácter comercial a las agencias de negocios para asegurar a los clientes de los agentes las ventajas, de la celeridad del procedimiento comercial, en lo que se veía como un correctivo necesario a los abusos cometidos a veces en el ejercicio de esta profesión. (164)

3.1.3 CRONOLOGIA DE LAS DISPOSICIONES JURIDICAS QUE HAN REGULADO LA PROFESION DE AGENTE COMERCIAL.

1.- "Durante la discusión de la ley del 27 de marzo de 1907 se declaró expresamente por los ponentes que los representantes y agentes de comercio estarían sometidos a la competencia de los "Conceils de prod'hommes", que se establecían para juzgar los litigios nacidos con ocasión del contrato de arrendamiento de servicios.

2.- La ley del 17 de junio de 1919 extendía a los representantes y agentes de comercio el privilegio que el artículo 549 atribuye a los empleados, en las quiebras de los principales.

3.- La ley del 23 de abril de 1924 agregó un párrafo al artículo 49 del Code de Travail, con arreglo al cual las comisiones de los representantes deberán liquidarse cada tres meses cuando menos; así se aproximaba su situación a la de los asalariados". (165)

(164) Cfr. Garrigues Joaquín, ob. cit., Págs. 10 y 11.

(165) Rodríguez Rodríguez Joaquín, Concepto de los Agentes de Comercio en Derecho Comparado con Especial Consideración del Derecho Español y del Mexicano, Edit. - JUS. (Revista de Derecho y Ciencias Sociales), Tomo - III. Número 14, México, 15 de septiembre de 1939. -- México. Pág. 183.

Otro antecedente , lo encontramos en la Ley del 16 de agosto de 1940. (La ley se anuló). (166)

"Algunas decisiones del Oficio Profesional de los auxiliares mandatarios del comercio y de la industria habían tratado en (1944 y 1945) de clasificar y definir a esos intermediarios y precisar su estatuto jurídico las decisiones habían sido confirmados por un decreto ministerial del 5 de noviembre de 1946 , pero éste fue anulado por el Consejo de Estado (20 de abril , 1948 , Decreto 1948. 410)". (167)

Luego por Resolución Ministerial del 5 de noviembre de 1946 se adoptaron reglas de la ley derogada. El decreto del 23 de diciembre de 1958 , reglamentó la profesión de agente. El decreto es modificado en 1968. (168)

El decreto de 1958 , no resuelve los problemas que se presentan con relación a los agentes: no establece si son comerciantes lo sugiere y de acuerdo al decreto del 22 de agosto de 1968 establece que son comerciantes si reúnen los siguientes requisitos:

Si hacen negocios por su propia cuenta (prima dada al comisionista "porten ducroire") o si ellos se limitan al contrario a representar una o varias empresas , y actúan con riesgos y peligros en este caso son comerciantes . (169)

Por su parte los juristas franceses , Rodière René y -

(166) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pág. 86.

(167) Rodríguez Olivera Nurí, cita la Resolución Ministerial de 1946. ob. cit., Pág. 92.

(168) Cfr. Ibidem.

(169) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV, ob. cit., Pág. 86.

Houin Roger opinan que lo esencial es la independencia del agente (entera libertad) . (170)

El maestro Ripert , comenta "que tienen por profesión -- tratar en nombre ajeno , se denominan agentes comerciales cuando tratan asuntos comerciales; son comerciantes si su mandato - no va unido a un contrato de trabajo". (171)

No se reconoce al agente el derecho sobre su clientela - cuando en la práctica sufre la suspensión de la "carta", de re presentantes es corriente , al menos con el acuerdo del empresario como si el agente tuviera un verdadero derecho sobre la clientela. (172)

El derecho a la clientela es una propiedad inmaterial -- del agente disposición que no deja , de ser interesante , aunque ya se le tome en cuenta ya que pertenecía a la Resolución - Ministerial de 1946.

La jurisprudencia establece que la carta puede ser inclu ida en la comunidad conyugal , al igual que es un convenio intu itu personae y que por lo tanto no puede cederse sin el acuerdo del representante y llega a su fin con el deceso de éste. (173)

"La cartera del agente está constituida por la carta o - conjunto de cartas con que cuenta". (174)

(170) Cfr. Rodière René y Houin Roger, Droit Commercial, Edit.- Précis Dalloz, 62. Ed. Actes de Commerce et Commer-- cants Banquet Bourse), Traductor Francisco Galicia - Patiño. París 1970. Pág. 260.

(171) Ripert Georges, Tomo I., ob. cit., Pág. 128.

(172) Cfr. Rodière René, ob. cit., Pág. 89.

(173) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV. Pág. 259.

(174) Ibidem. Pág. 84.

Finalizando el análisis del decreto del 23 de diciembre de 1958 se destaca que el mismo ha constatado finalmente la existencia de una categoría especial de intermediarios, son los agentes comerciales de los cuales de una definición precisa se ha suprimido toda discusión posible sobre el carácter de interés común de su mandato y sobre la consecuencia esencial que se deriva, ha saber, la indemnización de vida al agente cuando, en ausencia de falta de su parte, el empresario rescinde el contrato. (175)

El Decreto número 58-1345, del 23 de diciembre de 1958 consta de 23 artículos (modificado y complementado por el Decreto. Arr. (acuerdo) del 22 de agosto de 1968. (176)

3.1.4. EJECUCION DEL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

"El uso comercial da el nombre de agentes a un gran número de mandatarios profesionales". (177)

"El contrato de agencia debe ser pasado por escrito e indicar la calidad de las partes, apunta el jurista francés, - Rodière René". (178)

El maestro Ripert agrega que se deben indicar las condiciones de sus tareas y la remuneración, pero tal disposición debe limitarse sólo a la expedición de la carta. (179)

(175) Cfr. Malagarriga Juan Carlos, ob. cit., Pág. 2.

(176) Cfr. Code de Commerce, ob. cit., Págs. 6 y 7.

(177) Ripert Georges, Tomo IV. ob. cit., Pág. 86.

(178) Rodière René, ob. cit., Pág. 258.

(179) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV. ob. cit., Pág. 88.

El agente tiene libertad para organizar su actividad , visitar a su clientela y coordinar la búsqueda de ésta , contratar personal del que él responde , instalación de un despacho , da cuenta sólo de sus operaciones concluídas , representa a -- otras empresas , siempre y cuando no sean competidores entre sí: el agente puede hacer todas las operaciones comerciales por su - cuenta compatibles y que no perjudiquen los intereses del empresario queda sometido al secreto profesional , pero su violación será sancionada por las sanciones civiles y puede alcanzar una - represión penal.

Puede ocupar el agente a subagentes , requiere el consentimiento del empresario , al igual respecto a las operaciones que realice el agente. (180)

El decreto de 1958 fija cierto número de derechos y de obligaciones del agente comercial:

a).- "El agente comercial puede representar a varias empresas y se reservara el derecho de informarles siempre que los objetos sean distintos , pero la aprobación de esta representa--ción es necesaria si son empresas competidoras , el agente puede comprometerse por una cláusula de exclusividad , a no represen--tar más que a una sola casa.

b).- El agente , no es un asalariado , está sometido al régimen de Seguridad Social de los trabajadores independientes - de los comerciantes.

c).- El agente conserva el derecho de hacer algunas operaciones por cuenta personal , excepto cláusula contraria.

(180) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV, ob. cit., Pág. 86.

d).- Puede contratar y remunerar subagentes, sin tener necesidad de autorización por parte de sus mandantes.

e).- Puede constituirse "del credere" para con sus mandantes y garantizarles el buen término de los contratos terminados por su mediación.

f).- Puede también recibir mercancías en consignación y entregarlas él mismo a los clientes.

g).- En caso de rescisión del contrato de representación por el mandante de interés común, el agente comercial puede reclamar una indemnización por ruptura a menos que el mandante no justifique una cláusula, y decide que la rescisión del contrato por indemnización igual al perjuicio sufrido por éste; esta regla es de orden público y ninguna cláusula contraria puede ser incluida en el contrato, el mandante no puede exonerarse más que probando una falta del agente, justificando la rescisión. (181)

3.1.4-1 RESPONSABILIDAD DEL AGENTE

El agente responde de la ejecución del contrato, que le ha sido confiado y sobre todo es personalmente responsable para con los terceros de los compromisos contraídos con ellos; cuando tenir poder de tratar y que podía ratificar con los terceros las condiciones del mercado.

El agente prueba su mandato ante terceros, con el título de apoderado que se le confiere; por tener instalada una - -

(181) Rodière René y Houin Roger, ob. cit., Pág. 259.

agencia o sucursal de la cual es dueño o por la exhibición de una carta que se le ha expedido.

El agente no es responsable en caso de incumplimiento del contrato; si la falta no le es imputable por negligencia - suya . Por consiguiente la falta de la ejecución influye sobre sus derechos. (Por otra parte el agente responsable): esto es garantiza la ejecución de los negocios que trata pero en general esta garantía es limitada a un porcentaje del monto anual de su remuneración hasta la extinción de su deuda.

3.1.4.2 OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO

Pagará al agente una comisión del 5% al 6% del valor de las mercancías colocadas si se trata de una venta, se le da una comisión después del pago de la cantidad cobrada. (182)

La remuneración del agente, denominada porcentaje, se calcula sobre el precio de venta y se incluye en el mismo. (183)

Pero si el agente tiene una cantidad fija y no se lleva a efecto algún negocio no precibirá comisión y sólo lo acordado. Si el mandante no concluye el negocio por causa suya no puede - privar al agente de su comisión.

Las comisiones son dadas por el mandatario cada tres meses y el agente no debe recibir remuneración por terceros. Puede tener derecho al reembolso de algunos gastos(no tienen garan --

(182) Cfr. Ripert Georges, Tomo IV. ob. cit., Pág. 48.

(183) Cfr. Ripert Georges, Droit Commercial, Edit. Librairie, -- Générale de Droit et de Jurisprudence, 15a. Ed. (commerçants-Sociétés, Valeurs Mobilières et Bourses de Valeurs Banques et Opérations de Banque). 1963. Paris Pág. 83.

tía para cobrar éstos) y a lo sumo la retención de las mercancías que se encuentran en su poder.

Tienen derecho exclusivo en una zona que le da privilegio, a exigir su comisión de los negocios realizados en su territorio y con su clientela sin su intervención. O bien que -- una parte de su comisión le será pagada o tendrá derecho cada año a una suma a destajo, fijada por acuerdo entre ambas partes. (184)

La reciprocidad de intereses entre mandatario y agente determinan los intereses del mandatario más que el interés de su propia clientela, del consumidor. Como consecuencia de ello, el agente promueve y trata de convencer al cliente para que -- concluya el contrato: Es por esta razón que recibe remuneración solo del mandatario. (185)

3.1.4.3 AVAL O FIANZA

Corresponde o suele exigírsele al agente, como una condición del contrato, que afiance o avale al comprador que él - represente , para el caso de ventas a crédito. (186)

3.1.4.4 FORMALIDADES DE LA MATRICULA

El agente deposita en la secretaría una declaración en dos ejemplares indicando que ejerce su profesión de acuerdo con el decreto de 1958, y un extracto del registro de antecedentes penales además de un ejemplar del contrato con el mandatario.

(184) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pág. 49.

(185) Cfr. Rodríguez Olivera Nurí, ob. cit., Pág. 103.

(186) Cfr. Ibidem. Pag. 116.

(escrito demostrativo, no es una condición de fondo para la validez del contrato. Para ser matriculado debe poseer cartas de representación y depositar un contrato de los que efectúa ya sean verbales o probados por un intercambio de correspondencia.

El agente comercial de nacionalidad extranjera debe presentar además, un carnet de comerciante extranjero, lo que resulta singular puesto que no adquiere la calidad de comerciante por el simple ejercicio de la profesión.

En todos los casos, la duración de la matrícula es de cinco años, al término de los cuales debe ser renovada si el agente quiere beneficiarse con las ventajas de su estatuto. (187)

El jurista Uruguayo, Rodríguez Olivera Nurf, agrega que los agentes franceses, deben matricularse antes de ejercer sus actividades al cesar en su actividad el agente debe pedir que se le elimine del registro indicado fecha del cese tiene un plazo de dos meses para hacerlo.

Si no cualquier interesado puede pedir su eliminación o puede hacerlo el Procurador de la República o el Registro de Comercio de oficio. Si fallece los herederos lo solicitarán al Registro. Lo mismo si hay decisión judicial sobre incapacitación o interdicción de ejercer la profesión.

La falta de inscripción se castiga con multas, el lugar y número de inscripción deben figurar sobre los documentos y correspondencia del uso profesional también se castiga penalmente, las declaraciones inexactas o incompletas al hacer la matriculación, renovarla o modificarla. (188)

(187) Cfr. Guyenor Jeán, Volumen I, ob. cit., Pág. 280.

(188) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Pág. 94.

3.1.4.5 REGIMEN FISCAL O SOCIAL

El derecho fiscal y el derecho social excluyen al agente y lo someten a un régimen particular.

Sin embargo el derecho fiscal aporta algunos atenuantes a este principio. Así mismo, los agentes comerciales están sujetos a patente. A lo que se refiere a subsidios familiares deben afiliarse a una caja de prestaciones por ancianidad de industria y comercio, en el momento de su matriculación deben probar su filiación a esos organismos; la resolución del 19 de junio de 1959 hace de ello una condición para la matrícula.

La jurisprudencia concluye que las sociedades que no pueden probar la filiación y presentar un extracto del registro de antecedentes penales no pueden adquirir la calidad de agente y beneficiarse con las ventajas del estatuto (París, 27 de junio de 1951. J.C.P. 1982-II-12.479 nota del prestigiado jurista J. - Hémarid). (199)

3.1.5 CRONOLOGIA JURIDICA DEL CARNET DE IDENTIDAD PROFESIONAL DEL AGENTE.

Les fue impuesto (Ley del 8 de octubre de 1919, modificada en último lugar por decreto de 9 de marzo de 1959, v. decreto de aplicación del 9 de julio de 1959, modificado por el decreto de 4 de enero de 1966); ellos gozaron del privilegio del pago de los asalariados para el pago de sus comisiones (Código de Comercio anterior, artículo 549, modificado por la Ley del 16 de febrero de 1985 y el 17 de junio de 1919). (190)

(189) Cfr. Hémarid J., autor citado por Guyenot Jeán, Volumen I, ob. cit., Pág. 279.

(190) Cfr. Rodière René y Houfin Roger, ob. cit., Pág. 255.

3.1.6 LA VOLUNTAD DE UNA DE LAS PARTES

Los contratos de agencia encierran en general una cláusula en la cual se establece que podrá ser rescindido por una u otra de las partes en todo momento mediante una notificación de nueve a doce meses, dependiendo si es el agente o el mandatario, las consecuencias son diferentes.

3.1.7 LA ANULACION DEL CONTRATO POR EL MANDANTE

El jurista francés George Ripert, considera solamente una hipótesis en este renglón con la cual coincidimos, la rescisión interviene sin que el mandante establezca una falta al agente. (191)

En este sentido la jurisprudencia francesa acuerda en ese caso algunos intereses, al mandatario cuando él ha puesto fin de manera abusiva a sus poderes, el contrato pasado o anterior entre el agente y su mandante es calificado como un "Contrato de Interés Común", este contrato establecido por la Federación Nacional de los agentes comerciales.

El contrato no puede ser anulado por el mandatario, - solamente por una causa legítima.

Esto es el resultado, es la evidencia de los derechos - reconocidos al agente.

El agente además de su condición en los negocios que ha tratado tiene comisión, para todos los tratos en el radio que le ha sido concedido a título exclusivo, él saca provecho del -

(191) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pág. 51.

derecho de ceder su carta y la transmite a sus herederos como ya lo hemos comentado.

Y también tendría, derecho a que se le indemnizara en caso de que el mandante rescindiera el contrato sin causa justificada, el uso admite que si el mandante gasta su derecho de rescisión que le es reconocido, él está encargado de pagar una indemnización, comprendiendo el valor de la carta, ya que el agente es titular de la misma hasta el día de la rescisión .

Se calcula el valor de la carta sobre la base de las comisiones del agente tres años equivalentes, la falta de determinación global de la carta ésta será más importante ya que habrá aumentado la clientela del empresario, pero es igualmente posible que el agente haya encontrado una clientela ya existente, que él posiblemente no haya desarrollado. (192)

3.1.8 LA RESCISIÓN DEL CONTRATO POR EL AGENTE

El agente está en su derecho de rescindir el contrato y puede hacerlo respetando el plazo convenido. El agente podría estar obligado a pagar algunos daños y perjuicios para con el mandatario, sino tenía legítimo derecho al invocar la rescisión, o algunos lo preven expresamente.

Carece de importancia la rescisión ya que el agente en algunas ocasiones cederá su carta a otra persona antes de rescindir sea el derecho de representar al mandatario el agente trata de poner fin al contrato con el mandatario y por otra parte transmitir sus derechos y obligaciones a un tercero y dará -

(192) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pag. 48.

el valor a la carta del agente deberá estar de acuerdo con el mandatario con las cualidades que deberá tener el nuevo agente adquirente de la carta: competencia, honorabilidad.

Una cláusula de no restablecimiento puede ser impuesta - por el mandante del agente. Para el jurista francés Ripert está de acuerdo en que la cláusula no es ilícita ya que sería limitada y no impediría al agente ejercer su actividad de manera absoluta. En caso de la cesión de su carta, esta estipulación intervendría en sus relaciones con su cesionario. (193)

Así mismo el decreto de 1958, no reconoce al agente el derecho sobre su clientela cuando en la práctica la suspensión de la 'carta' de representantes es corriente, al menos con el acuerdo del mandante como si el agente tuviera un verdadero derecho personal sobre su clientela, la jurisprudencia admite - que el valor de esta 'carta' puede ser incluido en la comunidad conyugal (lo. Civ. II jul. 1967, Decreto de 1968, 4:16 Enero, - Decreto de 1968. 220). (194)

3.1.9 FIN DEL CONTRATO

La falta de una de las partes permitirá a la otra demandar la anulación del contrato ya que es de duración indeterminada no hay que olvidar la revocación del agente o su renuncia. (195)

(193) Cfr. Ripert Georges, ob. cit., Pág. 52.

(194) Rodière René y Houin Roger, ob. cit., Págs. 258 y 259.

(195) Cfr. Ibidem. Pag. 50.

3.1.10 CONCLUSIONES

A fines de nuestro examen importa, que señalemos lo siguiente:

El decreto del 5 de noviembre de 1946 reglamentó, y distinguió diferentes categorías de agentes, pero fue anulado, sus disposiciones pueden considerarse como un tratado de codificación de usos, interesante para estudiar.

Los agentes comerciales están regulados, en principio por las reglas ordinarias del mandato comercial. Pero la práctica ha dado al contrato de agencia una fisonomía particular.

El agente se distingue del mandatario, en la duración del mandato - que le es conferida al primero permite oponerse al segundo.

El mandatario está encargado de cumplir uno o varios actos, y una vez que los ha realizado, el mandatario ha finalizado. Al contrario, el mandato del agente no está dado en función de una o varias operaciones, pero si fijado en el tiempo; es la permanencia del mandato quien es esencial en, la situación del agente, esta duración pudiendo ser limitada o no por la convención de las partes.

Podemos encuadrar al agente en su dinámica, como un mandatario comercial que está encargado, por un tiempo limitado o no, de concluir asuntos por cuenta de un tercero y ejercer esta actividad de forma profesional e independiente; puede ser una persona física o una sociedad, pero en la realidad, existen pocas sociedades que ejercen esta profesión.

Los agentes comerciales portan nombres diferentes según la importancia o la especialización de sus funciones.

Siendo un intermediario independiente, se opone pues al asalariado o al representante sometido a la ley.

El Decreto del 23 de diciembre de 1958, punto de apoyo en la legislación francesa en la regulación de la figura del agente de comercio.

El decreto , establece que el contrato que liga al agente con su - mandante se considera siempre concertado en interés de ambas partes. Por - lo tanto, a diferencia del mandato común , el agente tendrá derecho a ser indemnizado en caso de rescisión del mandato por parte del mandante, salvo que haya culpa del agente.

La agencia debe tener por objeto la negociación, que haya profesión habitual y no principal. La independencia, que el decreto convierte en condición para la adquisición del estatuto 'agente comercial,' debe ser total.

El agente comercial ejerce libremente su profesión para organizar a su conveniencia la búsqueda de clientela e incluso actuar accesoriamente por su cuenta. Así el agente es un mandatario comercial que está encargado por tiempo ilimitado o no , de concluir los asuntos por cuenta de un tercero y ejerce esta actividad de manera profesional e independiente.

Los juristas franceses, Escarra y Rault, cuya autoridad en la materia es indiscutible, así explican su parecer respecto a la regulación -- del agente : " parece que actualmente ...la práctica y la jurisprudencia no han sabido dar a los agentes comerciales una condición que proteja suficientemente su actividad . Aunque es necesario llenar el arsenal legislativo con un nuevo estatuto", terminan diciendo.

3.2.1 DERECHO ITALIANO

CONCEPTO

"Contrato de agencia es aquel en el cual una parte asume de manera estable el encargo de promover, por cuenta de la otra, mediante una - - retribución, la conclusión de contratos en una zona determinada". (196)

El Código Civil Italiano define el contrato de agencia mercantil - en el Libro IV, Capítulo X , Artículo 1742. (197)

(196) Ferrari Santo, Ferrari Giorgio, Codice Civile, Edit. Ulrico - Hoepli, 31 de agosto. Milano, Traducción de Francisco Galicia-Patiño. Pág. 285.

Casi en el mismo sentido :

Mirabelli Giuseppe, Dei Singole Contratti, Edit. Unione Tipografica Editrice, Torinese. (Libro IV Tomo Terzo), 1962. Traducción de Francisco Galicia Patiño. Torino. Pág. 613.

Messineo Francesco, Manual de Derecho Civil y Comercial, Edit.-Ediciones Jurídicas Europa América, 8a. Ed. Tomo I . Introducción (El ordenamiento Jurídico italiano, Código Civil Italiano, Traducción de Santiago de Sentis Melendo, 1954. Buenos - Aires. Pág. 316.

Azzariti Gaetano, Battaglini Ernesto, Enciclopedia Forence, - - Edit. Casa Editrice Dottor Vallardi, Volumen I, A-B. Traducción de Francisco Galicia Patiño. Pág. 146.

(197)Cfr. Nicolo Rosario-Leone Giovanni, ob. cit., Pág. 257 .

"El contrato de agencia ha sido reglamentado por primera vez, con fisonomía autónoma, en el Código Civil de 1942. El Código de Comercio se limitaba a clasificar la actividad - del agente entre los actos de comercio, calificándolo exactamente como acto de comercio, el ejercicio de una empresa de - agencia". (198)

"La agencia actúa en una residencia estable, proporcionando indicaciones e informaciones a quien solicita cosas o servicios; aceptando dar publicidad, color y calor de especulación, a las más diversas propuestas, a los negocios más diferentes, con tal que sean lícitos; ofreciendo al público el - propio conocimiento técnico de los negocios y de su tratamiento.

De este modo la agencia excita o satisface la demanda, aproximar objetivamente la oferta, pero sin participar en las relaciones personales que derivarán del conocimiento de los -- negocios, puestos a la vista los clientes, esto es, sin aproximar objetivamente el solicitante al oferente; por consigui-- ente la actividad del agente lo lleva finalmente fuera de su - órbita ordinaria para acumular la limitada compensación de un suministrador de negocios, con el realizado de prácticas encaminadas a la conclusión de los mismos .

La experiencia en el mundo de los negocios enseña lo ardua que es la circunscripción de la actividad específica de los agentes.

Esta interdependencia de los fenómenos económicos en el campo de los negocios, y especialmente de los comercios, que

se entrelazan, se multiplican y se ramifican según las naturales exigencias que imponen la búsqueda del cliente o del -- consumidor". (199)

"El agente comercial se rige, por consiguiente, en -- cuanto a su capacidad, por las reglas señaladas para aquéllos, (se refiere a los mandatarios y comisionistas) y tiene las -- mismas obligaciones profesionales. Las contractuales son las que derivan de las figuras citadas en virtud de los cuales -- actúan ". (200)

"De un tipo especial es la representación de los -- agentes de comercio". (201)

3.2.2 ANTECEDENTES JURIDICOS

"Desde 1920 en adelante fueron redactados diversos proyectos ministeriales, pero solamente con el acuerdo económico colectivo del 25 de mayo de 1935, estipulado ante la Confederación de los industriales y de los comerciantes y la Federación de agentes de comercio (aprobado con Decreto de 5 de julio de 1935, n. 1203), seguido luego de otro acuerdo colectivo del 30

-
- (199) Bolaffio Leon, Derecho Comercial, Edit. Ediar, Soc. Anon. Editores, 6a. Ed., Parte General (De los comerciantes de los libros de comercio de los mediadores), Traducción de Santiago Sentis Melendo y Viterbo De Frieder Delia, Buenos Aires. 1947. Pág. 315.
- (200) Vicente y Gella Agustín, Curso de Derecho Mercantil Comparado. Edit. Tipo "La academia", F. Martínez, Calle de la Audiencia, número 5, Tomo I. 1944. Zaragoza. Pág. 333.
- (201) Salandra Vittorio, Curso de Derecho Mercantil, Edit. Jus. (Obligaciones Mercantiles en General Títulos de Crédito, Títulos Cambiarios) Traducción Jorge Barrera Graf. 1949. México. Pág. 62

de junio de 1938 (aprobado con Decreto de 17 de noviembre de 1938, n. 1784) se dispone a dar una completa disciplina normativa a la materia, disciplina que preludiva a la actual - - reglamentación del código civil". (202)

"Los agentes y representantes de comercio unidos en Federación desde 1905, reclamaron una legislación especial, prepararon varios proyectos que se han tenido en cuenta en la presente tratación". (203)

Así manifiesta el jurista Italiano Vittorio Salandra, - el siguiente antecedente:

"La condición jurídica de los agentes de comercio no es tá disciplinada por el Código o por otras leyes. La principal fuente de derecho al respecto es hoy el acuerdo económico colectivo entre la Confederación de Comerciantes e Industriales y - la Federación de los Agentes de Comercio, publicado el 12 de - julio de 1935, que, sin embargo, se refiere a la relación contractual entre agente y proponente y no a la petición de ésta frente a terceros". (204)

"El último de estos proyectos formulado, con el Título de Esquema de proyecto, en su congreso de Roma 1908, fue confirmado en los congresos posteriores de Torino, 1911, Milán, - 1912, Nápoles, 1913. Se cita con la indicación de Esquema".
(205)

(202) Formiggini autor citado por, Gaetano Azzariti, ob. cit., Pág. 146.

(203) Ibidem.

(204) Salandra Vittorio, ob. cit., Pág. 62.

(205) Vivante César, ob. cit., Pág. 23.

"Debe agregarse que, además de la disciplina legal del contrato de agencia, hay una disciplina convencional, establecida mediante el acuerdo económico colectivo del 12 de julio de 1935.

El cual ha sido utilizado por el legislador de 1942, pero que parece está todavía en vigor en cuanto a la parte no absorbida por la ley: en virtud del artículo 43, del decreto del Lugarteniente de 23 de noviembre de 1944". (206)

En un plano doctrinal, la literatura sobre el contrato de agencia es escasísima en las demás doctrinas, no cabe duda que el contrato en estudio es el más necesitado de un adecuado tratamiento doctrinal. Es el comentario que hace al respecto el jurista español Ramón López Vilas. (207)

En la doctrina, sólo se aludía al agente en el Código Civil Italiano artículo 3o. pero la práctica ya había elaborado el instituto en estudio separándole de figuras similares y, subrayando la onerosidad de la actividad que en ella es característica, agregándose acuerdos económicos colectivos. (208)

El jurista Italiano Doménico Barbero, al respecto apunta: "El contrato de agencia, figura sin embargo no siempre homogénea que reciente una cercanía, ahora rehuye el parentesco de otras figuras, las cuales partiendo de esquemas diversos se acercan al suyo o partiendo del suyo se apartan de éste, específica-

(206) Messineo Francisco, ob. cit., Pág. 63.

(207) Cfr. López Vilas Ramón, ob. cit., Pág. 180.

(208) Cfr. Formiggini autor citado por Mirabelli Giuseppe, ob. cit., Pág. 616.

mente y posteriormente". (209)

"Fieles al principio que bajo la común denominada de - agentes de comercio se pueden esconder figuras jurídicas diversas, no negaremos a priori y en vía absoluta, la posibilidad de encontrar bajo el nombre de agente un locator operis: tal - caso podrá más bien ser particularmente frecuente". Este es el comentario que hace al respecto el jurista Italiano, Ascarelli Tullio, en relación con la carismática figura del contrato de agencia comercial. (210)

3.2.3 ELEMENTOS CARACTERISTICOS DEL CONTRATO

"El contrato de agencia se distingue del contrato de - trabajo; el agente no es prestador de trabajo ni empleado, aún cuando, según una tendencia selalada por otros autores, algunos de la disciplina del contrato de trabajo se reflejan sobre el contrato de agencia". (211)

"El agente normal no concluye, invita, visita, promueve, pero en la conclusión interviene el interesado". (212)

-
- (209) Barbero Doménico, Sistema Istituzionale del Diritto - - Privato Italiano, Edit. Ediciones Tipográfico Editrice - Torinece Sa. Ed. Tomo III, (Obligazioni e contratti successioni per causa di morte), Traductor Francisco Galicia Patiño, Pág. 459.
- (210) Ascarelli Tullio, Studi in Tema di Contratti, Edit. Dott A. Giuffré - Editore. 1952. (Traductor Francisco Galicia Patiño), Milano, Pág. 506.
- (211) Santoro Basarelli, autor citado por Messineo Francesco, - ob. cit., Pág. 60.
- (212) Doménico Barbero, ob.cit., Pág. 253.

"En el lenguaje común se comprende bajo el nombre de agente de comercio a toda persona que profesionalmente trata - negocios por otros, sean comerciantes o personas privadas, -- mediante una retribución determinada". (213)

"El contrato de agencia es por su naturaleza oneroso (artículo 1742 Código Civil Italiano)". (214)

En el contrato de agencia se atribuye por ley a las - partes el derecho de exclusiva, en el doble sentido que el, -- (artículo 1743 del Código Civil Italiano) de un lado el preponente no puede valerse simultáneamente de más de un agente en la misma zona, y para el mismo ramo, los negocios de varias empresas preponentes que están en competencia entre sí. Quedaría desnaturalizada la figura del contrato de agencia, si desapa- reciese el elemento exclusiva". (215)

"El agente no tiene facultad de cobrar los créditos - del preponente (artículo 1744, primer inciso); ésta es una - - regla legal". (216)

El jurista, López Vilas apunta que "el agente, es pieza clave de la relación, podrá ostentar o no la representación de

(213) Asquini Alberto, El contrato de Transporte, Ed. Ediar Soc. Arión, Editores, 6a. Ed. Volumen I, Traducción Viterbo de Frieder Delia y Sentis Melendo Santiago, 1949. Buenos - - Aires. Pág. 2.

(214) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

(215) Formiggini autor citado por Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

(216) Ibidem. Pág. 61.

su principal, mediante pacto expreso". (217)

"Y aún cuando se le atribuye la facultad (poder) de cobranza, el agente no se puede considerar también con poder de conceder descuentos o prórrogas a tal objeto, es necesaria una especial autorización (artículo 1744, segundo inciso): sin ella, el cliente no puede oponer válidamente el descuento (o prórroga) que le ha concedido el agente. Si esta facultad le ha sido atribuida, él no puede conceder descuentos o dilaciones sin especial autorización". (218)

"Es posible que el contrato de agencia implique también conferimiento de poderes de representación para la conclusión de los contratos: en tal caso, aplican igualmente (artículo 1752) - las normas antes expuestas, debiéndose considerar absorbida en el contenido de los necesariamente más amplios poderes de representación, negociar las disposiciones contenidas en el artículo 1745, debiéndose aplicar, en consecuencia también las normas generales sobre la representación (artículos 1704 y 1387 y siguientes)". (219)

"Aún cuando desprovistos de poderes de representación activa y pasiva, (las disposiciones del presente capítulo se aplican también en la hipótesis en la cual el agente le es conferida por el preponente la representación para la conclusión de contratos), el agente puede pedir las providencias cautelares en inte-

(217) López Vilas Ramón, ob. cit., Pág. 174.

(218) ibidem. Pág. 61.

(219) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 62.

En el mismo sentido:

Comissione Reale Per la Riforma dei Codice, Codice Di Commercio. Edit. Provveditorato Generale Stato, Volume I, - Progetto, (Traducción de Francisco Galicia Patiño) 1727, Roma. Pág. 39.

rés del preponente, y presentar las reclamaciones que sean necesarias para la conservación de los derechos del preponente". (220)

3.2.4 AGENTE SIN REPRESENTACION

El agente no tiene poderes de representación, para decidir y concluir negocios, tales poderes pueden sin embargo serle conferidos.

"Cuando el agente no sea representante; son válidamente hechos a él las declaraciones de los terceros que conciernen a la ejecución de los contratos concluidos por su trámite y los reclamos relativos a las inobservancias contractuales: (norma - introducida a tutela por terceros no es derogable en el contrato de agencia) el agente podrá, por ésto hacer la denuncia de los vicios de la cosa, la declaración de agravamiento del riesgo. El agente, además de pedir los proveimientos cautelares, se piensa que puede ser legitimo también a la tempestiva instauración del juicio de convalidad y de mérito, salvo sucesiva constitución y notificación del preponente, los relativos gastos - deben ser reembolsados al agente". (221)

"La Corte de Casación estableció, declarado que la intermediación del agente tiende a facilitar y procurar un acuerdo de las voluntades del comprador y del vendedor, sin identificarse con una ni otra, ni ninguna de ellas. El agente de comercio representa un sólo interés por el que se estipula, una sola voluntad que obliga y con la cual se identifica". (222)

(220) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

(221) Azzariti Gaetano, Battaglini Ernesto, ob. cit., Pág.149.

(222) Cass, 13 de enero de 1855, Decreto. 1855,I, 86 Jurisprudencia citada por Satanoswky Marcos, tratado de Derecho Comercial, Tomo 2. Buenos Aires. Pág. 260.

3.2.5. OBLIGACIONES DEL AGENTE

"El agente debe ejecutar el encargo conferido a él en conformidad de las instrucciones recibidas y manifestar al preponente las informaciones considerando las condiciones del mercado en la zona asignada a él, y toda otra información útil para valorar la conveniencia de los particulares negocios". (223)

"Sino también porque percibiendo su comisión en razón de los negocios realizados directamente por el principal, debe tenerle al corriente de las noticias que le preserven de malos asuntos; está obligado a llevar en sus libros nota escrita de las operaciones y a tener separadas en los almacenes las mercancías pertenecientes a las distintas casas.

El agente que no está en condiciones de ejecutar el encargo confiado a él, debe dar inmediato aviso al preponente. A falta de éste, está obligado al resarcimiento del daño". (224)

"Es interesante ver que el agente no asume sólo la obligación de dedicarse por procurar negocios a su jefe sino en un sentido más amplio, el estable cuidado de los intereses de su jefe a determinadas condiciones. La procuración de negocios es la tarea esencial, más importante.

La principal característica de los agentes es la investigación del negocio y de la misma transmisión de la propuesta del jefe lo que por lo tanto es puesto a servicio del jefe es la capacidad técnica del agente en la investigación del negocio no su capacidad jurídica en la conclusión del contrato". (225)

(223) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

(224) Vivante César, ob. cit., Pág. 356.

(225) Ascarelli Tullio, ob. cit., Págs. 506 y 509.

"El agente no puede gestionar operaciones para otras casas cuando hagan competencia dañosa, salvo consentimiento del principal; la obligación ya adquirida (como persona de confianza) de un establecimiento no puede traicionar la lealtad que le debe, creando en sus relaciones con él una causa constante de recelos.

No se justificará al agente diciendo que basta la diferencia de los tipos, de las formas, de la calidad, de los colores para crear una clientela distinta; el peligro de la competencia está precisamente en que el consumidor, a la vista de díchas diferencias halladas en las ofertas del agente, puede pasar de un tipo a otro". (226)

"Del hecho de que el agente no se obliga a un resultado en la plaza". (227)

"El agente no tiene derecho al reembolso de los gastos de agencia (artículo 1748 segundo y tercer apartado).

En este sentido se pronunciaba el Proyecto del Código - de Comercio Italiano artículos 74 y 75". (228)

"Y en caso de que por asegurar un cliente, obligándole desde un principio concluye el agente el negocio, lo hará con la cláusula corriente 'salvo aprobación de la Casa'; con lo cual ésta queda libre para dar o no su beneplácito.

Y la obligación de procurar clientes se puede determinar de modos distintos por las partes, por ejemplo, estableciendo un

(226) Vivante César, ob. cit., Pág. 356.

(227) Branca Giuseppe, ob. cit., Pág. 435.

(228) Comissioni Per la Riforma dei Codice, ob. cit., Pág. 40.

mínimo de operaciones anuales". (229)

"Si no está en condiciones, por impedimento inesperado (y no previsible, que sin embargo responde de ello) de exigir - el encargo debe dar aviso inmediato de ésto al preponente bajo pena por daños, como ya se dijo más adelante.

No tiene la facultad de cobrar, los créditos del preponente, a él atribuidas expresamente no puede conceder descuentos o declaraciones sin una especial autorización". (230)

3.2.6 DERECHOS DEL AGENTE

"El agente tiene derecho a la comisión o remuneración, - pero sólomente por los negocios que hayan tenido regular ejecución (el denominado buen fin): la comisión es proporcionada por la parte ejecutada del negocio, o cuando haya tenido sólomente una parcial ejecución". (231)

"El agente tiene derecho a la comisión sólo por los negocios que han tenido regular ejecución. Si el negocio ha tenido ejecución parcial, la comisión compete al agente en proporción con la parte ejecutada.

La comisión es debida también por los negocios concluidos directamente por el preponente, que deben tener ejecución en

(229) Ferrara Francisco (hijo), *Empresarios y Sociedades*, Edit. Revista de Derecho Privado, Traducción de la última Edición Italiana por Francisco Javier Oseet, Madrid. Pág. 82.

(230) Barbero Doménico, ob. cit., Pág. 459.

(231) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

la zona reservada al agente, salvo que sea debidamente pactado.

El agente no tiene derecho al reembolso de los gastos - de la agencia". (232)

"La retribución o comisión determinada en porcentaje sobre el importe bruto del negocio puede ser una cifra por cada - cantidad, en casos muy raros, en medida global.

Prescribe el derecho a la comisión a los cinco años des de la fecha en que debfa, por contrato, ejecutarse el pago. Si la retribución no está establecida en el contrato, será determi nada por el juez según equidad.

En efecto el derecho queda sometido a condición, fundado sobre la futura conclusión de un negocio cuya ejecución falta -- por culpa de una de las partes, teniendo, entonces a resarcir las consecuencias, legítimas no obstante en la intervención en causa del agente por pedir la comisión". (233)

"El agente tiene derecho a la comisión o remuneración, - pero sólomente por los negocios que hayan tenido regular ejecu- ción (el denominado buen fin), la comisión es proporcionada a la parte ejecutada del negocio, en cuanto haya tenido sólomente par cial ejecución". (234)

En el mismo sentido se pronuncia, el Proyecto de Código de Comercio Italiano, artículo 73. (235)

(232) Ferrari Santo y Giorgio Ferrari, ob. cit., Pág. 296.

(233) Azzariti Gaetano y Battaglini Ernesto, ob. cit., Pág. 149.

(234) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 61.

(235) Commissione Reale Per la Riforma dei Codice, ob. cit., Pág. 39.

Aquí se tiene en cierto modo un deber legal 'star del - credere' que como en la comisión está vinculada a la estipulación de la cláusula contractual especial. (236)

La jurisprudencia italiana al respecto determina que

El star del credere, introducido en la comisión, se extiende, en virtud de los usos, a otras intermediaciones, especialmente a los agentes de cambio, a quienes corresponde la mayor comisión para el caso de insolvencia de un cliente anónimo, de la cual deben responder: tribunal de Milán, 4 de marzo de 1916; Diritto commerciale, 196,881. Por esto no gusta que, aún sin el dal credere, deba responder el agente si por negligencia -- hubiese presentado a un comprador insolvente, y con mayor razón no había sido encargado expresamente a buscar compradores solventes: Apelación de Roma 22 de febrero de 1913, Revista de Derecho Comercial. 1914, 76. (237)

"El agente de comercio puede ocuparse de cualquier género de operaciones de ventas, y especula sobre la diferencia entre sus pagos y el importe de los derechos que constituyen su remuneración. tiene un patrimonio independiente que no puede - igualarse a la filial o a la sucursal de una casa principal, - puesto que frecuentemente realiza su trabajo de intermediario para varias casas y en diferentes ramas del comercio y porque trabaja en nombre propio, corriendo con los gastos de la - - - agencia". (238)

(236) Commissione Reale Per la Riforma dei Codice, ob.cit., Pág. 61.

(237) Cfr. Asquini Alberto, ob.cit., Págs. 265 y 266.

(238) Vivante César, ob.cit., Pág. 354.

El jurista Ascarelli cita la jurisprudencia italiana que al respecto establece: "el agente de comercio es tal porque está ligado a un concepto de subordinación, el agente permanece prácticamente y jurídicamente autónomo". Jurisprudencia Cass. Torino 31 de agosto de 1916, Monit. de los Trib., 1917, 46, Rep. 1916, Voz Comerciante, n.5. (239)

El jurista italiano, Vivante ha dedicado tan amoroso estudio al agente de comercio, y hace el siguiente comentario.

"No sabría en muchos casos reconocer en el agente de comercio un auxiliar que ponga al servicio del jefe su 'capacidad administrativa' y no su capacidad técnica profesional 'no - - sabría ver un cooperador jurídico si no más bien un cooperador material del jefe'". (240)

El jurista italiano Rocco, refiriéndose al establecimiento conjunto de los derechos de retención y privilegio en el - derecho mercantil, que tiene el agente en caso de falta de ejecución del contrato por parte del preponente (negligencia). Establece sus derechos del agente. (241)

"La comisión se debe también por los negocios concluidos directamente por el preponente y que deban tener ejecución en la zona reservada al agente (pero queda a salvo el pacto - - contrario)". (242)

(239) Cfr. Ascarelli Tullio, ob. cit., Pág. 499.

(240) Vivante César, autor citado por García Carmona - Alejandro, ob. cit., Pág. 84.

(241) Cfr. Rocco Alfredo, autor citado por García Carmona - Alejandro, ob. cit., Pág. 84.

(242) Messineo Francesco, ob. cit., Págs. 61 y 62.

En este mismo sentido se pronunciaba el Proyecto del Código de Comercio Italiano artículo 71. (243)

"Igualmente la comisión se debe por los negocios que no hayan tenido ejecución, pero por causas de (culpa o dolo) o, en general por hecho voluntario del preponente, imputable al mismo (artículo 1742, primer apartado).

Cuando el preponente y el tercero (cliente) se pongan de acuerdo para no dar (en todo o en parte) ejecución al contrato (ya establecido), el agente tiene derecho, en cuanto a la parte ejecutada, en la medida determinada por los usos, y en su defecto, por el juez, de acuerdo con la equidad". (244)

La jurisprudencia italiana (Corte de Cassación) establece:

El agente capacitado de negocios bajo condición del buen fin tiene derecho a la comisión si el buen fin del negocio falla por hecho o por inercia del comerciante, App. Milán, 15 de noviembre de 1932. nota, 1930, 11. 170. (245)

"Se tiene término y no condición cuando las partes, reenviando el pago de la comisión, en el cumplimiento del contrato concluido con la colaboración del hombre capacitado de negocios,-

-
- (243) Commissione Reale Per la Riforma del Codice, ob. cit., - Pág. 39.
- (244) Andreoli, autor citado por Messineo Francesco, ob. cit. Pág. 63.
- (245) Cfr. Sraffa Angelo, Vivante César, Revista dei Diritto Commerciale, Edit. Editrice Dottor Francesco Vallardi, - (Indici Generali dei volumi XXXI-L), 1933-1952. Traducción de Francisco Galicia Patino. Pág. 142.

hayan considerado el derecho a las comisiones ya existentes y - hayan acordado el pago inmediato de un anticipo sobre las mismas, Cass. 6 de julio de 1950. nota 1951, 11, 161." (246)

3.2.7 OBLIGACIONES DEL PRINCIPAL

1).- La obligación primordial es la retribución, que se cumpla regularmente, o como se dice en la práctica, que tengan buen fin, (se limita a los negocios fructíferos procurados por el agente).

2).- Respetar la zona asignada al agente, lo cual,

3).- Debe proveer al agente de todos aquellos elementos que le son necesarios para la realización del encargo (en vío de muestrarios listas de precios). (247)

"Contiene en efecto normas dispositivas, cuya inderogabilidad podría surgir solamente cuando viniese sancionada la nulidad de un convenio contrario. En caso que los contribuyentes intenten excluir el derecho de exclusividad, el agente no puede pretender la comisión por los negocios concluidos directamente por el preponente en la zona reservada al mismo agente" (248)

"La comisión la paga el principal no el cliente, porque

(246) Sraffa Angelo, Vivante Césare, ob. cit., Pág.142.

(247) Cfr. Ferrara Francisco, (hijo), ob. cit., Pág. 85.

(248) Azzariti Gaetano y Battaglini Ernesto, ob. cit., - Pág. 149.

el agente de comercio no realiza la gestión como mediador de éste.

El principal, por costumbre, debe entregar al agente la cuenta de sus emoluciones cada semestre, en relación con las sumas recaudadas y con las distintas operaciones se especifica el tipo de profesión realizada. Los intereses sobre el saldo de ella corren desde el día en que la cuenta se cierra.

El agente que la impugna puede pedir la exhibición de los libros del comerciante en las partidas objeto de controversia. (249)

3.2.6. AUTONOMIA

El agente tiene características de cooperar independientemente del empresario, y tiene la representación especial del mismo y no su representación general, de donde resulta que el agente no compromete al proponente si no utiliza, en cada caso, su nombre". (250)

Al respecto el jurista italiano, Ferrari comenta que "el agente fija sus medios empleados a fin, de modelar la organización de acuerdo a su criterio escoge local en que establecer sus actividades, propaganda de la mercancía, número de dependencias, en esto se traduce la independencia". (251)

(249) Vivante César, ob. cit., Pág. 359.

(250) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 63.

(251) Ferrara Francisco (hijo), ob. cit., Pág. 84.

"Las normas antes expuestas, en cuanto no hayan sido derogadas por los usos y en cuanto sean compatibles con la naturaleza de la actividad asegurativa". (252)

La autonomía de la figura del agente como empresario comercial al respecto el jurista Formiggini pionero del contrato en estudio, lo funda sobre el concepto de empresa, ya que el título de empresario está desempeñando profesionalmente. (253)

La detención del contrato de agencia y mandato es una conquista del derecho vigente en opinión de los juristas, Mossa y Valeri y no podría faltar la opinión del maestro italiano - Formiggini, al indicar que aunando la aplicación por analogía con el fin de integrar las inevitables lagunas de la disciplina legislativa, de las normas sobre el mandato que sean compatibles con la función típica del contrato de agencia.

En general el planeamiento y la solución de diversos -- problemas revelan en la autonomía su buen conocimiento técnico de lo instituido y una viva sensibilidad por los aspectos económicos del contrato de agencia (A. Giordano). (254)

3.2.9 DERECHO DE EXCLUSIVA

El Código Civil Italiano regula la exclusividad a favor del agente así como la obligación de éste de dedicarse con exclusividad al encargo conferido, es esencial en el contrato de-

(252) Ferrara Francisco (hijo) ob. cit., Págs. 62 y 63.

(253) Formiggini, autor citado por Sraffa y Vivante César ob. cit., Págs. 504 y 505.

(254) Cfr. Giordano A., autor citado por Sraffa y Vivante César, ob. cit., Págs. 504 y 505.

agencia. (255)

"El preponente no puede valerse contemporáneamente de - más agentes en la misma zona y por el mismo ramo de actividad, ni el agente puede asumir el encargo de tratar en la misma zona y por el mismo ramo los negocios de más empresas en concurrencia entre ellos". (256)

"Del contrato de agencia, que sea por tiempo indeterminado, cada una de las partes puede separarse, siempre que dé --preaviso de ello a la otra, dentro del término establecido por los usos, o bien aún sin previo aviso, siempre que se ahorre la otra parte una indemnización proporcional.

El término previo aviso puede ser substituído por el pago de una correspondiente indemnización". (257)

"Es claro que el contrato no puede durar hasta el infinito y que ninguna de las partes puede ser constreñida, ni aún jurídicamente, a continuar en una relación por tiempo indeterminado cuando ésta no le ofrezca ya utilidad". (258)

"El previo aviso en los contratos a tiempo indeterminado viene a poner un plazo final al informe, de tal modo se transforma en contrato determinado; es decir no anula inmediatamente el informe, sino indica la fecha de rescisión. Durante el período de previo aviso, entonces, persistiendo el informe, continúan-

-
- (255) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Pág. 99.
 (256) Mirabelli Giuseppe, ob.cit., Pág. 613.
 (257) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 62.
 (258) Oppo, autor citado por Messineo Francisco, ob. cit. Pág. 423.
 En el mismo sentido:
 Messineo Francesco, Doctrina General del Contrato, Edit. Ediciones Jurídicas Europa-América. 3a.Ed. Tomo III. 1952. Buenos Aires, Pág. 423.

las recíprocas obligaciones de las partes". (259)

"El legislador consideró, conforme expresamente se dijo en la Memoria Mancini presentada a la Cámara de los Diputados.

En ella se trató de proteger al mandatario (agente) dándole firmeza y estabilidad, por dedicar su actividad al servicio del principal en forma estable y reconociéndole el derecho al resarcimiento de daños en caso de revocación injustificada". (260)

"Cuando el preponente se niegue a abonar la indemnización, parece que concurre un caso de resolución por hecho no imputable al agente; y, en tal caso, la indemnización debe determinarse según el criterio indicado en el artículo 1751 del Código Civil Italiano". (261)

Del artículo 1751 del código civil italiano, analizándolo lo deducimos:

"Primer apartado: La ley se preocupa de tutelar la condición del agente, cualquier pacto en contra, para él menos favorable, sería privado de eficacia.

Segundo apartado: Se refiere a los actos de previsión cumplidos por el empresario, en favor de los prestadores de servicio (trabajo).

(259) Umberto di Blasi Ferdinando, II Libro della Obligazione, Edit. Società Editrice Libreria, (Parte Especial, I Singoli Contratti), Traductor Francisco Galicia Patiño, Milano. 1943-XXI. Pág. 336.

(260) Cfr. Vivante César, ob. cit., Pág. 360.

(261) Messineo Francesco, ob. cit., Pág. 62.

Tercer apartado: Este inciso como el primero están en relación, atribuye la indemnización a los herederos según las reglas del derecho sucesorio, mientras en los informes de trabajo las indemnizaciones en caso de muerte del prestador de trabajo corresponden a los vivientes a cargo". (262)

El (agente) se compromete a promover la conclusión de los contratos entre la otra parte (preponente) y los terceros (clientes). Para que se tenga un informe de agencia se necesita, por tal motivo, que el acuerdo entre preponente y agente estén también presentes los siguientes tres elementos esenciales del tipo. (263)

A).- La estabilidad del 'informe' es decir de ejecución continuada, y se hagan a un lado los acuerdos en que está prevista la prestación instantánea de la intermediación.

B).- La retribución, el informe tiene naturaleza esencialmente oneroso y quedan fuera de éste los informes de prestación gratuita, (normalmente en dinero).

C).- La determinación de la zona, es un elemento inalienable (debe tener una zona de trabajo) es decir del ámbito territorial, en el cual debe desarrollarse la actividad del agente. Este elemento está en estrecha relación con el informe de exclusividad, se establece entre agente y preponente estando obligados a no ejercitar la actividad en concurrencia entre ellos.

El informe es elemento natural y no esencial de la agencia.

(262) Umberto di Blasi Ferdinando, ob. cit., Págs. 336 y 337.

(263) Mirabelli Giuseppe, ob. cit., Pág. 618.

En el informe se destaca la hipótesis en la cual un sujeto se compromete a cumplir una actividad de naturaleza personal a favor de otro sujeto, reconociéndole (preponente).

Aquí el agente tiene la actividad de colaboración con la empresa, el objeto de la prestación del agente es el cumplimiento de una actividad material.

Ya que el agente promueve la conclusión de los contratos, pero no participa de éstos, porque los contratos posteriormente, son estipulados directamente entre los interesados. (264)

3.2.10 CAUSAS DE TERMINACION

- a).- Por las mismas causas del mandato.
 - b).- Revocación del mando total o parcialmente.
 - c).- Renuncia del agente, transcurrido el tiempo razonable de aviso previo al empresario.
 - d).- Muerte del empresario, no cesa la relación contractual, en cambio con la del agente si es causa de terminación -- del vínculo contractual.
 - e).- Incapacidad sobreviniente del empresario o del -- agente en el caso de ambos se repiten las circunstancias citadas anteriormente.
- 1.- El incumplimiento del empresario o del agente en -- sus obligaciones contractuales o legales.

(264) Cfr. Mirabelli Giuseppe, ob, cit., Págs. 616, 617 y 618.

2.- Cualquier acción u omisión, del empresario o del agente que afecte gravemente los intereses de alguno .

3.- La quiebra o insolvencia del empresario, o del agente.

4.- Porque llega a su término, la promoción del producto.

5.- Por mútuo acuerdo.

3.2.11 EN CONCLUSION

1o. Desarrolla aquella actividad en forma estable y permanente y no de modo ocasional y esporádico.

2o. El agente obra siempre con ánimo de lucro, lo cual supone el desarrollo de una actividad profesional.

3o. Pretende concluir (con representación o sin ella) un contrato principal y distinto al de agencia del cual él es parte.

4o. El agente es competente sólo para una determinada -- zona, o dicho de esta manera, está territorialmente limitado en sus actividades dentro de una área en la que normalmente ostenta la exclusiva.

3.2.12 CARACTERISTICAS PROPIAS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL

a).- Autonomía: que se configura mediante la conjugación de una serie de elementos en virtud de los cuales se perfila la estructuración de una modalidad contractual diferenciada que reg

ponde a las exigencias de la intensa competencia mercantil e industrial, y en cuya virtud se promueve por una persona (agente con organizaciones mercantiles por cuenta de otra preponente).

b).- Estabilidad: por cuanto a la vinculación que interrelaciona a las partes se realiza no para un único y determinado negocio, sino de manera estable, continuada en el tiempo y en el espacio geográfico contractualmente fijado.

c).- De fiducia: es la esencia de este contrato, y conforme a las reglas del derecho sobre el contrato, las partes del contrato de agencia deben proceder en la concertación y ejecución del acto, y delegaciones que de él surgen, con buena fe, -- lealtad, moral, corrección a lo que sea agrega los modernos conceptos de honor y responsabilidad del empresario ante la sociedad y el Estado, conciliando el interés individual con el de la comunidad. Estos valores de la conducta del empresario comercial se comprenden en el término de la 'diligencia', que significa cuidadoso, activo, y en el ámbito del derecho se considera -- también la firmeza, serenidad, deber profesional, secreto profesional, orden, ciencia, etc.

Mossa y Formiggini, tratando al agente empresario, sostienen que éste debe poner en el cumplimiento del contrato una diligencia a un superior a aquella del buen comerciante o buen padre de familia, desde luego, teniéndose en cuenta siempre la naturaleza de la obligación, circunstancia de las personas, tiempo, lugar, mercados, usos y prácticas.

d).- Con o sin representación: consideró que el vínculo contractual quedaba establecido entre el preponente y el tercero desde el momento mismo de la celebración del negocio, por lo que el agente representante sólo obliga al preponente en la medida y dentro de los límites del mandato expresamente, otorgado.

Agente sin representación: el contrato de agencia se dirige a procurar a una de las partes (preponente) un resultado determinado por obra del agente, consistente en la conclusión de contratos en una zona determinada, acentuando las cuotas de independencia o autonomía funcional del agente.

e).- En zona determinada: la fijación de una determinada zona tiene relación con la exclusividad, la clientela, la propaganda y demás medios propios de la empresa del agente, en cuanto a valores económicos creados por su esfuerzo y tomados en cuenta por el preponente al contratarlo.

Su importancia estriba en que su delimitación tiende a -excluir voluntariamente, por acuerdo de las partes, la competencia dentro de los límites territoriales contractualmente asignado al agente.

f).- Por cuanto, como hemos señalado, la mecánica jurídica de la vinculación entre los contratantes implica la celebración de una serie de múltiples y sucesivos actos de empresa, y no de un negocio determinado.

g).- Exclusividad: es una condición impuesta por la naturaleza de la actividad que enmarca el contrato y que obra recíprocamente entre los contratantes.

Normalmente rige solo durante la vigencia del contrato, salvo pacto en contrario. En este caso lo que se procura es que sus efectos pervivan en relación a negocios que son consecuencia de la gestión concluida.

Con el contrato, en estudio, se favorece la actividad del comercio en general por una multiplicación de la oferta y por el acercamiento de ésta a la clientela, sin que ello suponga para --

las empresas un gravamen que no soportarían. No puede olvidarse, sin embargo que en la realidad la agencia comprende desde los más suntuosos establecimientos con sucursales en todo el país, hasta el titular de un humilde expendio con un giro - - insignificante.

El agente es, en fin, comerciante porque realiza en nombre propio actos de mediación de naturaleza típicamente - - comercial, consistentes en la colaboración y ventas de mercancías y bienes por cuenta de personas y empresas de diversa - - naturaleza (industrial, comercial agrícola, inmobiliaria).

60.- El agente recibe diversas denominaciones según el tipo de actividad al que esté consagrado; tal impresión - proviene originalmente de que los términos 'agente' y 'agencia' son palabras que carecen de significación fija y unívoca, no sólo en el lenguaje, sino también en la misma legislación, lo cual hace que los llamados agentes de comercio se presenten en la realidad de los diversos países y en sus ordenamientos respectivos, bajo diversas formas y caracteres.

DERECHO COLOMBIANO

3.3.1 DEFINICION

La legislación define la figura en estudio y de - - acuerdo con el Código de Comercio Colombiano artículo 1317.

"Por medio del contrato de agencia un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios de un determinado ramo de una zona pre-fijada en el territorio nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo la persona - que recibe dicho encargo se denomina genéricamente agente".

(265)

3.3.2 NATURALEZA JURIDICA

Se considera al contrato de agencia como una especie del mandato mercantil, cualificado por ciertos elementos que lo tipifican y distinguen de contratos afines.

En el Derecho Colombiano, la agencia comercial puede conllevar o no la representación del principal. Esta circunstancia está manifiesta explícitamente en el artículo 1317 del código de comercio colombiano, cuando dice que el encargo para promover o explotar los negocios del empresario puede ser a título de 'representación' o 'agente', o sea.

Cuando la inclusión del encargo de fabricación de ciertos productos, como objeto del contrato de agencia, es circunstancia nueva introducida por el legislador colombiano, que no guarda relación ni armoniza con la concepción universal de agencia comercial, pero ni siquiera con los lineamientos de esta figura jurídica dentro del mismo Código de Comercio. (266)

(265) Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 346.

(266) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 60.

3.3.3 PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

El artículo 1320 establece en este sentido lo siguiente:

"El contrato de agencia contendrá la especificación de los poderes o facultades del agente, el ramo sobre que versen - sus actividades, el tiempo de duración de las mismas y el territorio en que se desarrollen, y será inscrito en el registro mercantil.

En fin pues la publicidad; esa es, por otra parte, la - función primordial del registro. Cuando la ley exige el lleno de ciertos requisitos para el perfeccionamiento de un determinado acto jurídico, la falta de dichos requisitos tiene consigo - la invalidez del acto, pero cuando la finalidad de los requisitos es la de dar publicidad al acto, la sanción es consecuente por su inobservancia. (267)

El legislador colombiano, de acuerdo a ésto contrapone los términos del agente y representante, lo hace porque está imbuído por la tendencia universal, al considerar como típico agente comercial, a aquel que no tiene la representación sin que se descarte, por ello, la posibilidad de que pueda existir la agencia con representación de comercio que tenga la calidad de comerciante.

El código de comercio, en el artículo 13 establece los - casos que se previenen como ejercicio del comercio y por ende, - confiere la calidad de comerciante a quién la ejerce. (268)

(267) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 61.

(268) Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 54.

3.3.4 OBJETO DEL CONTRATO DE AGENCIA

Su finalidad u objeto es la promoción o explotación de los negocios de un empresario en un ramo determinado.

Promoviendo o acrecentando los negocios del principal. La labor de promoción es la que está más de acuerdo con el objeto de acuerdo a la concepción en los diferentes ordenamientos jurídicos.

3.3.5 ELEMENTOS CARACTERISTICOS DEL CONTRATO

Existen ciertos elementos que eventualmente tipifican la agencia comercial ellos son:

a).- Autonomía del agente: funciona como un comerciante independiente no existe dependencia o subordinación con respecto al empresario, su actividad es organizada, ya que es dueño de -- una empresa (no siempre) corre con los gastos; trabaja para varias casas comerciales que no sean competidoras entre sí, la relación que lo liga al empresario es por medio del contrato de -- agencia comercial.

b).- Estabilidad en las relaciones comerciales.

c).- Intermediación del agente entre empresario y la --- clientela. Es esencial y característico del agente la 'intermediación' artículo 1317 código de comercio colombiano.

d).- Fijación de un territorio como ámbito especial del contrato. (269)

(269) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 62.

En Colombia ha quedado como elemento de su esencia, al regularlo el artículo 1317 del código de comercio, este elemento es característico de este instituto y sirve para distinguir lo nítidamente de contratos afines. Y de gran utilidad práctica que sirve para determinar a ciencia cierta, las operaciones que dan derecho a la retribución del agente aún cuando no haya intervenido y para cumplimiento de la cláusula de exclusiva ya sea a favor del agente como único en una zona determinada o del empresario, cuando el agente no pueda servir intereses de otro empresario competidor. (270)

3.3.6 CLASIFICACION DE LA AGENCIA COMERCIAL

a).- Bilateral nacen derechos y obligaciones para ambas partes para el agente cumplir el mandato que se haya establecido, para el empresario pagar la remuneración pactada.

b).- Oneroso la agencia comercial es eminentemente un contrato oneroso porque es una especie de mandato remunerado.

c).- Conmutativo cuando por ser las prestaciones ciertas y conocidas y firmes desde un principio, se puede elegir con certeza el beneficio o gravamen que producirá el estudio por este caso es incuestionable la agencia comercial. (271)

3.3.7 ATENDIENDO A LA FORMA COMO LOS CONTRATOS SE PERFECCIONAN: LA AGENCIA SE CLASIFICA:

Reales: resultados concretos, clientes-contratos.

(270) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 64.

(271) Cfr. ibidem. Pág. 65.

Solemnes: está sometido a formalidades especiales.

Consensuales: basta con el acuerdo del agente y del empresario.

3.3.8 SEGUN QUE LOS CONTRATOS HAYAN SIDO REGLAMENTADOS POR LA LEY.

Es el contrato de agencia, una figura típica la regula el Derecho Colombiano.

De trato sucesivo o trato temporal, las obligaciones se repiten en el tiempo, se renuevan constantemente y es así como el contrato se cumple en un período largo.

Por este aspecto la agencia comercial es un típico contrato de trato sucesivo, toda vez que está destinado a cumplir sus efectos en el período generalmente largo que duran las relaciones entre agente y el empresario.

En relación a los contratos de trato sucesivo el Código de Comercio, introdujo la innovación de consagrar expresamente la teoría de la imprevisión; "aplicable cuando sobrevienen perturbaciones graves en las condiciones económicas que afectan la base para su celebración como las alteraciones del mercado o la modificación substancial de precios o se prevén, resultados indicados por la equidad, a juicio del juez, o la declaración judicial de terminación del contrato.

Otra característica del Derecho Colombiano, que da al -- contrato de agencia es, que en los contratos de ejecución sucesiva, periódica o diferida se considerará implícita la cláusula --

rebus sic stantibus, común en los tratados internacionales .
(272)

El contrato en estudio pertenece al grupo de los contratos de libre discusión llamados también de mútuo acuerdo éstos - es, en el cual, las partes situadas en un plano de igualdad jurídica y económica, discuten y acuerdan los términos del contrato. (273)

3.3.9 OBLIGACIONES DEL AGENTE

"El agente está obligado a cumplir fiel y lealmente el - encargo, de conformidad con las instrucciones impartidas por el empresario.

El artículo 1263 del Código de Comercio dispone:

El mandato comprenderá los actos para los cuales haya sido conferido y aquellos que sean necesarios para su incumplimiento. El mandato en general no comprenderá los actos que excedan el giro ordinario del negocio, o negocios encomendados, salvo -- que se haya otorgado autorización". (274)

Además es obligación general del agente, (artículo 1321 del Código de Comercio Colombiano).

"El agente cumplirá el encargo que se le ha confiado al tenor de las instrucciones recibidas, y rendirá al empresario -- las informaciones relativas a las condiciones del mercado en la

(272) Cfr. Narváez García Ignacio, autor citado por García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 66.

(273) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 66.

(274) Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 335.

zona asignada y los demás que sean útiles a dicho empresario para valorar la conveniencia de cada negocio". (275)

3.3.10. EL OBJETO DE LA AGENCIA COMERCIAL ES AMPLIO Y COMPRENSIVO

- a).- Puede conferirse una agencia para la sola promoción de negocios.
- b).- Para el fomento y la conservación de la clientela.
- c).- Con facultades de representación.
- d).- Como llegar hasta conceder la distribución con representación.
- e).- O la explotación con poder de contratación de los negocios de un empresario. (276)

Así las cosas las obligaciones específicas del agente serán distintas considerando la modalidad de agencia que se tratare y las facultades o poderes que sean conferidos. En todo caso se aconseja verter por escrito el contrato para reglamentar aspectos tan importantes como:

- 1).- Si el agente puede vender al contado o a plazos sin autorización del mandante.
- 2).- sí, puede llegar hasta la conclusión de los contratos.

(275) Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 347.

(276) Cfr. ibidem.

- 3).- sí, puede cobrar los créditos de su principal y ,
- 4).- en caso afirmativo sí, puede conceder prórrogas y descuentos.
- 5).- hasta donde lleguen sus facultades en cuanto a la determinación y usos de los dineros del empresario,
- 6).- sí sus poderes se extienden hasta concertar operaciones o precios y condiciones distintas de las inicialmente pactadas. (277)

3.3.11 DERECHO DE EXCLUSIVA

Es esta una de las cláusulas características de la agencia comercial. Se regula en los artículos 1318 y 1319 del Código de Comercio Colombiano.

Cuando la exclusiva se pacta en favor del agente dentro de la zona y con relación al ramo de actividades objeto del contrato.

Por el contrario cuando el derecho de exclusiva se pacta en favor del empresario, el agente no puede tratar en la misma zona y para el mismo ramo, los negocios de varias empresas - preponentes que estén en competencia ente sí.

Quedaría desnaturalizada la figura del contrato de agencia si desapareciera el elemento 'exclusiva' .(278)

(277) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 70.

(278) Cfr. ibidem.

3.3.12 OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO

"Para el empresario su obligación principal es la de pagar al agente la retribución a que tiene derecho.

Lo usual es que el agente sólo tenga derecho a su remuneración por las operaciones que haya cumplido (el denominado - buen fin del negocio), pero si el negocio no se celebra por causas imputables al empresario, el agente no perderá el derecho a la remuneración.

Como consecuencia el derecho de exclusiva debe pagarse:

1.- Remuneración al agente por los negocios celebrados directamente por el empresario en su respectiva zona;

2.- No pierde el derecho a la retribución cuando el - - empresario se pone de acuerdo con el cliente para no concluir - el negocio". (279)

3.3.13 GASTOS DE LA AGENCIA

Si el agente opera como comerciante independiente, - - absorbe los gastos generales de su establecimiento como costos del negocio. El agente tiene un patrimonio propio afectando al negocio de agencia; él es, un empresario (para el derecho colombiano) que para cumplir tiene que tener un local comercial, - - dependientes y elementos de trabajo, expensas que no pueden - correr por su mandante pues por ley deben correr por su cuenta.

Y sólo cuando su remuneración consiste en un porcentaje de las utilidades del negocio permite la ley, y establece.

El derecho colombiano que los gastos de la agencia sean deducidos como expensas generales artículos 1323, Código de Comercio Colombiano .

3.3.14 CLAUSULA STAR DEL CREDERE

Con este nombre se conoce en la práctica mercantil - universal aquella cláusula en virtud de la cual el mandatario se obliga a suspender por el buen fin del negocio. Es una cláusula de garantía que cuando se pacta, lleva para el mandatario además de su causión ordinaria una comisión adicional llamada de 'garantía'. (280)

En el Derecho Colombiano, no tiene consagración legal, pero dentro del régimen de libertad contractual que impera en él, nada impide a las partes que pacten la cláusula mencionada.

3.3.15 CAUSALES DE TERMINACION DEL CONTRATO

El contrato de agencia termina por las mismas causales del mandato así lo, disponen los artículos 1324 y 1279 y siguientes del código de comercio colombiano, y 2169 y siguientes - del Código Civil Colombiano aplicables al mandato de Comercio Colombiano.

Que establece que los principios que gobiernan la formación de actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos

(280) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 70.

En el mismo sentido:

Bauche García Diego, La Empresa, Edit. Porrúa, S.A.
(Nuevo Derecho Industrial Contratos Comerciales y
Sociedades Mercantiles) 1987.México. Págs. 256 y257.

cos mercantiles, a menos que la ley establezca otra cosa'. (281)

3.3.15.1 LAS PRINCIPALES CAUSALES DE TERMINACION DEL MANDATO
EN RELACION AL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL :

1).-El contrato puede revocarse total o parcialmente a menos que se pacte la irrevocabilidad.

2).-La revocabilidad abusiva del mandato da lugar a una indemnización por parte del empresario, deberá ser fijada por peritos de acuerdo al artículo 1324 inciso segundo, del Código de Comercio.

3).-La revocación valedera es la que se produce mediante justa causa comprobada, debe ser conocida por el mandatario y por los terceros con quién ésta ha contado, para que surta sus efectos legales, artículo 1282 del Código de Comercio. (282)

El artículo 2199 del Código Civil, se refiere a los actos ejecutados habiendo terminado el mandato, contiene tres normas aplicables al mandato:

1a. Los actos del agente realizados en ejecución del mandato ignorando la expiración del mismo, son válidos y dan derecho a terceros de buena fe contra el empresario.

2a. Los actos realizados por el agente y conociendo la causa que ha hecho espirar el mandato, quedará obligado el mandante frente a los terceros de buena fe, pero en este caso tendrá de

(281) Cfr. Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 227.

(282) ibidem. Pág. 347.

recho a que el agente o mandatario le indemnice.

3a. Si ha operado la notificación al público mediante periódicos o carteles sobre la circunstancia de la cesación -- del contrato o en todos los casos en que la ley , disponga el juez, según su criterio, absorber al mandante. (283)

Si renuncia el agente y es aceptada como causal del -- contrato de agencia, en este caso no hay lugar a que se le reconozca, la indemnización artículo 1324 del Código de Comercio.

Muerte del mandante, artículo 1284 del Código de Comercio. El mandato conferido también en interés del mandatario o de un tercero no terminará por la muerte o inhabilitación del mandante.

Incapacidad sobreviniente del mandante o del mandatario, en caso de demencia del empresario, el agente continúa sus actividades con el curador ya que para administrar bienes se nombra al incapaz. En cambio la incapacidad sobreviniente del -- agente, si produce cesación de la agencia comercial, por la razón de que es un contrato 'intuitu personae' y no interesará -- al empresario que sus negocios sean promovidos o emplotados por el curador que por efecto de la interdicción se nombre al - - - agente.

Además de las anteriores causales hay otras más generales como el mútuo consentimiento, la expiración del término prefijado en el contrato, nulidad, resolución. (284)

(283) Cfr. Archila José Antonio, Código Civil Colombiano, Edit. Librería Siglo XX, 3a. Ed. (Decretos, Instrucciones y Gráficos) 1942. Medellín, Pág. 481.

(284) Cfr. García Carmona Alejandro, ob., cit., Pág. 75.

3.3.15.2 JUSTAS CAUSAS PARA DAR POR TERMINADO UNILATERAL-
MENTE EL CONTRATO (ARTICULO 1325 DEL CODIGO DE
COMERCIO COLOMBIANO.

I. ^A Por parte del empresario:

a).- El incumplimiento grave del agente en sus obli-
gaciones estipuladas en el contrato o en la Ley.

b).- Cualquier acción u omisión del agente que afecte
grávemente los intereses del empresario.

c).- La liquidación o terminación de actividades.

II. Por parte del agente:

a).- El incumplimiento del empresario en sus obligacio-
nes contractuales o legales;

b).- Cualquier acción u omisión del empresario que -
afecte grávemente los intereses del agente;

c).- La quiebra o insolvencia del empresario, y

d).- La terminación de actividades". (285)

Las obligaciones que se deben pagar a la terminación -- del contrato:

"Tal vez el aspecto más controvertido en la reglamentación de la agencia comercial es el relacionado con la obligación, para el empresario de pagar una suma de dinero al agente, a la terminación del contrato. Dicha consignación está consignada en el artículo 1324 del Código de Comercio.

El contrato de agencia termina por las mismas causas -- del mandato, y a su terminación el agente tendrá derecho a que el empresario le pague una suma equivalente a la doceava parte del promedio de la comisión, regalía o utilidad recibida en los tres últimos años, por cada uno de vigencia del contrato, o al promedio de todo lo recibido, si el tiempo del contrato fuere menor". (286)

Además de esta prestación, si el empresario da por terminado el contrato sin justa causa comprobada, deberá pagar al agente una indemnización equitativa, fijada por peritos, por -- sus esfuerzos por acreditar la marca o línea de productos objeto del contrato.

Para fijación del valor de la indemnización se tendrá -- en cuenta la extinción, importancia y volumen de los negocios -- que el agente adelantó en el desarrollo del contrato.

Si el agente es el que da lugar a la terminación unilateral del contrato por justa causa comprobada, no tendrá derecho a indemnización o pago alguno por este concepto.

(286) Ortega Torres Jorge, ob. cit., Pág. 347.

Indemnización que se debe pagar al agente cuando el empresario da por terminado unilateralmente el contrato o cuando el agente lo termina por justa causa imputable al empresario.

La ley ha establecido y algunos juristas estiman que es un 'derecho de cesantía' o prestación social pero esto se derivaría solamente de un contrato de trabajo pero el trabajo del agente no es subordinado o dependiente. (287)

Para el jurista colombiano García Carmona Alejandro, autoridad y principal fuente de información en la agencia mercantil en el Derecho Colombiano, opina que:

"La prestación de origen legal a que tiene derecho el agente, al término normal o anormal de su contrato, es una retribución por la labor concreta que el agente cumple al frente de su zona. Con respecto a la clientela, fomentándola, promoviéndola y depurándola, labor que al cesar el contrato seguirá redundando en beneficio del empresario, pues los productos o servicios que en su negocio continuarán en demanda gracias a la actividad publicitaria y la promoción realizada por el agente.

La retribución no es por la pérdida del derecho a la clientela, como lo es para algunos juristas, por la indiscutible razón de que en la agencia comercial la clientela pertenece al agente, ya que forma parte integral de su establecimiento y, por consiguiente, al terminar el contrato, la clientela sigue siendo del agente, el cual ya no la podría continuar trabajando con los bienes o servicios del empresario con quién ha cesado la vinculación contractual, pero podrá seguir haciéndolo con los bienes o servicios de otros u otros empresarios distintos, pues nada obsta para que el agente asuma el encargo de promover o ex-

(287) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., págs. 76 y 77

plotar los negocios de varios empresarios, siempre y cuando no sean competidores entre sí". (288)

"La clientela pertenece al agente, es una característica que distingue al agente de comercio de otros auxiliares de - - comercio.

3.3.16 LIQUIDACION DE LA PRESTACION DE LA CLIENTELA:

El artículo 1324 ya mencionado anteriormente establece los siguientes criterios de interpretación:

1).-Cuando la duración del contrato sea superior a tres años, la fracción de año que resulte no da origen a retribución alguna, porque el artículo habla de que se reconozca una doceava parte del promedio obtenido, por cada año de vigencia del contrato, sin mencionar para nada proporcionalidad por fracción - de año.

2).-La fracción del artículo es 'si el tiempo del contrato fuere menor' se refiere a una duración menor de tres años. Re-- ferirla a contratos de duración inferior a un año sería tanto-- como dejar sin norma de liquidación el caso de los contratos de duración superior a un año pero inferior a tres". (289)

Para el caso de contratos de duración inferior a tres - años, el promedio que se debe obtener y pagar por una sola vez, como prestación correspondiente a todo el tiempo del contrato, es el promedio mensual. Si bien el legislador dejó, en ese pun-- to, un notorio vacío, arribamos a esta conclusión por las si-- guientes razones:

(288) García Carmona Alejandro, ob. cit., Págs. 77 y 78.

(289) ibidem. Pág. 78.

Por analogía con la fórmula establecida para el caso de los contratos con duración superior a tres años, en donde se debe pagar la doceava parte del promedio anual obtenido, por cada año de vigencia solución que guarda proporción con el mensual. Si bien el legislador dejó, en ese punto, un notorio vacío.

Porque si el promedio fuese anual, resultaría exorbitante el monto de la prestación y no quedaría proporción con la solución dado el caso de los contratos superiores a tres años. Por otra parte el promedio diario sería irrisorio. (290)

De menos de un año quedan cobijados por la norma, con un límite que de todas maneras es necesario establecer y éste es de un mes, porque con relación a contratos superiores a dicho lapso de tiempo, no es dable obtener promedio mensual, y porque en tan corto tiempo, no se puede llevar a cabo una efectiva y apreciable labor de fomento y promoción de la clientela, como para justificar el reconocimiento de esta prestación. (291)

Renunciabilidad del derecho a percibir la retribución (artículo 1324).

"Con respecto a la prestación por clientela consideramos que las partes pueden, de común acuerdo pactar la renuncia a la misma por parte del agente; lo anterior porque se trata de un derecho patrimonial de carácter particular conferido por la Ley en el sólo interés del renunciante siendo entonces aplicable la norma del artículo 15 del Código Civil:

(290) Cfr. Cabanellas Guillermo, autor citado por García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 79.

(291) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 80.

"podrán renunciarse los derechos conferidos por las leyes con tal que sólo miren el interés individual del comerciante y que no esté prohibida la renuncia". (292)

3.4 DERECHO ARGENTINO

"La falta de regulación en el Derecho Argentino , hace - del contrato de agencia un contrato atípico adecuandolo , a las figuras jurídicas que son típicas de éste derecho , de acuerdo al Código Civil Argentino". (293)

"Si una cuestión no puede resolverse , ni por las pala-- bras y por el espíritu de la ley , se atenderá a los principios de las leyes análogas y si aún la cuestión fuere dudosa , se re solverá por los principios generales del derecho , teniendo en consideración las circunstancias del caso". (294)

Consideramos que pese a las notables diferencias que --- existen , son de aplicación las reglas del Código de Comercio - Argentino , de acuerdo al contrato de comisión y la jurisprudenu cia emitida por el Tribunal Superior de éste país de la Argen-- tina. Los juristas argentinos : Dr. Carlos J. Zavála Rodríguez, Juan Carlos Malagarrica , Marcos Satanowsky , José María Mustapich , aportan sus valiosos estudios del contrato en estudio.

3.4.1 LEGISLACION

El derecho es un constante evolucionar por lo que la vi- da comercial no podría ser la excepción y si el primero regula a la segunda es necesaria una regulación actual , dinámica y vi fificante es por esto que tomamos el comentario que hace al res pecto el jurista argentino Malagarrica:

(293) Farina M. Juan, ob. cit., 2a. Columna . Pág. 2 .

(294) Código Civil de la Argentina, Edit. Instituto de Cultura Hispánica, 1960. Buenos Aires . Pág. 55

Las acciones de la actividad básica como es la del comercio en un país en donde fueron contempladas por el legislador quién les consagro cinco capítulos del Libro I , dentro del Título IV del Código de Comercio bajo el rubro de 'Agentes Auxiliares de comercio' , y a los del Título II , del Libro II. (295)

El jurista en comentario , así explica la clasificación del citado reglamento, sería milagroso que después de cien años todavía siguiera teniendo vigencia la regulación del Código en cuanto a todas las actividades, algunas de las cuales han recibido regulación legislativa o al menos reglamentaria.

Al menos en el campo del mundo mercantil argentino, no se dan estas figuras en forma específica, en cambio, se deduce que si bien existen en la vida comercial, no ha trasendido al campo legislativo.

Ni el Código de Comercio, ni en leyes complementarias ha contemplado el contrato de agencia. (296)

3.4.2 ARTICULOS QUE SE APLICAN POR ANALOGIA AL CONTRATO DE AGENCIA EN EL DERECHO ARGENTINO

Estudiaremos los artículos, que se aplican por analogía al contrato de agencia en el Derecho Argentino. Debo de mencionar que su legislación se apoya en la legislación italiana.

(295) Cfr. Malagarrica Juan Carlos, ob. cit., 1a. Columna Pág. 1.

(296) Cfr. ibidem. 2a. Columna.

Artículos del Código de Comercio Argentino: 238, 241, -
242, 244, 245, 247, 248, 249, 251, 252, 258, 259, 260, 265, -
270, 275, 276 y 277.

Artículo 238: establece la obligación del comitente a sujetarse a las instrucciones recibidas, ya sean en forma expresa o tácitamente.

Artículo 240: se autoriza al comisionista desde las primeras ordenes por el comitente, otorgándole facultad para realizar la operación.

Artículo 241: si el comisionista, se anticipara en tener fondos necesarios para cualquier previsión y no llegase a cumplir no podrá alegar que no contaba con los medios necesarios.

Artículo 242: establece la responsabilidad del comisionista al igual que la falta de providencia del comitente que tenga en los negocios y abuse o se exceda en la comisión.

Las reclamaciones que el tercero formule al agente de comercio relativas al incumplimiento contractual o ejecución defectuosa, consideramos que también en Derecho Argentino son oponibles al comitente, pues la función natural del agente es recibir y transmitir a aquél toda la información necesaria, útil y relativa a la concretación de los negocios.

De modo que para los terceros el agente es el medio idóneo para llegar al comitente; y el agente actúa en este caso no como simple receptor, sin facultades de liberación ni de resolución. (297)

Artículo 244: establece las obligaciones legales que debe guardar el comisionista y por lo tanto no tiene excusa.

Artículo 245: debe comunicar todas las informaciones - que puedan afectar al comitente en caso contrario es responsable de los perjuicios que le ocasione.

Artículo 247: debe procurar la conservación de los productos a su cargo de lo contrario es responsable de los mismos, a menos que sea por caso fortuito o de fuerza mayor.

Artículo 248: en caso de daño en los productos debera dar aviso lo más rápido posible y constatarlo legalmente.

Artículo 249: esto obliga a poner cuidado al recibir las mercancías de lo contrario será responsable, debe dar aviso inmediatamente al comitente del estado que guardan las mercancías.

Artículo 251: puede transferir la comisión a otro comisionista, si la hace éste continúa el contrato bajo su responsabilidad si es por el comitente pasa a éste.

Artículo 252: el comisionista no respondera por los actos del subcomisionista, ya que la substitución se debe haber - realizado con autorización o de acuerdo a su naturaleza: en caso contrario el comitente tendra acción directa contra el substituyente y el substituido.

Artículo 258: no responde de la insolvencia de las personas con quién contrata el comisionista.

Artículo 259: en caso de venta a plazos el comisionista reportara domicilios y nombres al comitente.

Artículo 260: el comisionista deberá salvaguardar los intereses de su comitente.

Artículo 265: no pueden trabajar productos de la misma marca y de distintos comitentes deben de tener una distinción específica.

Artículo 270: responde en caso de pérdida de los fondos económicos del comitente salvo cláusula en contra.

Artículo 275: si se concluye la comisión se debiera íntegra, en caso de muerte sólo los actos que haya pactado, en caso de revocación por parte del comitente, por culpa del comisionista se pagará menos de la mitad que corresponda a los trabajos practicados.

Artículo 276: el comitente debiera pagar, los gastos y en su caso los intereses respectivos.

Artículo 277: el comisionista entregara al comitente un informe detallado de su desempeño en el desarrollo de su gestión, y en su caso el sobrante que resultare a favor del comitente.

En el Derecho Argentino el 'agente' que carece de facultad representativa podrá adoptar las providencias cautelares y presentar los reclamos necesarios para la conservación de los derechos del preponente como gestor de negocios ajenos (artículos 2288 y 2289 el Código Civil), pero no como representante.
(298)

Artículo 2288: Toda persona capaz de contratar, que --

se encarga sin mandato de la gestión de un negocio que directa o indirectamente se refiera al patrimonio de otro ya sea que el dueño del negocio tenga conocimiento de la gestión o que la ignore, se somete a todas las obligaciones que la aceptación de un mandato importa al mandatario . (299)

Artículo 2289: "Para que haya gestión de negocios es necesario que el agente se proponga hacer un negocio de otro, y obligarlo eventualmente. El error sobre la persona no desnaturaliza el acto; pero no habrá gestión de negocios, si creyendo , el gestor hacer un negocio suyo, hiciese los negocios de otro, ni cuando en la gestión ha tenido sólo la intención de practicar un acto de liberalidad". (300)

3.4.3 LA JURISPRUDENCIA ARGENTINA ESTABLECE EL SIGUIENTE CRITERIO PARA ESTABLECER A UN COMERCIANTE 'AUXILIAR' QUE ACTUA POR CUENTA PROPIA; ASI ES COMO CLASIFICA AL AGENTE DE COMERCIO EN LA PRACTICA.

- 1o. que la clientela sea propia, no del comerciante para quién trabaja.
- 2o. que actue a nombre propio, habitualmente con la firma social de propia personalidad comercial -- (marca, impresos y propaganda,)
- 3o que tenga empleados y otros colaboradores propios.

(299) Cfr. Farina M. Juan, ob. cit., 2a. Columna. Pág. 2.

(300) Código civil de la Argentina, ob. cit., Pág. 464.

4o que posea un local al que acudan los clientes, clientela en función de demanda; lo que en general reduce o elimina la búsqueda y visita de los clientes.

5o residencia y actuación en alguna o algunas plazas -- importantes y no recorriendo localidades pequeñas.
(301)

El jurista Juan M. Farina, establece la falta de regulación en el siguiente comentario:

"....no obstante la existencia de numerosísimos agentes de comercio en nuestra vida mercantil, señala como elementos - caracterizantes tomando en cuenta la legislación comparada, la elaboración doctrinal y jurisprudencia, que la agencia procura establemente y con organización duradera que el agente autónomo sin relación de subordinación ni dependencia, a costa y riesgo propio, realice profesionalmente negocios para una o más empresas o les procure clientes.

En diversos fallos se advierte la preocupación que el tema ha despertado , como consecuencia de la variada gama de relaciones contractuales que no armonizan con las figuras difíciles que admite la dogmática jurídica, y que origina el desenvolvimiento y expansión de la empresa comercial moderna en el tiempo y en el espacio". (302)

"Así la Cám. Com., Sala B, 15 junio 1960, "Tooci, Carmen, c. Bajo Cero Refrigeración S.R.L. "...definió al agente como comerciante que actúa a nombre propio y a su riesgo, con su propia

(301) Cfr. Farina M. Juan, ob. cit., 2a. Columna. Pág. 2

(302) Couso G.C., cita a Juan M. Farina, ob. cit., Págs. 299 y 300.

pia empresa y organización, presupuesto del contrato de agencia.

El Tribunal de Santa Fe, 15 de abril de 1944, "Ellert - Nash Motors S.A. c Schran , Willy " declaró que si bien en el contrato de agencia el agente alguna vez puede tener el poder de representación, normalmente no es así.

También la Cám. Com. de la Capital, 14 de junio de 1939, "Ferrun Industria Argentina de Metales S.A. c. ENNIS y William - son" , definió al agente mercantil como aquel que se ocupa permanentemente en concluir negocios de un comerciante o servirle - de mediador". (303)

La Cám. Nac. Com., Sala A , 27 de diciembre de 1974, E.D. 61-362 destacó que básicamente, en la terminología jurídica, se dice agente a aquel que actúa para producir efectos que interesan y reciben sujetos distintos de él. Tales sujetos denominados usualmente 'preponentes' y la índole de los efectos a que atiende el agente con su accionar dependerá de la órbita jurídica en que se mueva. También manifestó que en la órbita del derecho privado la figura del agente se caracterizó siempre en sus manifestaciones más usuales por la permanencia de su accionar (habilidad del C. de Com., art. 1), sin perjuicio de su nítida - raíz contractual.

3.4.4 LA FORMA DEL CONTRATO

"La forma es el conjunto de prescripciones de la Ley res-

(303) Couso, J.C., ob.cit., Págs. 300 y 301.

pecto de las solemnidades que deben ser observadas al tiempo de la formación del acto jurídico y por ende del contrato (artículos 973, 1180 y 1182 del Código Civil), y cuando se establecen formas determinadas en el Código , su inobservancia se sanciona desconociéndole al contrato acción en juicio (artículo 210 del Código de Comercio). Pero el contrato de agencia no ha sido -- aún previsto por la Ley , de modo que no existen formalidades -- al respecto.

En el Derecho Argentino , la propia ley (artículo 974 -- del Código Civil), prevé , y permite a las partes usar las formas que juzgaren convenientes. Son los usos y costumbres , por consiguiente los que imponen las formalidades del contrato de -- agencia , dentro de la naturaleza del comercio a la simplificación y rapidez sin sacrificio de su necesaria seguridad , pues aquí está en juego la materia de la prueba ". (304)

3.4.5 NATURALEZA JURIDICA

La naturaleza jurídica del contrato de agencia es un tema controvertido en la doctrina. En opinión de una gran mayoría de juristas argentinos .

Ante todo , frente a sus numerosas modalidades , resulta difícil abarcarlas todas en una sola caracterización , ya que -- su encuadramiento responde , precisamente , a las modalidades de cada una de aquellas variedades.

(304) Varangot y Schiffer autores citados por Couso , J. C.,
ob. cit., Pág. 307

Incuestionablemente es un contrato complejo, bilateral, - de promoción de negocios, de naturaleza comercial, innominado, - consensual.

"A estas notas tipificantes, comunes y generales han de -- añadirse para algunas de esas modalidades:

- 1) La 'colaboración o cooperación' , y
- 2) La 'prestación de servicios' ". (305)

J.4.6 EN CUANTO A LA ACTUACION PROPIA DEL SUJETO Y A LA INDOLE DE SU DESPLIEGUE, LA DOCTRINA ARGENTINA ASUME TRES POSI-
CIONES DISTINTAS.

- 1) es mediador autónomo
- 2) es comerciante.
- 3) es mandatario.

Por otra parte, de lo expuesto se deduce que se manifiesta su 'atipicidad' con características originales (Fallo en "E.D." - T. 3,p.655). lo que ha llevado en algunos fallos a configurarlo - como 'complejo'. (casos "Manufactura Condal"). (306)

(305) Varangot , autor citado por Couso,J.C., ob.cit., Pág.307.

En el mismo sentido:

Farina M. Juan, cita la Ley, Tomo 124. Pág.1369.

(306) Casos 'Manufactura Condal' , en la Ley, Tomo 37. Pág.115.

Casos 'Berlingieri' , en la LEy , Tomo 49. Pág.107.

3.4.7 EN CONCLUSION

Siendo un contrato comercial, y aunque no esta regulado en la legislación, del derecho Argentino, deberán aplicarse a los fines de la determinación tanto de su regulación legal como la validez de los que lo celebren, a los principios comunes del derecho sobre el negocio jurídico que provenga ya del Código Civil, ya sea del Código de Comercio, tales como los relativos a la concertación de los contratos, los que regulan derechos y obligaciones de los contratantes, el régimen de responsabilidad contractual y el emergente frente a terceros, el régimen sancionatorio sin olvidar los usos y costumbres mercantiles y las normas convencionales que tengan validez.

En su avasallador empuje el Derecho Mercantil va de la mano con la dinámica del comercio porque es y sirve para las necesidades del mismo, la figura de la agencia mercantil es - - buen ejemplo de ello.

Circunstancias por las que se le considera, como parte del Derecho Mercantil:

- a) La postura de igualdad jurídica que asumen las partes, que en la generalidad de los casos permite al agente, imponer ciertas condiciones a un servicio, primordialmente la no supeditación a horarios, lugares u órdenes técnicas o administrativas;
- b) La inexistencia de una remuneración fija o al menos relacionada con el tiempo destinado a los servicios;
- c) La no exclusividad de los servicios del prestador, lo que la coloca en la posibilidad, y de hecho así ocurre con gran frecuencia, de prestar los mismos u otros servicios a otras personas.

Desafortunadamente, no existe un contrato de agencia, sino una multitud de ellos, pues de otro modo debe calificarse la diversidad de utilizations sobre obligaciones y derechos de las partes, que varían según la naturaleza de la actividad comercial (del empresario), las facultades del agente, la mayor o menor vinculación económica y jurídica entre ambos, y en razón de otras circunstancias, a tal punto que se antoja que la única nota común a todos los agentes es su misión de fomentar la venta de los productos o los servicios del principal.

3.4.8 CONCLUSIONES GENERALES DEL DERECHO COMPARADO EN ESTUDIO:

a) Se ha podido apreciar, a lo largo de la exposición de las legislaciones y doctrinas extranjeras que se han tratado, - que el contrato de agencia mercantil ha ganado terreno legislativo sólo en algunos países de mayor desarrollo económico, en la gran mayoría de los restantes se encuentra como en el nuestro, en una etapa que podríamos calificar de embrionaria, sin perjuicio de manifestarse bajo las múltiples formas de libertad de contratación.

Lo visto nos permitira, sin embargo delinear las notas - que los cuerpos reglamentarios de la materia, y el estudio correlativo ha considerado como característica del contrato en estudio.

b) La primera y más resaltante de ellas es, sin duda la calidad de 'promotor' de negocios' que caracteriza al agente de comercio. En efecto, se destaca como elemento que 'coloca' todo el contrato; esta función de promoción de actividades mercantiles carácter que, a su vez, determina que el agente quede ubicado entre la múltiple gama de comerciantes en el quehacer comercial, compitiendo así por un lugar en el mundo jurídico y del comercio.

c) Elemento claramente distintivo, es la unilateralidad de la gestión del agente, en el sentido de que su acción promotora de negocios se realiza en favor de una de las partes intervinientes en la operación, y no en la de ambas, modalidad que lo -

distingue. El agente promueve, pues los negocios de uno, o más empresarios, con quien o quienes se encuentra ligado por un contrato.

d) La relación que une al agente con su principal o preponente es de carácter estable, esto es, que la vinculación no es esporádica y resultante de la realización de negocios aislados en relación con un empresario, agente y preponente se encuentran unidos por un contrato de duración determinada y comprensivo de todas las múltiples operaciones mercantiles que puedan surgir como consecuencia de la actividad del agente.

e) La estabilidad a que nos referimos es una consecuencia de carácter de mandato y de interes recíproco que posee el contrato de agencia, a diferencia del mandato común que, para el artículo 2004 del Código Civil Francés, y para el 2596 de nuestro Código Civil, puede ser revocado por el mandante siempre que no le parezca.

f) Los caracteres premencionados traen aparejados, como natural consecuencia, el derecho a indemnización para el caso de rescisión del contrato, injustificado o intempestivamente, que el Derecho Francés de 1958 extiende aún a los casos en que se hubiera pactado contractualmente la renuncia anticipada del mismo, y que el Código Civil Italiano otorga igualmente a los agentes vinculados por contratos por tiempo indeterminado, y lo hace extensivo en los casos de invalidez o muerte del agente (artículo 1751). Sin olvidar al Derecho Colombiano, que en este mismo sentido, se pronuncia.

g) El agente tiene, igualmente derecho a remuneración consistente ésta generalmente, en el pago de una comisión sobre el monto de las operaciones realizadas con su intervención las que, en ocasiones puede entenderse a las efectuadas directamente por la empresa preponente con los clientes de la zona asignada al

agente, aún cuando éste no hubiere intermediado situación esta -- última, expresamente contemplada en Italia por el Código Civil de 1942, en su artículo 1748.

h) La función de agente de comercio puede ser ejercida - tanto por una persona de existencia visible (física) como por una de existencia ideal (moral) por cuanto de los caracteres - distintivos del contrato que analizaremos puede considerarse - - privativo de los sujetos de derecho individuales, posición, es- ta que, si bien discutida por la doctrina, cuenta con la mayoría de juristas que la sostienen.

i) En sus relaciones con los terceros el agente de comer - cio se configura como un intermediario, sin vincularse directa - mente con ellos en su propio nombre, ya sea porque la operación por él 'promovida' fue cerrada directamente entre el preponente y el tercero o por que, interviniendo en la conclusión y concre - ción de la misma el agente lo hizo en nombre y por cuenta de su representado.

j) La responsabilidad del agente hacia los terceros se - reduce, de acuerdo a lo expuesto a la resultante de los actos - que hubiera realizado por sí y para sí, pero no se extiende a - los que celebró en beneficio del empresario, y en nombre de éste consecuencia de ello de que, si actuó dentro de los límites de - su mandato, obligó directamente al preponente.

3.4.9 LOS CARACTERES ACCESORIOS DEL CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL.

1) Estos caracteres que hemos considerado, y que podremos calificar de típicos del contrato de agencia, por cuanto se encuentran presentes en todas las manifestaciones concretas del mismo en la vida comercial, se ven complementados por otros que en forma ocasional se dan en algunas de las legislaciones específicas o son completadas por la doctrina.

Así el contrato contiene la cláusula de exclusividad; Exclusividad, aquella que puede ser otorgada tanto en favor del agente como en beneficio del preponente, asegurándole en el primer caso al representante de que el empresario no concederá iguales derechos en una zona determinada, y obligándose en el segundo a no gestionar negocios más que para su preponente.

Las relaciones entre agente y preponente pueden, además, no encontrarse reducidas al contrato de agencia puesto que, en la práctica, pueden igualmente vincularse, aislada o permanente, mediante contratos de compraventa, locación, o cualquier otra modalidad de la múltiple actividad mercantil, circunstancias éstas precisamente, que conspiran contra la clara comprensión del instituto, frecuentemente entrelazado con infinitas vinculaciones ajenas al mismo.

Así mismo el contrato puede, en ocasiones, establecer para ambas partes obligaciones complementarias las que, respecto del agente, pueden consistir, por ejemplo, en la exigencia de la instalación de locales adecuados, de respetar los precios establecidos, de realizar propaganda con los productos del representante y con respecto al preponente, en asegurar la existencia --

de los productos cuya colocación promueve el agente o la calidad de las mismas.

La función promotora de negocios que ejerce el agente de comercio puede verse, o no, acompañada por la facultad de concluir las operaciones, por lo que el agente puede estar investido del poder de representación, o carecer de él. Ya mencionamos a este respecto, que el Derecho Francés define al agente como; - 'aquél que negocia y, eventualmente, concluye' operaciones determinadas; el Código Civil Italiano no le acuerda, en principio facultades de conclusión sino de simple promoción.

La simple calificación, pues, de agente o de representante, que se le dé, en una relación contractual determinada, no permitirá precisar si el agente posee o no facultades representativas y habrá que estar a lo que resulte de la investigación de la verdadera naturaleza de la relación pactada.

CAPITULO CUARTO

SU ESTUDIO EN RELACION CON LOS CONTRATOS DE COMISION Y CORRETAJE

"Respetarse y amarse los unos a los otros; - prevenir con el mayor cuidado, por una afectuosa tolerancia, el inevitable choque de susceptibilidades naturales; exagerar en cada detalle los escrúpulos de la lealtad y a prestarse ayuda en los momentos difíciles ; renunciar, como peligrosa y mortal, a toda victoria obtenida a precio de la humillación del adversario; elogiar y reconocer el talento del rival; unirse, en fin, por una íntima y fuerte liga, la de las inteligencias y los corazones, para combatir lo inicuo y lo arbitrario; a esto es algo que yo llamo ser compañero; de esta manera resumo las nobles reglas que gobiernan las corporaciones de abogados".

(Julio Favre.)

"La mediación entre productores y consumidores se remonta a los orígenes del comercio; pero la economía capitalista con la concentración industrial y comercial que propició, la mecanización de la producción en serie y la facilidad de las comunicaciones que ha permitido un efectivo acercamiento entre los más - distintos mercados, por la rapidez y seguridad de los nuevos medios de transporte en uso, han creado una original figura jurídica; el contrato de agencia, y un órgano que la personifica el agente comercial". (307)

Analizaremos las semejanzas y diferencias de la Agencia en relación con la Comisión:

4.1 SIGNIFICADO DEL TERMINO COMISION

De acuerdo con el Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia, encontramos el siguiente significado de la comisión:

"Comisión es el encargo que una persona hace a otra para que le desempeñe algún negocio propio, como cuando un comerciante da orden a alguno para la compra o venta genero de mercaderías ".(308)

(307) García Hernández Antonio, El contrato de Agencia en el Derecho Laboral, Revista del Colegio de Abogados, Año V. Septiembre de 1949. No. 45. (Conclusiones de la Mesa Redonda, Sección de Derecho Privado I) Costa Rica. Pág.- 287.

(308) Escriche Joaquín, Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia, Edit. Cárdenas Editor y Distribuidor, Tomo I., Pág. 459.

4.2 REGULACION JURIDICA

El código de comercio, regula la comisión en los - -
artículos 273 a 308:

"El mandato aplicado a actos concretos de comercio se
reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comi--
sión mercantil, y comisionista el que la desempeña". (309)

El maestro Mantilla Molina, comenta que es necesario,
recordar el concepto de la comisión:

"El comisionista como persona que ofrece al público -
encargarse de las comisiones que le confieren y que, por lo --
tanto las desempeña habitualmente".

Se destaca la profesión de comisionistas que justifi--
can los preceptos 273, 275 y 277, son deberes y derechos que la
ley consagra. (310)

En el presente inciso, me evocare a delimitar las - -
características de los contratos de comisión y corretaje en --
relación con la agencia.

4.3 AFINIDADES Y DIFERENCIAS ENTRE LA COMISION Y LA AGENCIA MERCANTIL

"La principal diferencia entre estos dos contratos radi

(309) Código de Comercio, ob. cit., Pág. 29.

(310) Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 157.

En el mismo sentido:

Malaqarrica Carlos C., Tratado Elemental de Derecho Co--
mercial, Edit. Tipográfica, Editora Argentina, 3a. Ed. -
Tomo II, (Contratos y Papeles de Comercio), 1963. Buenos
Aires. Pág. 87 y 88.

ca en su objeto, pues mientras la comisión es un mandato aplicado a uno o varios actos concretos de comercio, la agencia - tiene como objeto la promoción o explotación de negocios de una persona estable y permanente, elementos que no se dan en la comisión, esta característica determina otra diferencia y es que en la agencia, es preciso la prefijación de una zona, lo que no ocurre en la comisión". (311)

Atendiendo a la ejecución de los contratos en tiempo, la comisión es la ejecución instantánea en tanto que la agencia, es un contrato de ejecución periodica.

El comisionista siempre obra en nombre propio por --- cuenta ajena, el agente según como se pacte, puede obrar a nombre propio o a nombre del empresario. (312)

"Al hablar de comisión mercantil, se acostumbra pensar en negocios de compra venta, y en realidad ésta es la operación más usual. Sin embargo, nada impide que el contrato de comisión se utilice para la celebración de otro tipo de contratos como - seguro, transporte". (313)

Al igual que, si bien la actividad de promoción y servicios es propia del contrato de agencia, no es exclusiva de - ella. (314)

"El contrato de agencia se trata, pues entre nosotros de una figura atípica que además, es innominada, en cuanto que -- ninguna ley le da tal nombre". (315)

(311) García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 66.

(312) Cfr. Mantilla Molina Roberto L. Pág. 157.

(313) Ibidem .

(314) Cfr. Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo III. Pág. 295.

(315) Ibidem.

En cambio la comisión si tiene una regulación legal, que la norma.

"Si el agente no tiene conferida la representación - del principal la distinción es clara porque entonces el objeto de la obligación del agente no es la conclusión propiamente -- del contrato, sino la de promover con su actividad (gestiones positivas) y la realización del contrato entre el principal y los terceros". (316)

En la agencia el mandante siempre tiene que ser un - comerciante pues la ley habla de 'empresario' mientras que en la comisión no es preciso que lo sea. (317)

El agente de comercio, cualquiera que sea la rama concreta de su actuación, realiza el cumplimiento de su mandato - actos y operaciones de comercio.

El comisionista tiene derecho a una comisión en caso contrario se regulará por el uso de la plaza donde se realice la operación. (318)

"El agente, no está facultado para obligar a las - - partes que son quienes tienen que emitir el consentimiento -- para perfeccionar el acto de que se trate.

En tanto que el comisionista si, puede constreñir al comitente.

El comisionista es un auxiliar independiente del comeru

(316) García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 66.

(317) López Vilas Ramón, ob. cit., Pág. 175.

(318) Cfr. Vivante y Gella Agustín, ob. cit., Pág. 335.

cio. Y el agente es un comerciante independiente del comercio".
(319)

"El comisionista recibe encargos individualizados (en cargos indiviualmente determinados). El agente comercial recibe un encargo genérico". (320)

El comisionista, en el desempeño de su encargo, se -- sujetará a las instrucciones recibidas del comitente, y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del --- artículo 286, del código de comercio.

El agente, al igual que el comisionista acata lo establecido, salvo que el dispondra de más libertad en la forma de distribución de los artículos y propaganda. (321)

El maestro, Felipe de Jesús Tena, comenta lo siguiente en relación al artículo 286:

"Enuncia , una verdad palmaria, como descansa en un - principio elemental que domina toda la teoría de las obliga -- ciones contractuales. Si los contratos legalmente celebrados - han de ser puntualmente cumplidos y no pueden revocarse ni -- alterarse sino por mutuo consentimiento de las partes, obvio - es que, sin la voluntad del comitente, no puede el comisionista desviarse, de las instrucciones recibidas". (322)

La excepción a la regla del artículo 286, se encuentra regulada en el artículo 288 que establece:

-
- (319) Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo III. Pág. 153.
(320) Garrigues Joaquín, (revista). ob. cit., Pág. 335.
(321) Cfr. Ibidem. Pág. 153.
 En el mismo sentido:
 Rodríguez Rodríguez Joaquín, (Revista 2a. Parte),
 ob. cit., Pág. 329.
(322) De Jesús Tena Felipe, ob. cit., Pág. 222.

"Si un accidente imprevisto hiciere, a juicio del -
comisionista perjudicial la ejecución de las instrucciones -
recibidas, podrá suspender el cumplimiento de la ejecución, -
comunicandolo así al comitente por el medio más rápido posible".
(323)

El agente por igual ésta sujeto a las instrucciones -
recibidas y en caso contrario respondera de la inobservancia ,
salvo fuerza mayor.

El artículo 308 del código de comercio, establece - -
que por muerte o inhabilitación del comisionista se entendera
rescindido el contrato de comisión, pero en el caso del comi--
tente no se rescindiría, aún que pueden revocarlo sus represen--
tantes. (324)

En el contrato de agencia ocurre lo mismo, ya que si
perece el agente se rescinde el contrato, en tanto que si es -
el empresario continúa el contrato, salvo revocación de sus -
representantes. (325)

"Entre agente y empresario podrán pactarse las condi--
ciones de la contratación que va a efectuar el agente en nombre
y por cuenta de aquél, pero nunca las condiciones de la actua--
ción personal del agente". (326)

En la comisión por el contrario las condiciones de la
actuación del comisionista las establecera su comitente.

(323) De Jesús Tena Felipe, ob. cit., Pág. 225.

(324) Cfr. Bauche García Diego, ob. cit., Pág. 262.

En el mismo sentido:

Vázquez del Mercado Oscar, Contratos Mercantiles,
Edit. Porrúa, S.A., 1a. Ed. 1982. México, Pág. 82.

(325) Cfr. Vicente y Gella Agustín, ob. cit., Pág. 335.

(326) Rodríguez Rodríguez Joaquín, ob. cit., Pág. 328.

Para el jurista, Vicente y Gella comenta que el agente de comercio o comercial es en la estructura jurídica de su tipo, análogo al comisionista. (327)

El maestro Rodríguez Rodríguez, estima que no hay tal analogía puesto que el agente es él quién determina las normas de su actuación como establece la naturaleza de cada uno de estos institutos. (328)

En nuestra opinión, coincidimos con el maestro Rodríguez por que la agencia mercantil tiene características muy especiales y propias de su naturaleza jurídica, que en nada se comparan a la comisión.

4.4 EN CONCLUSION

El comisionista es un comerciante que profesionalmente ofrece al público encargarse de las comisiones que le confieren y por lo tanto las desempeña habitualmente.

El comisionista debe ejecutar los actos concretos de comercio (actos jurídicos) por cuenta del comitente; frente a terceros este puede contratar en su nombre o a nombre del comitente, aplicándosele en el segundo de los casos las reglas del mandato comercial. Afinidad parcial con el agente, ya que él contrata en nombre del comerciante (casa por cuya cuenta actúa). Su término es temporal: el comerciante recibe encargos individualizados, el agente recibe un encargo genérico. Esta regulada por el código de comercio.

(327) Cfr. Vicente y Gella Agustín, ob. cit., Págs. 328 y 329

(328) Cfr. Rodríguez Rodríguez Joaquín, autor citado por Vicente y Gella Agustín, ob. cit., Pág. 328.

En el mismo sentido:

Gutzwiller Max, Agencia, Comisión, Corretaje, Mandato Comercial y Representación en Derecho Internacional Privado, Revista Española de Derecho Internacional, Vol. VIII. Núms. 1-2, 1955. Madrid. Pág. 171.

En la legislación , se regula en los artículos 273 a - 308 y en el artículo 75 fracción XII , del mismo código de comercio que la cataloga como acto mercantil.

El agente prepara el contrato a nombre del principal - o salvo autorización previa lo concluye , y el comisionista esta en el mismo presupuesto.

4.5 AFINIDADES Y DIFERENCIAS ENTRE EL CORRETAJE Y LA AGENCIA MERCANTIL

"El comerciante realiza y se dedica a una rama del tráfico mercantil y aunque por poco que se desarrolle en su esfera de acción y su negocio le va siendo difícil realizar por si mismo todas las operaciones de su comercio. Y si se extiende más - todavía , la dificultad se convierte en imposibilidad , requiriéndose , para vencer este obstáculo , el auxilio de otras personas". (329)

4.6 SIGNIFICADO DEL TERMINO CORRETAJE

De acuerdo con el Diccionario Razonado de legislación y Jurisprudencia , encontramos el siguiente significado de corretaje:

"Corretaje es la diligencia y trabajo que pone el corredor para proporcionar el despacho o adquisición de las mercaderías y el premio o estipendio que logra por su diligencia".

(330)

(329) Alvarez del Manzano Faustino y Alvarez Rivera, ob. --- cit., Pág. 369

(330) Escriche Joaquín, ob. cit., Págs. 15 y 16.

4.7 CLASES DE CORREDORES

Existen cinco clases de corredores, me enfocaré a la segunda clase que a su vez se subdivide en; corredores de - - artículos de ropa nacionales y extranjeros, corredores de - - artículos varios extranjeros. Artículo 10 del código de - - comercio.

La intermediación simple, es la que analizaremos; -- artículo 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 corredurfa". (331)

4.8 REGULACION JURIDICA

El código de comercio regula al corredor del artículo 51 al 74 y en el primero establece:

"Corredor es el agente auxiliar del comercio, con cuya intervención se propone y ajustan los actos, contratos y -- convenios y se certifican los hechos mercantiles. Tienen fe -- pública cuando expresamente lo faculta este código y otras leyes, y puede actuar como perito en asuntos de tráfico mercantil".
(332)

(331) Código de Comercio, ob. cit., Pág. 16.
(332) Cfr. Reglamento de Corredores para la Plaza de México, Aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, citado por el Código de Comercio. (Apéndice número 2). ob. cit., Pág. 16.
En el mismo sentido:
Rodríguez Rodríguez Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, S.A., 1a. Ed. Tomo II, 1983. México, Págs. 42 y 43.

Si bien esta actividad ofrece algunas semejanzas con la agencia comercial, deben separarse conceptualmente por las siguientes razones:

El agente funciona en forma permanente y duradera, es un colaborador estable del comerciante, la actividad del corredor es ocasional.

El agente es un verdadero mandante del empresario, relación de mandato que por lo general no tiene el corredor con ninguna de las personas con que se pone en contacto, y decimos que en forma general, toda vez que no se opone al contrato de correduría el que eventualmente puede conllevar una relación.
(333)

El corredor no tiene relación estable con un comerciante se designa para promover negocios aislados.

El jurista, Mario Rotondí destaca; quién interviene ocasionalmente y para la conclusión de un sólo negocio no será jamás un agente. (334)

Este rasgo es el que permitiría distinguirlo de otras figuras como la del corredor o del comisionista a quién se les encomienda la realización de negocios determinados. Como se -- había comentado anteriormente.

El corredor es un intermediario neutral. Actúa en interés de ambos futuros contratantes. debe actuar objetivamente

(333) Cfr. Vivante César, ob. cit., Pág' 354.

En el mismo sentido:

Larenz Karl, Derecho de las Obligaciones, Edit. - Revista de Derecho Privado, Tomo II. 1959. Madrid Págs. 331 y 332.

(334) Cfr. Rotondí Mario, autor citado por Farina M. Juan, - ob. cit., Pág. 1.

respecto a los comerciantes, entre los cuales se desenvuelven (con responsabilidad y equidistancia). No puede defender el interés de una de las partes frente a la otra. Dirigirá, el - acercamiento de las partes, a la composición de sus divergencias. (335)

El corredor no es un representante, pues se limita a acercar imparcialmente a las partes para la conclusión de operaciones jurídicas a diferencia del agente de comercio, quién realiza sus actividades parcialmente a favor de su principal, en una zona determinada. (336)

4.9 EL REGLAMENTO DE CORREDORES EN SU ARTICULO TERCERO

"El carácter de agente intermediario autoriza al corredor para transmitir y cambiar propuestas entre dos o más -- partes contratantes para su avenimiento en la celebración del contrato lícito y permitido por la ley". (337)

El agente de comercio realiza por igual la función de concordar los consentimientos entre empresario y cliente por - su conducto y en un momento a concluirlo previa autorización - del empresario.

Una obligación del corredor es proponer los negocios con exactitud, claridad y precisión. El agente en su propia - profesión debiera poseer las características antes mencionadas, porque debe fomentar su prestigio.

Debiera guardar secreto de los negocios que realice el

(335) Cfr. Bolafio Leon, Ob. cit., Pág. 316.

(336) Cfr. García Carmona Alejandro, ob. cit., Pág. 123.

(337) Reglamento de Corredores para la Plaza México, ob. cit., Pág. 131.
En el mismo sentido:
Olvera de Luna Omar, Contratos Mercantiles, Edit. Porrúa, S.A. 1a. Ed. 1982. México. Pág. 117 y 118.

corredor. El agente por consiguiente ya que se manejan intereses económicos de empresas.

Por el aspecto de la remuneración encontramos también dos diferencias:

Una de ellas, que en el corretaje la retribución - debe ser pagada por ambas partes, mientras que en la agencia está obligación sólo incumbe al empresario.

En otro orden de ideas consiste en que por ser el corretaje utilizado para obtener un resultado concreto, la retribución solamente se debe cuando se realiza efectivamente el negocio; por el contrario en la agencia se debe reconocer alguna retribución al agente, si celebra directamente un negocio dentro de su respectiva zona, lo mismo ocurre cuando el empresario y el cliente se ponen de acuerdo para no concluir un negocio iniciado por el agente. (338)

El corredor no puede efectuar cobros a ninguna de las partes. En cambio puede el empresario encomendar al agente el cobro de los negocios, previa autorización.

Para desempeñar sus actividades el corredor, debidamente son necesarios, tener conocimientos adecuados y cualidades de honorabilidad e independencia que hagan digno de entera fe los dictámenes y declaraciones del corredor. (339)

En el mismo sentido el agente requiere poseer estas características, diferenciando en el sentido de que debiera proporcionar las informaciones del mercado para procurar negocios --

(338) Cfr. Rodríguez Olivera Nurf, ob. cit., Págs. 43,122,123.

(339) Cfr. Mantilla Molina Roberto L., ob. cit., Pág. 152.

En el mismo sentido:

Issac Halperín, Curso de Derecho Comercial, Edit. Depalma, Vol. 1, Parte General Sociedad en General, 1967. Buenos Aires. Págs. 152 y 153.

4.10 EN CONCLUSION

La función del corredor es poner en mutua relación a las personas interesadas en celebrar un contrato de carácter mercantil, actuando el corredor como mediador de los actos preparatorios a la conclusión de los contratos.

La profesión del corredor es por si misma una profesión comercial como se apreciara en este punto que se desarrollo. existen más diferencias que afinidades.

El corredor realiza la actividad de gestión de intereses ajenos desempeñando una actividad muy próxima a la del agente, de la que sin embargo, le separán profundas diferencias.

LAS NOTAS CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE CORRETAJE SON:

- a) El corredor tan sólo se compromete a desplegar la actividad naturalmente necesaria para promover la conclusión del contrato , pero no se obliga a obtener el resultado deseado, el cual escapa a sus posibilidades;
- b) El corredor actúa con absoluta independencia, sin subordinación alguna a quien le formula el encargo.
- c) El corredor se limita a buscar y aproximar a los clientes, cuyo deber tiene de ocultar en sus gestiones preliminares, en virtud de un deber de secreto que caracteriza su función;
- d) La actividad del corredor debe retribuirse cuando se obtiene el resultado previsto y deseado.

- e) Se impone este contrato la buena fe de los contratantes.

- f) Puede decirse que es un contrato formal y mercantil, tomando en cuenta principalmente el carácter del corredor, y la clase de operaciones para las que su profesionalismo está orientado.

**Entristece profundamente considerar que para
triunfar ante la justicia no pueda la verdad
prescindir de la ayuda del talento.**

CONCLUSIONES

1o. Es común que algunas instituciones en la actualidad, parece que no tienen entre ellas ningún parentesco y hallan tenido en los tiempos más remotos, un origen común, su diferenciación fue operándose en el transcurso de los siglos para la Ley.

2o. Los agentes fueron conocidos desde tiempos muy antiguos en Egipto, en la época de Psamético, formaban una clase particular en Grecia y en la Antigua Roma, se les conoció como circitores, coctiones, arillatotes verdaderos agentes viajeros sin olvidar a los vendedores de telas (Vestarii, lintearii).

3o. En la Edad Media se les conoció como buhoneros llevan las mercaderías sobre un animal.

En Francia, tuvieron gran desarrollo las ferias como fueron las de Champagne, Lyon, Dioscurias en el puente de Euxin, y por consecuencia los agentes ya se establecían en ciento treinta el número de estos intermediarios (-Le roulottier du-Type, al plantador de Caiffa).

Por último en Italia, cuna del Derecho Comercial en donde tienen sus orígenes los contratos de agentes, en los siglos XII a XVI en las ciudades de Génova, Florencia y Venecia .

4o. El contrato de agencia es aquel en que una persona física o moral de manera permanente inicia actos por cuenta de otra que por lo regular es un empresario a cambio de una retribución logrando el objetivo fija-

do en el contrato dentro de una zona determinada .

50. De las legislaciones que regulan el instituto en estudio , casi todas coinciden en la definición destacándose las siguientes características: la estabilidad que se prolonga en el tiempo: la exclusividad para determinada zona o territorio en beneficios del agente o del empresario o de ambos , la principal -- función del agente es la promoción de negocios sin olvidar la independencia con la cuál el podrá elegir los medios que considera más idoneos como son publicidad y distribución de la mercancía.
60. Los términos que se dan a los sujetos (partes) solamente varían en el Derecho Italiano donde al empresario se le denomina principal o preponente , este término es un italianismo puesto que no es un vocablo incorporado al idioma español.
70. El artículo 75 fracción X del Código de Comercio , esta fracción se refiere al empresario , pero no así al agente de comercio como persona física: de lo que se presupone la existencia de una empresa cuya actividad es la celebración de actos de comercio. Toda una tercera parte de las veinticuatro fracciones del artículo citado , se refiere a los actos ejecutados por las empresas como es el caso de las agencias ; fracción X.
80. El derecho mercantil , ha declarado comercial la empresa , por que ha visto en la función del empresario un papel de mediación , que lo coloca entre una masa de energías productoras (máquinas , operarios - capital) y la masa de los consumidores , función que hace de él mismo , aunque no siempre , un agente.

- 9o. El instituto en estudio es una figura atípica por -- lo tanto se plantean los problemas de establecer los límites en los cuales encuadra, y se considera válido y eficaz (problema de encuadramiento y validez). Por consiguiente se debe determinar por qué norma legal estarán regulados, y sobre todo su interpretación y como sus deficiencias (problema de regulación jurídica). El contrato de agencia, tiene peculiaridades que le dan especial fisonomía.
- 10o. Se habla de tipicidad social y de tipicidad jurídica; la primera se refiere a los contratos que tienen por base las concepciones dominantes en la conciencia social de una época que se individualizan por obra de la doctrina y de;..... la jurisprudencia. La segunda es la Ley, la que les asigna un nomen iuris y la que establece su disciplina o su régimen jurídico.
- 11o. El contrato de agencia solamente se encuentra mencionado en algunas de nuestras leyes, pero sin llegar a tener un trato jurídico completo. Es importante -- aclarar que llegó a haber intentos de regular este -- contrato concretamente en el Proyecto del Código de Comercio (Libros 1o. 2o. y 3o.). Fue editado por la Comisión de Legislación y Revisión de Leyes Secretaría de Economía. Pero todo quedó en proyecto.
- 12o. El Derecho Francés, en el Decreto del 29 de diciembre de 1958, las medidas que norman al contrato de -- agencia compara el mandato con la figura del agente; precisando que todos los contratos entre los agentes y las empresas se refieren expresamente a la calificación del mandato y a sus reglas. La doctrina fran-

cesa establece y estudia al contrato de agencia en razón de la inclusión de la empresa de agencia dentro de la norma de actos de comercio. Esta doctrina emplea los términos representantes de comercio, mandatario para designar la figura que nosotros llamamos agente.

- 13o. El Derecho Italiano cuna del derecho mercantil ha sido enriquecido por brillantes juristas que de acuerdo con las necesidades de nuestro tiempo y de la vida comercial, han creado figuras jurídicas con una gran técnica, como el contrato de agencia comercial.
- 14o. El Derecho Colombiano, una de las pocas legislaciones latinoamericanas que regulan jurídicamente de manera brillante al contrato de agencia mercantil y de acuerdo a sus necesidades. Prueba de ello es la inclusión de la teoría de la imprevisión en la cual se prevén las posibles alteraciones del mercado en el que los contratos de ejecución periódica o diferida, se considerará implícita la cláusula 'rebus sic stantibus', común de los contratos internacionales. Estableciendo además que la clientela pertenece al agente y la indemnización se debe por la labor que este cumple al frente de una zona determinada estableciendo criterios para determinar la cooperación del agente en base al tiempo que proporcione servicios a los productos de un empresario.
- 15o. El Derecho Argentino, no a regulado aún el instituto de la agencia mercantil y solamente se basa en figuras afines a este contrato jurídico, aunque su jurisprudencia ha captado casos de verdaderos agentes mercantiles: Cabe mencionar que su Código de Comer-

cio con más de un siglo de vigencia y como citan algunos autores, milagroso sería que abarcaran las figuras vigentes de nuestro tiempo.

160. La problemática de la vida mercantil moderna hace -- que cuando un sujeto desea o necesite estipular un -- contrato para obtener un bien o un servicio y no puede dedicarse personalmente a la búsqueda, necesitará de quién este en condiciones de realizarlo por él, -- ya sea por falta de tiempo o por carecer de los, conocimientos necesarios o por cualquiera otra circunstancia.
170. La agencia, el corretaje y la comisión: son instituciones generalmente mercantiles, propios del tráfico comercial, en todos ellos existe como objetivo general en menor o mayor grado la gestión de intereses -- ajenos, son por lo regular profesionales personas -- dedicadas habitualmente a estas actividades por último en estos contratos, cabe la posibilidad de la -- subcontratación.
180. El contrato de comisión figura de uso práctico, el -- comisionista debe ejecutar actos concretos de comercio (actos jurídicos), por cuenta del comisionista en relación con los terceros puede contratar en su nombre o en el del contratante, su término es temporal; es regulado por el Código de Comercio. Las normas de este contrato al igual que las del mandato -- les son aplicables supletoriamente al contrato de -- agencia mercantil en lo que éste acorde a su naturaleza.

- 19o. El contrato típico que sirve de base a las relaciones que nacen de estos contratos, es el mandato en el ámbito civil y más especialmente la comisión como mandato mercantil.
- 20o. El corretaje, la función principal del corredor es -- realizar los actos jurídicos y materiales para realizar un contrato o proporcionar información, no interviene en el contrato que celebra su cliente, su término es temporal el Código de Comercio regula su actividad.
- 21o. El contrato que desarrollo en éste trabajo de tesis - es una figura que tiene mucho y nada de varios contratos típicos, de ahí la razón por lo cual sin detrimento de las figuras jurídicas que reguladas por la Ley, - la agencia mercantil las encuadra por su gran flexibilidad, o diríamos por sus caracteres proteicos y escurridizos.

B I B L I O G R A F I A

1. Alvarez del Manzano Faustino y Alvarez Rivera. Codigos de - Comercio Españoles y Extranjeros y Leyes Modificativas y -- Complementarias. Edit. Librería General de Vitoriano Suárez, Tomo VI. Madrid, 1914.
2. Arce Gargollo Javier. Contratos Mercantiles Atípicos, Edit. Porrúa, 1a. Ed., México, 1985.
3. Ascarelli Tullio. Studi in Tema de Contratti. Edit. Dott. - Agiuffrè- Editore, Milano, 1952.
4. Asquini Alberto. El Contrato de Transporte, Edit. Ediar. -- Soc. Arión Editores, 6a. Ed. Volumen I, Traducción de Frieder Delia y Sentis Melendo Santiago, Buenos Aires, 1949.
5. Barbero Doménico. Sistema Istitucionale del Diritto Privato Italiano, Edit. Edicione Tipográfica, Editrice Torinese, 5a. Ed. Tomo III, (Obligazioni e Contratti. Successioni per causa de morte).
6. Bauche Garciadiego Mario. La Empresa, Edit. Porrúa, 1a. Ed. (Nuevo Derecho Industrial Contratos Comerciales y Sociada- des Mercantiles), México, 1977.
7. Bolaffio Leon. Derecho Comercial, Edit. Ediar, Soc. Anom, - Editores 6a. Ed. Parte General (De los Comerciantes de los Libros de Comercio de los Mediadores). Traducción de Santia go de Sentis Melendo y Viterbo De Frieder Delia, Buenos - - Aires.
8. Bonfante Pedro. Instituciones de Derecho Romano 5a. Ed. Edit. Reus, Madrid, 1979.
9. Branca Giuseppe. Instituciones de Derecho Privado, Edit. Po rruá, Traducción Pablo Macedo, México, 1978.

10. Barrera Graf Jorge. Tratado de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, Vol. 10. (Generalidades y Derecho Industrial), - 1957, México.
11. Bravo González A. y Bialostosky, Sara. Compendio de Derecho Romano, Edit. Pax, 9a. Ed., 1978, México.
12. Broseta Pont Manuel. Manual de Derecho Mercantil, Edit. Tecnos, 2a. Ed., 1974, Madrid.
13. Cervantes Ahumada Radl. Derecho Mercantil, Edit. Herrero, 4a. Ed., 1982, México.
14. Cruz Ponce Lizandro y Leyva. Código Civil para el D.F. - (1932-1982), Ed. Conmemorativa de la Fac. de Derecho, - U.N.A.M., 1982, México.
15. De Jesús Tena Felipe. Derecho Mercantil Mexicano, Edit. - Librería Porrúa Hermanos, 2a. Ed. (Con exclusión del Marítimo), Tomo I, 1938, México.
16. Díaz Bravo Arturo. Contratos Mercantiles, Edit. Harla, - México, 1983.
17. Escarra Jeán. Traité et pratique de Droit Commercial, Edit. Librairie du Recueil Sirey, (Les Contrats Commerciaux, -- Lemandat Commercial- Les Transports), Paris, 1955.
18. Floris Margadant Guillermo. Apuntes Mimeográficos para el Segundo Curso de Derecho Privado Romano, Segunda Parte -- México.
19. Garo Francisco J. Derecho Comercial, Edit. Roque de Palma, (Parte General), Buenos Aires, 1965.
20. Garrigues Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 7a. Ed., Tomo I., México, 1981.
21. Garrigues Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 7a. Ed. Tomo II, México, 1981.

22. Guyenot Jeán. Curso de Derecho, Edit. Ediciones Jurídicas Europa-América, Vol. I, Buenos Aires, 1975.
23. Halperin Isaac. Curso de Derecho Mercantil, Edit. Ediciones Depalma. Vol. I., (Parte General, Sociedades en General), Buenos Aires, 1967.
24. Heinsheimer Karl. Derecho Mercantil, Edit. Labor, 3a. Ed. Traducido por Agustín Vicente y Gella, Barcelona, 1933.
25. Iglesias Juan. Derecho Romano, Instituciones de Derecho Privado, Edit. Ariel, 6a. Ed., Barcelona, 1979.
26. Lacour Jacques-Gayet. Historia del Comercio, Edit. - - - Vergara, Tomo II, Barcelona.
27. López Vilas Ramón. El Subcontrato, Edit. Tecnos, Madrid, 1973.
28. Lozano Noriega Francisco. Cuarto Curso de Derecho Civil - Contratos, Edit. Asociación Nacional del Notariado Mexicano, A.C., 2a. Ed. México, 1970.
29. Malagarriga Carlos C. Tratado Elemental de Derecho Comercial, Edit. Tipográfica Editora Argentina, 3a. Ed., - - - (Contratos y Papeles de Comercio), Tomo II., Buenos - - Aires, 1963.
30. Mantilla Molina Roberto L. Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 18a. Ed., México, 1983.
31. Messineo Francesco. Doctrina General del Contrato, Edit. Ediciones Jurídicas, Europa-América, 3a. Ed., Tomo I, - - Buenos Aires, 1952.
32. Messineo Francesco. Doctrina General del Contrato, Edit. Ediciones Jurídicas Europa-América, 3a. Ed. Tomo II, - - Buenos Aires, 1952.
33. Messineo Francesco. Manual de Derecho Civil y Comercial, Edit. Ediciones Jurídicas, Europa-América, Tomo VI. Buenos Aires.

34. Mirabelli Giuseppe. Def Singoli Contratti, Edit. Unióne Tipografico Editrice Torinece (Libro IV Tomo Terzo), -- Torino, 1962.
35. Olvera de Luna Omar. Contratos Mercantiles, Edit. Porrúa, 1a. Ed. 1982, México.
36. Pallares Jacinto. Derecho Mercantil Mexicano, Edit. Tip. y Lit. de Joaquín Guerra y Valle, Tomo I, México, 1981.
37. Petit Eugéne. Tratado Elemental de Derecho Comparado, -- Traducido de al 9a. Ed. Francesa por D. José Fernández - González. Editora Nacional. Mexico.
38. Pelaez Vaca Flor Victor. Derecho y Código de Comercio, - Colección Facultad de Ciencias Económicas y Financieras. Bolivia, 1957.
39. Perroy Edouard. La Edad Media, Ediciones Destino, 1a. Ed. Vol. III, Barcelona, 1961.
40. Puente Muñoz Teresa. El Contrato de Comisión Mercantil, - Edit. Montecervo, Madrid, 1976.
41. Ripert Georges. Traité Elementaire de Droit Commercial, Edit. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence. R. pichon et-Ru Durant-Avzias-Sociétés ValeunBorgues et -- Opérations de Banque), París, 1963.
42. Ripert Georges. Tratado Elemental de Derecho Commercial, Edit. Tipográfica, Editora Argentina, 2a. Ed. (Operaciones Comerciales), Argentina, 1954.
43. Rodière René. Et Oppetit Bruno, Droit Commercial. Edit. Précis Dalloz, 8a. Ed. (Effets de Commerce Contrats Commerciaux Failletes), París.
44. Rodière René, Houfn Roger. Droit Commercial, Edit. Précis Dalloz 62a. Ed. (Actos de Commerce et Comercants Banquet Bourse), París, 1973.

45. Rodríguez Olivera Nurf. Contratos de Distribución, Edit. Fundación de Cultura Universitaria (Agencia-Comisión), - Colección JUS, 14. Montevideo-Uruguay, 1978.
46. Rodríguez Rodríguez Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 17a. Ed., Tomo I., México, 1983.
47. Rodríguez Rodríguez Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Edit. Porrúa, 17a. Ed. Tomo III., México, 1983.
48. Romero Reyes Gabriel. El Agente de Comercio en el Derecho Mexicano (Tesis), U.N.A.M., México, 1963.
49. Salandra Vittorio. Curso de Derecho Mercantil, Edit. JUS. (Obligaciones Mercantiles en General Títulos de Crédito, Títulos Cambiarios), Traducción, Jorge Barrera Graf, México, 1949.
50. Sánchez Calero Fernando. Instituciones de Derecho Mercantil, Edit. Clares, 8a. Ed. Valladolid, 1987.
51. Sánchez Medal Ramón. De los Contratos Civiles. Edit. Porrúa, 5a. Ed. (Teoría General del Contrato, Contratos en Especial Registro Público de la Propiedad), México, 1980.
52. Satanowsky Marcos. Tratado de Derecho Comercial, Edit. -- Tipográfica Editora, Tomo I., Argentina, 1957.
53. Satanowsky Marcos. Tratado de Derecho Comercial, Edit. - Tipográfica Editora, Tomo II., Argentina, 1957.
54. Thaller, E. Traité Elementaire de Droit Commercial, Librairie Arthur Rousseau, Paris, 1916.
55. Urfa Rodrigo. Derecho Mercantil, 12a. Ed., México, 1982.
56. Umberto di Blasi Ferdinando. II Libro de la Obligazioni, Edit. Societa Editrice Libreria, (Parte Especial, I Singoli Contratti), XXI-Milano, 1943.

57. Vázquez del Mercado. Contratos Mercantiles, Edit. Porrúa, 1a. Ed., México, 1982.
58. Vicente y Gella Agustín. Curso de Derecho Mercantil Comparado. Edit. Tipo, 'La Academia', Tomo I, Zaragoza, 1944.
59. Vicente y Gella Agustín. Introducción al Derecho Comparado, Edit. Labor, 2a. Ed., Barcelona, 1941.
60. Vivante César. Tratado de Derecho Mercantil, Tomo I, -- Madrid.
61. Von Gierke Julius. Derecho Comercial y de la Navegación, Edit. Tipográfica, Editora Argentina, Tomo I., Traducción de Juan M. Samon., Buenos Aires, 1977.

H E M E R O G R A F I A

1. Albiñada Manuel. Revista de Derecho Mercantil, Vol. X-No. 29 Septiembre-Octubre. (Consejo de Redacción), Madrid, - 1950.
2. Ballesteros de Rodrigo. Revista de Derecho Mercantil, Vol. XV. No. 43, Enero-Febrero, Madrid, 1953.
3. Barrera Graf Jorge. Notas sobre la Representación en el - Derecho de México, Tomo XII, No. 50 Abril-Junio, México - 1963.
4. Couso J.C. Revista de Derecho Industrial, Edit. Palma No. 14. Mayo- Agosto, Año 5, Argentina, 1983.
5. Farías Hernandez Urbano, Los Agentes de Comercio, Los Comisionistas y los Mediadores Mercantiles, como Sujetos -- del Derecho del Trabajo, Anuario Jurídico, 2-1975. - - - U.N.A.M., México, 1977.
6. Ferrara Francisco (hijo). Empresarios y Sociedades, Edit. Revista de Derecho Privado Traducción de la última Edición Italiana por Francisco Javier Osset. Madrid.

7. García Hernández Antonio. (Condiciones de la Mesa Redonda, Sección de Derecho Privado), Septiembre - Costa Rica, -- 1949.
8. García Carmona Alejandro. Estudios de Derecho, Universidad de Antioquia, No. 51. Medellín.
9. Garrigues Joaquín. Revista de Derecho, (Ciencias Jurídico Sociales y Jurisprudencia), No. 1, Año 1, Enero-Mayo de Cousa- Colombia, 1959.
10. Garrigues Joaquín, Los Agentes Comerciales, Revista de - Derecho Mercantil, Vol. XXIII- Núm. 83 Enero - Marzo, - Madrid, 1962.
11. Gutzwiller Max. (Aspectos de la Discusión en el Seno de - la XVIII. Comisión del Instituto de Derecho Internacional) Vol. VIII. Núm. 1 - 2. Madrid, 1955.
12. Gutzwiller Max. Agencia, Comisión, Corretaje, Mandato Comercial y Representación en Derecho Internacional Privado, Revista Española de Derecho Internacional, Vol. VIII, -- Núms. 1 - 2, Madrid, 1955.
13. J.L.Herzog.Revista Trimestral de Derecho Commercial, Tomo XIII, Traductor Francisco Galicia Patiño, París.
14. Juán M. Farina. La Ley, (Jurisprudencia-Doctrina-Biblio-- gráfica), 24 de Octubre-Noviembre, Tomo 124, Buenos Aires 1966.
15. Lorenz Karl. Derecho de las Obligaciones., Edit. Revista de Derecho Privado, Tomo II., Madrid, 1959.
16. Malagarriga Juán Carlos. Jurisprudencia Argentina, Serie Moderna (Revista), Año XXV. No. 1368. Buenos Aires, Sábado 20 de Octubre de 1962.
17. Rodríguez Rodríguez Joaquín. Concepto de los Agentes de - Comercio en Derecho Español y del Mexicano, Edit. JUS. - (Revista de Derecho y Ciencias Sociales), Tomo III, No.14, 15 de Septiembre México, 1939

18. Rodríguez Rodríguez Joaquín. Los Agentes de Comercio, -- Edit. JUS., (Revista de Derecho y Ciencias Sociales), -- Tomo III., No. 15 (2a. Parte), 15 de Octubre, México, 1939.
19. Saucedo Polo Juan. Revista del Colegio Nacional de Abogados, R.P., Lex. Panamá.
20. Sraffa Angelo, Vivante César. Reviste dei Diritto Commerciale, Edit. Editrice Dottor, Francisco Vallardi, (Codice Generali dei Volumi XXXI-L), 1933 - 1952.
21. Trabucchi Alberto. Instituciones de Derecho Civil, Edit. Revista de Derecho Privado. 25a. Ed., Tomo II, 1982.
22. William Colon Wendell y Luis Colon Ramiro Jr., Revista de Derecho, Puertorriqueño, (Escuela de Derecho, Universidad Católica de Puerto Rico Ponce, Puerto Rico) Núm. 27, Enero Marzo. Año VII. 1968.

L E G I S L A C I O N

1. Código Civil publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Enero de 1928, México.
2. Código Civil de la Argentina, Edit. Instituto de la Cultura Hispanica, Buenos Aires, 1960.
3. Código Civil Colombiano, Archila José Antonio, Edit. Librería Siglo XX, 3a. Ed. (Decretos Instituciones y Gráficas), Medellín, 1942.
4. Código Civil Colombiano, Ortega Torres Jorge, Edit. Temis Librería, 14a. Ed. (Con notas concordancias, Jurisprudencia de la Corte Suprema y Normas Legales Complementarias), Bogotá- Colombia, 1980.
5. Petits Codes Dalloz, Códice Civil, 192 Ed. Parfs, 1979 - - 1980.

6. Codice Civile, Ferrari Santo, Ferrari Giorgio, Edit. -- Ulrico Hoepli, Milano.
7. El Ordenamiento Jurídico Italiano Código Civil, Messineo Francisco, Manual de Derecho Civil y Comercial, Edit. -- Ediciones Jurídicas, Europa - América, 8a. Ed. Tomo I., Introducción, Traducción de Santiago de Sentis Melendo, Buenos Aires, 1954.
8. Codice Civile, Nicolás Rosario, Leone Giovanni, I, Cinque Codice, Edit. Dott. A. Guiffré, Capo X, Milano, 1964.
9. Codice de Civile, Nicolás Rosario, Leone Giovanni, I, Cinque Codice, Edit. Soc. Tip. Multz Pavez. 92a. Ed. (Traductor Francisco Galicia Patiño), Milano, 1964.
10. Código de Comercio, publicado en el Diario Oficial de la Federación los días del 7 al 13 de Octubre de 1889.
11. Code de Commerce, Petits Codes Dalloz, 5a. Ed., París. - 1979 - 1980.
12. Codice di Comercio, Commissione Reale Per la Riforma dei - Codice, Edit. Provveditorato Generale Stato, Volume I., Proyecto, Roma, 1927.
13. Código de Comercio Colombiano, Ortega Torres Jorge, Edit. Temis, 72a, Ed. (Códigos de bolsillo Temis), Bogotá - - Colombia, 1979.
14. Código de Comercio Argentino, Edit. Claridad, 30a. Ed. - Biblioteca Jurídica, Volumen III, Buenos Aires, 1960.
15. Ley de Navegación y Comercio Marítimos, publicado en el Diario Oficial, el 21 de Noviembre de 1963 al 31 de Diciembre de 1987.
16. Ley del Impuesto Sobre la Renta, Publicado en el Diario Oficial de la Federación, el día 30 de Diciembre de 1980.

17. Ley Federal de Protección al Consumidor, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 22 de Diciembre - de 1975.
18. Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular a la - Inversión Extranjera, publicado en el Diario Oficial, el día 9 de Marzo de 1973.
19. Reglamento de Corredores para la Plaza México, aprobado - por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publica - do el 10. de Noviembre de 1981.
20. Décreto No. 58 -1345, die - 23 décembre 1958, (Relatif - aux - Egents Commerciaux).
21. Cass 13 de Enero de 1855, Décreto, 1855, 1.86 Jurispru - dencia citada por Satanowsky Marcos, Tratado de Derecho Comercial, Tomo II, Buenos Aires.

D I C C I O N A R I O S

1. Azzariti Gaetano Bettaglini Ernesto, Enciclopedia Forence, Edit. Casa Editrice Dottor Vallardi, Volume, I, A - B.
2. Diccionario Crítico Etimológico Castellano e Hispánico, - Edit. Gredos, 1a. Reimpresión (ME-RE), Madrid, 1985.
3. Diccionario Enciclopédico Básico, Plaza & Janes, Ediciones 9a. Ed. Barcelona, 1972.
4. Diccionario Jurídico Mexicano, Edit. Porrúa, 1a. Ed. -- Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., Tomo I, Letra A - B. (Serie E varios), México, 1985.
5. Diccionario Jurídico Mexicano, Edit. Porrúa, 1a. Ed. Ins - tituto de Investigaciones jurídicas, U.N.A.M., Tomo III, Letra C - Ch. (Serie E varios), México, 1985.
6. Escriche Joaquín, Diccionario Razonado de la Legislación y Jurisprudencia, Edit. Cárdenas Editor y Distribuidor, - Tomo I, Madrid.

7. García de Diego Vicente, *Diccionario Etimológico Español e Hispánico*, Edit. S.A.E.T.A., Madrid.
8. Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española* 20a. Ed. Madrid. 1984.