

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

F A C U L T A D D E D E R E C H O

"EL COMISIONISTA ANTE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO"

TESIS PROFESIONAL.

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

RICARDO ARTURO MORENO SERRANO.

MEXICO, D.F.

1970.



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 esta 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.

**Al Licenciado y Doctor  
ALBERTO TRUEBA URBINA**

**Eminente Jurisconsulto de la materia,  
de quien obtuve conocimiento inolvidables.**

**Respetuosamente.**

**A mi Facultad y a todos mis maestros**

**Con mi eterno agradecimiento.**

**ANTONIO MORENO CENTENO,**

**Mi Padre, que hasta hoy día con su brillante ejemplo de hombre justo, honrado y leal, ha sabido darme lo que todo hijo anhela, mi profesión. Eterno agradecimiento quiero mostrarle toda mi vida.**

**EMMERITA SERRANO DE MORENO**

**Mi Madre, quien con sus constantes consejos ha logrado - para mí, el anhelo de llegar a - ser un profesionalista. Únicamente le pido, nunca me falten sus inapreciables e inolvidables consejos.**

**Para mis hermanos:**

**EDNA JUDITH  
MARCO ANTONIO  
ALEJANDRO MARTIN y,  
DAVID OMAR**

**Con fraternal cariño.**

**SALVADOR BUGARINI RODRIGUEZ.**

**Mi querido hermano, con el cariño  
de siempre.**

CATALINA SERRANO B.

Mi Adorada Tía, persona de quien siempre he tenido todo su cariño, desvelos y consejos, con mi más ferviente agradecimiento.

A la memoria de quienes fueron y son un ejemplo y guía en mi vida:

FIDEL B. SERRANO  
PEDRO MORENO M.  
SALVADOR BUGARINI F.

A mis familiares y amigos sinceramente.

Al Sr. Licenciado  
IGNACIO OLVERA QUINTERO

Asesor del presente trabajo, quien con su  
desinteresada ayuda y doctos consejos, --  
logró que yo llegaré a la cima de la aspi-  
ración de todo estudiante.

# "EL COMISIONISTA ANTE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO"

## INDICE GENERAL

### PROLOGO.

### CAPITULO I.

#### ANTECEDENTES.

##### a).- HISTORICOS.

- 1.- Epoca Prehispánica
- 2.- El Comercio durante el Período Clásico
- 3.- Los Mercaderes
- 4.- Rutas Comerciales
- 5.- Los Contratos durante este período
- 6.- Epoca Colonial.

##### b).- GENERALES.

### CAPITULO II.

#### DEFINICION DEL COMISIONISTA.

- a).- Condiciones de Ingreso
- b).- Condiciones de Despido

### CAPITULO III.

#### EL COMISIONISTA Y SU REGIMEN JURIDICO.

- a).- El Código de Comercio vigente.
- b).- La Constitución Política de 1917
- c).- El Comisionista ante la Ley Federal del Trabajo ya derogada
- d).- El Comisionista ante la Ley Federal del Trabajo en vigor.

### CAPITULO IV.

#### LAS PRESTACIONES QUE OTORGA LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO EN VIGOR A LOS EMPLEADOS Y LA OMISION DE ESTAS AL COMISIONISTA.

- a).- Justo Horario (Su Jornada de Trabajo)
- b).- Seguro Social
- c).- Teoría Integral del Derecho Laboral
- d).- Reparto de Utilidades.

### CONCLUSIONES.



P R O L O G O

## PROLOGO

Si mis lectores se extrañan porque tienen en sus manos una tesis cuyo desarrollo debió fundamentarse en disposiciones del Derecho Laboral y muy por el contrario por necesidad, interviene terminantemente en su fundamentación el anticuado e inoperante Código de Comercio existente, la razón de esta circunstancia es debida a que miles de mexicanos, en atención a sus propias características en relación a su trabajo, son indebidamente considerados como comerciantes y no como realmente empleados que aún siendo comisionistas deberían estar incluidos con la protección de la Ley Federal del Trabajo.

Son ya ampliamente conocidas las argucias de muchísimas empresas que cambian con facilidad las situaciones. Son en general los -- distribuidores los únicos que a mi juicio deben ostentar el título de comisionistas, ya que trabajan por cuenta y orden principalmente de los fabricantes o de otras personas que por mandato representan, quedando entonces legalmente constituidas esas empresas mediante un Contrato de Comisión Mercantil que obviamente define al vendedor como comisionista y al fabricante como comitente.... Lo ilegal, lo injusto se inicia cuando estas empresas sin escrúpulos, es decir los que originalmente se constituyeron en comisionistas, nombran a un sinnúmero de personas también como comisionistas y ellos naturalmente a partir de ese momento se erigen en comitentes.

Es muy fácil para esas empresas incrustar a estos elementos de trabajo dentro de una tutela amparada por el Código de Comercio. Las razones no son otras que eludir su responsabilidad ante el vendedor al que ahora por conveniencia le dan el título de comisionista. Si existe verdadera falsedad en los contratos de los vendedores a comisión, es porque los patronos han hecho perfectamente sus cuentas; si se respaldan en un contrato que se acoge a la protección del Código de Comercio en vigor, eluden impuestos y la responsabilidad acerca de la indemnización por despido injustificado - cuando dan por rescindido el contrato que los une, ya que en cada caso donde hay un contrato administrativo espúreo e injusto, existen ya cláusulas previstas para el despido sin ninguna otra compensación que exigirle a este elemento de trabajo (pseudocomisionista) las gracias por escrito y la aceptación implícita de su despido a cambio de una magnífica carta de recomendación, eluden para este tipo de trabajadores el justo reparto de utilidades y principalmente el Seguro Social, que para cualquier trabajador es indispensable para él y su familia, por todas las prestaciones que la Ley de la materia establece.

Para los patronos y naturalmente dentro de su ambiente, es gracioso escuchar de algún irresponsable frases como ésta: ¡¡¡Qué fabulosas ventajas se ganan con un simple Contrato de Comisión Mercantil. Qué conceptos tan deplorables se tienen al oír tan trascendentales determinaciones, porque no muestran otra cosa que las sucias argucias del hombre para explotar al hombre mismo.

Efectivamente, les resulta muy fácil contravenir las disposiciones legales a que todo trabajador tiene derecho, con un contrato de --orden civil, este papel no tiene más valor que el de ser un verdadero disfraz, al patrón le dá el carácter de comitente y al vendedor el de comisionista.

Se refieren los patronos en sus comentarios a todo lo que ganan y a lo poco que se exponen porque no hay una reglamentación que defina dentro de las leyes laborales qué cosa es el comisionista en sí, cuándo se trata de un comerciante y qué cosa es el comisionista cuando se trata de un trabajador.

Es por esto que existe la necesidad de establecer una verdadera y eficaz reglamentación jurídica para lograr al máximo la protección del comisionista ante la EMPRESA en donde preste sus servicios.

## CAPITULO 1.

### ANTECEDENTES.

#### a) - HISTORICOS.

- 1.- Epoca Prehispánica.
- 2.- El Comercio durante el Período Clásico
- 3.- Los Mercaderes
- 4.- Rutas Comerciales
- 5.- Los Contratos durante este período
- 6.- Epoca Colonial.

#### b) - GENERALES.

## CAPITULO I.

### EPOCA PREHISPANICA.

El comercio, actividad de vital importancia para todas las sociedades, se manifestó en forma primitiva en los pueblos de México desde mil años antes a la era cristiana. Las comunidades primitivas de aquel tiempo exportaban e importaban sus -- productos y materias primas, dando así inicio al comercio, manifestándose éste en forma limitada al intercambio o trueque directo.

Así como en nuestros días se demanda a las maderas de Olinalá, a la policroma cerámica de Oaxaca y la delicada -- de Tlaquepaque a los rebozos de Santa María, a la plata de Taxco y los candeleros de Ometepepec, etc., hace cientos de años se demandó, antes de la conquista a las mantas de Malinalco y Chalco, los pájaros y las pieles de Soconusco, las conchas de nácar de Colima la miel de Yucatán y muchos productos más.

Una vez que transcurrió el tiempo y por el conocimiento de pueblos distantes, la actividad comercial se hacía -- más firme y regulada, extendiéndose, asimismo, su radio de acción.

El trueque en su forma primitiva era el contrato por el que se adquirían productos y materias primas de las más -- variadas especies dado que el comercio tenía mayor extensión territorial.

Así, las comunidades de la Cuenca de México intercambiaban, desde luego, por medio de INTERMEDIARIOS, las conchas del Atlántico y del Pacífico; los productos de Guerrero, - Morelos, Chupícuaro y en la misma forma los provenientes de la Costa del Golfo de México.

Cosa similar ocurría entre los pueblos mayas, - cuyas relaciones comerciales se extendían a ambos Océanos y con sus vecinos de Centroamérica.

En aquella época temprana lo que hoy conocemos como objetos arqueológicos de productos y materias primas, rebelan en forma por demás patente el comercio territorial y extra-territorial de los pueblos prehispánicos o arcaicos de México. El comercio a la vez que hacía más estrechos los lazos de amistad entre los pueblos y difundía las ideas locales, también fué motivo de discrepancias políticas y causante de guerra.

#### EL COMERCIO DURANTE EL PERIODO CLASICO.

La existencia de división en clases sociales, - el aumento de población y las demandas económicas, hicieron que se incrementaran los oficios por lo que los que hoy llamamos -- comerciantes intensificaban su actividad.

Existían ya personas que se dedicaban a la cestería, textiles, alfarería, cantería, albañilería, carpintería-pintura, construcción, lapidería de objetos suntuarios, etc.

Además de los campesinos y gente dedicada a la caza y pesca, -  
personas sobre las cuales gravitaba el peso del gobierno.

Este grupo de artesanos, la estandarización -  
de algunos productos que con moldes se producían en serie, y -  
las necesidades de lujo que el sacerdocio y la nobleza implica  
ban, hacían que algunos centros se convirtieran en productores  
de determinados objetos, a la vez que las manos de unas cuan-  
tas personas que actuaban como verdaderos MERCADERES habrían -  
de establecer nuevas rutas mediante la exploración de otros --  
territorios, volviéndose indispensables y adquiriendoprivile--  
gios concedidos por la nobleza.

Los sitios arqueológicos muestran el floreci-  
miento inminente del comercio, por la gran cantidad de mate- -  
rias primas y productos en ellos encontrados.

En Teotihuacán, las pinturas murales muestran  
una serie de sacerdotes vestidos con tocados de pluma de quet-  
zal, cuyo origen es de las tierras altas de Chiapas y Guatema-  
la. Dichos sacerdotes lucen pectorales, orejeras y collares he  
chos de jade; conchas y caracoles del Pacífico; yugos labrados  
al estilo totonaca, cerámica maya; objetos de serpentina y te-  
calli. Todos estos productos son prueba incontrovertible del --  
comercio de esos tiempos.



## LOS MERCADERES.

A los mercados del Mexico antiguo concurrían -- desde luego, los vendedores locales, hombres y mujeres, que llevaban maíz, frijol, etc., eran comerciantes en pequeño que no -- formaban una clase social específica, en tanto que los pochtecas eran los miembros de una poderosa organización que tenía el monopolio del comercio exterior.

López Austin en su obra "Constitución Real México Tenochtitlán" nos dice lo siguiente acerca de los pochtecas:

"Hemos presentado con anterioridad a los pochtecas como comerciantes organizados, pero sus funciones eran múltiples, e integraban uno de los grupos más útiles al Estado. Una de sus principales actividades, dadas las continuas expediciones que hacían através de todos los pueblos del mundo conocido era llevar y traer embajadas y dones que recíprocamente se hacían el Tlatoaní de México y los tlatoque o amigos aliados. (Sahagún, 1956, t. III, p.28) (1) toda su riqueza la debían a las guerras realizadas por el Estado; pero en vez de llegar a los territorios vencidos y conquistados tan pronto como habían cesado las hostilidades, precedían siempre a la guerra y participaban en ella. En sus expediciones llevaban preparadas las insignias militares y las armas, pues, como decían ellos mismos, se llamaban mercaderes y lo parecían, pero eran capitanes y soldados que disimuladamente andaban para conquistar. Antes de salir les decían sus Jefes "roguemos empero a-

(1).- Las citas que hace López Austin de Fray Bernardino de Sahagún, son de diversas ediciones de su obra "Historia General de las cosas de la Nueva España.- Publicadas por Editorial Porrúa, México.

nuestro señor que antes muráis en la prosecu--  
ción de nuestro viaje, que no volváis atrás, --  
porque más querríamos oír que vuestras mantas --  
y vuestros maxtles estuviésen hechos pedazos --  
por esos caminos, y derramados vuestros cabe--  
llos, para que de estos os quede honra y fama,--  
que no volviendo atrás diéseles deshonra a nos--  
y a vos..." (Sahagún, 1958, t.III, pp.24-25) --  
(2).

Como veremos después y por lo transcrito deduci--  
mos la casta especial de los pochtecas, su valor social, coraje -  
personal y cultura adecuada a su tiempo.

López Austin nos dice (obra citada), en su análi--  
sis a los pochtecas "... el Estado en reconocimiento de sus méri--  
tos, les otorgaba honras y divisas por sus hazañas como a solda--  
dos valientes, aunque hay que decir que su labor era más completa  
que la de cualquier cuerpo militar. Ellos participaban en la con--  
quista antes de la guerra, en la guerra y en el dominio económico  
después de la guerra. Antes de la guerra, auxiliados por el gran--  
conocimiento de idiomas, acentos, costumbres y vestimenta de los--  
diversos pueblos, entraban desapercibidos a territorios enemigos--  
e informaban al Tlatoani la mejor manera de atacar. Su espionaje--  
tenía que ser perfecto, pues no ignoraban que en cuanto se supie--  
se que eran mexicanos serían sacrificados. Aún así, su muerte ser--  
vía al Tlatoani como pretexto para declarar la guerra al pueblo -  
que había victimado a sus mercaderes. Su utilidad no podía ser --  
más grande..."

(2) -- López Austin, Alfredo "Constitución Real México Tenochtitlán"  
Imprenta Universitaria, Universidad Nacional Autónoma de Mé--  
xico. 1961. Págs. 71 y 72.

Los pochtecas organizaban y dirigían las caravanas de cargadores que iban a provincias lejanas, llevando los productos de México, traían a la vez artículos de lujo y materias primas, exportaban los productos manufacturados en sus plazas e importaban los de otros pueblos.

Existían corporaciones de mercaderes en unas diez ciudades y aldeas del centro de México. En TLALTELOLCO los pochtecas residían en siete barrios, uno de ellos llamado Pochtlián, y a cada uno de estos barrios correspondía un asiento - petlatl - era el tribunal particular de los comerciantes (Sahagún obra citada).

Los comerciantes constituían una sociedad cerrada dentro del conjunto mexicana; el cargo pasaba de padres a hijos, tenían sus propios dioses y fiestas particulares con sus sacerdotes.

Como se ha dicho, los pochtecas por el conocimiento de las regiones eran requeridos por el Estado, habiendo la clase importantísima de los TECUHNEMENQUE-Señores Viajeros, que era, además, respetados por sus largas y peligrosas expediciones bélicas y comerciales.

Abundando en lo anterior, cito nuevamente a López Austin (obra ya citada) Págs. 72 y 73, que nos dice:

"...Para ser pochteca era necesario el permiso de Tlatoani o descender de familia de comerciantes (Zurita, 1941, p. 142) (3) que estaban agrupadas, según Acosta Saignes, en siete tlaxicalli-divisiones de los capulli (1945, pp. 24-25), y existe la idea de que fueran de un origen étnico distinto al de los mexicanos procedentes tal vez de la Costa del Golfo, e integrados posteriormente con los tlaltelolcos (Acosta Saignes, 1945, p. 48). (4). Los comerciantes estaban al mando de dos jefes, llamados pochteca y acxotecatl (Acosta Saignes, 1945, p. 23) y toda su organización se dividía en grados y especialidades, recibiendo cada uno, aparte del nombre de pochteca, el que designaban los objetos que vendían o la función que desempeñaban en la organización militar. La posición más alta era la de los pochtecas tlatoque, mercaderes importantes cuya ocupación no era viajar, sino dirigir y facilitar los medios económicos encomendando sus productos a los que salían (Acosta Saignes, 1945, p. 23).

(3).- La obra de Fray Alonso de Zurita a que se refiere López Austin en su cita es la siguiente: "Breve y Sumaria relación de los Señores y maneras y diferencias que había de ellos en la Nueva España y en otras provincias sus comarcas, y de sus Leyes, usos y costumbres, y de la forma que tenían en les tributar sus vasallos en tiempo de su gentilidad, y la que después de conquistados se ha tenido y tiene en los tributos que pagan á S.M. y á otros en su real nombres y en el imponerlos y repartirlos y de la orden que se podría tomar para cumplir con el precepto de los diezmos sin que lo tengan por nueva imposición y carga los naturales de aquéllas partes".-Edit. Salvador Chávez Hayhoe, México, 1941.

(4).- La cita que hace L. Austin de Miguel Acosta Saignes procede del artículo "Los Pochteca" publicado en: Acta Antropológica, I:1, junio de 1945, México.

Como retribución ellos se encargaban de los hogares y las fortunas de los viajeros (Sahagún, 1956, t. III, pp. 32-33) Ciertas guerras se hacían únicamente con pochtecas, encabezados por el cuahupayatzín (Sahagún, 1956, t. III, p. 32), cuyos capitanes eran nombrados por los dos mercaderes superiores (Sahagún, 1956, t. III, p. 32) que mandaban también en tiempos de guerra. A ellos directamente rendían cuenta los espías cuando volvían a Tenochtitlán (Sahagún, 1956, t. III, p. 31). Los derechos obtenidos, es claro, eran los mismos que los de los militares distinguidos, con excepción de que los comerciantes siempre eran tributarios. La razón es obvia: constituían el grupo de Macehuatlín más ricos, y el Estado recibía grandes entradas con sus impuestos. Sin embargo, no eran obligados a prestar tributos en las obras comunes (Katz, traducción inédita p. 107). (5). Habían alcanzado, además, el derecho de ser juzgados por sus propios tribunales. Eran los únicos macehuatlín que podían obtener derechos de recibir tributos, adquiriéndolos de los pipitlín. El Estado siempre trató de favorecerlos reconociendo el gran servicio que le prestaban, pero sabían que podían ser peligrosos si sus pretensiones iban más allá de lo normal. El medio más común de dominar a los altivos o demasiado encumbrados era buscar que aparecieran como responsables de algunos delitos que merecieran pena de muerte, para condenarlos y hacer que sus riquezas pasasen a manos de los militares distinguidos (Sahagún, 1956, t. III p. 37). Esto dominaba la terrible fuerza que representaban.

- (5).- La cita que da L. Austin de Fricrich Katz, procede de -- una traducción inédita intitulada "Relaciones Socio-Económicas de los Aztecas en los Siglos 15 y 16, traducida -- a su vez por Ma. Luisa Rodríguez Salas, y de una copia -- que el autor que seguimos, obtuvo en el Instituto Indigenista Interamericano.

Entonces así tenemos que el comercio, tanto independiente como organizado, no estaba permitido solamente al sexo masculino. Las mujeres aparecen constantemente en la historia -- ejerciéndolo, aunque sin acompañar a los hombres en sus peligrosos viajes de los pochtecas, sino sólo encomendándoles sus mercancías para que estos realizaran las ventas, fuera del territorio estatal; y el Estado intervenía en forma directa en las operaciones mercantiles, principalmente en lo relacionado con el comercio exterior, y algunas veces lo prohibía sancionando la transgresión al precepto con la pena de muerte, el comercio de sus ciudades -- con determinados pueblos.

#### RUTAS COMERCIALES.

Ya cerca de la conquista, prácticamente todo el territorio mexicano estaba ligado por relaciones comerciales, y los mercaderes mexicanos se reunían en Tlaltelolco o Atzacapotzalco para fijar el día de la partida, el itinerario a seguir y todo -- lo relativo a las expediciones.

Partían de México, en grupos, hasta el pueblo -- de Tochtepec, aquí se dividían, unos iban a Anáhuac Ayotlán y -- otros a Anáhuac Zicalango.

Los primeros atravesaban Oaxaca, seguían la Costa del Pacífico y penetraban a Guatemala mientras que los segundos cambiaban sus mercancías en Zicalango, pasando éstas a poder de los mayas.

Había rutas de Tabasco a Honduras, puesto que Cortés en su viaje a las Hibueras tomó como guías a algunos mercaderes mayas; desde Tabasco se partía a la laguna de términos, una ruta terrestre llevaba a Ticul, Yucatán, hasta la bahía de Chetumal y de ahí por vía marítima hasta Honduras.

#### LOS CONTRATOS.

López Austin, en su obra anotada, página 147, nos dice: "los nahuas utilizaban los contratos de compra venta, permuta, sociedad, comisión, depósito, prenda, fianza, mutuo y transporte. La permuta tenía gran importancia entre los nahuas que posiblemente aumentara el comercio exterior. El contrato de sociedad lo celebraban los pochtecas, que en sus viajes unían sus esfuerzos y capitales para la realización de un fin mercantil, y creemos que las ganancias eran repartidas según las aportaciones, ya que se encontraba diferencia entre los trabajos que realizaban los comerciantes experimentados y los que hacían los novatos que iban en su compañía. Afirmamos la existencia de la comisión mercantil con cierta reserva, porque

en realidad no tenemos datos que nos permitan establecer si los pochtecatlatloque que entregaban sus mercancías a los viajeros para que las vendieran en el extranjero lo hacían como una apor-tación social o como un mandato mercantil".

### EPOCA COLONIAL.

Las formas de comercio indígenas, subsistieron durante el siglo XVI, pero en consecuencia a la conquista fue-ron modificadas por las costumbres comerciales que trajeron con-sigo los conquistadores.

En lo que fué la Nueva España, se mantuvo el sistema de mercados o Tianguiztlic, que hasta la fecha, con va-riaciones, subsiste.

En España, y en general en la Europa Central, el sistema de ferias es el antecedente comercial más importante que encontramos en relación con el comercio.

Las ferias eran medios de intercambio entre productores de diferentes puntos de cada país, que acudían a vender sus productos en los lugares de consumo.

Poco a poco, las ferias fueron dando lugar a que los productos se transportaran ya no por los productores de origen, sino realmente por mercaderes; personas que conocían los lugares de feria, las fechas en que éstas se celebraban, y fundamentalmente, los productos que eran más codiciados en cada lugar.



El sistema de feria aparece en Europa desde la época medioeval, unido al sistema de artesanía con la legislación laboral de ese tiempo.

El indio y el mestizo tomaron esas costumbres y hubo lugar a que un nuevo pochteca sobreviviera en lo comercial en un nuevo mundo colonial.

Es así que en la época colonial se manifestó la marcada intervención del comerciante español sobre el indígena; se descriminó al indio, y subsistió la esclavitud, que fuera abolida hasta el año de 1810 por Miguel Hidalgo, en la Ciudad de Guadalajara, y en ese mismo año José Ma. Morelos la proclamó en su periódico "El Correo del Sur".

### COMENTARIOS.

De lo anterior se deduce la imposibilidad de hablar en forma directa y con mayor abundancia del sujeto de nuestro estudio, "EL COMISIONISTA", ya que no hay datos históricos precisos al respecto; sino que únicamente, se habla del comercio en forma general, pero no por esto vamos a dejar de considerar que a través de las distintas etapas históricas que se han analizado dentro de este capítulo, sea de una u otra forma la denominación del sujeto que se encargaba de realizar la venta de los productos, llámese: INTERMEDIARIO o MERCADER, se le pudo haber nombrado desde entonces COMISIONISTA.

ANTECEDENTES.

b) . - GENERALES.

GENERALES.

Es indudable que el origen del Contrato de Comisión Mercantil, fué una separación del contrato original de Mandato, creando en esta forma una especialidad, ya que la ley aplica sus efectos específicamente a los actos de comercio.

El Contrato de Comisión Mercantil conservó las características esenciales del Contrato de Mandato, sólo que -- estableció ciertas modalidades que son las que precisamente distinguen a ambos; efectivamente si examinamos estos contratos -- observaremos que el de Mandato puede ser inclusive a Título Gratuito y en cambio el de Comisión Mercantil no es lógico que sea gratuito, pues debe haber en él el elemento constitutivo de los actos mercantiles, o sea el lucro.

Para un mejor entendimiento sobre el particular, nuestro Código de Comercio vigente, define el Contrato de Comisión Mercantil en su artículo 273 en los siguientes términos:

"Que el mandato aplicado a los actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil y comisionista el que la desempeña para desarrollar la comisión que se le ha conferido", - para desempeñar su cargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra,-

pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya....." (6)

Ahora bien, el contrato del mandato en nuestro Código Civil en vigor dentro de su artículo 2546 lo establece -- de la siguiente manera:

"El mandato es un contrato por el que el mandante se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga..." (7).

El contrato de Comisión Mercantil establece -- condiciones perfectamente claras que realizan en su ejecución -- el que otorga un mandato en su representación y que por esto -- recibe el nombre de COMITENTE y el que acepta en su nombre a realizar los actos de comercio, recibe el nombre de COMISIONISTA.

Si hablamos del comitente hemos de establecer una norma que generalmente reviste la más completa verdad: es -- en algunos casos comitente el mismo fabricante y en la generalidad son sus representantes los que actúan como tales (comitentes). En ambas circunstancias esos comitentes tienen tanta fuerza como la que haya en la producción de sus artículos.....

(6).- CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS.- Décima Novena Edición. Editorial Porrúa, S. A. México, D. F. 1969. TITULO TERCERO. Capítulo I. Pág. 29.

(7).- LEYES Y CODIGOS DE MEXICO.- Colección Porrúa, S.A. 8a. Edición. México, D.F. 1963.- TITULO NOVENO.- Capítulo I. Pág. 438.

Tomemos sólo dos líneas:

PRIMERA.- Artículos básicos de la inmensa gama de los alimentos empacados.

SEGUNDA.- La industria creciente de los artículos llamados "del hogar", o sean los clásicos "productos de consumo".

Los comentarios anteriores nos muestran con claridad que en lo general el que produce es el comitente y el que representa es el comisionista e inmediatamente después de esta aclaración se deduce que los comisionistas que ahora se erigen en comitentes para manejar a nivel nacional sus mercancías, necesitan muchísimos agentes de ventas que a su vez venden tantos y tan variados productos y así satisfacer el cubrimiento en relación a los mercados que habrán de absorber esas líneas; sin embargo tenemos que ver con mucho cuidado que si bien es cierto que estas fuerzas de comercio se han ligado íntimamente es preciso reconocer que los que dan a comisión los productos son los representantes de los fabricantes y los que desarrollan el trabajo en el campo de las ventas son empleados de los primeros.

El comisionista "comerciante" que obviamente está ligado a un Contrato de Comisión Mercantil al fabricante o comitente elige a sus vendedores dándoles también el título de comisionistas y no me extraña este nombre porque lo sean realmente "comisionistas"... de eso viven, de la comisión que les pagan, sino porque en esta forma congelan toda posibilidad de que el vendedor a "comisión" reclame sus derechos como trabajador; prácticamente les resultan personas independientes, eludiendo así sus compromisos contractuales de orden eminentemente jurídico que cambian arbitrariamente por un Contrato de Comisión Mercantil que nunca puede presentar las mismas características y funciones para las que fué constituido y en cambio los trabajadores que hacen posibles las ventas físicas no están, por argucias mil, amparados por las leyes y reglamentos dependientes de la Ley Federal del Trabajo.

Sintetizando mis anteriores aseveraciones puedo concluir con una sola aclaración: Las personas que dependen económicamente de otras en una forma permanente, directamente dirigidas e influenciadas en sus labores por medio de instrucciones y ordenados sus pasos y sus actos, nunca podrán ser comisionistas "comerciantes"; sino trabajadores al servicio de los que en realidad por representar a los verdaderos comitentes por medio de un Contrato de Comisión Mercantil se-

han erigido en comisionistas y ahora dentro de sus actividades - nombran a un sinnúmero de empleados que con el título de comisionistas, repito, están fuera de los derechos que les asisten como empleados o como trabajadores.

CAPITULO II.

DEFINICION DEL COMISIONISTA.

- a).- Condiciones de Ingreso
- b).- Condiciones de Despido



CAPITULO II.

DEFINICION DEL COMISIONISTA.

a).- CONDICIONES DE INGRESO DEL COMISIONISTA.

Es importantísimo dejar perfectamente definido al comisionista en relación a su trabajo.

En los antecedentes se ha visto con toda claridad quienes actúan efectivamente como comisionistas; es decir - los empresarios que por medio de un contrato de Comisión Mercantil, unen sus fuerzas económicas a las de otras empresas que fabrican toda clase de productos y en tal virtud, por medio de un Contrato de Comisión Mercantil los primeros son los Comisionistas y los segundos son los Comitentes; sin embargo, son exactamente los comisionistas los que de inmediato se erigen en comitentes en virtud de no poder salir a vender tales productos y éstos se los dan a un grupo de devendedores que habrán de satisfacer esta necesidad también por una comisión pero que en este caso, no son empresarios, sino verdaderos trabajadores que aunque no perciban un sueldo fijo por esta actividad, sí dependen moral y físicamente de la empresa que los contrata. En síntesis hemos dicho ya con toda claridad que las empresas en general se acogen indebidamente a las ordenanzas que hay para el caso, en nuestro ya caduco e inoperante Código de Comercio.

Por lo anteriormente expuesto, cualquier persona que recluta desde un vendedor hasta varias decenas será responsable sin excusa ni pretexto de dar a esos vendedores un Contrato de Trabajo y no un Contrato de Comisión Mercantil. Los vendedores que incluso por razones obvias se hayan registrado (hablando de la Ciudad de México), tanto en el Departamento Central para pagar sus impuestos sobre Ingresos Mercantiles, como en la Secretaría de Hacienda para efectuar los que corresponden al impuesto global de las empresas, no deben tampoco ser aceptados en las dependencias de gobierno citadas, porque realmente no son verdaderos empresarios y consecuentemente los pagos con referencia a sus propios impuestos que vienen haciendo en las condiciones de comisionistas, son completamente ajenos a su realidad fiscal.

Estas situaciones deben terminarse definitivamente, porque las verdaderas empresas tienen que hacer válidos todos los beneficios a que tienen derecho los trabajadores.

En todos los términos quisiera yo expresar mi desesperación al ver que tantas y tantas empresas han confundido los términos entre la justa interpretación de las labores y características de un vendedor a comisión y las necesidades empresariales que en mi concepto sí son verdaderos patrones o comitentes -- por mandato de otros contratos, eminentemente de tipo mercantil.

Es fácil explicar y contundente el demostrar -  
que las empresas ingresan con gran facilidad a sus vendedores,-  
única y exclusivamente con un contrato de comisionistas que va-  
mos a transcribir. Une a estas fuerzas en una forma irregular -  
e indebida como lo hemos citado tantas veces, única y exclusiva-  
mente con la anuencia del trabajador que por necesidad de su --  
misma condición, acepta las cláusulas del mismo.

Veamos con cuidado uno de esos contratos que -  
numerosas empresas emplean hasta (como machotes):

"CONTRATO DE COMISION MERCANTIL que celebran -  
por una parte la Compañía X con domicilio en  
.... a quien en lo sucesivo se denominará EL-  
COMITENTE y por la otra el señor....N, con do-  
micilio en.... a quien se llamará EL COMISIO-  
NISTA, conforme a los antecedentes y cláu--  
las siguientes:

#### A N T E C E D E N T E S

El Comitente declara ser una Sociedad organizada de acuerdo con  
las leyes mexicanas y que tiene por objeto representar produc--  
tos nacionales o extranjeros para su venta.

El Comisionista declara tener la suficiente experiencia en el --  
medio comercial para representar los productos que el Comitente  
le ofrece y le dá a comisión y que mientras que dure este Contra-  
to, no podrá trabajar otros productos distintos a los que el --  
Comitente le dá.

El Comisionista declara que se ha venido dedicando a estos ac--  
tos de comercio, por lo que está empadronado como Comisionista-  
en la Dirección de Ingresos Mercantiles del Departamento del --  
Distrito Federal y tiene el número....así como en el Registro -  
Federal de Causantes bajo el número....

Las partes señalan como domicilio legal el que arriba se expresa  
y se sujetan a las siguientes:

C L A U S U L A S.

PRIMERA.- El Comitente dá al Comisionista una lista de los productos que como apéndice a) se agrega al presente contrato y en ella se estipulan con claridad los precios de lista, los precios de -- detallistas o los precios de mayoristas que habrán de darse a los clientes en relación al volúmen de sus compras.

SEGUNDA.- El Comisionista promoverá y efectuará la venta de los - productos que maneja el Comitente en los ramos de abarrotes, vi-- nos y licores, productos farmacéuticos, dulcería y perfumería de-- las siguientes representadas: (Ejemplo)

	COMISION
Empacadora "A", S.A.	2%
Productos "B", S. de R. L.	3%
Gabriel Esquivel	4%
etc.	
etc.	

Las anteriores representaciones y en consecuencia sus respectivos productos, podrán ser aumentados o disminuídos por el Comitente, - previo aviso al Comisionista.

TERCERA.- El presente Contrato de Comisión Mercantil, tendrá efeg tos en el territorio (si es en el interior de la República) o zona (si se trata de la Ciudad de México) que delimite el Comitente, quien de acuerdo con la política de distribución de las líneas o - productos que maneja en el territorio nacional (o parte de este - último) podrá modificar agregando o retirando las plazas (si se - trata de la Ciudad de México) que delimite el Comitente, quien de acuerdo con la política de distribución de las líneas o productos que maneja en el territorio nacional (o parte de este último) po-- drá modificar agregando o retirando las plazas (si se trata del - interior de la República) o zonas postales (si fuese de la Ciudad de México) asignadas al comisionista, dándole a conocer a este -- último dichos cambios.

Por su parte el Comisionista únicamente podrá desarrollar sus ac-- tividades en el territorio o zona indicados, respetando los terri-- torios o zonas asignadas a otros comisionistas o representantes - directos del Comitente. En tal virtud, el Comisionista tendrá que pedir autorización al Comitente para que en caso de que se le pre-- sentara una posibilidad de venta excepcional, este último lo auto-- rice expresamente a efectuarla.

CUARTA.- El Comitente, de acuerdo con el Comisionista, podrá variar en aumento o disminución de porcentaje de comisión en las líneas que tiene asignadas este último (cláusula segunda).

El Comitente se reserva el derecho de aceptar o rechazar los pedidos tomados por el Comisionista y por lo tanto las comisiones serán liquidadas sobre las ventas realizadas en definitiva y naturalmente con la intervención del Comisionista. La única excepción adicional para no pagar una comisión, dependerá de los pedidos que posteriormente el cliente devuelva en cuyo caso se cargará al Comisionista la cancelación de comisión a que hubiere lugar en estricta relación a las mercancías devueltas.

QUINTA.- El Comisionista remitirá al Comitente los pedidos debidamente firmados por sus clientes, el mismo día que los reciba y tendrá informado al Comitente acerca de la distribución, venta y propaganda de los productos del Comitente. Estará obligado a colocar la propaganda impresa, displays, cartulinas, etc., y cuidar de su buena presencia, y tanto las labores diarias de venta como las que pudieran considerarse como pormenorizadas, deberán ser reportadas en las hojas que el comitente les facilite para ello.

SEXTA.- Cualesquiera de las partes, dentro de las disposiciones del Código de Comercio en vigor, puede dar por terminado el presente contrato, mediante aviso por escrito a la otra parte, enviando por correo certificado con acuse de recibo, o por los medios que se consideren más adecuados, cuando menos con diez días de anticipación a la fecha en que desee darlo por concluido.

SEPTIMA.- El Comisionista se compromete a proporcionar los datos necesarios para quedar incluido en la Fianza Colectiva (jefes y empleados) que se contrate a favor del Comitente, o bien con otra de su misma índole y en caso de que ninguna Compañía acepte el afianzamiento del Comisionista, el Comitente queda en libertad de dejar sin efecto este contrato de Comisión Mercantil, o solicitar del Comisionista la garantía que a juicio del Comitente se considere necesaria.

OCTAVA.- Para la interpretación de este contrato y para el cumplimiento de las obligaciones y el ejercicio de los derechos que de él se deriven, las partes se someten expresamente a las leyes y tribunales de la Ciudad de México, con exclusión de cualesquiera otros que pudieren corresponderles por razón de su domicilio presente o futuro.

Este contrato se firma en la Ciudad de México a los.....días -  
del mes de.....de mil novecientos.....

EL COMISIONISTA.

COMPAÑIA X.

\_\_\_\_\_

TESTIGO.

\_\_\_\_\_

TESTIGO.

Es conveniente revisar aunque sean en una forma  
somera las principales partes del contrato que anteriormente - -  
transcribimos, para demostrar hasta la evidencia su improcedente  
realidad.

El Comitente en los antecedentes, declara ser -  
una sociedad organizada de acuerdo con las leyes mexicanas; y en  
cambio, cuando en el propio contrato hace declarar al comisionis  
ta, lo hace aparecer única y exclusivamente como un hombre de --  
experiencia suficiente en las ventas y todavía como si fuera po-  
co, lo hace empadronar como si fuera empresario para darle el --  
trabajo de vendedor, como se podría comprobar con la flamante --  
placa que lo identifica "COMO COMERCIANTE ESTABLECIDO" y que dá-  
el Departamento Central a un empresario, el vendedor seguramente  
no tiene lugar en dónde exhibirla, sino en su propio domicilio;-

bastaría visitar a dos o tres hombres de ventas para ver que la placa y demás documentos los tienen guardados en el ropero de su recámara, si tuviera que exhibirlas lo tendría que hacer en el comedor de su casa.

### C L A U S U L A S.

Evidentemente se vé que los vendedores con título de comisionistas están sujetos en todos los aspectos a las órdenes precisas del comitente en una de sus cláusulas expresan que el contrato en cuestión tendrá efectos solamente en el territorio o zona que el propio empresario le marque para la ejecución del trabajo de ventas. Por otro lado, tendrá que estar de acuerdo que le quiten o le den mayor extensión territorial.

Finalmente, es risible observar que el vendedor tenga que aceptar que sus comisiones se vean reducidas en el momento que el comitente lo requiera.

Prácticamente esa es la palabra, porque mañosamente hace consentir al vendedor que al variar sus comisiones, éstas pueden disminuir; pero en un caso dado, también pueden aumentar.

Véase con qué sutileza los empresarios van marcando sus cláusulas es decir, le dan la impresión exacta de un acto mercantil, excluyendo toda posibilidad de que siquiera pudiera sospecharse que hay una relación de trabajo entre el comitente y el comisionista.

Las empresas o comitentes dan a sus vendedores órdenes tan precisas como las que podemos observar, respecto a la entrega de todos los elementos de publicidad que siempre se tienen para su colocación en las tiendas o negocios en donde se expenden sus productos. Casi todas esas mismas empresas a que nos venimos refiriendo, exigen también en sus contratos reportes de trabajo, reportes de publicidad de la competencia, reportes de mercado, etc. etc., finalmente, por la índole de esos mismos contratos, el citado comisionista no podrá vender ningún otro producto de ningún otro patrón ni menos de la competencia, es aquí exactamente donde queda demostrado que física y moralmente el vendedor depende directamente del comitente.

Es incongruente que a un empleado se le haga firmar un Contrato de Comisión Mercantil, cuando va a desempeñar un trabajo definido dentro de una empresa cualquiera, pues obviamente ese trabajador, vendedor, agente de ventas o pseudo-comisionista, dependerá económicamente de la entidad que lo contrata como ya quedó explicado anteriormente.

b).- CONDICIONES DE DESPIDO DEL COMISIONISTA.

En el Contrato de Comisión Mercantil de un empresario a un vendedor, hay normalmente una cláusula que para mi juicio representa el más grande atropello a los derechos --



humanos, a la dignidad del hombre y a su situación real de trabajador; textualmente con éstas u otras palabras dice:

"Cualesquiera de las partes, dentro de las disposiciones del código de comercio en vigor, puede dar por terminado el presente contrato, mediante aviso por escrito a la otra parte, enviado por correo certificado con acuse de recibo, o por los medios que se consideren mas adecuados, cuando menos con diez días de anticipación a la fecha en que desee darlo por concluido....."

El vendedor ha adoptado como profesión este trabajo, en tal virtud si por razones justas o injustas una empresa le cancela su contrato, es obvio que tenga verdadera necesidad de buscar un nuevo acomodo, y es natural también que otras empresas le den colocación pero mediante el consabido Contrato de Comisión Mercantil.....

Es preciso también y necesario que ya no se le permita a las empresas tener tan crueles e injustas condiciones de despido. Hasta ahora, el vendedor invariablemente tiene encima de su cabeza la espada de Damocles, porque un día sin más atenciones ni explicaciones y muchas veces hasta caprichosamente, dan por rescindido el contrato que sirvió para ingresarlo y sólo mediante breves días da el aviso por correo certificado a su domicilio, dado que a este tipo de personas no hay oficina ni empresa que los represente y dá por rescindido el contrato aunque sea de muchos años.

Posteriormente entran nuevamente las argucias y le dicen que no le conviene discutir su rescisión de contrato, porque lógicamente ya no podrá trabajar en cualquiera otra empresa como vendedor comisionista, ya que no llevará consigo la indispensable carta de recomendación.

Es por eso que los vendedores se ven obligados a aceptar procedimientos tan sucios e injustos y se ven precisados a firmar cartas que por su texto no representa más que un machote que aparentemente justifica una separación y no propiamente una rescisión del contrato de comisionistas que los unía a "comisionista y comitente".

#### EN SINTESIS:

Por el análisis antes elaborado del presente inciso, podemos afirmar con toda claridad, que las referidas "condiciones de despido", resultan ser anárquicas y arbitrarias, ya que verdaderamente el ser humano lo debemos de considerar por su propio ente como tal, no sólo por el hecho de ser vital, sino más que nada por existir dentro de nuestro propio mundo - un régimen jurídico al cual estamos supeditados y apegados cada día más a una realidad para el logro de los mejores fines - sean en particular o en general.

Al enunciar que el hombre está apegado a cierto régimen jurídico, no queremos decir con ello que este aspec-

to es de nuestro días; por el contrario, debamos de estar seguros que desde que existió la vida, nació también EL DERECHO, -- lógicamente como sabemos de antemano, éste surgió o se debió -- por las costumbres que desde un principio se llevaban a cabo;-- por lo tanto, debido a este régimen jurídico hemos logrado un -- sinnúmero de progresos en todos los aspectos de nuestra vida.

Para poder observar con mayor claridad lo anteriormente expuesto, se transcribe un modelo de carta, que como ya dijimos, por su texto no representa más que un simple -- machote con el fin de justificar una separación (unilateral) por parte del comisionista y no así la rescisión de un contrato de comisión mercantil entre comisionista y comitente; medio por el cual, solvemos a repetir implica realmente una situación bastante molesta y sobre todo injusta, de lograr con ello sin más ni menos la separación antes mencionada del sujeto que nos ocupa -- el presente trabajo.

TRINIDAD PEREZ ROJAS  
MESONES No. 28 DEPTO. 4  
MEXICO 1, D.F.

9 de junio de 1970.

ABARROTERA X  
Ave. Juárez 20  
México 1, D. F.

Muy señores míos y amigos:

Por convenir así a mis intereses, me permito comunicarles la verdadera necesidad de mi parte de rescindir el contrato de comisión mercantil que celebré con ustedes el día 15 de julio del año próximo pasado; y para ese fin me empadroné consiguiendo la cédula de empadronamiento número.....y en el Registro Federal de Causantes obtuve el número.....

Por otro lado agregó que no hubo presión de ninguna naturaleza de parte de ustedes para que yo tomara esta decisión que obedece única y exclusivamente a necesidades completamente personales.

Aprovecho la oportunidad para dar a ustedes las más expresivas gracias por las atenciones que me dispensaron durante el tiempo que manejé sus productos a comisión y aclaro sin reservas que dentro de la liquidación final quedaron cubiertas completamente mis comisiones que no siendo empleado, no tengo ninguna reclamación que hacer con respecto a vacaciones u otras prestaciones que el personal de su empresa se le dan en su carácter de empleado; es decir, nuevamente aclaro que no tengo ninguna reclamación que hacer, supuesto que las comisiones a que me hubiera hecho acreedor, se me liquidaron en su totalidad.

Atentamente.

TRINIDAD PEREZ ROJAS.  
(Firmado).

Queda pues en el expediente respectivo este -- documento hecho con puño y letra del vendedor a disposición -- del Jefe de Personal, cuando el vendedor sumisamente ha renunciado, tiene todo el derecho de ser recomendado a otra empresa; por otro lado, hay carta blanca para las compañías de fianzas -- y éste vendedor pueda seguir así su camino en otras y otras -- empresas que le dan el mismo tratamiento.

Si para una persona joven el cambio de empresa es molesto, yo pregunto qué ocurre con aquéllas personas -- que han pasado de los 40 años y que no son admitidas fácilmente en empresas que aprovechan toda su vitalidad, energías, etc. y luego con la mano en la cintura los corren, asustándolos, diciéndoles que no podrán trabajar en otras empresas..... los derechos de antigüedad y todas las prestaciones legales no les son reconocidas a este tipo de trabajadores. Porque???

### CAPITULO III.

#### EL COMISIONISTA Y SU REGIMEN JURIDICO.

- a).- El Código de Comercio vigente
- b).- La Constitución Política de 1917
- c).- El Comisionista ante la Ley Federal del Trabajo ya derogada.
- d).- El Comisionista ante la Ley Federal del Trabajo en vigor.

CAPITULO III.

EL COMISIONISTA Y SU REGIMEN JURIDICO.

Es indispensable para todos los vendedores, ---comisionista, agentes de ventas, etc., un régimen jurídico que--necesariamente reglamente su situación, sólo en esa forma podrán ser rescatados de las injusticias de muchas empresas que por no-apegarse a las leyes y reglamentos proteccionistas, de que actual-mente gozan los trabajadores, tienen a estos elementos al margen de sus derechos, definitivamente en esta forma ya no se podrá --simular una posición distinta a la que todo trabajador tiene de-recho, como también administrativamente las obligaciones que los empresarios han impuesto a sus trabajadores a comisión en rela-ción con el pago de sus impuestos.

Sabemos que para obtener un puesto de vendedor-en una empresa, ésta obliga a su comisionista (que en realidad -es un empleado) a empadronarse en las Dependencias Gubernamenta-les respectivas y consecuentemente con esto, éstos mismos hom--bres de ventas ante las autoridades correspondientes aparecen --como comerciantes y no como empleados.

Queda claro que el comitente "vendedor, Patrón" está cometiendo un delito, ya que falsea o engaña a las autorida-des; el instrumento de esto es un Contrato de Comisión Mercantil que ya hemos visto con toda claridad en el capítulo anterior.

Es verdaderamente necesario que las autoridades que hasta ahora han permitido que las empresas simulen situaciones que no corresponden a la realidad, los vendedores no son empresas como hacen suponer las propias autoridades, luego entonces salta a la vista que los impuestos legales de cualquier comisionista, deben ser retenidos por el patrón como se hace con cualquier empleado.

Es para mi leal saber y entender que las empresas que necesitan hombres para la venta de sus productos, una necesidad urgente.....es decir, no permitirles ya hacerles Contratos de Comisión Mercantil, sino contratos de trabajo a los que en ninguna forma se les lastimara en su espíritu moral y jurídico, ya que será muy justo que patrones y empleados se pongan de acuerdo en relación a los emolumentos; es decir, comisión en sus ventas logradas en tal o cual porcentaje; sin embargo, que debe quedar bien claro que independientemente de este natural y conveniente acuerdo entre ambas partes, las empresas deberán dar al comisionista las prestaciones que como trabajador tiene derecho.

En síntesis, hemos hablado ya mucho en todos los aspectos..... francamente diría yo en una forma pormenorizada de la situación de los comisionistas, agentes de ventas, etc. las empresas han podido hasta ahora cometer todas las injusticias anteriormente apuntadas, apoyándose única y exclusivamente en el Código de Comercio vigente.



a) EL CODIGO DE COMERCIO Y LEYES

En su Título 3º, "DE LA COMISION MERCANTIL", -

Capítulo I, "DE LOS COMISIONISTAS" dice: (B)

ART. 273.- El mandato aplicable a actos como los de comercio se repite comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña.

ART. 274.- El comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder consiguiente en escritura pública, siéndole suficiente recibido por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya.

ART. 275.- Es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente; pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiera en el mismo lugar.

ART. 276.- El comisionista que practique alguna gestión en desempeño del encargo que le hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión, entendiéndose que acepta tácitamente la comisión.

ART. 277.- Aunque el comisionista rehusa la comisión que se le confiere, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargo, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión.

(B), " CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS.- Décima Novena Edición, Editorial Porrúa, S. A. México, D. F. 1969.- TITULO TERCERO.- Capítulo I, páginas 29 a 35.

~~ART. 114.º En las comisiones de estudio de los expedientes de los que se han suscitado los recursos de amparo y de habeas corpus, el presidente de la comisión de estudio de los expedientes de amparo y de habeas corpus.~~

~~ART. 115.º En las comisiones de estudio de los expedientes de los que se han suscitado los recursos de amparo y de habeas corpus, el presidente de la comisión de estudio de los expedientes de amparo y de habeas corpus.~~

1.º En las comisiones de estudio de los expedientes de los que se han suscitado los recursos de amparo y de habeas corpus, el presidente de la comisión de estudio de los expedientes de amparo y de habeas corpus.

2.º En las comisiones de estudio de los expedientes de los que se han suscitado los recursos de amparo y de habeas corpus, el presidente de la comisión de estudio de los expedientes de amparo y de habeas corpus.

3.º En las comisiones de estudio de los expedientes de los que se han suscitado los recursos de amparo y de habeas corpus, el presidente de la comisión de estudio de los expedientes de amparo y de habeas corpus.

ART. 116.º El comisionado debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegar los sin estar autorizado para ello.

Según su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones voluntarias que, según costumbre, se confían a ellos.

ART. 117.º En aquellas comisiones cuyo cumplimiento exige provisión de fondos, no está obligado el comisionado a ejecutarlos mientras el comitente no se la haya en cantidad suficiente y también podrá suspenderlos cuando se hayan consumido los que tanta recibidos.

ART. 282.- Cuando el comisionista se comprometa a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, estará obligado a suplirlos, excepto en el caso de suspensión de pagos o quiebra del comitente.

ART. 283.- El comisionista, salvo siempre el contrato entre él y el comitente, podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente.

ART. 284.- Cuando el comisionista contrate en nombre propio tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros.

ART. 285.- Cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común.

ART. 286.- El comisionista, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente, y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del mismo.

ART. 287.- En lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, deberá el comisionista consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio.

ART. 288.- Si un accidente imprevisto hiciere, a juicio del comisionista, perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas, podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente por el medio más rápido posible.

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

ART. 290.- El comisionista estará obligado a -- dar oportunamente noticia a su comitente de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo. -- Asimismo, debe dársele sin demora de la ejecución de dicho encargo.

ART. 291.- El comisionista deberá observar lo -- establecido en las leyes y reglamentos respecto a la negociación que se le hubiere confiado, y será responsable de los resultados de su contravención u omisión. Si los contraviniere en virtud de órdenes expresas del comitente, las responsabilidades a que haya lugar pesarán sobre -- ambos.

ART. 292.- Será de cuenta del comisionista el -- quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, y de cargo -- del comitente, siempre que al devolver los fondos sobrantes el comisionista observase las instrucciones de aquél respecto a la devolución.

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

ART. 294.- Responderá el comisionista de los -- efectos y mercaderías que recibiere, en los términos y con las condiciones y calidades con que se le avisare la remesa, a no ser que al encargarse de ellos hiciera constar por la certificación de dos corredores, o dos comerciantes a -- falta de éstos, las averías o deterioros que en dichos efectos hubiere.

ART. 295.- El comisionista que tuviere en su -- poder mercaderías o efecto por cuenta ajena, -- responderá de su conservación en el estado en -- que los recibió. Cesará esta responsabilidad -- cuando la destrucción o menoscabo sean debidos -- a casos fortuitos, fuerza mayor, transcurso de -- tiempo o vicio propio de la cosa.

En los casos de pérdida parcial o total por el -- transcurso del tiempo o vicio de la cosa, el -- comisionista estará obligado a acreditar por -- medio de la certificación de dos corredores, o -- en su defecto de dos comerciantes, el menoscabo -- de las mercancías, poniéndolo, tan luego como -- lo advierta, en conocimiento del comitente.

El comisionista que hubiere de remitir efectos -- a otros puntos deberá contratar el transporte, -- cumpliendo las obligaciones que se imponen al -- cargador.

ART. 297.- El comisionista encargado de la expe -- dición de efectos deberá asegurarlos, si tuvie -- re orden para ello y la provisión de fondos ne -- cesarios, o se hubiere obligado a anticiparlos.

ART. 298.- Estará obligado el comisionista a ren -- dir con relación a sus libros, después de ejecu -- tada la comisión una cuenta completa y justifi -- cada de su cumplimiento, y a entregar al comi -- tente el saldo de lo recibido. En caso de moro -- sidad, abonará intereses.

ART. 299.- Ningún comisionista comprará ni para -- sí ni para otro lo que se le hubiere mandado -- vender, ni venderá lo que se le haya mandado -- comprar, sin consentimiento expreso del comiten -- te.

ART. 300.- Los comisionistas no podrán alterar -- las marcas de los efectos que hubieren comprado -- o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos -- de una misma especie pertenecientes a distintos -- dueños, bajo una misma marca, sin distinguirlos -- por una contramarca que designe la propiedad -- respectiva de cada comitente.

ART. 301.- El comisionista no podrá, sin autorización del comitente, prestar ni vender al fiado o a plazos, pudiendo en estos casos el comitente exigirle el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo.

ART. 302.- Si el comisionista, con la debida autorización vendiere a plazos, deberá avisarlo así al comitente, participándole los nombres de los compradores, y no haciéndolo, se entenderá, respecto al comitente, que las ventas fueron al contado.

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

ART. 304.- Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión.

ART. 305.- El comitente está obligado a satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los hubiere hecho.

ART. 306.- Los efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista, se entenderán especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos, y no podrá ser desposeído de los mismos ni ser antes pagado.

ART. 307.- Quedando siempre obligado a las resultas de las gestiones ya practicadas, el comitente podrá en cualquier tiempo revocar la comisión conferida al comisionista.

La revocación intimada únicamente al comisionista no puede ser opuesta a terceros contratantes que no la conociesen salvo el derecho del comitente contra el comisionista.

ART. 308.- Por muerte o inhabilitación del comisionista se entenderá rescindido el contrato de comisión; pero por muerte o inhabilitación del comitente no se rescindirá, aunque pueden revocarlo sus representantes....."

No necesitamos hacer un estudio de todos y cada uno de los artículos antes transcritos, porque todos ellos con toda claridad explican sus propias ordenanzas e incluso en su expresión no dejan entrever otra cosa que no sea el tratamiento que debe darse de empresa a empresa; de comitente a comisionista; es por todo esto claro y cierto que no pueden existir los Contratos de Comisión Mercantil ni ninguna otra base jurídica entre un empresario y un trabajador que aunque venda a comisión no es legalmente un empresario.

b).- LA CONSTITUCION POLITICA DE 1917.

Con un vehemente deseo de encontrar dentro de nuestra Constitución Política de 1917 algún artículo u ordenanza que de una manera directa y definitiva tutelara el esfuerzo de los señores vendedores a comisión que por la índole de su trabajo ya explicada en numerosas veces, debemos llamarles traba-

ADORES, me impuse la necesidad de estudiar lo que antes explicó, y si bien es cierto que no encontré algo directo en relación al beneficio de éstos hombres a que me he venido refiriendo en toda mi tesis, "LOS COMISIONISTAS", es contundente y real el espíritu del artículo 123, (9) es decir esa maravillosa ordenanza que en una forma humana y justiciera, hizo posible la libertad de todos los trabajadores que antes prácticamente se encontraban encadenados como si hubiesen sido precisamente esclavos. Su expresión es concreta y su definición en relación a lo que buscamos es explícita y clara.

Dentro de nuestra Constitución Política de 1917, en su Título VI "DEL TRABAJO Y DE LA PREVISION SOCIAL" en su artículo 123 que a la letra dice:

ART. 123.- El Congreso de la Unión sin contra-venir a las bases siguientes, deberá expedir - leyes sobre el trabajo, las cuales regirán: -- inciso a).- Entre los obreros jornaleros, em-pleados domésticos, artesanos y, de una manera general, todo contrato de trabajo.....

Efectivamente, se habla de todos los trabajado- res; es decir de toda aquélla labor específica que cualquier -- ciudadano ejerza en virtud de sus propias circunstancias, sólo-

(+9).- LEYES Y CODIGOS DE MEXICO.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Vigésima Tercera Edición. Editorial Porrúa, S. A. México, 1963.- TITULO SEXTO. Pág.86.



basta decir que en ellas haya invariablemente honestidad y buena fé....., y al admirar lo grande, lo fabulosa que es, no me queda definitivamente ninguna duda, los señores vendedores, agentes de comercio o vendedores a comisión, son trabajadores que deben estar bajo la tutela de ese gran artículo 123, porque los patrones dirigen su trabajo, porque los patrones lo absorven en todas las horas de trabajo, porque de los patrones depende este tipo de trabajadores, moral y económicamente.

c).- EL COMISIONISTA ANTE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO YA DEROGADA.

Como antecedente quisiera dejar por escrito mi opinión referente a la Ley Federal del Trabajo que recientemente se derogó.

En su máxima expresión la Ley Federal del Trabajo dentro de su Título 2o. "DEL CONTRATO DE TRABAJO", Capítulo 1o. "DEL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO", en su artículo 17 lo define de la siguiente manera:

"ART. 17.- CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO ES -- AQUEL POR VIRTUD DEL CUAL UNA PERSONA SE OBLIGA A PRESTAR A OTRA, BAJO SU DIRECCION Y DEPENDENCIA, UN SERVICIO PERSONAL MEDIANTE UNA RETRIBUCION CONVENIDA....." (10).

(10).- LEY FEDERAL DEL TRABAJO REFORMADA Y ADICIONADA. 51a. EDICION, EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO, 1966.- TITULO SEGUNDO, Capítulo 1, página 7.

Es muy clara y precisa la definición que nos dá la Ley respecto a la contratación de un trabajador, que me hace sentir físicamente seguro de lo que he venido diciendo respecto a los comisionistas, no siendo empresas estos sujetos, -- deben considerarse como trabajadores, la Ley es clara en este aspecto, la dirección de una persona hacia otra, define con -- exactitud quién es el patrón y quién es el trabajador; evidente mente los contratos de trabajo nunca podrán estar de acuerdo con el espíritu de la ley ni siquiera parecerse ni legalmente compara rece con los contratos de comisión mercantil que los patrones -- hacen firmar a sus empleados que liquidán a base de comisión.

Finalmente, en esta ley en ninguna de sus partes habla específicamente de los agentes de comercio, vendedo-- res, comisionistas, etc., de todos aquellos hombres que se dedi can a la venta por cuenta y orden de un patrón o comitente.

d).- EL COMISIONISTA ANTE LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO EN VIGOR.

Como una cosa sorprendente por su fabuloso con tenido, la nueva Ley Federal del Trabajo que entre paréntesis -- no deja lugar a dudas respecto a la patriótica posición de nues tro actual Presidente, Gustavo Díaz Ordaz, vino a coincidir con mis anhelos, al enunciar al comisionista dentro de la misma....

AGENTES DE COMERCIO Y OTROS SEMEJANTES.

ARTICULO 285.- Los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las que presten sus servicios, cuando su actividad sea permanente, salvo que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas.

ARTICULO 286.- El salario a comisión puede comprender una prima sobre el valor de la mercancía vendida o colocada, sobre el pago inicial o sobre los pagos periódicos, o dos o las tres de dichas primas.

ARTICULO 287.- Para determinar el momento en que nace el derecho de los trabajadores a percibir las primas, se observarán las normas siguientes:

I.- Si se fija una prima única, en el momento en que se perfeccione la operación que le sirva de base; y

II.- Si se fijan las primas sobre los pagos periódicos, en el momento en que éstos se hagan.

ARTICULO 288.- Las primas que correspondan a los trabajadores no podrán retenerse ni descontarse si posteriormente se deja sin efecto la operación que les sirvió de base.

ARTICULO 289.- Para determinar el monto del salario diario se tomará como base el promedio que resulte de los salarios del último año o del total de los percibidos si el trabajador no cumplió un año de servicios.

ARTICULO 290.- Los trabajadores no podrán ser removidos de la zona o ruta que se les haya asignado, sin su consentimiento.

ARTICULO 291.- Es causa especial de rescisión de las relaciones de trabajo la disminución importante y reiterada del volúmen de las operaciones, salvo que concurran circunstancias justificativas. (11)

Que bueno que la Ley que acabamos de transcribir ya desenmascara con toda claridad a los patronos que tienen a su cargo empleados a comisión (comisionistas o vendedores). La definición o el título de éstos ya no importa, pues queda con toda claridad previsto que son empleados y no empresarios como anteriormente se les hacía aparecer.

No exagero al decir que la Ley Federal del Trabajo actual ya se ocupa de las personas que han sido objeto de esta tésis; sin embargo, es justo aclarar por mi honestidad que no estoy satisfecho, puesto que estos hombres que podríamos llamarse los soldados del camino, los hombres que a base de esfuerzo, que a base de prescindir hasta de los afectos más queridos como lo son sus hijos, esposa, madre, etc., por largos días de ausencia, son capaces de contribuir eficientemente a la grandeza de México y aún cosas tan indispensables como las de distribuir incluso por medio de su trabajo los más indispensables alimentos, de hacer llegar de una plaza a la otra,

(11).- NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO, 4a. EDICION. EDITORIAL - PORRUA, S.A. MEXICO, 1970.- CAPITULO NOVENO. Páginas -- 129 a 131.

productos que si se consideran por el orden de alimentos son de primera necesidad, etc; incluso podemos decir de estos caballeros, son las columnas maestras de la economía de nuestra patria porque lo son de todas las industrias, de todos los negocios -- que indiscutiblemente con sus ventas incrementan en una forma - paralela a nuestro extraordinario avance demográfico los productos y consecuentemente las nuevas necesidades de un mercado moderno que en su tecnificación de sus procedimientos, requiere - una filosofía distinta; y por ello, un interés extraordinario - en el desarrollo del mismo.

#### CAPITULO IV.

#### LAS PRESTACIONES QUE OTORGA LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO EN VIGOR A LOS EMPLEADOS Y LA OMISION DE ESTAS AL COMISIONISTA.

- a).- Justo Horario (Su Jornada de Trabajo)
- b).- Seguro Social
- c).- Teoría Integral del Derecho Laboral
- d).- Reparto de Utilidades.

#### CAPITULO IV.

### LAS PRESTACIONES QUE OTORGA LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO EN VIGOR A LOS EMPLEADOS Y LA OMISION DE ESTAS AL COMISIONISTA.

Los incisos a desarrollar en este capítulo, representan los factores más importantes, no tan sólo para el trabajador comisionista, sino para todos los trabajadores.

En efecto, la Ley Federal del Trabajo protege -- muy especialmente el patrimonio pecuniario del trabajador. Esto es, protege su salario.

Considerando que el salario en general comprende todos los pagos que recibe el trabajador, especificados en el contrato y además, los que haya recibido con motivo de la relación de trabajo, esto quiere decir, que en todos los casos en que el salario haya de servir como base para el pago de una prestación debida al trabajador, se debe considerar que el salario abarca todas las prerrogativas de índole pecuniario a favor del trabajador, o que sin serlo, materialmente, estas prestaciones tengan una repercusión económica dentro del patrimonio del trabajador. Es por esto que existe el principio equitativo: " DE QUE A TRABAJO IGUAL, DEBE CORRESPONDER SALARIO IGUAL..."

El Dr. Mario de la Cueva, nos dice al respecto:-

"El principio ha sido consignado, por primera vez, en el Derecho Mexicano y traduce una de las aspiraciones de la clase trabajadora, pues que el derecho del trabajo protege, no al individuo como tal, sino al trabajador; esto es, sus normas tratan de garantizar, no derechos individuales, sino los derechos del trabajador, ser abstracto que no hace referencia a persona-

determinada y que exige; en todos los casos, el mismo tratamiento". (12).

Dado lo anterior se concluye: Que la igualdad de trabajo, debe entenderse, no como el desempeño de idéntico puesto; sino aunque diferente, que la energía del trabajo sea igual.

a).- JUSTO HORARIO. (SU JORNADA DE TRABAJO).

Ahora bien, los puntos a defender por parte de los trabajadores y de las autoridades del trabajo, al tomarse en cuenta factores humanitarios reflejados en el derecho a la buena salud de las personas, son referidos, muy especialmente, a la JORNADA DE TRABAJO.

En todos los países civilizados, se encuentra establecida la jornada máxima de trabajo.

Cuando para la materia del trabajo operaba el principio de la autonomía de la voluntad, que no fué más que un libertinaje del ofrecimiento de la mano de obra, ni siquiera se podía hablar de una jornada máxima, menos de una jornada mínima de trabajo.

Cuando se inició el movimiento tendiente a conseguir una jornada máxima de trabajo, no tan solo los patrones, sino paradójicamente muchos trabajadores se le opusieron. Esto, porque en el siglo pasado con el individualismo y el liberalismo, era imposible comprender que el estado interviniera aparentemente en la

(12).- Dr. Mario de la Cueva. "Derecho Mexicano del Trabajo".- 1960 Tomo I, Pág. 559. Editorial Porrúa, S.A.



voluntad de las personas para trabajar el tiempo que quisieran; y además se opusieron porque los salarios eran tan bajos que los -- trabajadores necesitaban trabajar hasta 15 horas diarias, o más, para medianamente ganar lo necesario y así poder subsistir.

Con el ejemplo de Roberto Owen, empresario inglés que redujo la jornada de trabajo de sus trabajadores, la Convención Francesa de 1848, y con las peticiones de los partidos -- alemanes de 1891, se logró derrotar al liberalismo.

En forma más positiva fué el Tratado de Versalles, así como el proyecto de convención de la Conferencia de Washington, los que limitaron la jornada de trabajo a un máximo de -- ocho horas diarias.

El Decreto de 23 de noviembre de 1918, introdujo en Alemania la jornada de ocho horas; el de 15 de mayo de 1919 fijó, asimismo, en Italia la jornada de ocho horas; en Francia lo fué la Ley de 23 de abril de 1919, y en Bélgica la Ley de 14 de -- junio de 1921.

En México, la Ley de Cándido Aguilar, que rigió en el Estado de Veracruz desde 1914 estableció a nueve horas la -- jornada de trabajo; así como la otra Ley de Subarán Capmani, fijó en ocho horas la jornada de trabajo.

Desde luego, en nuestros días, la jornada de -- trabajo puede ser diurna, nocturna y mixta; así como también, se permiten las horas extraordinarias de trabajo.

Indiscutiblemente la relgamentación legal de-- estas jornadas, obedecen a las necesidades de las empresas en el-

aumento de su producción para subsistir. Empero, significan mayores ingresos para el trabajador el desarrollar sobre la jornada diurna, la mixta, la nocturna o el trabajo en horas extraordinarias.

El objetivo de la Ley Federal del Trabajo, al fijar la jornada máxima de ocho horas en el trabajo diurno, de siete en el nocturno, y de tres y media horas de diurno y nocturno, para la jornada mixta, lo es el hecho de proteger la salud de los trabajadores y de permitir que gocen del tiempo necesario para dedicárselo a sus familias y demás goces de diversiones lícitas.

Ahora bien, este objetivo de la Ley no se destruye con la jornada nocturna, porque como se ha dicho, ésta es de siete horas; asimismo, tampoco opera en contra el trabajo de ocho horas extraordinarias, porque éstas que se desempeñan como una prolongación de la jornada normal, sólo se autorizan por motivos extraordinarios, y benefician a los trabajadores porque el pago que les corresponde es el doble del normal.

Se debe aclarar que el trabajo de horas extraordinarias, está limitado a tres horas diarias y a un máximo de tres veces en una semana.

Para computar las horas extraordinarias de trabajo, se debe partir del momento en que se termina la jornada normal, - esto es, la de las ocho horas, o la de menos horas que se fije en el contrato de trabajo, o la que realmente labore aunque no se exprese en ningún documento.

En la actualidad existe la anuencia legal para el trabajo de cuarenta y ocho horas semanales, con un día de descanso, que por lo regular coincide en domingo.

Con base en la Ley Federal del Trabajo en vigor y para dejar de la mejor forma posible definido lo estudiado en el presente inciso, enseguida se transcriben los artículos que a mi criterio comprenden dentro de su propia doctrina, la esencia de lo que es la JORNADA DE TRABAJO: (13)

Título Tercero  
CONDICIONES DE TRABAJO

Capítulo I  
DISPOSICIONES GENERALES.

Artículo 56.- Las condiciones de trabajo en ningún caso podrán ser inferiores a las fijadas en esta Ley y deberán ser proporcionadas a la importancia de los servicios e iguales para trabajos iguales, sin que puedan establecerse diferencias por motivo de raza, nacionalidad, sexo, edad, credo religioso o doctrina política salvo las modalidades expresamente consignadas en esta Ley.

Capítulo II.  
JORNADA DE TRABAJO.

Artículo 58.- Jornada de trabajo es el tiempo durante el cual el trabajador está a disposición del patrón para prestar su trabajo.

Artículo 59.- El trabajador y el patrón fijarán la duración de la jornada de trabajo, sin que pueda exceder de los máximos legales.  
Los trabajadores y el patrón podrán repartir las horas de trabajo, a fin de permitir a los primeros el reposo del sábado en la tarde o cualquier modalidad equivalente.

(13).- NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO. 4a. EDICION. EDITORIAL PORRUA S.A. MEXICO, 1970.- CAPITULOS PRIMERO Y SEGUNDO. Páginas 45 a 48.

- Artículo 60.- Jornada diurna es la comprendida entre las seis y las veinte horas.  
Jornada nocturna es la comprendida entre las veinte y las seis horas.  
Jornada mixta es la que comprende períodos de tiempo de las jornadas diurna y nocturna, siempre que el período nocturno sea menor de tres horas y media, pues si comprende tres y media o más, se reputará jornada nocturna.
- Artículo 61.- La duración máxima de la jornada será: ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta.
- Artículo 62.- Para fijar la jornada de trabajo se observará lo dispuesto en el artículo 5o., fracción III.
- Artículo 63.- Durante la jornada continua de trabajo se concederá al trabajador un descanso de media hora, por lo menos.
- Artículo 64.- Cuando el trabajador no pueda salir del lugar donde presta sus servicios durante las horas de reposo -- o de comidas, el tiempo correspondiente le será -- computado como tiempo efectivo de la jornada de trabajo.
- Artículo 65.- En los casos de sinistro o riesgo inminente en que peligre la vida del trabajador, de sus compañeros o del patrón, o la existencia misma de la empresa, -- la jornada de trabajo podrá prolongarse por el tiempo estrictamente indispensable para evitar esos males.
- Artículo 66.- Podrá también prolongarse la jornada de trabajo -- por circunstancias extraordinaria, sin exceder nunca de tres horas diarias ni de tres veces en una -- semana.
- Artículo 67.- Las horas de trabajo a que se refiere el artículo 65, se retribuirán con una cantidad igual a la que corresponda a cada una de las horas de la jornada. Las horas de trabajo extraordinario se pagarán con un ciento por ciento más del salario que corresponden a las horas de la jornada.
- Artículo 68.- Los trabajadores no están obligados a prestar sus servicios por un tiempo mayor del permitido en este capítulo.  
La prolongación del tiempo extraordinario que exceda de nueve horas a la semana, obliga al patrón a pagar al trabajador el tiempo excedente con un doscientos por ciento más del salario que corresponden a las horas de la jornada, sin perjuicio de las sanciones establecidas en esta Ley.

Para concluir el estudio sobre la jornada de trabajo es menester a mi juicio, analizar también:

LOS DÍAS DE DESCANSO Y LAS VACACIONES.

La nueva Ley Federal del Trabajo con más claridad -- que la anterior, o más bien, con mayor precisión, nos señala los días de descanso obligatorio para los trabajadores; y en la misma ley, también se señala el día de descanso semanal, así como el derecho a las vacaciones, con un mínimo de seis días al año.

Estos descansos y vacaciones obedecen, en primer término, a la necesidad del trabajador para reponer sus energías que ha perdido con motivo del trabajo, así como también, para que el trabajador cultive su civismo, festejando las fechas en que se celebran aniversarios de repercusión nacional.

El antecedente más remoto y admitido por todos sobre el descanso semanal, tiene su origen en las disposiciones de las Leyes Mosaicas.

Así también, el Tratado de Versalles y el Proyecto de Convención de la Conferencia Nacional del Trabajo de 1921, persiguieron la fijación del descanso semanal, haciendo que coincidiera, con los días domingos.

En 1891, Alemania impuso en la Industria el descanso semanal; Bélgica lo impuso en 1905 y Francia en 1906.

Para proteger el patrimonio pecuniario de los trabajadores, la fijación del descanso semanal, se hizo obligando a las empresas a que el trabajador recibiera el pago del salario correspondiente al día descansado.

A la fecha, esto no suscita controversias, ya que volvemos a repetir, siempre ha estado regulado por la Ley Federal del Trabajo (anterior y vigente); pero no por esto, debemos olvidar que para el logro del día de descanso obligatorio del trabajador, fué motivo de profundas discusiones que vinieron a robustecer el contrato y sobre todo, a la relación de trabajo.

Desde luego, la Ley Federal del Trabajo por medio de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en su Oficina de Sanciones, dependiente del Departamento Jurídico, autoriza sancionar a los patrones que obliguen a trabajar a sus obreros en los días de descanso obligatorio o semanal, sin la doble retribución en pago, y principalmente, no olvidar que también sanciona por violaciones a la Ley en general.

Las vacaciones de los trabajadores obedecen, asimismo, principalmente a la necesidad que tiene el trabajador de reponer sus energías, lógico es en una forma más amplia que el día de descanso semanal.

Por último, tenemos que en el Estado de Durango en 1922 se legisló en materia de vacaciones; en Guanajuato en 1924; en Oaxaca en 1926 y en Zacatecas en 1927.

Tampoco debemos pasar por alto que los seis días que la Ley concede como un mínimo de vacaciones anuales, pueden aumentarse según se pacte en el contrato laboral y además, el mismo argumento para el pago de los días de descanso obligatorio y semanal, se sigue al de las vacaciones.

Los anteriores días de descanso y vacaciones a que tiene derecho todo trabajador, están regulados en la multicitada Ley dentro del Capítulo III "DÍAS DE DESCANSO" del artículo 69 - al 75; y del Capítulo IV "VACACIONES" del artículo 76 al 81, - - respectivamente. (15).

b).- SEGURO SOCIAL.

Es casi seguro que todas las empresas que inhumanamente hacen contratos de comisión mercantil con sus vendedores - lo hacen para no pagar las primas del Seguro Social.

Si bien es cierto que se ahorran con ello sumas de dinero bastante elevadas y considerando el monto total de las -- primas para esta institución, es indebido y por todos lados arbitraria esta costumbre, pues en lo personal para cada hombre que les rinde efectivamente un buen porcentaje de sus ventas, es indispensable el servicio médico y asistencial de la referida institución, no sólo para el hombre mismo en particular, sino aún - más para la familia que ahora carece de tan extraordinario servicio social.

Por lo mismo un aspecto que no ha sido tocado por ninguna de las dos Leyes Federales de Trabajo antes mencionadas, y que considero adecuado tocarlo dentro del presente trabajo, es el referente a la institución del Seguro Social, la cual, según-

(15).- NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO, ya citada, págs. de la 49- a la 52.

~~El primer punto que se debe considerar es el de la~~  
~~seguridad social, que debe ser el fundamento de~~  
~~la vida social y económica de un país. En este~~  
~~sentido, el seguro social debe ser el instrumento~~

~~que permita a los trabajadores obtener un~~  
~~ingreso mínimo en caso de vejez, enfermedad o~~  
~~muerte. Este seguro debe ser obligatorio y~~  
~~financiado por los trabajadores y el Estado.~~  
~~El segundo punto es el de la formación profesional,~~  
~~que debe ser el instrumento que permita a los~~  
~~trabajadores obtener un nivel de formación que~~  
~~les permita obtener un empleo digno y~~  
~~estable. Esta formación debe ser gratuita y~~  
~~obligatoria para todos los trabajadores.~~  
~~El tercer punto es el de la promoción social,~~  
~~que debe ser el instrumento que permita a los~~  
~~trabajadores obtener un nivel de vida que les~~  
~~permita participar en el desarrollo del país.~~  
~~Esta promoción debe ser gratuita y obligatoria~~  
~~para todos los trabajadores.~~  
~~El cuarto punto es el de la participación,~~  
~~que debe ser el instrumento que permita a los~~  
~~trabajadores participar en la gestión de las~~  
~~empresas y en la toma de decisiones que afectan~~  
~~a sus intereses. Esta participación debe ser~~  
~~gratuita y obligatoria para todos los~~  
~~trabajadores.~~

También es bueno que uno de los principales seguri-  
dad de que depende el trabajador es el de accidentes de trabajo  
y enfermedades profesionales, enfermedades no profesionales, el  
de invalidez, vejez, cansa y muerte, volver  
a familia, y a insular, el porque la multilateral institución no -  
en la segunda en la uni forma a estudiar para el comisionista ven-



tajas tan favorables como las que tiene el anterior; y así de esta forma buscar una mayor protección para ambos, con el fin de beneficiarles en todos los aspectos de su vida, y sobre todo prestar a sus asegurados ayuda para sus hijos y en general para toda su familia.

Para concluir el estudio del presente inciso, sólo me resta agregar lo que dice nuestro eminente Jurisconsulto y Cate drático Licenciado Alberto Trueba Urbina en su Teoría Integral del Derecho del Trabajo:

"Va a llegar el momento en que el proletariado cambie las estructuras en que vivimos e instituya un sistema en el cual se puede hacer uso de todos los derechos de los trabajadores y se le brinde la personalidad que hasta ahora le ha sido negada, y en ese momento, todos los trabajadores podrán hacer valer todos y cada uno de sus derechos y con ello - - vendrá sin duda alguna, el desarrollo y engrandecimiento de nuestro país".

Y es así como termino el análisis de los beneficios que reporta estar asegurado dentro de la Institución Mexicana del Seguro Social y la Ley que regula a dicha Institución.

c).- TEORIA INTEGRAL DEL DERECHO LABORAL.

Una vez realizados los estudios por dos jurisconsultos de amplia capacidad intelectual como son Alberto Trueba Urbina y Jorge Trueba Barrera, sobre la TEORIA INTEGRAL DEL DERECHO DEL TRABAJO Y DE LA PREVISION SOCIAL cabe decir que lo hicieron no como aportación científica, sino como la revelación de los textos -- del artículo 123 de la Constitución Mexicana de 1917, anterior a -

la terminación de la Primera Guerra Mundial en 1918 y firma del tratado de Paz de Versalles de 1919.

En las relaciones del máximo precepto cuyas bases integran los primeros revolucionarios de nuestro Derecho del Trabajo y de la Previsión Social, descubrimos su naturaleza social proteccionista y reivindicadora a la luz de la Teoría Integral, la que a continuación se expone:

- 1o.- La Teoría Integral divulga el contenido del artículo 123, cuya grandiosidad insuperada hasta hoy identifica el derecho del trabajo con el derecho social, siendo el primero -- parte de éste. En consecuencia, nuestro derecho del trabajo no es derecho público ni derecho privado.
- 2o.- Nuestro derecho del trabajo, a partir del 1o. de mayo de 1917, es el estatuto proteccionista y reivindicador del trabajador; no por fuerza expansiva, sino por mandato constitucional que comprende: a los obreros, -- jornaleros, empleados, domésticos, artesanos, burócratas, agentes de comerciales, -- médicos, abogados, artistas, deportistas, -- toreros, técnicos, ingenieros, etc. A todo aquel que presta un servicio personal a -- otro mediante una remuneración. Abarca a toda clase de trabajadores, a los llamados -- "subordinados o dependientes" y a los autónomos. Los contratos de prestación de servicios del Código Civil, así como las relaciones personales entre factores y dependientes, comisionistas y comitentes, etc., del Código de Comercio son contratos de trabajo. La nueva Ley Federal del Trabajo reglamenta actividades laborales de las que no se ocupaba la Ley anterior.
- 3o.- El derecho mexicano del trabajo contiene -- normas no sólo proteccionistas de los trabajadores, sino reivindicatorias que tienen -- por objeto que éstos recuperen la plusvalía con los bienes de la producción que provienen del régimen de explotación capitalista.

40.- Tanto en las relaciones laborales como en el campo del proceso laboral, las leyes del trabajo deben proteger y tutelar a los trabajadores frente a sus explotadores, así como -- las Juntas de Conciliación y Arbitraje, de la misma manera que el Poder Judicial Federal, están obligadas a suplir las quejas deficientes de los trabajadores. (Art.107, -- fracción II, de la Constitución). También el proceso laboral debe ser instrumento de reivindicación de la clase obrera.

50.- Como los poderes políticos son ineficaces -- para realizar la reivindicación de los derechos del proletariado, en ejercicio del artículo 123 de la Constitución social que con sagra para la clase obrera el derecho a la revolución proletaria podrán cambiarse las estructuras económicas, suprimiendo el régimen de explotación del hombre por el hombre.

La Teoría integral es, en suma, no sólo la -- explicación de las relaciones sociales del -- Artículo 123 precepto revolucionario y de -- sus leyes reglamentarias productos de la democracia capitalista, sino fuerza dialéctica para la transformación de las estructuras eco nómicas y sociales, haciendo vivas y dinámicas las normas fundamentales del trabajo y -- de la previsión social, para bienestar y feli cidad de todos los hombres y mujeres que viven en nuestro país. (15).

Conforme al contenido de la Teoría que acabamos de mencionar dentro del presente trabajo, solamente quiero hacer -- resaltar algunos aspectos de esta teoría que a mi juicio parecen de suma importancia y los cuales contienen un sentido protec cionista para todos los trabajadores que laboran dentro de nuestro país, cualquiera que sea la actividad a desarrollar pero que

(15) .- TEORIA INTEGRAL DEL DERECHO DEL TRABAJO.- Alberto Trueba Urbina y Jorge Trueba Barrera.- 4a. Edición.- Págs. XVII XVIII y XIX, de la NUEVA LEY FEDERAL DEL TRABAJO. EDITORIAL PORRUA, S.A. MEXICO, 1970.

siempre y cuando exista el requisito del pago de una remuneración.

En primer lugar así tenemos, que desde que se inicia este estudio nos indica la referida Teoría Integral del Derecho del Trabajo que todos los trabajadores requieren de una Seguridad Social por el simple hecho de estar prestando alguna actividad laboral.

También encontramos que de acuerdo a nuestros principios revolucionarios de nuestro Derecho del Trabajo y de la Previsión Social, se descubre una naturaleza netamente social, proteccionista y reivindicadora.

De acuerdo con el contenido del artículo 123, esta teoría busca explicarnos la unidad que realmente existe entre el Derecho del Trabajo y el Derecho Social, los cuales conforman una unidad inseparable, y por lo que en ningún momento se podrá negar que todos los postulados de nuestro Derecho del Trabajo gozan de un contenido social que indudablemente, tiende a la protección de todos los trabajadores.

Nuestra Teoría nos indica que nuestro nuevo Ordenamiento del Trabajo ya contiene estatutos proteccionistas y reivindicadores cuya base son los mandamientos Constitucionales; pero que a pesar de esto, dentro de los mismos, aún no encontramos toda vía Ordenamientos meramente jurídicos dentro de los cuales encuadre nuestro sujeto del presente estudio, para que con ello se logre la real aplicación de derechos sociales que ya se encuentran consignados en la Constitución Política de nuestro país.

Esta Teoría también nos indica que por el momento los organismos que tendrán que hacer cumplir los postulados de derecho de todos nuestros trabajadores, corresponde a las Juntas de Conciliación y Arbitraje y al Poder Judicial Federal, -- las cuales atenderán las consultas y quejas de toda la clase -- trabajadora sin excepción alguna.

Por lo antes analizado vemos que este estudio nos indica que va a llegar un día el cual es esperado por la clase-proletariada más que por las otras clases sociales, para llevar a cabo la revolución proletaria y con lo cual se podrán cambiar las estructuras económicas vigentes y quitar con esto el régimen de explotación del hombre por el hombre mismo, y así por -- fin lograr la aplicación de sus derechos sociales y como antes lo indicamos, esto sólo se logrará quitando la Democracia Capitalista y creando un régimen que ampare los Postulados Constitucionales y las normas protectoras del trabajo, para el logro de la felicidad y el bienestar de todos los trabajadores de nuestro país.

d).- REPARTO DE UTILIDADES.

El derecho que tienen los trabajadores a participar en las utilidades de las empresas en las que son factores, -- es uno de los adelantos más notables que ha consignado la Ley Federal del Trabajo.

Es notable, porque se han tomado en cuenta factores económicos, políticos y sociales, plenamente justificados, para que la participación en las utilidades sea viable.

Aunque exista alguna opinión contraria, el artículo 100-N, de la Ley Federal del Trabajo, establece que la participación en las utilidades de las empresas, no forma parte del salario de los trabajadores; lo que es plenamente adecuado y firme para que esta institución cumpla su finalidad.

Sería contraproducente el que la participación en las utilidades formara parte del salario, ya que si esto fuera así, el costo de los productos se elevaría necesariamente; al tener el empresario mayores costos en la producción, se vería obligado a vender a mayor precio el producto de la empresa.

Así pues, la Ley Federal del Trabajo es adecuado a este respecto, ya que evita lo que pudiera ser un fenómeno económico de encarecimiento, y da a los trabajadores un ingreso extra, tomándolo de las ganancias del patrón, sin llegar, así, a elevar los costos de la producción.

La Oficina Internacional del Trabajo, define la participación de utilidades, como el sistema de remuneración por el que el empleador da participación al conjunto de sus trabajadores en los beneficios netos de la empresa, además de pagarles el salario normal.

En esta definición, se hace notar muy claramente, la diferencia entre el derecho de participar en las utilidades de la empresa y el salario, anotación que es del todo aceptada,

pues el salario es una percepción económica normal del trabajador y la participación en las utilidades está sujeta a contingentes.

Esto es, que esa contingencia de la participación en las utilidades de la empresa, si obsta para que sea considerada como salario, esto es, que es óbice para que constituyan una parte del todo de las percepciones pecuniarias del trabajador, -- que constituyen el salario.

Cuando todavía la materia del trabajo estaba regida por leyes estatales, ya nuestra Constitución consignaba la participación en las utilidades, por lo que en los contratos de trabajo se acostumbraba, como un paliativo, señalar provechos o gratificaciones.

El sistema de gratificaciones subsiste hasta la fecha, y no se contrapone al derecho de participar en las utilidades de las empresas.

Por ello es frecuente encontrar contratos de trabajo que especifican una cantidad anual determinada como gratificación, desistiendo de ella el trabajador cuando de las utilidades de la empresa derive una cantidad mayor a su favor que la que implicaría la gratificación.

Si mañosamente las empresas consideran a sus vendedores como comisionistas, es lógico que no los incluyan en las listas o relaciones para el reparto de utilidades; en este caso, la omisión es del todo injusta de parte del patrón hacia el trabajador COMISIONISTA y que a pesar de estar muy conciente de ello, necesita sostener por fuera de las normas legales a este hombre -

que no tuvo más responsabilidad que la de haber firmado un contrato de comisión mercantil espúreo, indebido e injusto pero -- que a pesar de esto através del mismo, le sirvió por lo menos -- para obtener un empleo.

Para concluir el presente estudio, sólo me resta enunciar que en virtud de que la Nueva Ley Federal del Trabajo ya en vigor, en su Capítulo IX "COMISION NACIONAL PARA LA PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS" del artículo 575 al 590, encuadra debidamente cómo el trabajador participa en las utilidades de la empresa, dándole así otra garantía bastante notoria y sobre todo, justa y humana.

Ahora bién, como he venido sosteniendo durante el desarrollo de la presente tesis, el punto de vista de que el COMISIONISTA, sujeto de nuestro estudio, indiscutiblemente se le debe considerar como un verdadero trabajador, circunstancia por la cual me permito también ahora aludir en lo que se refiere a la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, que éste hombre, de ninguna manera se le debe excluir del particular, ya que siendo un ser humano, pionero, labrador, firme y constante dentro de su propio trabajo, tengamos que olvidarlo como realmente se ha venido suscitando hasta hoy día.



CONCLUSIONES.

## CONCLUSIONES.

PRIMERA.- Del contenido del Capítulo Primero se puede afirmar que aunque el trabajador comisionista propiamente dicho, no existió en la época prehispánica, ya se gestaba éste entre los nahúas en forma primitiva, incipiente. Pues como se ha dicho, ya existía el contrato de comisión entre los Pochtecatlatloque y los comerciantes viajeros. Esto es, que podemos decir que el trabajador comisionista-- en México, se originó desde la época prehispánica, o con más preci-- sión por llamarlo así, desde el momento en que nació el sujeto denomi-- nado "POCHTECA".

SEGUNDA.- En cuanto al Capítulo Segundo de la presen-- te tesis, sólo me basta concluir lo siguiente: Que a pesar de que el-- empresario únicamente se limita a celebrar un contrato de comisión -- mercantil con otro sujeto al cual va a denominarse "COMISIONISTA", con el fin de que con esta susodicha denominación no le otorgue simplemen-- te la Ley, mucho menos el propio empresario, garantía alguna como a-- cualquier otro trabajador, no por esto quiero pasar por alto de que -- hoy día y mucho menos con la Nueva Ley Federal del Trabajo ya en vi-- gor, se le permitan a estos innumerables hombres de empresa, que se -- olviden ya no digamos en una forma total, sino simplemente en lo más-- mínimo, de dejar de proteger a nuestro multicitado "COMISIONISTA" co-- mo un verdadero trabajador y máxime, vuelvo a repetir, que esta regu--

lación ya la encontramos perfectamente explícita dentro de los artículos 285 al 291 de la ya mencionada Reglamentación Jurídica.

TERCERA.- Por lo que se refiere al Tercer Capítulo, se puede decir: Que indiscutiblemente el Derecho del Trabajo ha -- evolucionado por ser esencialmente una materia perfectible, y que -- por lo tanto, si hasta la fecha se han logrado innumerables bene-- ficios para los trabajadores en general, no nos habrá de sorpren-- der, que mientras siga transcurriendo el tiempo y cambiando las -- condiciones de trabajo, esta materia continúe su evolución de una -- manera realmente insospechable.

También podemos observar dentro del presente capítulo, que la actividad del trabajador comisionista, al diferir de la del comisionista mercantil, queda regulada sin duda alguna, por el Derecho del Trabajo. Entonces, sería erróneo e injusto encuadrarlo al "COMISIONISTA" en las disposiciones del Código de Comercio.

CUARTA.- En relación al Capítulo Cuarto, en primer lugar, no debemos olvidar que si se fija determinada jornada de -- trabajo para todo tipo de trabajador, y volviendo a insistir, como he venido sosteniendo en el presente trabajo, que el comisionista para mí, lo considero como un verdadero trabajador y no -- otra cosa; también a este sujeto, se le debe de tomar en cuenta -- en lo que respecta a la jornada de trabajo; el objetivo de la pre

sente consideración, lo hago con el fin de que tenga la oportunidad de recuperar las energías gastadas por el desarrollo de su propio trabajo, la oportunidad para festejar las fechas cívicas y el goce de placeres lícitos, de los días de descanso obligatorio y semanal y de las vacaciones, descansos que como en la realidad se ha visto, nuestro trabajador comisionista, hoy día aún no los disfruta como debería de hacerlo.

Tocante al Seguro Social, así como ésta fabulosa -- Institución mexicana, protege a todos los trabajadores del país, -- sólo me hago una pregunta: ¿Porqué no proteger también dentro de la misma a los trabajadores comisionistas? ; y vuelvo a insistir, este no deja de ser desde mi punto de vista un verdadero trabajador.

Respecto a la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, no quiero pasar por alto en dejar-- de reconocer que este particular, es una alta Institución reglamentada correctamente por la Ley a fin de que sea efectiva y sobre todo, hay que tener muy en cuenta que ese derecho de que goza cualquier -- trabajador, no forma parte de sus salarios, ya que de lo contrario, -- la citada Institución sería inoperante; y como es obvio, no podemos dudar que también de esta garantía debe disfrutar nuestra figura primordial en la presente tesis, "EL COMISIONISTA".

QUINTA.- Por todo lo anteriormente señalado y para concluir con el desarrollo del particular que nos ocupa, quiero dejar perfectamente marcado de que estoy seguro que no soy el único en lamentar la situación de que todo empresario no reconoce todavía como es un "DEBER SER" de que a nuestro sujeto denominado "COMISIONISTA", le dé la categoría de "TRABAJADOR", y por lo mismo, anhelo que a la mayor brevedad posible inquietar a todos nuestros eminentes maestros y verdaderos Jurisconsultos de la materia, para despertar aún más todavía en ellos, el que hagamos ver a cuanto empresario existe en nuestro país, que ya con base en la Ley Federal del Trabajo en vigor considere y catalogue a todos los comisionistas que tengan dentro de su propio antro de trabajo como "TRABAJADORES", en virtud de tratarse de un ser humano con derecho a gozar y disfrutar de todas y cada una de las garantías que la Ley proporciona a todo mexicano.

BIBLIOGRAFÍA.

B I B L I O G R A F I A.

Fray Bernardino de Zahagún.- Diversas Ediciones de su obra - --  
"Historia General de las Cosas de la Nueva España".- Editorial-  
Porrúa.- México.

Alfredo López Austin.- Obra "Constitución Real México Tenochti-  
tlán".- Imprenta Universitaria.- Universidad Nacional Autónoma-  
de México.- 1961.

Código de Comercio y Leyes Complementarias.- Décima Novena Edi-  
ción.- Editorial Porrúa, S. A. México.- 1969.

Código Civil para el Distrito y Territorios Federales de 1963 -  
Octava Edición.- Editorial Porrúa, S. A. México.

Leyes y Códigos de México.- Constitución Política de los Esta-  
dos Unidos Mexicanos.- Vigésima Tercera Edición.- Editorial Po-  
rrúa, S. A.- México. 1963.

Ley Federal del Trabajo Reformada y Adicionada.- 5to. Edición -  
Editorial Porrúa, S. A.- México.- 1966.

Nueva Ley Federal del Trabajo.- 4a. Edición.- Editorial Porrúa,  
S. A. México.- 1970.

Dr. Mario De la Cueva. Obra "Derecho Mexicano del Trabajo" Tomo  
I. 1960. Editorial Porrúa, S. A.- México.