



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE DERECHO

*Diversos Aspectos de la Prestación de
Servicios de los Agentes de Comercio.*

Tesis Profesional

Que para obtener el Título de

Licenciada en Derecho

Presenta :

Ma. Guadalupe Zavala Meza

México, D. F. 1977.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A MIS PADRES

QUIENES SIEMPRE ME ALENTARON CON SU EJEMPLO,
CON MI CARIÑO Y RESPETO.

A MIS QUERIDOS HERMANOS

LIZ

LAURA

ANGEL

RICO.

A TODOS MIS FAMILIARES Y AMIGOS.

AL MAESTRO LICENCIADO
FLORENTINO MIRANDA,
BAJO CUYA DIRECCION
FUE ELABORADO ESTE
TRABAJO.

...

A DAVID

MI ESPOSO, CON AMOR Y ADMIRACION.

I N D I C E

PROLOGO.	PAGINA.
CAPITULO I.	2
1.- Los Agentes de Comercio en la Ley Federal del Trabajo.	3
a) Concepto de Agente de Comercio en general y en la Ley Federal del Trabajo.	3
b) Breves antecedentes históricos de la figura del Agente de Comercio.	4
c) Casos en los que se considera al Agente de Comercio como trabajador.	7
CAPITULO II.	14
2.- Derechos de los Agentes de Comercio, Salario o Comisión de los mismos y la base para cubrirlo.	15
a) Comentario de los Agentes de Comercio.	15
b) Importancia y trascendencia de estos derechos.	15
c) Base para la percepción de salario o comisión de dichos agentes.	20
d) Causas de Rescisión.	27
CAPITULO III.	31
3.- Características Esenciales del Comisionista Mercantil y las Diferencias que existen con el trabajador Agente de Comercio.	32
a) Introducción.	32
b) Código de Comercio en relación con el Comisionista Mercantil.	33
c) Diferencias y semejanzas entre las figuras que revisten el Agente de	39

Comercio y el Comisionista Mercantil.

CAPITULO IV.	45
4.- Los Agentes de Comercio y el Derecho a la Seguridad Social.	
a) Antecedentes y Consideraciones Generales.	46
b) Ley del Seguro Social y Disposiciones que en torno a los Agentes de Comercio ha emitido el Instituto Mexicano del Seguro Social.	61
CONCLUSIONES	67
BIBLIOGRAFIA	70

Prologo.

El estudio realizado a través de las siguientes páginas ha sido motivado en atención al cúmulo de polémicas que en torno a la figura del Agente de Comercio se han planteado diversos tratadistas de la materia.

Como resultado de lo anterior hemos visto a lo largo de dicho análisis que el Agente de Comercio en nuestro país es una figura que, si bien no ha sido de reciente creación, ha sido incipiente en su desarrollo, careciendo de este modo de los anales o fuentes suficientes que coadyuven a su examen profundo de las características que tal figura implica.

En consecuencia, el presente estudio únicamente pretende dejar conciencia en el lector de lo que encierra y comprende la institución que reviste el Agente de Comercio, confiando que al correr del tiempo y con el grado de desarrollo alcanzado por este en nuestro país, contemos con los elementos necesarios que de este modo permitan la realización de un examen a fondo en torno al mismo.

C A P I T U L O I

LOS AGENTES DE COMERCIO EN LA LEY FEDERAL DEL
TRABAJO.

- a) Concepto de Agente de Comercio en general y en la Ley Federal del Trabajo.
- b) Breves antecedentes históricos de la figura del Agente de Comercio.
- c) Casos en los que se considera al Agente de Comercio como trabajador.

CAPITULO I.

LOS AGENTES DE COMERCIO EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

a) CONCEPTO DE AGENTE DE COMERCIO EN GENERAL Y EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

El término Agente de Comercio ha sido considerado -- como un concepto genérico que configura una forma de actividad de que se valen las empresas para el ofrecimiento, la venta o la colocación de mercancías, valores o pólizas de seguros.

De acuerdo con esto; los agentes de comercio son las personas que de manera permanente y actuando de conformidad con las instrucciones y lineamientos que les imponen las -- empresas, se dedican a ofrecer al público mercancías, valores o pólizas de seguros por cuyo trabajo perciben una prima denominada salario a comisión, calculada sobre el ingreso de las operaciones en que intervienen.

El Licenciado Joaquín Rodríguez y Rodríguez; señala que "los agentes de comercio son comerciantes encargados -- permanentemente de preparar o realizar contratos en nombre y por cuenta de otros comerciantes".

Siguiendo este orden de ideas, encontramos que el -- Licenciado Mantilla Molina define al agente de comercio como "la persona física o moral que de modo independiente se encarga de fomentar los negocios de uno o varios comerciantes."3

Asimismo, Tulio Ascarelli manifiesta que "son designados con el nombre de agentes de comercio, (y a veces también con el de representantes) aquellos auxiliares del -- comerciante que se encargan de sus intereses, en diferentes -- plazas o viajando por determinadas zonas, ya procurando negocios, ya estimulando la propaganda, etc."4

Nuestra Ley Federal del Trabajo, en su artículo 285- señala lo que debemos entender por Agente de Comercio, que a la letra dice:

"Los Agentes de Comercio, de seguros, los vendedores propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, - son trabajadores de la empresa o empresas a las que prestan sus servicios, cuando su actividad sea permanente, salvo -- que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente - intervengan en operaciones aisladas".5

De lo anotado se desprende que en las actividades -- del agente existe el elemento de subordinación, característica de la relación de trabajo; además de que cuando la -- actividad del agente sea permanente, existirán relaciones - laborales.

Con base a lo anterior y a reserva de analizarlo más ampliamente en un inciso posterior decimos que se considera al agente de comercio como trabajador.

b) BREVES ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA FIGURA DEL AGENTE - DE COMERCIO.

" Con el nombre de Agentes de comercio, agentes de - ventas o agentes de seguros, se conoce en la vida mexicana - un grupo de personas principalmente dedicadas, por cuenta - de una empresa, a la venta de mercancías o a la colocación - de pólizas."6

" Su posición ante el Derecho del Trabajo es discuti - da y a la Suprema Corte de Justicia se presentó el problema hace algunos años solucionandolo acertadamente a favor - del Derecho de Trabajo en diversas ejecutorias que forman - jurisprudencia, teniendo como condición que el trabajo de - esas personas reúna los caracteres del Derecho del Traba - jo."7

La Suprema Corte de Justicia tomo la determinación -

de que la actividad de dichas personas no es opuesta con la existencia de una relación de trabajo; en consecuencia, -- cuando existan caracteres de una relación de trabajo, la -- prestación de servicios debe regirse por el Derecho del -- Trabajo.

La polémica no está finalizada, de ahí la conveniencia de revisar los supuestos del problema, precisa llenar -- las lagunas de la ley o adoptar la legislación ya que la -- vida mercantil está en continuo movimiento y frecuentemente produce nuevas instituciones o modifica la condición de las antiguas.

El Derecho del Trabajo y el Derecho Mercantil están -- en estrecha relación, y este último debe subordinarse al -- primero para la solución de dichos problemas, ya que el -- Derecho del Trabajo es el derecho general para las cuestiones del trabajo.

La actividad de las empresas mercantiles ha ido en -- aumento y cada vez es más imperiosa la necesidad de colocar las mercancías entre el público.

En un tiempo fue suficiente el anuncio y la apertura de grandes almacenes; la concurrencia entre diferentes productores ha creado nuevas formas de ventas, una de ellas es la que se lleva a cabo por la mediación de los agentes de -- comercios estos van en busca del cliente, el productor no -- lo espera; y no únicamente lo buscan de ciudad en ciudad -- sino en la misma localidad.

Dichos agentes pueden designarse a las más diversas -- ocupaciones, como son: venta de mercancías, automóviles, -- máquinas de coser o escribir, radios, etc., o a la coloca-- ción de pólizas de seguro, o a la venta de títulos de capita-- lización.

Su función en estos casos es semejante y consiste en recorrer la ciudad o una zona ofreciendo la mercancía y no necesariamente debe conocer al posible comprador, pues al -- contrario se ha de procurar encontrar nuevos adquirentes.

La vida contemporánea ha ido ligando a dichos agentes con la empresa, y han llegado a ser elementos esenciales de las mismas, pues como hemos venido observando son esenciales para la venta de los productos; y de este modo se reúnen los elementos del contrato de trabajo, ya que los agentes de comercio son personas que subordinan su energía de trabajo a los fines de la empresa.

Los agentes de comercio han venido a asimilarse a los dependientes del Derecho Mercantil, éste en México cataloga como dependientes a los agentes viajeros, pues bien la única diferencia entre estos y los restantes agentes de comercio es que aquellos ofrecen la mercancía en diferentes ciudades y los otros en una sola.

Así mismo se diferencian los dependientes de los agentes de comercio en que los primeros esperan al comprador en el almacén y los segundos salen a buscarlo.

Del mismo modo encontramos que cuando el Derecho Civil se le presentó el problema de la distinción entre el contrato de trabajo con salario por unidad de obra o de empresa supo volver hacia atrás, únicamente rige el Derecho Civil cuando el contratista pone su trabajo y los materiales o sea cuando se convierte en una empresa que reúna los elementos de la producción Capital-Trabajo.

De esta manera, encontramos que el Derecho Mercantil debe conformarse con esta evolución, y solo podrá regir las actividades de los agentes de comercio o cuando estos constituyan una empresa.

El Agente de Comercio viene siendo una figura relativamente nueva en nuestro país, y en consecuencia también en nuestro derecho, por esto mismo no encontramos proyección de la figura en análisis, internacional. Pensamos, al cobrar más auge esta figura llegara a tener dicha proyección.

c) CASOS EN LOS QUE SE CONSIDERA AL AGENTE DE COMERCIO COMO TRABAJADOR. (Y EN QUE CASOS NO LO ES).

"La legislación y doctrinas extranjeras están de acuerdo con la tesis de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de Derecho del Trabajo; sin embargo se considera, que no toda persona encargada de la venta, de productos ajenos o a la colocación de pólizas o títulos será trabajador; pero si tendrá este carácter el agente de comercio que preste sus servicios en relación de subordinación."8

" Los empleados comerciales, factores, dependientes, comisionistas, etc., quedaron protegidos por el Derecho del Trabajo al entrar en vigor las bases del artículo 123 constitucional el 10. de mayo de 1917. La Suprema Corte de Justicia se encargó de definir la naturaleza de tales servicios, y esto sirvió para finalizar con las discusiones que sostenían los patrones en torno a que si deberían ser considerados trabajadores o no. Tomando como ejemplo al comisionista, en el sentido de que cuando se realizan diversas operaciones en beneficio de una empresa, el comisionista tiene el carácter de trabajador."9

Así mismo encontramos, que los agentes de comercio, de seguros, vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes serán considerados como trabajadores de la empresa o empresas a las que prestan sus servicios; cuando estén sujetos a la relación o dependencia económica y que presten un servicio personal subordinado, -- esto último porque los agentes de comercio tienen que ofrecer las mercancías en las zonas que se le señalen y a los precios y condiciones que señale la empresa.

Implica el concepto de subordinados, la potestad jurídica de determinar como debe efectuarse el trabajo, dentro de los límites contenidos en las normas laborales.

" Un caso concreto, es el del agente de ventas y el-

viajante, cuya actividad es subordinada y por lo mismo no se presta sino a un solo comerciante a cuyas órdenes está sometido el agente, teniendo la obligación de visitar las plazas y clientes que se le indiquen, rendir determinados informes, obtener un volumen mínimo de pedidos, etc.

La obligación que se acaba de ejemplificar y que constituyen al agente de ventas en estado de subordinación nos demuestra que el contrato con que este se liga sea un verdadero contrato de trabajo."10

La jurisprudencia de nuestra Suprema Corte de Justicia ha demostrado que los agentes de comercio son trabajadores, no es impedimento que sus actividades estén destinadas a distintas empresas ya que este último requisito no es elemento esencial para la existencia de la relación de trabajo.

Desde el punto de vista objetivo los agentes de comercio son trabajadores y nada impide que, como cualquier otro trabajador, presten sus servicios a diferentes patronos.

La cuarta sala sostuvo esta tesis en la ejecutoria del 30 de abril de 1941.

Amparo Directo 5561/40/1a.

La Victoria, S.A., Fábrica de Dulces.

"Los agentes de comercio son verdaderos trabajadores, según criterio constante y uniforme de esta sala, y para existencia del contrato de trabajo no es obstáculo que presten sus servicios a diferentes patronos siempre que estén comprobados los elementos consistentes en la dependencia económica y en la dirección técnica..." 11

A continuación expondremos algunas ejecutorias en relación a cuando pueden ser considerados como trabajadores los agentes de comercio.

Amparo Directo 7401/64.

Roberto Galvez Monroy.

7-junio-1965- 5 votos.

Ponente Manuel Yañez Rufz.- Sexta Epoca- Vol.C-11
Quinta Parte.

" El Derecho del Trabajo, es el derecho común para las prestaciones de servicios y sus normas, alcanzan a proteger a los agentes de comercio que no tienen agencia establecida ni son empresarios ni cuentan con capital alguno.

En otras palabras, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la Ley Federal del Trabajo, si se da el elemento esencial de relación que es la subordinación, (Dirección y dependencia) a otra persona o a una empresa, sobre todo si se toma en cuenta que aún cuando en los orígenes de tal actividad dichos agentes tenían libre actividad e independencia económica; en la actualidad prácticamente las han perdido y ello es índice de que estamos ante una transformación de esa institución y nos coloca frente al Derecho del Trabajo, en virtud de la situación de subordinación y de dependencia económica en que desempeñan sus funciones."

Amparo Directo 9277/64- Quejoso Jesús Gómez Ibarra.

6-septiembre-1965-Ponente Manuel Yañez Rufz.

Unanimidad 5 votos.

"La categoría jurídica agente de comercio no es incompatible con la relación del trabajo; el derecho contemporáneo se ha dado cuenta de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de relaciones laborales, y que cuando las labores de esas personas se desarrollan en relación de subordinación, tienen el carácter de trabajadores, por tanto, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la ley laboral si se dan los elementos esenciales: -

dirección y dependencia a otra persona o a una empresa."

Quinto tomo correspondiente a la jurisprudencia de los fallos pronunciados en los años de 1917 a 1966.

"Cuando en el contrato celebrado por una empresa — mercantil y uno de sus empleados se establece como base para la remuneración un tanto por ciento determinado, sobre las operaciones que ese empleado realice, se estatuye que la persona debe emplear todo su tiempo en atender los intereses del patrono con quien contrata y se le prohíben otra clase de actividades, es incuestionable que el contrato reviste las características de un verdadero contrato de trabajo, máxime si al mismo se le da una duración o plazo fijo."

Por la tesis apuntada, el agente de comercio será — trabajador cuando se da elemento esencial de la relación de trabajo, que es la subordinación, de manera que la persona — destine todo su tiempo en atender a los intereses del patrón con quien contrata y se le prohíban otra clase de actividades.

Igualmente, si su dependencia es permanente, o sea — que ponga toda su fuerza en el trabajo y no ocasionalmente.

A más de esto la ley manifiesta que el agente de comercio no debe intervenir en operaciones aisladas sino en — la totalidad de estas, ejecutar personalmente el trabajo, — y que la actividad del agente sea permanente.

En que casos no será considerado trabajador el agente de comercio.

Por lo expuesto anteriormente y porque la ley así — lo manifiesta, podemos decir que no será considerado trabajador el agente de comercio, cuando no ejecute personalmente el trabajo, cuando únicamente intervenga en operaciones aisladas y que tenga una empresa destinada a la prestación de servicios al Público.

"Tampoco será considerado trabajador, el agente que se encuentra establecido y cuenta con elementos propios",¹² La independencia del agente de comercio, tema que trataremos en capítulo posterior, tiene como consecuencia que no deba ser considerado como trabajador, sino que es agente — mercantil.

De la misma manera no será trabajador, sino comerciante, el agente de comercio que, como mencionamos en un párrafo anterior, "tenga su hacienda propia y autónoma, — eventualmente con empleados suyos."¹³ Es decir, que el — multicitado agente de comercio no será considerado trabajador cuando se convierta en empresario.

C I T A S C A P I T U L O I.

- 1.- Mario de la Cueva, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo Reformado, Editorial Porrúa Hnos, S.A., Segunda Edición, México 1974, página 509.
- 2.- Joaquín Rodríguez y Rodríguez, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S.A., 1969, Tomo I, página 227.
- 3.- Roberto L. Mantilla Molina, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S. A., 1970, página 153.
- 4.- Tullio Ascarelli, Derecho Mercantil, Traducción del Licenciado Felipe de J. Tena, Editorial Porrúa, S.A., 1940 página 75.
- 5.- Ley Federal del Trabajo.
- 6.- Mario de la Cueva, El Derecho Mexicano del Trabajo, — Tomo II, Capítulo XXIII, Editorial Porrúa, S.A., página 559.
- 7.- Mario de la Cueva, El Derecho Mexicano del Trabajo, — Tomo II, Capítulo XXIII, Editorial Porrúa, S.A., Página 560.
- 8.- Mario de la Cueva, Op. Cit. página 560.
- 9.- Alberto Trueba Urbina, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Editorial Porrúa, S.A., Tercera Edición, página 338 y 339.
- 10.- Roberto L. Mantilla Molina, Op. Cit. página 155.
- 11.- Mario de la Cueva, El Derecho Mexicano del Trabajo, Tomo II, Editorial Porrúa, S.A., página 560.
- 12.- Baltazar Cavazos Flores, El Derecho del Trabajo en la Teoría y en la Práctica, Confederación Patronal de la República Mexicana, México, Op. Cit, página 75.

13.-Tulio Ascarelli, Op. Cit, página 75.

CAPITULO II

DERECHOS DE LOS AGENTES DE COMERCIO; SALARIO O COMISION DE
LOS MISMOS Y LA BASE PARA CUBRIRLO.

- a) Comentario de los Agentes de Comercio.
- b) Importancia y trascendencia de estos derechos.
- c) Base para la percepción del salario o comisión de dichos agentes.
- d) Causas de rescisión.

CAPITULO II.

DERECHOS DE LOS AGENTES DE COMERCIO, SALARIO O COMISION DE LOS MISMOS Y LA BASE PARA CUBRIRLO.

a) COMENTARIO DE LOS AGENTES DE COMERCIO.

Comentamos en el capítulo anterior que al presentarse en las actividades del agente de comercio los elementos esenciales de una relación de trabajo, como son la subordinación y la permanencia, dicho agente es considerado como trabajador y al otorgársele tal categoría tendrá los mismos derechos, obligaciones, prestaciones que tenga cualquier otro trabajador.

En el presente capítulo comentaremos los derechos del trabajador agente de comercio, así como la importancia que estos derechos revisten.

Dentro de tales derechos encontramos el salario o comisión que como trabajador tiene derecho a percibir el agente por su trabajo, manifestaremos cual es la base para cubrir dicho salario, este consiste en una comisión sobre los negocios concluidos por el agente y será a base de primas, las cuales podrán ser de dos o tres clases.

Del mismo modo estudiaremos las causas de rescisión del contrato del agente, estas serán las que consagra nuestra ley para todos los trabajadores, además de otras especiales para el contrato del agente de comercio.

b) IMPORTANCIA Y TRASCENDENCIA DE ESTOS DERECHOS.

Los derechos de los agentes de comercio son los mismos que consagra nuestra Ley Federal del Trabajo para todos los trabajadores, ya que el agente de comercio es considerado como tal tendrá derecho a formar su sindicato de trabajadores con apego a la ley, la cual en el artículo 357

otorga este derecho a trabajadores y patronos, y deberán seguir las disposiciones que al respecto manifiesta la ley.

Así mismo y en el supuesto caso de que los agentes de comercio hubieran formado su sindicato de trabajadores tienen el derecho de Huelga, siempre y cuando lo lleven a cabo con apego a la ley en su artículo 440 y siguientes.

Tienen también derecho a la modificación colectiva de las condiciones de trabajo, suspensión y terminación colectiva de las relaciones de trabajo, etc. Teniendo en cuenta que los derechos crean obligaciones, el agente también tiene obligaciones contenidas en la ley, como son cumplir las disposiciones de las normas de trabajo que les sean aplicables, etc.

Los mencionados derechos los hemos comentado de una manera breve considerando que pueden ser temas de otros trabajos en los cuales se les estudiará con mayor amplitud, ya que en el presente trabajo estudiaremos derechos que pueden considerarse especiales del agente de comercio.

En la misma Ley Federal del Trabajo encontramos un capítulo destinado al trabajador agente de comercio otorgando derechos, los cuales mencionaremos en el presente inciso y en los posteriores, haciendo notar la importancia que revisten.

"Consistiendo la función del agente en colocar mercancías entre el público u obtener la celebración de contratos de seguros no es posible fijar un horario determinado, de tal modo que las horas de trabajo serán variables y no pueden quedar fijadas de antemano", esto se puede entender como un derecho del agente a no tener un horario fijo de trabajo como sucede en la mayoría de los trabajos.

"Entre las muchas irregularidades que practicaban libremente los empresarios, una de ellas consistía en los cambios de zona o ruta asignada al agente para realizar sus actividades, estos cambios causaban grandes perjuicios al

trabajador por tener que trasladar su residencia y por la pérdida de una clientela ya formada."2

Dichos cambios solo podrán efectuarse cuando el agente de su consentimiento de antemano en los contratos que con el se celebran con base en el artículo 290 de la ley, que a la letra dice:

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

Aquí encontramos dos derechos, uno de ellos pudiera ser el que se le asigne una ruta para realizar sus actividades y como veremos más adelante se le puede dar exclusiva sobre esa ruta; otro de los derechos puede ser el consentimiento para ser removido de su ruta, el cual el da de antemano.

El artículo mencionado evita las irregularidades antes mencionadas, ya que los empresarios pueden remover al agente de su ruta con el fin de que éste renuncie.

Respecto a las zonas o rutas que se les asignen a los agentes para llevar a cabo sus actividades, existe la costumbre de que actúen con carácter de exclusividad sobre ellas, "de manera que no es de extrañarnos el encontrar cláusulas en las que se establece que el agente tendrá derecho a percibir comisión por todas las operaciones que se efectúan en su zona o ruta aunque el no intervenga directamente en ellas."3

El comerciante que le ha conferido la exclusividad de esa zona no puede extenderlo a otros agentes en la misma zona. "Dicha exclusividad que de una zona se le otorga al agente, deberá conternner:

- 1.- La renuncia del comerciante a otorgar el carácter de agentes a otras personas en el territorio de que se trata;
- 2.- La renuncia a gestionar negocios sin la interven

ción del agente, aunque reservándose la facultad de aceptar los presupuestos espontáneamente por personas residentes en el territorio de la exclusiva o que han de ejecutarse en el;

3.- La de abonársele la cantidad pactada sobre todos los negocios celebrados en el territorio respectivo y que han de ejecutarse en el; aunque se -- hubiere perfeccionado sin mediación del agente."

4.

"Así mismo encontramos que la actividad del agente -- es independiente o sea que es el mismo, y no alguno de los comerciantes para los cuales trabaja, quien determina el -- modo, lugar y tiempo de poner en práctica su actividad; -- dicha independencia significa también que el agente tiene -- libertad de dedicarse a otras actividades y además servir -- a diferentes comerciantes como agente, a condición de que -- no haga una concurrencia desleal, como podría ser el ofrecimiento de productos iguales de dos empresas competidoras."5

Nos permitimos mencionar en último término el derecho que tiene el agente de comercio de percibir una remuneración por el trabajo que desempeña; a pesar de la importancia que reviste el tratar este tema, en este inciso lo haremos brevemente a reserva de exponerlo con mayor amplitud en el inciso a continuación.

Solamente diremos que la remuneración del agente de comercio consiste en una comisión sobre los negocios concluidos en la zona que se le ha asignado, siempre que el -- negocio se haya consumado.

En el principio de este capítulo mencionamos el hecho de que el agente al tener derechos, estos traen como -- consecuencia que tenga obligaciones, estas se encuentran contenidas en la ley, a lo cual también nos referimos anteriormente.

"Ahora bien, entre las obligaciones del agente, las cuales se pueden denominar especiales debemos mencionar la de atender personalmente los negocios que les hayan sido confiados y la de transferir a su principal todos los datos, elementos y obligaciones que hubieren adquirido en nombre de los mismos."6

Se les prohíbe trabajar tiempo extraordinario, así como los domingos; salvo permiso anticipado y por escrito del patrón, también se les prohíbe contratar sub-agentes sin autorización.

Otra obligación del agente es la que tiene de presentar un reporte diario o semanal de sus actividades y se les exige una determinada producción de ventas.

c) BASE PARA LA PERCEPCION DEL SALARIO O COMISION DE DICHS AGENTES.

Graves dificultades ha presentado la determinación - del salario diario de los agentes de comercio, así como señalar que base se toma para determinar el salario y para la indemnización a que puede tener derecho el agente.

Siguiendo un orden, nos referiremos en primer término al sistema de retribución de los agentes de comercio.

El mencionado sistema consiste en la percepción de - una comisión sobre operación realizada o preparada, variando los detalles según las distintas ramas del negocio y aún la individualidad de los agentes.

O sea que el agente recibe por sus actividades un - salario o comisión, este salario es aquel en que la retribución se mide en función de los productos o servicios de la empresa vendidos o colocados por el agente.

Es preciso distinguir con la mayor claridad dos términos que en el uso común pueden confundirse;

- 1.- Contrato de Comisión: es el mandato aplicado -- a la ejecución de actos jurídicos de comercio;
- 2.- Relación de trabajo con salario a comisión: es aquella en la cual la medida de la retribución - es el número de operaciones que el trabajador - gestiona o realiza para la empresa.

"En esta última, el trabajador penetra en la estructura de la empresa para ejecutar una de las actividades que forman parte de las que se realizan en la negociación;" - en tanto que en el Contrato a Comisión falta la relación - de subordinación porque se refiere a actos concretos y aislados que no crean una relación permanente entre el comisio nista y el comitente.

Así pues, una vez establecida esta distinción, encontramos que el salario del agente es una prima sobre la mercancía o servicios vendidos o colocados; es decir que el salario de estos trabajadores consiste en un porcentaje que se determina en función del número y del valor de las operaciones realizadas.

" Existe el caso de que el salario pueda disminuir o aumentar en función de que el trabajador venda o coloque un número variable de objetos o valores que puedan ser de precios distintos, de ahí que se diga que el salario como prima consiste en un porcentaje que se fijará convencionalmente sobre cada una de las operaciones que lleve a cabo el trabajador."8

Varias horas de meditación exigió la definición de esta forma de salario, ya que como hemos comentado los agentes de comercio no se dedican solamente a la venta de mercancías sino también a la celebración de contratos de uso de maquinaria o utilización de servicios.

Ahora bien, la prima que percibe el trabajador sobre la mercancía vendida o colocada puede ser de dos o tres formas:

"Una prima única sobre la mercancía vendida o colocada, forma que se usa sobre las operaciones realizadas mediante un pago único de contado.

Existen empresas que practican el sistema de ventas en abonos o a plazos, en este caso sería una prima sobre el pago inicial, finalmente, y en el mismo supuesto anterior, una prima sobre pagos periódicos."9

De esta manera lo establece el artículo 286 de la Ley Federal del Trabajo diciendo:

"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".

NACIMIENTO DEL DERECHO A LAS PRIMAS Y UNA MEDIDA DE PROTECCION AL SALARIO.

Respecto al nacimiento del derecho a las primas, — existen dos reglas básicas;

"1.— Si se señala una prima única, el derecho a percibir la nace en el momento en que se perfecciona la operación;

Este mismo principio se puede aplicar en el caso en que la prima se señale sobre el pago inicial.

2.— Al señalarse la prima sobre pagos periódicos, el derecho a percibirla nace en el momento en que se efectuen los pagos." 10

Este principio se funda en la circunstancia de que a una empresa no se le puede obligar a cubrir una prima sobre pagos que no se sabe si se efectuarán.

Estas reglas se encuentran contenidas en el artículo 287 de la ley, el cual establece:

"Para determinar el momento en que nace el derecho — de los trabajadores a percibir las primas, se observarán las normas siguientes:

1.— Si se fija una prima única, en el momento en que se perfecciona la operación que le sirva de base; y

2.— Si se fijan las primas sobre los pagos periódicos, en el momento en que estos se hagan.

En relación a la medida de protección del salario — del trabajador agente de comercio se plantean dos cuestiones; una de ellas es la siguiente:

En el caso de que la operación quede sin efecto por falta de uno o varios pagos, o sea, pagos futuros. La respuesta a esta cuestión se desprende del párrafo segundo del ya citado artículo 287 que dice que el derecho a la prima sobre pagos periódicos nace en el momento en que se hagan los pagos.

La segunda cuestión se plantea en el caso de las primas sobre los pagos periódicos ya efectuados, y la solución nos la da el artículo 288 de la ley que al respecto establece:

"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".

En suma, podemos decir: que el salario como prima del agente de comercio se encuentra debidamente protegido por la Ley Federal del Trabajo como corresponde a su categoría de trabajador.

La base para determinar el monto del salario diario del agente la establece el artículo 289 de la Ley, al disponer: "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".

Esto mismo se aplica para el pago de indemnización; en un principio el artículo 89 postuló dos reglas generales para los casos de salario por unidad de obra o cuando la retribución sea variable. Una de las reglas dice que deben promediarse el total de las percepciones obtenidas en los 30 días efectivamente trabajados antes del nacimiento del derecho, la otra regla menciona que si en ese lapso se produjera un aumento en los salarios, el promedio deberá hacerse sobre las percepciones posteriores al aumento.

Tratándose de los trabajadores agentes de comercio el mencionado artículo 289 modificó la ordenación referida, ya que resulta difícil precisar cuales son los días en que el agente se dedicó efectivamente a la venta o colocación de la mercancía y además que en 30 días es un periodo demasiado breve para juzgar los rendimientos de una actividad, en cuyos resultados intervienen varios factores, entre ellos, la consideración de que algunos meses son más propicios que otros para la venta de determinados productos.

"Consideramos más justo que se tome como base para determinar el monto del salario diario el promedio que resulte de los salarios del último año; pues el tomar como base el último mes se puede prestar a abusos de una y otra parte." 11

Por último haremos una breve mención de los casos en que el trabajador labore los días de descanso, al respecto el artículo 72 de la ley, resultado de la jurisprudencia y de la práctica constante en la vida de los trabajadores, dice que cada patrono pagará la parte proporcional del sala

rio que corresponda por el trabajo que hubiese recibido.

d) CAUSAS DE RESCISIÓN.

Habiendo llegado en el capítulo anterior a la conclusión de que el agente de comercio es considerado como trabajador, creemos que es obvio el mencionar que como causas de rescisión de su contrato tiene las mismas que la Ley Federal del Trabajo establece para los contratos de todos los trabajadores en general, además de algunas especiales por la clase de actividades que realiza.

En primer término comentaremos brevemente y en una forma global las causas de rescisión aplicables a los contratos de todos los trabajadores en general.

Los artículos 47 y 51 de la ley señalan respectivamente las causas de rescisión sin responsabilidad para el patrón y para el trabajador, de las cuales nos permitimos solamente mencionar algunas de ellas. Sin responsabilidad para el patrón entre otras mencionamos las siguientes:

Engañarlo al trabajador o en su caso, el sindicato que lo hubiera propuesto o recomendado con certificados falsos o referencias en los que se atribuyan al trabajador capacidad, aptitudes o facultades de que carezca. Esta causa de rescisión dejará de tener efecto después de treinta días de prestar sus servicios el trabajador.

Así lo señala la fracción 1 del Artículo 47, la fracción 2 nos dice:

Incurrir el trabajador, durante sus labores, en faltas de probidad u honradez, en actos de violencia, amagos, injurias o malos tratamientos en contra del patrón, sus familiares o del personal directivo o administrativo de la empresa o establecimiento, salvo que medie provocación o que obre en defensa propia.

La fracción 3 del mismo artículo dice:

Cometer el trabajador contra alguno de sus compañeros cualquiera de los actos enumerados en la fracción anterior, si como consecuencia de ellos se altera la disciplina del lugar en que se desempeñe el trabajo.

De la misma manera mencionaremos las siguientes causas de rescisión sin responsabilidad para el trabajador; la fracción 1 del artículo 51 dice:

Engañarlo el patrón o, en su caso, la agrupación patronal al proponerle el trabajo, respecto de las condiciones del mismo. Esta causa de rescisión dejara de tener efecto después de treinta días de prestar sus servicios el trabajador.

Fracción 2: Incurrir el patrón, sus familiares o su personal administrativo o directivo, dentro del servicio, en faltas de probidad u honradez, actos de violencia, amenazas, injurias, malos tratamientos u otros análogos, en contra del trabajador, conyuge, padres, hijos o hermanos;

Fracción 3º Incurrir el patrón, sus familiares o trabajadores, fuera del servicio, en los actos a que se refiere la fracción anterior, si son de tal manera graves que hagan imposible el cumplimiento de la relación de trabajo.

Solamente transcribimos tres de las causas de rescisión de la relación de trabajo que la ley establece en cada uno de los artículos que mencionamos; por considerar que este tema puede ser o, ya ha sido, objeto de estudios más amplios ya que el motivo del presente trabajo consiste en manifestar las causas especiales de rescisión del contrato de trabajo del agente de comercio, a las cuales nos referiremos inmediatamente.

"Existen contratos celebrados por los agentes, en las cuales se incluye una cláusula en virtud de la cual las dos partes contratantes se reservan el derecho de dar por concluido el contrato, con el preaviso que convergan." 12

Esta forma de dar por concluido el contrato de trabajo, no la podemos considerar como una causa de rescisión de contrato, más bien, se debe considerar como una causa de terminación de contrato, pues el hecho de que las partes se reserven el derecho de darlo por concluido se puede entender como si ambas partes dieran su consentimiento para tal efecto.

" Ahora bien, una causa de rescisión del contrato de trabajo del agente es cuando este no cumple con sus obligaciones en las relaciones de trabajo, esta causa de rescisión será sin responsabilidad para el patrón, este deberá también cumplir con sus obligaciones y de no hacerlo así, esto dará origen a la rescisión del contrato con todas las consecuencias jurídicas y económicas que se desprenden de la Ley Federal del Trabajo." 13.

El artículo 291 de la mencionada ley, expresa:

" Es causa especial de rescisión de las relaciones de trabajo la disminución importante y reiterada del volumen de las operaciones, salvo que concurren circunstancias justificativas."

En esta causal de despido, el trabajador deberá probar a que se debe la disminución del volumen de las operaciones y es culpable de que esto suceda. Al patrón corresponde probar la disminución importante del volumen de las operaciones.

La disminución del volumen de las operaciones ocasiona una disminución en los ingresos del agente, máxime si la asignación de la zona implica exclusividad.

C I T A S C A P I T U L O . I I .

- 1.- Mario de la Cueva, El Derecho Mexicano del Trabajo, Tomo I, Capítulo XXIII, Editorial Porrúa, S.A., página 570.
- 2.- Mario de la Cueva, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Reformado, Capítulo XLV, Segunda Edición Editorial Porrúa, S. A., 1974, página 517.
- 3.- Joaquín Rodríguez y Rodríguez, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S.A., 1969, página 228.
- 4.- Roberto L. Mantilla Molina, Derecho Mercantil, - Editorial Porrúa, S.A., 1970, página 155.
- 5.- Joaquín Rodríguez Rodríguez, Derecho Mercantil, - Editorial Porrúa, S.A., 1969, página 229.
- 6.- Roberto L. Mantilla Molina, Op. Cit. página 156.
- 7.- Mario de la Cueva, Reformado, Op. Cit. página - 517.
- 8.- Mario de la Cueva, Tomo I, Op. Cit. página 518.
- 9.- Mario de la Cueva, Reformado, Op. Cit. página - 518.
- 10.- Mario de la Cueva, Reformado, Op. Cit. página - 520.
- 11.- Baltazar Cavazos Flores, El Derecho del Trabajo en la Teoría y en la Práctica, Confederación Patronal de la República Mexicana, México 1972, página 375.
- 12.- Joaquín Rodríguez Rodríguez, Op. Cit. página - 228.
- 13.- Baltazar Cavazos Flores, Op. Cit., página 375.

CAPITULO III

CARACTERISTICAS ESENCIALES DEL COMISIONISTA
MERCANTIL Y LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN CON
EL TRABAJADOR AGENTE DE COMERCIO.

- a) Introducción.
- b) El Código de Comercio en relación con el Comisionista Mercantil.
- c) Diferencias y semejanzas entre las figuras que revisten el Agente de Comercio y el Comisionista Mercantil.

CAPITULO III

CARACTERISTICAS ESENCIALES DEL COMISIONISTA MERCANTIL
Y LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN CON EL TRABAJADOR AGENTE
DE COMERCIO.

a) INTRODUCCION.

El presente capítulo comprenderá un breve estudio de las características del comisionista mercantil, con apego al Código de Comercio. Tales características se pueden desprender de la actividad que realiza, la remuneración que percibe, las causas de rescisión de su contrato; así como sus obligaciones, derechos, prohibiciones, etc.

Una vez expuestas las características antes mencionadas, podremos establecer las diferencias y semejanzas que existen entre el comisionista mercantil y el trabajador agente de comercio.

Las diferencias y semejanzas las desprenderemos del estudio de las características del comisionista mercantil y del estudio realizado en los anteriores capítulos acerca del agente de comercio.

Además; acudiremos a la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia, la cual, con sus disposiciones nos permitirá aclarar más dichas diferencias y semejanzas.

b) CODIGO DE COMERCIO EN RELACION CON EL COMISIONISTA MERCANTIL.

La persona que asigna comisión mercantil es llamada comitente y la persona que la desempeña es llamada comisionista; la comisión mercantil es definida como el mandato — aplicado a actos concretos de comercio.

El comisionista mercantil no necesita poder constituido en escritura pública para cumplir con su encargo, le será suficiente recibirlo de palabra o por escrito; en el primer caso será necesario ratificarlo por escrito antes de concluido el encargo.

Dicho encargo, podrá o no aceptarlo el comisionista en el caso de que no lo acepte deberá de avisar de inmediato, casi el día que reciba la comisión; si el comitente no reside en el mismo lugar, el aviso lo hará por correo.

Ahora bien, aunque rehuse la comisión de practicar las diligencias que sean indispensables para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido y hasta que este nombre nuevo encargado, en éste caso no se entenderá por aceptada tácitamente cuando el comisionista realice alguna gestión en desempeño del encargo y deberá concluirlo.

O sea, al aceptarla tácitamente debe cumplir con ella hasta concluirla, de no hacerlo así sin tener causa legal, será responsable de los daños que le sobrevengan al comitente.

Así mismo será responsable cuando, sin causa legal, deje de dar aviso de que no acepta la comisión y cuando en el desempeño de esta contrate dependientes en operaciones subalternas, solo podrá contratarlos con autorización, ya que es el mismo quien debe desempeñar los encargos que re—

cibe.

El multicitado comisionista puede hacer vender los efectos que le han sido consignados por medio de dos corredores o comerciantes, los cuales con anticipación deberán certificar el monto, calidad y precio de los efectos; estos los puede vender:

- 1.- Cuando el presunto valor de los efectos que se le hayan consignado no cubra los gastos que tenga que desembolsar por el transporte y recibo — de ellos;
- 2.- Cuando el comitente, después de recibir el aviso de que el comisionista no acepta la comisión, no nombre nuevo encargado que reciba los efectos — que hubiere remitido.

El producto líquido que resulte de la venta de los efectos será depositado en una institución de crédito, si la hubiere y si así lo disponen el comitente, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial.

Puede existir comisiones que para su cumplimiento — requieren provisión de fondos y mientras el comisionista — no reciba estos, en cantidad suficiente no está obligado — a ejecutarlas y si se consumen las que recibió, puede suspenderlas, sin embargo si el comisionista se compromete a — anticipar dichos fondos para el desempeño de la comisión, — se obliga a suplirlos, excepto en el caso de suspensión de — pagos o quiebra del comitente.

El comisionista podrá ejecutar la comisión tratando — en su nombre o en el del comitente, salvo el contrato en — tre ellos. Si contrata en su nombre propio, tendrá obliga — ción y acción directa con las personas que contrató y no — tiene que declarar cual es la persona del comitente, excep — to en el caso de seguros.

En los casos en que contrata expresamente con el nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común.

Al desempeñar su encargo debe sujetarse a las instrucciones que reciba del comitente y no podrá proceder en contra de disposiciones del mismo. Así mismo deberá de consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio, en lo no previsto y previsto.

Si no pudiera consultarlo o tuviera autorización para obrar a su arbitrio, hará lo que le dicte la prudencia cuidando como propio el negocio.

Además de sujetarse a las instrucciones que reciba del comitente, deberá observar las leyes o reglamentos respecto a la negociación que se le confie y será responsable de admitirlos o transgredirlos, pero si por órdenes expresas del comitente lo hiciera así ambos serán responsables.

Ahora bien, el comisionista podrá suspender el cumplimiento de la comisión, cuando un accidente imprevisto, a su juicio, haga perjudicial la ejecución de las instrucciones que recibe del comitente; también podrá modificar o revocar el encargo, si llegan a existir circunstancias o hechos que lo determinen a realizar dicha modificación o revocación. En este caso y en el primero deberá dar noticia oportuna de ello al comitente, y así mismo lo hará de la ejecución de dicho encargo.

El comisionista será responsable de la pérdida o deterioro del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, pero si al devolver los fondos sobrantes observadas instrucciones del comitente respecto a la devolución, este será responsable.

Cuando reciba fondos para la ejecución del encargo y les de distinta inversión deberá abonarle al comitente el capital y su interés legal desde el día que lo recibió;

esto es sin perjuicio de la acción criminal a que hubiere lugar y de la indemnización de daños y perjuicios, por el contrario, deberá pagar estos cuando actúe con violación o exceso en las operaciones del mencionado encargo, además de que el comitente puede ratificar las operaciones o dejarlas a su cargo.

Los efectos y mercaderías las puede recibir con averías y deterioros, en este caso lo debe hacer constar por la certificación de dos corredores o comerciantes, de no hacerlo así, responderá de ellos en los términos y con las condiciones y calidades con que se le avisa la remesa. También responderá de la conservación del estado en que reciba efectos por cuenta ajena, pero en caso de la destrucción de estos por caso fortuito o fuerza mayor, transcurso del tiempo o vicio propio de la cosa cesará dicha responsabilidad, pero estará obligado a acreditar por medio de dos corredores o comerciantes, el menoscabo de las mercancías, en los casos de pérdida total o parcial por el transcurso del tiempo o vicio de la cosa; en cuanto lo advierta debe dar aviso al comitente.

Cuando hubiera que enviar los efectos a otro punto, el comisionista debe contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se impongan al cargador, y si el mismo comisionista es el encargado de la expedición de efectos, deberá asegurarlos, si es que tiene orden para ello, provisión de fondos necesarios o se obligo anticiparlos.

Después de ejecutada la comisión, deberá rendir una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, esto lo llevará a cabo con relación a sus libros; también está obligado a entregar el saldo de lo recibido, en caso de morosidad, abonará intereses.

Cuando se le de al comisionista algo a vender no podrá, sin consentimiento expreso del comitente, comprarlo ni para otro ni para si mismo, de la misma manera, tampoco --

podrá vender lo que se le haya mandado comprar. Observamos que para prestar o vender al fiado o a plazos necesitará también de autorización del comitente y este puede exigirle el pago al contado, dejándole el interés que resulte de ese crédito o plazo.

En el caso de contar con la autorización para realizar la mencionada venta, deberá avisar al comitente de esta venta a plazos comunicándole los nombres de los compradores, si no lo hiciera así, el comitente tendrá esta venta como realizada al contado. Al haber realizado la mencionada venta a plazos, el comisionista deberá verificar la cobranza de los créditos oportunamente, y además usar los medios legales para conseguir el pago, de no hacerlo así responderá de los perjuicios que causen su omisión o tardanza.

El comisionista que compre o venda efectos por cuenta ajena, no podrá alterar las marcas que esos tengan, tampoco podrán tener efectos de una misma especie pertenecientes a diferentes dueños bajo una misma marca, deberá distinguirlos por medio de una contra marca, la cual designe la propiedad respectiva de cada comitente.

De lo anterior se desprenden las obligaciones, prohibiciones, responsabilidades y los derechos que tiene implicados en sus actividades el comisionista mercantil; y por último mencionaremos la remuneración que perciben, la causa de rescisión de su contrato y la revocación de la comisión que se le confiera.

Todo comisionista por su trabajo, salvo pacto en contrario, tiene derecho a una remuneración, cuyo monto se regulará por el uso de la plaza en la cual realice la comisión, esto será cuando no exista estipulación previa.

Mediante una cuenta justificada, deberá el comitente pagar al comisionista al contado todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los realizó. No podrá ser desposeído de los efectos que es—

ten real o virtualmente en su poder sin antes ser pagado, - ya que dichos efectos se entienden especial y preferentemente obligados a pagar derechos de comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere realizado por cuenta de ellos.

Los artículos 307 y 308 del Código de Comercio nos mencionan respectivamente cuando se puede revocar la comisión conferida al comisionista y cuando se puede rescindir el contrato de comisión, dichos artículos a la letra dicen:

"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 conocieren, salvo el derecho del comitente contra el comisionista."

"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".

c) DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS ENTRE LAS FIGURAS QUE REVISTEN EL AGENTE DE COMERCIO Y EL COMISIONISTA MERCANTIL.

En nuestro primer capítulo mencionamos que el agente de comercio se considera trabajador y por lo mismo su actuación se encuentra regulada por nuestra Ley Federal del Trabajo; el Código de Comercio reglamenta las actividades del comisionista mercantil.

Las diferencias que pueden existir entre las figuras en cuestión son:

La primera de ellas consiste en la actividad que realiza cada uno de ellos, pues mientras la actividad del agente consiste en colocar la mercancía entre el público, obtener la celebración de contratos, estimular la propaganda, etc. "La función del comisionista consiste en recibir encargos del comitente generalmente para comprar o vender mercancía a cuenta de este,¹" pero queda a su elección aceptar o no el encargo.

La segunda diferencia es que, "el agente procura negocios a nombre de las empresas para las cuales trabajan, ordinariamente carecen de representación, sin embargo pueden concluir contratos;"² "el comisionista puede contratar a nombre propio o en nombre de su comitente.

En relación a la remuneración que perciben, existe la tercera diferencia, ya que mientras el agente percibe una prima sobre la mercancía o servicios vendidos o colocados; el monto de la remuneración del comisionista se regula por el uso de la plaza en donde se realiza la comisión.

Como última diferencia encontramos las causas de res

cisión de los contratos de trabajo. Se rescindirá el contrato del comisionista cuando este muera o quede inhabilitado, sin embargo cuando muera el comitente no habrá rescisión de contrato.

El contrato del agente se rescindirá cuando exista una disminución en el volumen de las operaciones que realiza.

Pueden existir algunas semejanzas en las actividades que realizan el agente y el comisionista, de las cuales haremos una breve mención a continuación.

Tanto el agente como el comisionista se les asigna una zona en la cual llevan a cabo su actividad, el agente debe transmitir a su principal los elementos y obligaciones que hubiere adquirido en su nombre y debe atender personalmente los negocios que le hayan sido confiados; asimismo el comisionista deberá desempeñar el mismo los encargos que recibe y solo con autorización podrá delegarlos.

También el comisionista deberá comunicar a su comitente de todos los hechos y circunstancias que lo determinen a modificar o revocar el encargo así como de la ejecución del mismo.

El agente no podrá contratar subagentes sin autorización del mismo modo el comisionista tampoco podrá contratar dependientes sin autorización, en caso de que los contratados serán bajo su responsabilidad.

El comisionista deberá llevar unos libros en los cuales anote datos, hechos de una comisión y rendirá, en relación a los hechos, una cuenta completa y justificada, esto será después de la ejecución de la operación; el agente rendirá un informe semanal.

Por las diferencias que hemos mencionado entre el comisionista y el agente; aseguramos que existe una marcada

diferencia entre la comisión mercantil y el contrato de trabajo.

La jurisprudencia de la Suprema Corte lo sostiene así en la ejecutoria que a continuación nos permitimos transcribir:

Amparo Directo: 3987- José María Blanco Morales y Manuel Arellano Romero- 18 agosto de 1965.
Unanimidad de 4 votos- Ponente Angel Carbajal.
Sexta Epoca, Vol. xcv111- quinta parte.

"Para determinar si un contrato es de comisión mercantil o establece una relación de tipo laboral no debe atenderse a la denominación que en el contrato se haya dado a la persona que presta sus servicios personales, sino que debe atenderse tan solo a los términos reales en que se efectúa la prestación de servicios.

La comisión mercantil tiene una marcada diferencia con el contrato de trabajo pues se manifiesta por un acto o una serie de actos que solo accidentalmente crean dependencia entre el comisionista y el comitente, la que dura solo el tiempo necesario para la ejecución de esos actos, mientras que el contrato de trabajo se caracteriza por la prestación de servicios personales, mediante un salario y conforme a un vínculo de subordinación, sin que la categoría de agente de comercio sea compatible con la existencia de una relación de trabajo, si existe tal vínculo de subordinación.

Por tanto si el considerarlo como comisionista, desempeña en realidad, una labor dependiente y subordinada a la empresa, siguiendo instrucciones precisas para el desempeño de sus tareas, se le exige una determinada intensidad en su trabajo y actúa dentro de

un grupo de vendedores, bajo las órdenes de un jefe, y encuadrado en la organización de la empresa, no se puede considerar como comisionista, sino que tiene carácter de trabajador.

No debe tomarse en cuenta que existe alguna manifestación fiscal en que considera a dicha persona como comisionista, pues tal manifestación solo implica que existe una situación determinada en cuanto al pago de impuestos, pero no puede destruir la situación jurídica que deriva de los hechos conforme a los cuales se prestaron los servicios personales."

Amparo Directo 3544/ 58- Quejoso Enrique Mira
24 junio 1965- Ponente Manuel Yañez Ruiz.
Unanimidad 5 votos.

- A) El cumplimiento del contrato se manifiesta por un acto o serie de actos que solo de modo accidental crean dependencia entre comitente y comisionista;
- B) La duración del contrato está limitada al tiempo que es necesario emplear para la ejecución de los actos;
- C) Los actos verificados por el comisionista deben ser actos de comercio.

El contrato de trabajo está caracterizado.

Características del contrato de trabajo:

- A) Porque en el se pacta la obligación de una persona de prestar a otra un servicio material o intelectual;
- B) Porque la persona a quien presta el servicio está obligado a pagar a quien lo presta una retribución;

Por lo anotado, la categoría de agente de comercio - no es incompatible con la relación de trabajo.

En la actualidad los agentes de comercio pueden ser sujetos de relaciones laborales; de modo que cuando las labores de ellos se desarrollan en relación de subordinación (VGR) sujeto a horario tienen el carácter de trabajadores y están protegidos por la ley laboral."

C I T A S C A P I T U L O I I I

- 1.- Paul Cervantes Ahumada, Derecho Mercantil, Editorial Herrero, S. A., 1975, página 294.

- 2.- Tullio Ascarelli, Derecho Mercantil, Traducción del Licenciado Felipe de J. Tena, Editorial — Porrua Hnos, S. A., 1940, página 76.

CAPITULO IV

LOS AGENTES DE COMERCIO Y EL DERECHO A LA SEGURIDAD SOCIAL.

- a) Antecedentes y consideraciones generales.

- b) Ley del Seguro Social y disposiciones que en torno a los Agentes de Comercio ha emitido el Instituto Mexicano del Seguro Social.

CAPITULO IV

LOS AGENTES DE COMERCIO Y EL DERECHO A LA SEGURIDAD SOCIAL.

a) ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES GENERALES.

Es indispensable conocer con mayor claridad la diferencia que existe en algunos términos que en el uso común se pueden llegar a confundir:

- " 1.- Derecho de la Seguridad Social. Es una disciplina autónoma del derecho social, en donde se integran los esfuerzos del Estado, el de los particulares y de los estados entre si, a fin de organizar su actuación para la satisfacción plena de las necesidades y el logro del mayor bienestar social integral y la felicidad de unos y otros, en un orden de justicia social y dignidad humana.
- 2.- Seguro Social. Es la institución o instrumento de la seguridad social, mediante la cual se busca garantizar solidariamente organizados — los esfuerzos del Estado y la población económicamente activa, para garantizar, primero, — los riesgos y contingencias sociales y de vida a que está expuesta y aquellos que de ella dependen con objeto de obtener para todos el mayor bienestar social-bio-económico-cultural posible que permita al hombre una vida — cada vez más auténticamente humana.
- 3.- Derecho asistencial. Es la rama del derecho social cuyas normas ordenan la actividad del Estado y de los particulares, destinada a —

procurar una condición digna, decorosa y humana, para aquellas personas y aun sociedades o Estados que, sin posibilidad de satisfacer por si mismos sus más urgentes necesidades y de -- procurar su propio bienestar social, requieren de la atención de los demás jurídica y políticamente, en función de un deber de justicia o, - en todo caso, de un altruista deber de caridad.

- 4.- Previsión Social.- En un sentido amplio se identificó con la seguridad social en el concepto moderno de la palabra, pues si se analiza el contenido del artículo 123 se veía que sus -- fracciones no solo establecen medidas para prevenir el riesgo, sino la protección íntegra al trabajador a través del cuidado que se debe a sus dependientes económicos, a la mujer y al niño, a la educación obrera y a la habitación.

En México debemos considerar la previsión social, en un sentido estricto, como una rama del derecho del trabajo que tiene por objeto el estudio y aplicación práctica de todas aquellas medidas para prevenir los riesgos (bien sea -- accidentes o enfermedades profesionales) a que se expone el trabajador y las disposiciones -- que tienen por objeto cuidar del bienestar y salud del trabajador y sus dependientes económicos.

- 5.- Derecho de la Prevención Social. Es una rama también autónoma del derecho social constituido por un conjunto de normas destinadas a proteger fundamentalmente un grupo, el de los delincuentes (ya considerando su condición de -- adulto, de menor o de mujer), independientemente

te de las medidas que se dicten para reparar el daño causado a la sociedad o a las personas durante el proceso, durante el tiempo en que está sujeto a prisión o a alguna medida represiva, - así como todas aquellas que se juzguen convenientes para evitar la criminalidad.

6.- Derecho Social. Se entiende como el orden de la sociedad en función de una integración dinámica, teleológicamente dirigida a la obtención del mayor bienestar social, de las personas y de los pueblos, mediante la justicia social.

7.-Ramas del Derecho Social. — Los principios rectores de este derecho son: — el hombre socialmente logrado, y el Estado socialmente integrado (en cuanto miembro de la comunidad de Estados), la integración social y la justicia social aplicables, tanto nacional como supranacionalmente. Se considera que las siguientes ramas autónomas integran el derecho social:

- a) El Derecho del Trabajo y la Previsión Social;
- b) El Derecho Social Campesino;
- c) El Derecho Social Burocrático;
- d) El Derecho Social Militar;
- e) El Derecho Social Profesional;
- f) El Derecho de la Seguridad y el Bienestar Social Integral;
- g) El Derecho Social Cooperativo;
- h) El Derecho Social de las Mutualidades;
- i) Derecho Social de la Prevención Social;
- j) Derecho Social Corporativo;
- k) Derecho Social Familiar;
- l) Derecho Social de la Infancia;
- m) Derecho Social de la Juventud;
- n) Derecho Social de la Mujer;
- o) Derecho Social de la Vejez (jubilados y pensionados)

- p) Derecho Social Económico;
- q) Derecho Social de la Salud Integral;
- r) Derecho Social de la Educación Integral y la Cultura;
- s) Derecho Social de la Alimentación Integral y del Consumo Popular;
- t) Derecho Social de la Vivienda Integral;
- u) Derecho Social del Deporte;
- v) Derecho Social del Descanso y del Ocio Constructivo;
- w) Derecho Procesal Social;
- x) Derecho Protector y de Asistencia a Extranjeros y de Mexicanos en el Exterior;
- y) Derecho Social Internacional;
- z) Derecho Social Comparado.

En vista de lo anterior, reiteramos que el derecho de la seguridad social es una disciplina autónoma del derecho social.

8.- Ramas del Derecho de la Seguridad Social. Comprende las siguientes ramas:

- a) Asalariados, a través del Instituto Mexicano del Seguro Social;
- b) Burócratas, a través del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado;
- c) Militares, a través del vasto sistema de seguridad y servicios sociales del Ejército y la Armada, — incluyendo al Banco del Ejército y la Armada, la Dirección de Pensiones Militares y la COVE para — vestuario y equipo, entre otras;
- d) Campesinos, para lo que proponemos la creación de un Instituto de Bienestar y Seguridad Social Campesina;
- e) No asalariados, una vez resuelta la posibilidad de ingresar al sistema del seguro social, propone

mos el establecimiento de un Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores no asalariados o independientes;

- f) Profesionistas, para lo que proponemos la creación de una Mutualidad Nacional del Profesionista Libre;
- g) Jubilados y pensionados, para esto proponemos el establecimiento de un Instituto de Seguridad y Bienestar Social de Jubilados y Pensionados;
- h) Burócratas Locales, proponemos el establecimiento y debida coordinación de Instituto de Seguridad Social para los Burócratas al Servicio de las Entidades Federativas;
- i) Infancia, proponemos la creación sobre una base mucho más amplia, menos asistencial y más contributiva de un Instituto Nacional de Protección a la Infancia y del I.M.A.N.;
- j) Vivienda, a través del Instituto Nacional de la Vivienda y del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores;
- k) Alimentación, alimentación y consumo popular, - CONASUPO.
- l) Indígenas, Instituto Nacional Indigenista;
- m) A todo esto debemos agregar, subrayando su importancia, las prestaciones sociales.

Una vez establecidas las diferencias entre los términos mencionados nos referiremos ya al tema central de este capítulo que es los antecedentes del Instituto Mexicano del Seguro Social.";

"Como punto de partida tenemos el Congreso Constituyente instalado en Querétaro el primero de diciembre de 1916 cuyos trabajos culminaron en la Constitución Política-Social del 5 de Febrero de 1917, y que entró en vigor el 1º de mayo de ese año; quedando como artículos que institucionalizaron el movimiento social:

- 3º.-Referente a la educación laica;
 27º.-Referente a la propiedad de la tierra;
 123º.-Regimen del Derecho del Trabajo y de la
 Previsión Social.

Siendo este último el que más nos interesa por considerarlo como un antecedente del Seguro Social, ya que en su fracción xxix, en su versión original del 15 de febrero de 1917, se consideró de utilidad pública el establecimiento de cajas de seguro, de invalidez, de vida, de cesantía — involuntaria de trabajo, de accidentes y otros con fines — análogos.

Por lo cual los gobiernos tanto federal como locales, debían fomentar la organización de institutos para — difundir la previsión popular.

Así, se estableció un Seguro Facultativo y se dejó a los estados para en sus constituciones locales dictaran — medidas de previsión y seguridad" 2

" Ahora bien, como antecedente importante de Ley de Seguro Social tenemos el proyecto de Ley de Seguro Social — de Alvaro Obregón, este, siendo Presidente de la República, el 2 de junio de 1921 aprobó el proyecto de Ley para la — creación del Seguro Social Voluntario en atención del aumento del 10% sobre todo los pagos que verifiquen por concepto de trabajo, reglamentó el precepto de las fracciones VI y — IX del 123 Constitucional." 3

No llegó a ser Ley, pero como ya comentamos, se considera como el primer antecedente de Ley del Seguro Social, ya que es el primer proyecto ya en forma de Ley del Seguro Social.

"Otro importante antecedente de la Seguridad Social Mexicana es la Ley General de Pensiones Civiles y de Retiro; expedida el 12 de agosto de 1925.

La ya anteriormente mencionada fracción XXIX del 123 constitucional fue reformada por el Sr. Lic. Don Emilio -- Portes Gil siendo Presidente de la República, el 31 de agosto de 1929.

Dicha reforma fué para establecer los seguros sociales con carácter obligatorio.

Y, en 1932, fue investida de facultades extraordinarias por el Congreso, el Sr. Ingeniero Pascual Ortiz Rubio, para que expidiera la Ley del Seguro Social obligatorio, no se cumplió dicho decreto por el cambio de gobierno.

Encontramos que entre los años de 1932 a 1940 se -- sostuvieron discusiones de este problema y se formularon -- proyectos para resolverlo.

En agosto de 1934 se celebró el Primer Congreso de -- Derecho Industrial, la sección tercera se dedicó al estudio de los seguros sociales. Justamente se turnó a las Comisiones Unidas de Organización y Funcionamiento del Seguro -- Social la ponencia presentada por los Señores profesores -- Federico Bach y Licenciado Adolfo Zamora, en que señalaban -- como bases generales para la organización del Seguro Social:

- 1.- Riesgos Asegurables dentro del Seguro Social;
- 2.- Campo de Aplicación;
- 3.- Campo de Aplicación Inmediata;
- 3bis.- Seguro Obligatorio y Seguro Potestativo;
- 4.- Instituto Unico;
- 5.- Instituto Mixto;
- 6.- Aportaciones;
- 7.- Prestaciones;
- 8.- Cesantía;
- 9.- Rentas;
- 10.- Transitorio.

Asimismo son importantes antecedentes los proyectos de leyes del Seguro Social elaborados por los entonces departamentos de Trabajo y Salubridad, Secretaría de Gobernación, Secretaría de Hacienda y la Comisión de Estudios de Presidencia.

Es así como en el Primer Plan Sexenal del Gobierno (1914-1940), el Partido Nacional Revolucionario, manifestó que serían capítulo final en materia de crédito dar los primeros pasos para la integración de un sistema de seguros sociales que apartara del interés privado este importante rama de la economía.

Además, se reconoció, en la exposición de motivos de la Secretaría de Industria, la necesidad de expedir la Ley del Seguro Social; allí se sostuvo que la forma de garantizar al trabajador y ofrecerle un medio para reparar los perjuicios sufridos era el Seguro Social, este en conjunto con el Riesgo Profesional, está expuesto a la muerte, enfermedad no profesional, invalidéz a causa de la edad y la falta de trabajo, lo cual por su parte beneficiaría al trabajador ya que le liberaría de entregar sumas crecidas por el pago de primas fijas.

Se elaboró, en 1934, un Proyecto de Ley del Trabajo y de la Previsión Social, donde se determinaron las bases sobre las que descansaría la Ley del Seguro Social, y tendría como características el ser obligatorio, constituir un servicio federal descentralizado a cargo de un organismo que se llamaría Instituto de la Previsión Social.

Y además tenía como principios:

- 1.- Gozar de autonomía completa;
- 2.- Estar integrado por representantes del Gobierno Federal, de los empleados y de los trabajadores;
- 3.- No perseguir fines lucrativos;
- 4.- Obtener sus recursos de las aportaciones que estableciera a cargo del Estado y de los empleados

asegurados.

Se concederían prestaciones en dinero así como en — especie bajo la forma de subsidios temporales, de pensiones e indemnizaciones globales, y por otra parte asistencia médica, quirúrgica, farmacéutica y de aparatos accesorios, terapéuticos, hospitalarios y de reeducación.

El 27 de diciembre de 1938 el General Lázaro Cárdenas envió un proyecto de Ley a la Cámara de Diputados que cubría los riesgos de enfermedades y accidentes, enfermedades y desocupación involuntaria, produciéndose un organismo que se llamaría Instituto Nacional de Seguros Sociales, integrado por representantes tanto de los trabajadores como de los patrones y del Estado.

Encontramos que el 21 de junio de 1941, el Poder Ejecutivo creó la comisión técnica que realizó la Ley del Seguro Social; esto fue con base en lo dispuesto por la Constitución, el artículo octavo transitorio de la Ley General de Sociedades de Seguros, el 305 de la Ley Federal del Trabajo y el 22 del Capítulo del Trabajo y la Previsión Social del Segundo Plan Sexenal.

En este entonces era Subdirector de la Oficina Internacional del Trabajo, el Señor Paul Tixier quien presentó una nota sobre el anteproyecto de la Ley de Seguros Sociales, en 1941.

Además, el Profesor Doctor Emilio Shoenbaum a su vez presentó su informe financiero y actuarial sobre el proyecto de Ley de Seguro Social Mexicano. A este extraordinario actuario y matemático se debe en buena medida haber dado las bases y resuelto los problemas técnicos actuariales para hacer posible la Ley del Seguro Social.

Un dato que no podemos dejar de mencionar es el proyecto de Ley del Seguro Social presentado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social del 10 de marzo de 1942; —

este anteproyecto fue presentado ante el Comité Interamericano de Seguridad Social en el Congreso celebrado en Santiago de Chile del 10 al 16 de septiembre de 1942.

El General Manuel Avila Camacho aprobó el proyecto - y lo envió al Congreso, este lo sancionó el 31 de diciembre de 1942, fue publicado en el Diario Oficial de fecha 19 de enero de 1943.

Después mediante decretos presidenciales, sufrió — reformas en diversas ocasiones; dichos decretos fueron los de 28 de febrero de 1949, de 31 de diciembre de 1956 y del 31 de diciembre de 1959, y el del 31 de diciembre de 1971.

Una substancial y radical reforma a iniciativa del — propio Presidente, es la del 26 de febrero de 1973, que entró en vigor el 1º de abril y se publicó en el Diario Oficial el 12 de marzo de 1973.

En 1959 el 7 de diciembre se aprobó; se publicó en — el Diario Oficial de 5 de diciembre de 1960; estamos hablando de la iniciativa de Ley que adiciona el artículo 123 en forma de apartado B. Esto eleva al rango de constitucional un régimen que además de contener normas laborales y contractuales contiene también un importantísimo capítulo, ya no de previsión social sino de Seguridad Social para los — servidores públicos, y es protector de los trabajadores al servicio del Estado.

El Congreso de la Unión expidió la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los trabajadores al — Servicio del Estado, el 27 de diciembre de 1959 y su publicación en el Diario Oficial fue el 30 de diciembre del mismo año.

En resumen, el Instituto del Seguro Social es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica — propia, con domicilio en la ciudad de México encargado de — aplicar la ley.

El Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado. El Presidente de la República en cumplimiento de su compromiso, propició la iniciativa para elevar al rango constitucional el Estatuto Jurídico de los Trabajadores al Servicio del Estado, agregando el inciso B al artículo 123 y señalando las bases protectoras para los servidores públicos en materia de trabajo y un régimen de seguridad social.

La Ley de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado, se expidió el 30 de diciembre de 1959, abrogó la Ley de Pensiones Civiles de 30 de diciembre de 1949 y creó un Instituto como organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonios propios y con sede en la ciudad de México.

Así pues, existen dos regímenes de Seguro Social, uno de ellos es el obligatorio y el otro es el facultativo.

El Sistema de Seguro Social Obligatorio comprende:

- 1.- Riesgo de Trabajo;
- 2.- Enfermedades y Maternidad;
- 3.- Invalidez, Vejez y Muerte;
- 4.- Cesantía en edad avanzada;
- 5.- Guarderías para hijos de asegurados.

Quando no se tiene derecho obligatoriamente al sistema, opera el Seguro Facultativo; se contrata con la institución su protección total o parcial.

Además, cuando habiendo terminado de pertenecer al seguro obligatorio, se puede seguir pagando voluntariamente la cuota obrero patronal y de este modo se siguen manteniendo las prestaciones y los servicios.

Otra importante prestación es la ayuda para el matrimonio y se practican estudios por demás importantes para llevar a cabo un sistema más amplio de asignaciones familiares.

Se pueden mejorar las prestaciones y cuantías del — mínimo establecido por la ley, mediante seguros adicionales, esto es, cuando a través de la contratación colectiva, logran superarla aportando una mayor cotización y recibiendo también un mayor beneficio.

Además de los seguros señalados anteriormente, encontramos que en la ley de los trabajadores burocratas se establecen:

- 1.- Servicios de reeducación y de readaptación de — invalidez;
- 2.- Servicios para elevar niveles de vida del servidor público y su familia.

Esto abarca tanto el aspecto educativo como el de — alimentación y de vestido; además de descanso y esparcimiento mediante la elaboración de cuadros básicos de alimentos, ropa y artículos para el hogar, almacenes y tiendas, guarderías y estancias eventuales; centro de capacitación, extensión educativa, centros vacacionales y campos deportivos.

- 3.- Promociones para mejorar la preparación técnica y cultural y activar las fórmulas de sociabilidad del trabajador y su familia;
- 4.- Créditos hipotecarios para la adquisición de — casas y terrenos;
- 5.- Arrendamiento de habitaciones económicas;
- 6.- Jubilación con un 100% del salario a los 30 años de servicio.
- 7.- Seguro de vejez cuando el trabajador tenga 15 — años de servicio y más de 55 de edad;
- 8.- Seguros de invalidez y muerte con la indemnización global.

¿ Quiénes son sujetos del Seguro Social?.

Señala la ley que es obligatorio asegurar:.

- 1.- A los trabajadores;
- 2.- A los miembros de sociedades cooperativas de producción, de administraciones obreras y mixtas;
- 3.- A los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios agrícolas y ganaderos;
- 4.- A los trabajadores independientes, urbanos y rurales, como artesanos, pequeños comerciantes, profesionistas libres y similares.

Además, el artículo 13 de la ley del Seguro Social establece:

" Igualmente son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio:

- 1.- Los trabajadores en Industrias familiares y los independientes, como profesionales, comerciantes en pequeño, artesanos y demás trabajadores no asalariados;
- 2.- Los ejidatarios y comuneros organizados para aprovechamientos forestales, industriales o comerciales o en razón de fideicomisos;
- 3.- Los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios que, para la explotación de cualquier tipo de recursos, estén sujetos a contratos de asociación, producción, financiamiento y otro género similar a los anteriores;
- 4.- Los pequeños propietarios con más de 20 hectareas de riego o su equivalente en otra clase de tierra, aun cuando no esten organizados crediticiamente;

- 5.- Los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios no comprendidos en las fracciones anteriores; y
- 6.- Los patrones personas físicas con trabajadores asegurados a su servicio, cuando no estén ya asegurados en los términos de esta ley.

El Ejecutivo Federal, a propuesta del Instituto, determinará por Decreto, las modalidades y fecha de incorporación obligatoria al Regimen del Seguro Social, de los sujetos de aseguramiento comprendidos en este artículo, así como de los trabajadores domésticos."

Mucho se ha ido ampliando el sistema de seguridad social y de la misma manera ha logrado su universalización, o sea que su aplicación es al total de la población.

Para los trabajadores no asalariados se han buscado soluciones adecuadas y técnicas, así como para los que laboran a domicilio y de empresas de tipo familiar, así como de instituciones o empresas que al entrar el régimen mantuvieron por diversas razones su independencia, como los trabajadores de la industria textil, ferrocarrilero, petroleros, mineros y otros.

En la actualidad la población que se encuentra amparada comprende:

- a) Trabajadores Asalariados: dentro del regimen urbano, su clasificación es la siguiente:
 - Asalariados de carácter permanente, eventuales y temporales, miembros de cooperativa de producción y los que reciben la protección por la continuación voluntaria en el sistema;
 - Los pequeños propietarios, los ejidatarios y los trabajadores estacionales, son considerados asalariados de carácter permanente.

- b) Familiares dependientes de los trabajadores, — esposa o compañera e hijos menores de 16 años, — también los padres que vivan en el hogar de los asegurados y los familiares que se agreguen por medio de convenios especiales en los términos — que la ley establece.
- c) Los trabajadores pensionados. Incluye:
 - 1.- Asegurados que se convierten en pensionados por incapacidad, vejez, cesantía en edad — avanzada o invalidez;
 - 2.- Beneficiarios de la pensión por muerte del — asegurado: vejez, orfandad; incluye además a los ascendientes;
- d) Los familiares dependientes de los pensionados, esposa o compañera, hijos menores de 16 años, — además de padres que vivan en el hogar del pensionado y las excepciones que la ley señala."4

b) LEY DEL SEGURO SOCIAL Y DISPOSICIONES QUE EN TORNO A LOS AGENTES DE COMERCIO HA EMITIDO EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.

El Instituto Mexicano del Seguro Social considera — que se ha discutido en alto grado el hecho de que si los — comisionistas son o no sujetos del regimen obligatorio es— tablecido; y determina que las personas que han celebrado — un contrato de comisión mercantil; no son sujetos de tal — regimen.

Tal criterio ha sido apoyado en resoluciones dicta— das por el Tribunal Fiscal de la Federación como la que — apareció en el juicio de nulidad 5484/62, que expresa:

"Los comisionistas no están sujetos al regimen obli— gatorio. El regimen del seguro obligatorio compren— de a las personas que se encuentran vinculadas a — otras por un contrato de trabajo, pero no a quienes ha celebrado un contrato de comisión mercantil."

En el juicio 7231/66 el Tribunal Fiscal de la Federa— ción expresó que no por el hecho de que en un contrato de — comisión mercantil se pacten limitaciones al mandato es de— considerarse que existan los elementos de dirección y depen— dencia, características del contrato de trabajo, no queda — desvirtuada la verdadera naturaleza de aquella relación mer— cantil porque el comisionista haya sido indebidamente ins— crito como trabajador en el Instituto Mexicano del Seguro — Social.

En el acuerdo 5031 del 25 de enero de 1950 el Insti— tuto Mexicano del Seguro Social señaló algunas característi— cas básicas para determinar si los comisionistas eran o no— asegurables.

Dichas características son las siguientes:

- a) Que los sujetos asegurables estén obligados a dedicar determinado número de horas del día al servicio de la empresa de que se trate;
- b) Que tenga la obligación de permanecer en las oficinas de la institución durante determinado tiempo;
- c) Que tengan la obligación de llevar a cabo un mínimo de negocios en periodos predeterminados;
- d) Que disfruten de una remuneración fija independiente de sus comisiones;
- e) Que estén obligados a visitar personas o ciudades que les fije la negociación;
- f) Que se les prohíba dedicarse a otras actividades.

Lo anterior hizo que el Instituto Mexicano del Seguro Social estableciera un procedimiento especial que determinara en cada caso si una persona llamada comisionista era o no asegurable.

El acuerdo 168393 de 13 de junio de 1966, dice:

"Se aprueba el dictamen de la Jefatura de los Servicios Jurídicos respecto al problema que plantea la filiación de comisionistas en los siguientes términos:

- 1.- La procedencia o no de la filiación de comisionistas, solo podrá determinarse mediante el estudio de los casos concretos que se presenten, - a cuyo efecto, en los actos de inspección especiales en que los trabajadores presten sus servicios, para poder determinar lo que proceda a fin de precisar el criterio respectivo, se tendrá invariablemente en cuenta lo estipulado en -

el Código de Comercio, en lo referente a la naturaleza o características del contrato de comisión mercantil;

- 2.- Como medida práctica, se dará un plazo a los patrones por un máximo de 60 para que procedan a la filiación de quienes, siendo en realidad sus trabajadores, les presten servicios bajo la denominación de comisionistas, agentes de ventas, agentes viajeros, etc., - indicándoles que quienes los afilien dentro de este plazo no pagarán cuotas atrasadas ni sufrirán sanciones.

La comisión anterior se hará directamente a través de las confederaciones industriales y comerciales, - con la advertencia expresa de que quienes no apelen a sus tribunales en el plazo señalado, además de cubrir las cuotas trasadas serán objeto de las sanciones correspondientes."

Conforme al acuerdo 191481 del 19 de junio de 1967, - el Instituto considera que aunque se tuvieran formados contratos de comisión mercantil, podría suceder de que de las circunstancias propias de cada caso, resultaría que se trataba de un trabajador y no de un comisionista y tales circunstancias sería que recibiera una comisión por sus ventas, que hubiera dirección por parte de la empresa y dependencia por parte de los llamados comisionistas.

Por lo que estando conforme a lo dispuesto por los artículos 3º y 17º de la Ley Federal del Trabajo y 4º y 7º de la Ley del Seguro Social sería obligatoria su filiación.

Es indispensable mencionar que de acuerdo al artículo 3º de la Ley del Seguro Social, se comprenden dentro de la misma los seguros de accidentes de trabajo, y enfermedades profesionales, enfermedades no profesionales, materni-

dad, invalidez, vejez, muerte y cesantía en edad avanzada.

Si negamos la posibilidad de la filiación de los — agentes de comercio para obtener su protección dentro de la ley señalada estaríamos negándoles todos los seguros a los — que nos hemos referido y por lo tanto crearíamos un estado — de inseguridad dentro del trabajador mexicano, ya que por — la redacción del artículo 285 de la nueva Ley Federal del — Trabajo, que a la letra dice:

"Los agentes de comercio, de seguros, los vendedores viajantes, propogandistas 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 perso — nalmente el trabajo o que únicamente intervengan en — operaciones aisladas."

Debemos concluir que si se llegan a reunir los ele — mentos establecidos en el mismo artículo se tratará efecti — vamente de trabajador y como consecuencia deberá estar suje — to al regimen obligatorio.

Lo anterior tiene como base el artículo 12 de la Ley del Seguro Social que con claridad expone:

" Son sujetos del aseguramiento del regimen obliga — torio;

1.— Las personas que se encuentran vinculadas a — otras por una relación de trabajo, cualquiera que sea el — acto que le de origen y cualquiera que sea la personalidad — jurídica o la naturaleza económica del patrón y aun cuando — este, en virtud de alguna ley especial este exento del pago de impuestos o derechos;

2.— Los miembros de sociedades cooperativas de — producción y de administraciones obreras o mixtas; y

3.- Los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios organizados en grupo solidario, sociedad local o unión de crédito, comprendidos en la Ley de Crédito Agrícola.

C I T A S C A P I T U L O I V

- 1.- Francisco González Lombardo, El Derecho Social y la Seguridad Social Integral, Textos Universitarios, UNAM, México 1973, página 132 y 134.
- 2.- Francisco González Díaz Lombardo, Op. Cit., página 143- y 144.
- 3.- Francisco González Díaz Lombardo, Op. Cit., páginas 147
- 4.- Francisco González Díaz Lombardo, Op. Cit., páginas 148 149, 150, 151, 152.

CONCLUSIONES

-0-

- 1.- En la actividad del Agente de Comercio se dan los elementos esenciales de la relación laboral como son, --- dirección y subordinación a otra persona o empresa, por lo tanto el Agente de Comercio es trabajador de la empresa a la cual presta sus servicios y como tal se encuentra debidamente protegido por la Ley Federal del Trabajo.
- 2.- El contrato del Agente de Comercio es un verdadero contrato de trabajo puesto que reúne las características indispensables para considerarse como tal.

Dichas características son; se determina un tanto por ciento para la remuneración del trabajador, este debe emplear todo su tiempo en atender a los intereses del patrón, se le prohíben otras actividades y se le da una duración o plazo fijo.

- 3.- No será trabajador el Agente de Comercio que intervenga en operaciones aisladas y no ejecute personalmente el trabajo.

Tampoco será trabajador cuando se establezca por cuenta propia o sea, cuando se convierta en empresario, en tal caso se considerará agente mercantil y no como trabajador.

Al agente mercantil lo regirá el Derecho Mercantil.

- 4.- El sistema de salario de Agente de Comercio consiste en la percepción de una comisión sobre operación realizada, dicho salario puede aumentar o disminuir según el valor de los objetos que venda o coloque.

- 5.- Al Agente de Comercio se le prohíben otras actividades- pero a la vez su actividad es independiente, esto impli- ca que es el y no otra persona quien determina el modo, lugar y tiempo de poner en práctica su actividad, así - como el hecho de que tiene la libertad de servir a di- ferentes comerciantes con la condición de no hacer con- currencia desleal y, a pesar de prohibírsele, dedicarse a otras actividades.
- 6.- Entre el contrato de trabajo y el de comisión mercantil existe una marcada diferencia, pues mientras el primero- consiste en una prestación de servicios personal y su- bordinada. El contrato de comisión mercantil se mani- fiesta por un acto o una serie de actos que solo por -- accidente crea dependencia entre el comitente y el comi- sionista.
- 7.- No se otorga la protección del Regimen Obligatorio del- Seguro Social a los comisionistas mercantiles porque -- el regimen obligatorio comprende a personas que se en- cuentran vinculadas a otras por un contrato de trabajo.

Los comisionistas mercantiles podrán incorporarse al sistema del Seguro Social mediante el Regimen Volunta- rio del Seguro Social.

- 8.- La institución del Seguro Social fue creada para propor- cionar protección a los trabajadores.

Conforme al artículo 285 de la Ley Federal del Traba- jo los Agentes de Comercio son trabajadores y si se les negara su filiación para obtener su protección dentro -- de la Ley del Seguro Social, se le estaría negando todo el beneficio de la seguridad social, creando de esta -- manera un estado de inseguridad en el trabajador mexica- no.

De tal manera que como trabajador que es, debe estar sujeto al Regimen Obligatorio del Seguro Social, teniendo como base el articulo 12 de la Ley del Seguro Social.

Bibliografía.

- 1.- El Derecho Mexicano del Trabajo, Mario de la Cueva, — Tomo 1; Capítulo XXIII, Editorial Porrúa, S.A., página-559.
- 2.- El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Mario de la Cueva, Capítulo XLV, Editorial Porrúa, S. A., pp. 508-520.
- 3.- El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo Reformado, Mario de la Cueva, Editorial Porrúa, S.A., página 304.
- 4.- El Nuevo Derecho del Trabajo, Alberto Trueba Urbina, — pp. 338-339.
- 5.- El Derecho del Trabajo en la Teoría y en la Práctica, — Dr. Baltazar Cavazos Flores, Confederación Patronal de la República Mexicana, México 1972, pp. 374-375.
- 6.- El Derecho Social y la Seguridad Social Integral, Francisco González Díaz Lombardo, Textos Universitarios, — UNAM., México 1973, pp. 132-156- 167-168 373-375.
- 7.- Derecho Mercantil, Roberto L. Mantilla Molina, Editorial Porrúa, 1970, pp. 153-155.
- 8.- Derecho Mercantil, Joaquín Rodríguez Rodríguez, Editorial Porrúa, S. A., 1969, Tomo 1, pp. 227-229.
- 9.- Derecho Mercantil, Tullio Ascarelli, Editorial Porrúa — Hnos, S. A. 1940, Traducción del Lic. Felipe de J. Tena pp. 75-76.
- 10.- Derecho Mercantil, Raúl Cervantes Ahumada, Editorial — Herrero, S.A., 1975, pp. 294-295.

Leyes y Códigos.

Ley Federal del Trabajo. Ley del Seguro Social.

Código de Comercio.