



783  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO 2e.j.

FACULTAD DE DERECHO

EL TRABAJADOR COMISIONISTA EN LA LEY  
FEDERAL DEL TRABAJO

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A I

José Edgar Saavedra Castañeda

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D.F.

1994



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

A DIOS:

POR SER TAN BUENO CONMIGO E ILUMINAR MI CAMINO.

A MI PADRES:

POR EL GRAN AMOR QUE SIEMPRE ME HAN DADO,

Y SU APOYO EN TODO LO QUE REALIZO.

A MIS HERMANOS:

POR DEMOSTRARME SU AMOR COMO SIEMPRE LO HAN HECHO,

Y POR APOYARME EN TODO.

## I N D I C E

### INTRODUCCION

### CAPITULO I

#### EL COMERCIO Y LA HISTORIA DEL HOMBRE COMERCIANTE

	Pág.
A. El comercio durante el período clásico .....	2
B. Los mercaderes. Rutas comerciales .....	6
C. El comercio en la época de la Colonia .....	12
D. México Independiente y época moderna .....	20

### CAPITULO II

#### GENERALIDADES DEL TRABAJADOR COMISIONISTA

A. El comisionista y su concepto .....	34
B. Las condiciones de ingreso .....	37
C. Obligaciones del comisionista .....	59
D. Derechos del comisionista .....	67
E. Condiciones de despido .....	70

### CAPITULO III

#### EL COMISIONISTA Y SU REGIMEN JURIDICO

	Pág.
A. El Código del Comercio en vigor .....	78
B. El Código Civil vigente .....	81
C. La Constitución Política de 1917 .....	83
D. Ley Federal del Trabajo de 1931 .....	86
E. Ley Federal del Trabajo vigente .....	89

### CAPITULO IV

#### EL TRABAJADOR COMISIONISTA EN LA CONSTITUCION Y EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO VIGENTE

A. Jornada de trabajo y otras prestaciones de ley ..	103
B. Seguro Social .....	113
C. La Teoría Integral del Derecho del Trabajo .....	118
D. Reparto de Utilidades .....	122
E. El Salario del Comicionista .....	125

### CONCLUSIONES

### BIBLIOGRAFIA

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

En el presente trabajo se trata de dejar bien claro que cuando el trabajador comisionista desempeñe sus labores de una forma personal, permanente y subordinada, deberá estar regulado por la Ley Federal del Trabajo en vigor, haciéndose acreedor de todos los derechos establecidos por ésta, y no importará el nombre con el cual lo haga aparecer su patrón (comitente) en el contrato respectivo que se firme.

Ahora bien en el primer capítulo del presente trabajo, encontraremos que nuestra figura de estudio ya existía desde épocas remotas, pero no con el nombre ni con todas las características actuales, aunque como hoy en día siempre ha tenido relación con la actividad comercial.

En el segundo capítulo entraremos de lleno a la materia de nuestro estudio, observaremos la definición dada por el Código de Comercio en vigor respecto al comisionista, así como un concepto de lo que a nuestro parecer es el trabajador comisionista, veremos la forma tan sencilla de ingresar a los comisionistas (trabajadores) por parte del comitente (patrón).

Asimismo, se dará cuenta el lector que es muy difícil ser comisionista y desempeñar todas las funciones establecidas por nuestro Código de Comercio en vigor, pues notará la inmensa gama de obligaciones y los pocos derechos existentes para estas personas, los cuales no cualquier individuo conoce.

Se observará la transcripción de dos contratos de comisión mercantil, facilitando al lector observar las diferencias existentes entre éstos.

Notará la facilidad que tiene el comitente (patrón) para rescindir este tipo de contratos sin mediar para ello indemnización para el comisionista (trabajador).

el tercer capítulo se observará claramente la diferencia entre trabajador comisionista y comisionista en materia mercantil, y del porque los malos patrones (comitentes) otorgan erróneamente para su conveniencia contratos de comisión mercantil y no como debiera ser contratos laborales.

Asimismo, se dará cuenta el lector que el trabajador comisionista ya se encuentra regulado por nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor.

En el cuarto capítulo se establecen una serie de derechos existentes para los trabajadores, de los cuales se ve privado el trabajador comisionista sólo porque su patrón (comitente) le da a firmar un contrato de comisión mercantil y no como debiera ser un contrato laboral protegido y tutelado por nuestra Constitución, así como, por nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor, que son jornada máxima de trabajo, vacaciones, aguinaldo, etc., con lo cual estas personas tendrían un mejor nivel de vida.



**CAPITULO I****EL COMERCIO Y LA HISTORIA DEL HOMBRE COMERCIANTE**

- A) El Comercio durante el Período Clásico
- B) Los Mercaderes. Rutas Comerciales
- C) El Comercio en la Epoca de la Colonia
- D) México Independiente y Epoca Moderna

## A) El Comercio durante el Período Clásico

Siempre ha sido y continúa siendo el comercio una actividad básica en el desarrollo de la humanidad, desde que nació a la vida social agrupada en clases, hasta nuestros días y fundamentalmente lo ha sido para el género humano. De vital importancia resulta esta actividad para todas las sociedades en el mundo racional, y es que el comercio supone consideración de valores y la calidad humana se distingue de la simplemente animal, por ser valorativa.

El hombre es un sujeto de relación social que busca su realización, por eso le vemos enriquecer al mundo en la justicia, la belleza, la libertad y como para satisfacer sus necesidades requiere bienes que no tiene a su alcance inmediato, los cambia por otros, orientándose con un sentido de valor de los bienes, en ese cambio de satisfactores consiste el comercio. (1)

Ahora bien, cabe aclarar que nuestro trabajo se refiere precisamente al agente vendedor, que en nuestro

---

(1) CERVANTES AHUMADA, Raúl. Derecho Mercantil. Segunda Reimpresión, Herrero, S.A., México, 1990. pág. 2.

medio llaman en forma dolosa los patrones comisionista, se deriva de la actividad denominada comercio o lo que es más éstos ponen en marcha de una u otra manera al mismo en esta gran sociedad de consumo; por lo anterior nos limitaremos a hacer una breve referencia histórica de éste en nuestro país, pues al investigar la evolución que ha tenido el comerciante en diversas partes del mundo, se constituiría en motivo de otro estudio.

Empezaremos por señalar que este período abarca de 100 años a. de J.C. a 850 d. de J.C., nos marca el máximo florecimiento de la civilización mesoamericana en las artes (arquitectura, escultura, pintura, cerámica) y en el conocimiento (matemáticas, escritura, astronomía y calendario).

Esta plenitud fue posible gracias al desarrollo creciente de la población, de la agricultura y una sólida organización social, política y religiosa; todos estos pueblos tenían ya sus propios jefes, sus leyes y costumbres bien organizadas, cierto régimen de propiedad y división del trabajo que les permitió un incipiente desarrollo industrial y una expansión comercial. (2)

---

(2) MIRANDA BASURTO, Angel. La Evolución de México. Décima primera Reimpresión, Herrero, S.A., México, 1972. pág. 49.

Cabe hacer mención que el comercio de esa época se daba en forma limitada al trueque directo, consistente en cambiar artículos por artículos o en su caso materias primas por materias primas, etc., dándose con esto mayor extensión territorial para el comercio; de esta manera los pueblos de la Cuenca de México cambiaban sus mercancías, desde luego a través de intermediarios, siendo aquí precisamente donde en una forma incipiente surge la figura del comisionista, que es él quién lleva las conchas del Atlántico, del Pacífico, los productos de Guerrero, del Golfo y de todos los pueblos conocidos hasta entonces, por todo el territorio de la Cuenca de México, cosa similar sucedía en los pueblos mayas que poblaron todo el sureste de nuestro territorio, todo centroamérica y parte de sudamérica, entre sus ciudades existía un comercio muy activo, las principales de ellas estaban unidas por buenos caminos. Sus productos eran el maíz, el cacao, las calabazas, el algodón, con los cuales comerciaban recibiendo en cambio de otros pueblos, jade y obsidiana, que no existían en la región. (3)

Así es como observamos que por aquella época primitiva se conocieron como objetos arqueológicos

---

(3) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis. Síntesis de Historia de México. novena edición, Herrero, S.A., México, 1970. pág. 80.

productos cuyo origen es de las costas y se encuentran en el Valle de México, se descubre de una manera por demás patente el comercio territorial así como el extraterritorial que privó en nuestros pueblos prehispánicos de México. El comercio hacía a la vez más estrechos los lazos de amistad entre los pueblos, difundía sus ideas, cultura, etc., que a su vez fueron activos de discrepancia políticas y causantes de conflictos bélicos.

Ahora bien, durante este período con la existencia divisional de clases sociales, el aumento de población y las demandas económicas hicieron que se incrementaran los oficios; por tal situación a quienes en nuestros días denominamos comerciantes intensifican su labor, ya que existían personas que se dedicaban a diversas actividades, tales como: cestería, pintura, construcción, etc.; además de los campesinos, cazadores y pescadores, personas sobre las cuales gravitaba el peso del gobierno.

Algunos productos estandarizados comenzaron a ser hechos en molde, se elaboró cerámica para el comercio y éste se extendió por casi toda Mesoamérica formándose los primeros grupos de mercaderes (4), que habrían de

---

(4) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis.  
Ob. Cit. pág. 64

establecer nuevas rutas mediante la exploración de otros territorios, volviéndose indispensables y adquiriendo privilegios concedidos por la nobleza.

Los fenómenos de aquellos tiempos nos lo muestran en los sitios arqueológicos por la gran cantidad de materias primas y productos en ellos encontrados, pertenecientes a diversas regiones, demostrando con esto un florecimiento inminente del comercio de esa época.

Así por ejemplo, observamos que en Teotihuacán las pinturas murales muestran una serie de sacerdotes vestidos tanto con tocados, como pectotocados con plumas de Quetzal, cuyo origen es de las tierras altas de Chiapas y Guatemala. También se puede observar en los sacerdotes lucir pectorales, orejeras, collares, etc., hechos de jade, conchas y caracoles del Pacífico, yugos labrados al estilo Totonaca, cerámica maya, objetos de serpentina y teocal; todos estos productos son prueba incontrovertible del desarrollo comercial de aquella época histórica.

#### **B) Los Mercaderes. Rutas Comerciales**

En el México antiguo existían dos tipos de comercio: 1. El local cuyas actividades comerciales eran realizadas de acuerdo con la importancia de cada población,

mientras en las aldeas pequeñas el mercado o tianquixtli se efectuaba una vez por semana, en las grandes ciudades los mercados eran diarios y en ellos se ofrecían según lo afirma el conquistador Bernal Díaz del Castillo, productos de todos los rincones del país, como sucediera en los grandes tianguis de Tenochtitlán, Tlatelolco, Tetzaco o Tlacopan (5), en los cuales se podrán encontrar joyas de oro y plata, piedras preciosas, vestidos y mosaicos de plumas, productos alimenticios, etc.

En cada mercado había una verdadera organización administrativa, con sus jueces y funcionarios encargados de cuidar el orden y hacer cumplir los reglamentos establecidos. (6)

2. El comercio exterior que fue una actividad altamente apreciada por el estado azteca, y en general por los pueblos prehispánicos, como parecen demostrarlo las distinciones y privilegios que se concedían a los comerciantes o pochtecas, para quienes los mismos soberanos destinaban situaciones ventajosas y representaciones

(5) BOLANOS MARTINEZ, Raúl. Historia 2. Nuestro Pasado. segunda edición, Kapelusz Mexicana, S.A. de C.V. México 1978. pág. 309.

(6) MIRANDA BASURTO, Angel Ob. Cit. pág. 145

estables como embajadores, o bien comisiones de servicio para el Estado como el espionaje previo a los conflictos militares. Además, debe recordarse que contaron con tribunales especiales, y uno de los mayores agravios que podían hacerse de pueblo a pueblo, empleado muchas veces como pretexto para desatar la guerra, era precisamente la aprehensión de comerciantes para vejarnos vistiéndolos con ropas femeninas y enviarlos en esas condiciones a sus poblados de origen.

Establecida la importancia de esta actividad económica, es fácil comprender que los pochtecas recorrieron todos los caminos del México antiguo para intercambiar productos de una a otra región tales como: alfarería, mantas, sal, multitud de productos vegetales de las más diversas tierras, así como artículos manufacturados. En sus operaciones mercantiles los pochtecas se valían generalmente del trueque, pero se dió el caso de que llegaron a utilizar algunos objetos específicos que hicieron las veces de moneda; como por ejemplo las joyas, las mantas, el cacao o los cañones de pluma de ave llenos de polvo de oro. (7)

---

(7) BOLANOS MARTINEZ, Raúl. Ob. Cit. págs. 308 y 309.



Los pochtecas 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. Además, ellos mismos son los organizadores de las caravanas de cargadores (tememes) que utilizaban para sus viajes por toda Mesoamérica.

Cabe hacer mención que el comercio de esta época, no estaba permitido exclusivamente a los hombres, sino también las mujeres aparecen constantemente ejerciéndolo según los datos históricos existentes, aunque sin acompañar a los hombres a los peligrosos viajes de los pochtecas; era precisamente a éstos a quienes les encomendaban sus mercancías para la realización de su venta fuera del territorio estatal y es aquí donde vemos por primera vez en nuestro país la figura del comisionista, pues a los pochtecas se les entregaba parte de las ganancias por el trabajo realizado con los productos que se les entregaban, asimismo, debemos mencionar la intervención del Estado 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, cuando se realizaba con determinados pueblos sin ningún ordenamiento.

A la llegada de los conquistadores todo el territorio mexicano prácticamente estaba ligado por relaciones comerciales, los mercaderes mexicas se reunían en Tlatelolco o Azcapotzalco, para fijar el día de la partida, el itinerario a seguir, los productos que se habrían de llevar y todo lo relativo a los viajes realizados por estos mercaderes en aquel tiempo. Partían de México, siempre en grupos hasta el pueblo de Techtepec, aquí se dividían, unos iban a Anáhuac-Ayotlán, otros a Anáhuac-Zicalango.

Los primeros atravesaban Oaxaca, seguían la costa del Pacífico y penetraban a Guatemala, mientras los segundos cambiaban sus mercancías en Zicalango, pasando éstas a poder de los Mayas, quienes las distribuían por todo su imperio.

Prueba de lo anterior es que desde aquel tiempo estaban ya establecidas rutas de Tabasco a Honduras, pues Hernán Cortés en su viaje a las Hibueras, tomó como guías a algunos mercaderes mayas, quienes desde Tabasco partían a Laguna de Términos, una ruta terrestre llevaba desde Ticul, Yucatán, hasta la Bahía de Chetumal y de ahí por vía marítima hasta Honduras.

Nos dice Alfredo López Austin, "los nahuatlís utilizaban los contratos de compra-venta, permuta, sociedad, contrato de comisión, prenda, fianza, así como el de transporte y mutuo". (8) La permuta era importante para los nahuatlís, ésta aumentaba el comercio exterior. El contrato de sociedad lo celebraban los pochtecas, en sus constantes viajes unían sus esfuerzos y capitales para la realización de un fin comercial, no siendo otro que el de llevar ciertos productos de su plaza a otros pueblos e intercambiarlos por productos de aquellos lugares, y creemos que las ganancias eran repartidas según las aportaciones, pues se encontraba diferencia entre los trabajos realizados por los comerciantes experimentados y los hechos por los comerciantes novatos que iban en su compañía. Afirmamos la existencia de la comisión mercantil con cierta reserva, porque en realidad no tenemos datos permicibles para establecer que los pochtecas entregaban sus mercancías a los viajeros para ser vendidas en el extranjero a través de una aportación social o como un mandato mercantil. Se desprende de todo esto que ya las importaciones antiguas de nuestro México, tenían una idea más o menos clara de los contratos de carácter mercantil,

(8) LOPEZ AUSTIN, Alfredo. Constitución Real México Tenochtitlán. Imprenta Universitaria U.N.A.M. México, 1978. págs. 71 y 72

entre los cuales se puede apreciar con reservas el de comisión, antecedente remoto de nuestro estudio.

### C) El Comercio en la Epoca de la Colonia

Como todos los aspectos de la nueva sociedad colonial, el comercio mantuvo algunas formas indígenas; pero en su mayor parte se impusieron las modalidades europeas propias de los conquistadores.

El comercio fue una de las actividades económicas de gran importancia para el estado español, con él aprovechó los mercados americanos para colocar la producción industrial europea a cambio del saqueo de la riqueza del continente. (9)

Encontramos en esta época dos tipos de comercio, el exterior y el interior, en este primero podemos observar la fuerte explotación realizada por los españoles pues nos enviaban productos de gran volumen y poco valor, tales como: vinos, aceites, armas, aguardiente, objetos de hierro, lencería, telas manufacturadas en Holanda e Inglaterra, jarcias, papel, vajillas, etc., además de los

(9) BOLANOS MARTINEZ, Raúl. Ob. Cit. pág. 353

productos procedentes de las Filipinas que la Nao de China traía al puerto de Acapulco. Este último acontecimiento fue motivo de interesantes ferias, a las que concurrían comerciantes de distintas partes de la Nueva España para comprar perlas, especias, muebles, perfumes, ámbar, telas de seda, seda cruda, floja y torcidã. (10)

Mientras que en nuestro país eran embarcados con destino a la metropolí artículos de poco volumen y gran valor tales como: oro, plata, tabaco, vainilla, grana, añil y cueros.

Para el comercio exterior fueron habilitados dos puertos en España: Sevilla y Cádiz, únicos autorizados para comerciar con las colonias, y se dispuso que las naves empleadas en aquel tráfico fueran tripuladas por españoles y provistas de un permiso especial.

Así como en España, sólo Sevilla y Cádiz podían despachar lo que venía a América, o recibir lo que de ella iba, también en el Nuevo Mundo sólo Veracruz en la Nueva

---

(10) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis.  
Ob. Cit. pág. 203

España, Panamá, Cartagena y Portobello en Sudamérica estaban autorizados para el comercio de ultramar. (11)

Siguiendo con el comercio exterior podemos decir que con el fin de organizar el comercio de la metrópoli con las colonias se creó en el año 1503 la Casa de Contratación de Sevilla, con autoridad suficiente para conceder permisos y recaudar impuestos sobre importación y exportación, armar embarcaciones y supervisar mercancías, recibir el oro dirigido tanto a la Corona como a los particulares, estudiar y resolver los litigios habidos entre los comerciantes, conocer de las violaciones cometidas en los reglamentos y vigilar que los barcos empleados en el comercio fuesen construídos en España y tripulados por españoles.

Además, este organismo tuvo facultades legislativas, administrativas, judiciales, así como hacendarias. (12)

Debido al monopolio proteccionista que ejercía España en materia de comercio exterior, se ejerció en gran

---

(11) MIRANDA BASURTO, Angel. Ob. Cit. pág. 242

(12) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis. Ob. Cit. pág. 203.

escala el "contrabando" por países como Francia, Inglaterra y Holanda; de manera que gran parte de las mercancías consumidas en la Colonia eran de procedencia europea, no española, que se vendían a precios bajos porque no pagaban los impuestos de la "real hacienda".

Otro enemigo del comercio monopolista español fueron los corsarios de las naciones antes citadas que emprendían ataques contra las naves mercantes españolas despojándolas de cuanto llevaban, para lo cual contaban con la protección de los soberanos de sus propios países, quienes no veían con buenos ojos el enriquecimiento de España.

Los habitantes de las poblaciones marítimas del Golfo de México vivían en constante zozobra porque sufrían repetidos ataques de los piratas, muchos de los cuales habían establecido su cuartel general en Belice.

Para combatir los ataques de los piratas, tanto a las flotas como a las poblaciones costeras, se crearon dos armadas, una en España y otra en México; y desde el principio de la dinastía Borbónica se empezó la restauración de la Marina Española, que hizo más respetables los dominios españoles y acabó con el peligro de las incursiones filibusteras en América.

La Casa de Borbón introdujo además una nueva política comercial de liberalismo y de menores restricciones (1765), que trajo algunas ventajas: contrarrestó el monopolio marítimo de Sevilla y Veracruz, aumentó el tráfico marítimo y el número de comerciantes; creció el monto de las transacciones y hubo mayor intercambio de producto; en consecuencia, pudieron venir más artículos europeos, a su vez salir de México mayor cantidad de materias primas. (13)

El comercio interior; en este tipo de comercio podemos observar que las formas de comerciar por los indígenas subsistieron durante la época de la Colonia, pero como producto de la conquista española, fueron modificadas por las costumbres que trajeron consigo los conquistadores. En la Nueva España se mantuvo el sistema de mercados o tianguistle, hasta la fecha con ciertas variaciones subsisten.

Estas modificaciones fueron impuestas por los españoles debido a la similitud existente con las ferias europeas.

---

(13) MIRANDA BASURTO, Angel. Ob. Cit. pág. 245



Vale la pena comentar que las ferias eran sitios donde los europeos intercambiaban sus diferentes productos, estos lugares se convertían en los centros de atención de todos los comerciantes. Poco a poco esta forma de vender fue dando lugar a que los productores no transportaran ellos mismos sus artículos, sino por personas dedicadas a esa labor; es decir, transportar productos, creándose verdaderos mercaderes, distintos de los fabricantes, personas que conocían su oficio manejando datos importantes tales como: lugares de las ferias, las fechas de celebración de las mismas y fundamentalmente, los productos más codiciados en cada lugar.

También, el comercio interior estuvo monopolizado por los españoles, pues estos acaparaban todas las mercancías venidas del exterior y también gran parte de los productos que se fabricaban en el país, haciendo préstamos y anticipos a los productores para asegurar el dominio de su elaboración.

Este tipo de comercio padeció de una serie de obstáculos en perjuicio de los consumidores, quienes adquirirían los artículos con un recargo de cien a doscientos por ciento. Los numerosos impuestos, las cuadrillas de salteadores, la falta de vías de comunicación, la amenaza de tribus chichimecas, la escasez periódica de moneda,

etc., obligaron a los consumidores a adquirir productos de los contrabandistas. (14)

El punto central del comercio interior fue la ciudad de México. A ella afluían todos los productos llegados de ultramar y de allí salían para todos los lugares de la Colonia. El transporte de los artículos y mercancías se hizo por los caminos más frecuentados por el comercio que eran: 1. el de México a Veracruz, pasando por Puebla y Jalapa, o por Córdoba y Orizaba; 2. el de México a Acapulco, pasando por Cuernavaca y Chilpancingo; 3. el de México a Guatemala, siguiendo por Oaxaca y Tehuantepec y, 4. el de México a Santa Fé de Nuevo México, por Zacatecas, Durango y Chihuahua.

Los caminos que iban de México a Quéretaro, San Luis Potosí, Saltillo y Monterrey, o el de Valladolid, Guadalajara y Colima, podían considerarse como ramificaciones de los otros principales que enlazaban a la capital con las fronteras de los cuatro puntos cardinales.

El transporte de personas se hacía a caballo o en diligencia, viajes que resultaban muy cansados, a más de

(14) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis. Ob. Cit. pág. 204

peligrosos, pues con frecuencia eran asaltados por los bandidos; el transporte de mercancías se hacía a lomo de acémilas o de asnos que conducían los arrieros; como no llegó a haber número suficiente de animales de carga para eliminar el trabajo del indio, también éste fue uno de los medios más usados para esa clase de trabajo.

El comercio estuvo sujeto a varios impuestos, de los cuales eran más importantes el almojarifazgo y la alcabala.

Los derechos de almojarifazgo (o de aduana) se pagaban tanto en España, como en América, a la salida y a la entrada de las mercancías; además de la alcabala o impuestos por la venta de mercancías, que se pagaba a razón del 10% sobre el valor de los artículos en España, y a razón del 6% sobre las ventas en la Colonia.

El Pago de la alcabala era múltiple, pues en cada nuevo distrito a donde llegaba la mercancía, tenía que pagar un nuevo impuesto. (15)

---

(15) MIRANDA BASURTO, Angel. Ob. Cit. págs. 246 y 247

#### D) México Independiente y Epoca Moderna

De todo lo anteriormente expuesto observamos la imposibilidad de hablar en forma directa, clara y con mayor abundancia del sujeto de nuestro estudio, o sea el comisionista, pues no encontramos datos históricos precisos al respecto; únicamente en nuestro estudio aparecen datos del comercio en forma general, pero no por ello vamos a dejar de considerar que a través de las distintas épocas históricas estudiadas dentro del presente capítulo, sea de una u otra forma, encontraremos el sujeto que se encargaba de realizar la venta de los productos, llámese intermediario, mercader, etc., o bien se le pudo haber nombrado desde entonces comisionista, pues en verdad se adecúa la actividad que desempeñaban estos aún en forma incipiente con la realizada por los hombres de nuestro estudio.

Por otra parte, observamos el problema social, herencia del virreinato, cuya solución dependía de métodos y sistemas que corresponde aplicar a los nuevos hombres, a los nuevos gobiernos, se encontraron con muchos problemas y grandes deficiencias, tales como: una mala distribución de la riqueza, sobre todo en el ámbito rural la falta de centros de trabajo para aprovechar los recursos del país como resultado de una política proteccionista a la

industria peninsular, un mínimo de apoyo efectivo en lo jurídico y en lo económico. Teniendo como consecuencia poco desarrollo en el derecho y en el comercio, quedando los comisionistas tal como se estudiaron en la Época de la Colonia.

Ahora bien, el primer esfuerzo legislativo propio de aquella época, data del 22 de octubre de 1814, cuando el Congreso de Apatzingán promulgó la primera Constitución de México.

En ella se declaraba lo relativo a la organización del país, establecía: la religión católica como única, la soberanía popular y el sufragio universal, la igualdad, seguridad, propiedad y libertad de los ciudadanos, el reconocimiento de que la instrucción es necesaria a todos y debe ser fomentada por la sociedad.

Además fijaba cuales eran las provincias que constituían la América Mexicana, y la forma de gobierno dividido en tres poderes: el Legislativo, residente en el Supremo Congreso Nacional; el Ejecutivo, depositado en tres individuos (Liceaga, Cos y Morelos) y el Judicial, que desempeñaría el Supremo Tribunal de Justicia. (16)

---

(16) MIRANDA BASURTO, Angel. Ob. Cit. pág. 309

Durante la primera república, en el año de 1824 se promulgó la Constitución del 14 de octubre de ese año, que en realidad era la primera Constitución Mexicana que iba a regir los destinos del país. La cual adoptó el sistema de gobierno republicano, representativo, popular y federal. Tomó como ejemplo a las Constituciones de Francia y Cádiz, así como un mecanismo de gobierno semejante al de los Estados Unidos; pero no estaba de acuerdo con la realidad mexicana, ya que sólo consideraba el aspecto político, pero no ahondaba en los problemas económicos y sociales del país, no tomaba en consideración que para constituir una nueva nacionalidad era indispensable destruir antes el régimen de injusticia y desigualdad heredado de la Colonia. (17)

En el año de 1836, se expidió la Constitución Centralista y recibió el nombre de las Siete Leyes. Según ella, todos los gobernantes estarían sujetos al gobierno central; se suprimían las legislaturas de los Estados para convertirlos en departamentos gobernados por juntas departamentales de cinco individuos que aconsejaban al gobernante; las rentas públicas de los departamentos

---

(17) MIRANDA BASURTO, Angel. Ob. Cit. pág. 343

quedaban a disposición del gobierno central; además se prorrogaba el período presidencial a ocho años y se creaba el cuarto poder; esto es, el poder conservador, encargado de vigilar el cumplimiento de la Constitución. (18)

La Constitución de 1857, desde el punto de vista filosófico se inspiró en los principios ideológicos de la gran Revolución Francesa, y tomó como modelo a la de Estados Unidos, considerando la organización política que se daba en nuestro país.

Se estableció el sistema de gobierno republicano representativo federal, dividido en tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Además figuró la prohibición de reelegir de modo sucesivo a los encargados del Poder Ejecutivo en la Unión y en los Estados.

Puede afirmarse también, que esta Constitución, doctrinariamente avanzada, no correspondía aún al desarrollo de México, porque no se tomó en cuenta suficientemente la realidad de vida del pueblo mexicano.

---

(18) GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis.  
Ob. Cit. pág. 305

Asimismo, aunque contenía una tendencia liberal, todavía no se establecía una completa separación entre la Iglesia y el Estado. Sin embargo, estableció la libertad de enseñanza como punto a su favor.

Las Leyes de Reforma (de 1859 y 1860) vinieron a absolver definitivamente el régimen gremial, aunque tal vez en forma errónea, estas leyes no distinguían entre corporaciones religiosas (iglesias, cofradías, órdenes monásticas, etc.), a quienes iban dirigidas estas leyes y corporaciones agrícolas e industriales (ejidos y gremios productores) que tan importante papel desempeñaban en la economía de aquella época, a quienes no debieron de afectar estas Leyes de Reforma, ya que con esto se operaron cambios que definitivamente afectaron demasiado a estas clases populares, pues el artesano del régimen gremial para poder subsistir se convirtió en asalariado de un incipiente capitalismo industrial, ya que en esa época nacía con intereses extranjeros.

Por lo que se refiere a la supresión de comunidades y corporaciones indígenas, dió como respuesta que el ejidatario desposeído se volviera en peón de las haciendas semif feudales, como resultado de esto último, vemos que los años posteriores a la Constitución de 1857 marcaron el punto de partida del movimiento político,



social y económico de nuestro país, así vienen a culminar en la Revolución Mexicana de 1910.

Surgieron entonces algunos factores o para decirlo de la forma adecuada, diversos acontecimientos tales como: el triunfo liberal sobre los conservadores, la entrada de Benito Juárez a la ciudad de México el 11 de enero de 1861 y el reconocimiento que hace el Congreso Segundo, ese mismo día de ratificar como Presidente Constitucional a la persona que hoy día es conocido como el Benemérito de las Américas, Don Benito Juárez. Se suponía era el momento propicio para dedicarse el gobierno a la consolidación jurídica a favor de la clase trabajadora, toda vez que se habían dejado las armas y terminado los movimientos internos del país. Para desgracia la intervención ordenada por Napoleón III en contra de nuestro país dió al traste con las aspiraciones de legislar en materia civil y laboral.

Los seis años de guerra que padeció nuestro territorio, en aquel entonces impidieron al Presidente Juárez las leyes requeridas por el país en ese momento histórico, sin embargo, los últimos años de este presidente fueron suficientes para dar a México leyes que por su importancia y trascendencia hemos de destacar a continuación.

Contrasta el indiscutible patriotismo del Benemérito de las Américas con su obra legislativa en lo que se refiere a la materia del trabajo, poniendo de manifiesto un liberalismo antisocial, reprimiendo violentamente todo intento de los trabajadores para mejorar su condición, dando base con esto a que en el porfiriato los trabajadores fueran explotados en forma inhumana. Clara y fehacientemente podemos observar con lo manifestado que el gobierno por esa época daba muy poca importancia a los conflictos resultantes de la relación de trabajo.

Así vemos, el 22 de diciembre de 1870 el Presidente Juárez promulga el primer Código Civil para el Distrito y Territorios de la Baja California en cuyo título XIII, capítulo I, trata del servicio doméstico y en el capítulo II del mismo título habla del servicio por jornal, en cuyos articulados se denota el proteccionismo que existía en favor del patrón, persona a quién se presta el servicio, como el citado código señalaba, al referirse a estas relaciones laborales. Como es de advertirse, las normas referentes al servicio doméstico y al jornal, van dirigidas a proteger al patrón en lugar de como debía ser al trabajador que siempre, hasta nuestros días es la parte débil de la relación laboral.

Posteriormente, en el régimen del Presidente Manuel González el 14 de diciembre de 1883 se promulga el Código Civil para el Distrito y Territorios de la Baja California, en cuyo título XIII, capítulo I del servicio doméstico no se denota cambio alguno en relación a las disposiciones contenidas en el Código Civil anterior o sea el de 1870. Luego entonces, la situación política y social que privaba en nuestro país en aquel entonces debe analizarse desde un punto de vista somero, pero real, pues los grandes progresos materiales realizados en México, bajo la dictadura porfirista, fueron resultado de la inmoderada explotación del pueblo, realizada por los capitalistas nacionales y extranjeros, olvidándose por completo de la clase trabajadora la cual comprendía: campesinos, obreros y artesanos.

El porfiriato representó para nuestro país un régimen de regresión política y social. El gobierno representaba al caciquismo, por medio del cual tanto gorbenedores como presidentes municipales ejercían el absolutismo del gobierno central, con tendencias a emular el ejemplo del dictador Porfirio Díaz, de perpetuarse en el poder, llevando a cabo farsas electorales, convirtiéndose con esto en instrumentos serviles de los altos funcionarios, hacendados y capitalistas.

En plena decadencia política, económica y social del porfiriato de 1910, se gesta la Revolución Mexicana con bastantes fuerzas, apoyada precisamente por estas masas desposeídas y explotadas; para ese entonces el dictador había envejecido así como sus cólaboradores, rompiéndose con esto el equilibrio que tuvo la dictadura por más de 30 años. La situación predominante en nuestro país en esa época era de descontento, el capitalismo explotador inició el desplazamiento de artesanos en pequeño, convirtiéndose en proletarios que no pudieron competir favorablemente con los grandes capitalistas dueños de industrias, comercios y empresas; dando como resultado el engrosamiento de las filas proletarias y desposeídas, quienes unieron sus esfuerzos para enfrentarse a los explotadores, creando sociedades mutualistas y cooperativas que fueron antecedente de las luchas proletarias, se gestaban con fuerza en la decadencia del porfiriato, dando con esto impulso a la revolución.

El derrumbe de la dictadura porfirista dió ocasión a que el movimiento de reivindicación formara parte y diera impulso a la Revolución de 1910, no siendo hasta la convención anti reeleccionista celebrada en ese mismo año, cuando se pensó el legislar en materia del trabajo.

El movimiento obrero en nuestro país, como en todos los del orbe, se había visto condicionado por diversos elementos de la vida social, tales como: tendencias políticas o religiosas, ideas jurídicas o sociológicas, factores económicos que se han conjugado, etc.; y debido a numerosos factores sociales que por esa época se presentaban, aunado esto último al encarcelamiento de Francisco I. Madero, motivando que se desatara la revolución armada y obligando a Porfirio Díaz a presentar su renuncia, estas situaciones fueron la causa por la cual el movimiento obrero no se realizó en forma progresiva, viéndose detenido temporalmente al no dictarse disposiciones relativas a la materia del trabajo, durante el gobierno de Madero que fue muy corto, pues enseguida vino la Decena Trágica y el cuartelazo de Don Victoriano Huerta.

Un poco después del triunfo del ejército constitucionalista, el primer jefe del mismo, Don Venustiano Carranza, convocó a un Congreso Constituyente que inició sus trabajos el primero de diciembre de 1916 y lo concluyó el 31 de enero de 1917, en la ciudad de Querétaro, Querétaro; donde ya se legisló en materia del trabajo consagrando los más mínimos derechos de los trabajadores de esa clase débil ante el capitalista, consecuentemente la legislación del trabajo en nuestro país

nace con la Constitución Política, promulgada el 5 de febrero de 1917, como una respuesta palpable a la injusticia y explotación de que se hizo objeto a la clase obrera o trabajadora, por efectos de los sistemas burgueses y capitalistas imperantes desde el siglo XVIII.

Consideramos pertinente y hemos de expresarlo al haber hecho esta referencia histórica para ubicarnos plenamente en el campo laboral mercantil, pues es la parte medular de nuestro estudio, así observamos que en esta última etapa histórica la figura del comisionista navega con todos los vaivenes del comercio afectado por los constantes movimientos armados, pero sigue subsistiendo como comerciante en los tianguis y fiestas religiosas de los pueblos de toda la República Mexicana, donde aparecen las ferias con una concepción distinta a las europeas.

Es aquí donde se puede encontrar a nuestro sujeto de estudio. Asimismo, podemos observar que el contrato de comisión mercantil procede de una separación del contrato original de mandato, creando con esto una especialidad, pues la ley aplica sus efectos en forma específica para actos exclusivamente de comercio.

Ahora bien, el comercio en nuestro tiempo es un proceso muy complicado pues se da a varias escalas, teniendo como participantes a individuos, sociedades,

empresas, gobiernos y naciones; actuando todos ellos con caracteres diferentes según sean las operaciones que se efectúan. Un elemento de primera importancia en el comercio internacional es la forma de pago que resulta aceptable para las partes involucradas. Como todo país posee su propia moneda y ésta en general sólo es válida en su propio territorio, los países se han puesto de acuerdo en utilizar como patrón de cambio al oro y al dólar norteamericano, estableciendo el valor relativo de su moneda respecto de estos patrones.

Este sistema, aunque tuvo buenos resultados algunas décadas, ha dejado de ser el más adecuado dado que la economía norteamericana ha sufrido una contracción y, por lo tanto, el valor de su moneda ha perdido importancia respecto de economías más fuertes como las de Alemania y Japón.

El comercio se ve afectado por un gran número de factores: inflación, peligro de guerra, malas cosechas, inestabilidad política, etc. Las sociedades modernas han procurado la existencia de múltiples vías que eviten el estancamiento de las relaciones comerciales, tanto dentro de un país como entre los diferentes países. Como resultado de ello han aparecido cheques de viajero, tarjetas de crédito, cuentas de ahorro y de cheques en

moneda extranjera, estímulos fiscales a exportadores, subsidio a ciertos productos y exención de impuestos para las industrias de importancia estratégica, etc.

De gran importancia resulta el hecho de que en el sistema financiero de un país aparezcan un gran número de "intermediarios financieros no bancarios"; tales como, las asociaciones de ahorro, los bancos cooperativos, fondos de inversión y las casas de bolsa. Estas últimas han adquirido una enorme relevancia en nuestro país ya que de manejar 1000 millones de pesos en 1982, han pasado a manejar 600,000 millones de pesos para septiembre de 1987, sin embargo, el mercado bursátil en nuestro país apenas comienza a generar entre los accionistas en general el conocimiento de las finanzas que se requiere para participar confiablemente en el mercado accionario.



**CAPITULO II****GENERALIDADES DEL TRABAJO COMISIONISTA**

- A) El comisionista y su concepto
- B) Las condiciones de ingreso
- C) Obligaciones del comisionista
- D) Derechos del comisionista
- E) Condiciones de despido

#### A) EL Comisionista y su concepto

De conformidad con el artículo 273 del Código de Comercio en vigor, éste lo conceptúa como "el mandato aplicado a actos concretos de comercio, se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil y comisionista el que la desempeña".

Asimismo, vale la pena hacer notar que la definición dada por nuestro Código de Comercio vigente, va dirigida única y exclusivamente a las personas a quienes podríamos llamar comisionistas profesionales, pues son individuos que tienen como actividad el desempeño de comisiones; es decir, no todo el tiempo están a la disposición de una sola persona (comitente), sino que cuando realizan el mandato el cual fue conferido, termina en ese momento su obligación con su mandante.

Tomando en cuenta las actividades que desempeñan los comisionistas profesionales, tales como: compras de acciones, cuando son dedicados a la bolsa de valores, intervención en subastas de artículos valiosos, cuando son expertos en esta materia, etc., resulta fundamental el dejar precisado debidamente lo que debemos entender por trabajador comisionista, pues los anteriores son comisionistas en forma individual pero, hay empresarios

vinculados con empresas mediante contratos de comisión mercantil para vender los artículos de estas últimas a cambio de una comisión, convirtiéndose los primeros en comisionistas y los segundos en comitentes, sin embargo son exactamente estos comisionistas los que de inmediato se erigen como comitentes, en virtud de la imposibilidad física de salir a colocar toda esa inmensa gama de productos en el mercado por parte del empresario, y es así como se los dan a un grupo de vendedores que habrán de satisfacer esta necesidad también por una comisión, pero no son autónomos ni tampoco son empresarios, sino verdaderos trabajadores aun cuando no perciban un sueldo fijo por esa actividad, aunque en algunas ocasiones no alcanzan a percibir el salario mínimo con la suma de todas sus comisiones, en cambio si dependen moral, física y económicamente de la empresa contratante.

En resumen hemos de señalar con toda claridad que las empresas en general se acogen indebidamente a las ordenanzas existentes en nuestro Código de Comercio en vigor, aun cuando sea Derecho Positivo, lo correcto es que esta relación se encuentre regulada por la ley laboral en vigor.

Ahora bien, de acuerdo con lo anterior, cualquier patrón que reclute desde un vendedor hasta varias decenas

de éstos, será responsable sin ningún pretexto de dar a estas personas un contrato de trabajo y no de comisión mercantil.

Los vendedores que por razones obvias se hayan registrado en nuestra capital, en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como comisionistas, estarán en una equivocación pues los impuestos que pagarán serán completamente ajenos a su realidad fiscal, toda vez que los patronos contratantes deberían retenerles sus impuestos y pagarlos a la S.H. y C.P., como corresponde a casi todos los trabajadores acreedores hasta una determinada cantidad de dinero, los que la exceden harán ellos mismos su declaración fiscal, así como también las personas sin patrón; es decir, profesionistas, comerciantes libres, etc.

Es necesario que estas situaciones terminen definitivamente, pues los empresarios deben de hacer válidos todos los beneficios a que tienen derecho los trabajadores.

Es así como podemos definir al trabajador comisionista, tomando en cuenta los artículos 8, 10, 20 y 286 de la Ley Federal del Trabajo en vigor como aquella persona prestadora de un servicio personal, permanente y subordinado a una empresa distribuidora de productos

comerciables, obteniendo una retribución económica cuantificable por comisión de acuerdo a los artículos que sean vendidos o colocados por el mismo.

Entonces, es deseo de nuestra parte dejar o hacer pública protesta al observar que tantas y tantas empresas han confundido los términos entre la justa interpretación de las labores y características de un vendedor a comisión, con las necesidades empresariales, que a nuestro criterio si son verdaderos patronos o comisionistas por mandato de otros contratos de comisión mercantil, con empresas más poderosas, a las cuales denominamos transnacionales.

#### B) ,Las Condiciones de Ingreso

Hemos de señalar, primeramente que resulta sencillo y claro demostrar como las empresas ingresan con gran facilidad a sus vendedores, únicamente otorgando un mal llamado contrato de comisión mercantil, el cual vamos a transcribir a continuación, obteniendo así estas fuerzas de trabajo en una forma indebida e irregular aprovechando el estado de necesidad del trabajador, quién acepta las cláusulas del mismo sin objetarlo en lo más mínimo porque si lo hace, claro está no obtendrá el empleo, quedándose sin una fuente de ingresos para sufragar las necesidades de su familia, se perderá la valiosa oportunidad de dejar de

ganar miles de pesos como los empresarios dolosamente hacen creer a los trabajadores, pues con tanta escasez de empleos hasta personas con estudios son capaces de llegar a firmar un contrato así, con la ilusión de que vendan mucho y ganen bien.

Entonces, observemos detenidamente uno de los mencionados contratos que utilizan numerosas empresas para la contratación de comisionistas, pues en realidad son trabajadores, los cuales redactan más o menos todas en los siguientes términos:

"CONTRATO DE COMISION MERCANTIL, que celebran por una parte la Compañía \_\_\_\_\_ S.A. de C.V., con domicilio legal en \_\_\_\_\_ a quién en lo sucesivo se le denominará EL COMITENTE y por la otra el señor (a) \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ a quién se le llamará en adelante EL COMISIONISTA, conforme a los antecedentes y cláusulas 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, teniendo por objeto representar los productos nacionales que el comitente le ofrece y da en comisión, pues mientras dure este contrato,

no podrá trabajar otros productos distintos a los otorgados por el comitente.

El comisionista declara haber venido dedicándose a estos actos de comercio, por lo que esta registrado como comisionista en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público teniendo su Registro Federal de Causante bajo el No. \_\_\_\_\_

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 da al comisionista una lista de los productos que como apéndice: a) se agrega al presente contrato y en ella se estipula con claridad los precios de lista, los precios de detallista o los precios de mayorista, los cuales habrán de darse a los clientes en relación al volumen de sus compras, así como también los precios ofrecidos si la venta es en abonos o a plazo.

SEGUNDA.- El comisionista promoverá y efectuará la venta de los productos que maneja el comitente en los ramos de aparatos eléctricos para el hogar, aparatos electrónicos, muebles y colchones de las siguientes

compañías representadas.

Philips	4%
Mabe	5%
Simmons	7%
General Electric	4.2%
Sony	5.5%
Selther	7%, 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 efectos en el territorio (si es en el interior de la República Mexicana o zona si se trata de la ciudad de México) que delimite el comitente, quién de acuerdo a 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 zonas (si se trata de la ciudad de México) que delimite el comitente, así mismo podrá agregar o disminuir las plazas (si se trata del interior de la república) asignadas al comisionista, dándole a conocer estas modificaciones a éste último dichos cambios.



Por su parte, el comisionista podrá desarrollar sus actividades en el territorio o zonas indicadas, por el comitente, respetando los asignados a otros comisionistas o representantes directos del comitente. En tal virtud, el comisionista tendrá la obligación de pedir autorización al comitente para el caso de que se le presentara una oportunidad o posibilidad de venta excepcional, fuera de su territorio asignado y dentro de alguno de sus compañeros, para realizarla lo deberá aprobar expresamente el comitente.

CUARTA.- El comitente de acuerdo con el comisionista podrá variar en aumento o disminución el porcentaje de la comisión en las líneas que tiene asignadas el segundo de acuerdo con la cláusula segunda de este contrato.

El comitente se reserva el derecho de aceptar o rechazar los pedidos tomados por el comisionista, 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 que hubiera en estricta relación a las mercancías devueltas.

QUINTA.- El comisionista remitirá al comitente los pedidos debidamente firmados por sus clientes, el mismo día en que los reciba, teniendo informado al comitente acerca de la distribución, venta y propaganda de los productos del comitente. Asimismo, estará obligado el comisionista a colocar la propaganda impresa, displays, cartulinas, etc., y cuidar de su buena presencia, tanto en las labores diaras de venta como las que pudieran considerarse como pormenorizadas, deberán ser reportadas en las hojas que le facilita el comitente a éste.

SEXTA.- Cualesquiera de las partes, dentro de las disposiciones del Código de Comercio en vigor pueden dar por terminado el presente contrato, mediante aviso por escrito para la otra parte, enviándolo por correo certificado con acuse de recibo, o por los medios que se consideren adecuados, cuando menos con 10 días de anticipación a la fecha determinada para darlo por terminado.

SEPTIMA.- El comisionista se compromete a proporcionar los datos necesarios para quedar incluido en la fianza colectiva (jefes y empleados que sean contratados en favor del comitente), o bien con otra de su misma índole, en caso de que ninguna compañía acepte el

afianzamiento del comisionista, el comitente tiene la libertad de dejar sin efectos este contrato de comisión mercantil o solicitar del comisionista la garantía que a juicio del comitente se considere necesario.

OCTAVA.- Para la interpretación de este contrato, cumplimiento de las obligaciones y el ejercicio de los derechos derivados de él, las partes se someten expresamente tanto a las leyes mexicanas como a sus tribunales, con exclusión de cualesquiera otra que pudiera corresponderles por razón de su domicilio presente y futuro.

Este contrato se firma en la ciudad de México, Distrito Federal a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_".

EL COMISIONISTA

EL COMITENTE

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

TESTIGO

TESTIGO

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Aun cuando sea en una forma somera es conveniente la revisión de las principales partes del contrato que anteriormente transcribimos, para demostrar su improcedencia en la realidad como contrato de comisión mercantil.

Observamos en primer término que el comitente, en los antecedentes declara ser una sociedad organizada de acuerdo con las leyes mexicanas, ya sea una Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, etc., por lo consiguiente una persona moral con los medios necesarios para contratar a varios comisionistas; en cambio cuando el propio contrato hace declarar al comisionista, lo hace aparecer única y exclusivamente como un hombre de experiencia en las ventas y registrado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como comisionista, pero en ningún momento hace constar que tenga los elementos necesarios para ser comisionista como pueden ser el conomicimiento de sus obligaciones, local y personal propios, etc.

En cuanto al contenido de las cláusulas se observa que los vendedores con título de comisionistas están sujetos en todos sus aspectos a las órdenes precisas del comitente; así en la cláusula tercera se expresa que el

contrato en cuestión tendrá efectos solamente en el territorio o zona señalada por el propio comitente (patrón), para la ejecución del trabajo de venta.

Por otro lado, tendrá que estar de acuerdo en que le quiten o modifiquen en mayor o menor extensión territorial, su zona de operaciones. Todo ello queda establecido así en el contrato transcrito, disfrazando con esto un verdadero contrato laboral eludiendo las disposiciones contenidas en el título sexto capítulo IX de la Ley Federal del Trabajo en vigor y es aquí donde establece la particularidad de la relación laboral del comisionista, pues el artículo 285 de la misma ley establece que, los agentes de comercio o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las cuales prestan sus servicios, cuando su actividad sea permanente salvo que no ejecuten el trabajo personalmente o únicamente intervengan en operaciones aisladas.

Asimismo, podemos darnos cuenta que en el contrato transcrito se encuadra al precepto mencionado en su totalidad, salvo en el título como en la cláusula de sometimiento a la ley mercantil y no a la ley laboral como debía de ser, cosa que hacen las empresas con el fin de eludir sus obligaciones patronales, además de esta forma los empresarios se ahorran algunos impuestos, pues al hacer

que sus trabajos se registren como comisionistas pagan unos impuestos no acordes con su realidad.

Para recalcar lo establecido en el precepto aludido, miramos que las órdenes dadas por las empresas (comitentes) son tan precisas como las observadas con respecto a la entrega de todos los elementos de publicidad, pues siempre se tienen para su colocación en los negocios donde expenden sus productos los comisionistas. Casi todas estas empresas a las que nos hemos venido refiriendo constantemente, exigen también en sus contratos, obligaciones para el comisionista tales como: reportes de trabajo, de publicidad, de la publicidad de la competencia, de mercado, etc.

Utilizándolos de paso como verdaderos termómetros y ahorrándose con esto la investigación de mercado que en forma simultánea realizan estos trabajadores, mal nombrados por las empresas contratantes comisionistas.

Aún más, fuera del contrato, algunas empresas exigen a estas personas, pasar a recoger las mensualidades de los artículos que vendieron a plazo, a su vez el patrón le pagará su comisión; finalmente para la índole de estos contratos, el citado comisionista no podrá vender ningún otro producto de otro patrón o empresa, mucho menos de la

competencia; es aquí donde queda demostrado que física y moralmente el comisionista depende del comitente.

Resulta entonces incongruente que a un empleado especial pero al fin empleado, se le haga firmar un contrato mercantil, cuando va a desempeñar un trabajo definido dentro de una empresa cualquiera, pues obviamente ese trabajador, vendedor, agente de ventas o seudocomisionista, dependerá económicamente de la unidad económica contratante, es decir; le va a prestar un servicio personal y subordinado mediante una retribución en dinero, reafirmando con esto, que es un trabajador y no comisionista, conclusión derivada del contrato transcrito con anterioridad, al cual sólo le han cambiado tanto el nombre como su base legal, pues si a este le ponemos como título contrato individual de trabajo, en lugar del que ostenta y cambiamos el fundamento legal de su cláusula novena, nos encontraremos con un contrato de tipo laboral, con el texto idéntico al utilizado por las empresas; es ahí donde establecen las condiciones del trabajo, pero mafiosamente eluden sus responsabilidades como patrones de estos comisionistas, pisoteando con esto los principios de nuestra ley laboral y los derechos sociales a los cuales son acreedores todos los trabajadores, pues se encuentran consagrados en nuestra Carta Magna en su artículo 123, para los que no hay autoridad con la dignidad suficiente para

poner un hasta aquí a esas empresas, situación motivante para nuestro estudio.

A continuación transcribiremos un contrato de comisión mercantil que a nuestro parecer sí contiene los elementos necesarios para llevar ese nombre y registrarse por la materia mercantil, en él notamos que no se encuentran contenidos los elementos esenciales de los contratos laborales como son subordinación, prestar el trabajo en forma personal y el de tiempo indefinido; es decir, este contrato va encaminado a las personas que tienen como profesión la de comisionistas.

"CONTRATO DE COMISION MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE \_\_\_\_\_ A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA "EL COMITENTE", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR SU \_\_\_\_\_ Y POR LA OTRA \_\_\_\_\_ A QUIEN EN LO SUCESIVO Y PARA LOS EFECTOS DEL PRESENTE CONTRATO SE LE DENOMINARA "EL COMISIONISTA" AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

#### D E C L A R A C I O N E S

I. Declara "El comitente" ser una sociedad \_\_\_\_\_, organizada conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, inscrita en el Registro Federal de



Causantes bajo el número: \_\_\_\_\_ con registro patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social No. \_\_\_\_\_ y dedicada a \_\_\_\_\_.

II. Declara "El Comisionista" estar inscrito en el Registro Federal de Causantes con el número: \_\_\_\_\_ y dedicado entre otras actividades a actuar como comisionista.

III. Declara "El comitente" desear fomentar las ventas de las mercancías y artículos de la lista que con carácter enunciativo, forma parte del anexo "A" de este contrato, y para este efecto quiere celebrar con "El Comisionista", un contrato para dedicarse a fomentar la venta de los productos de que se trata.

IV. Declara "El Comisionista" que cuenta con los conocimientos, experiencia y demás elementos necesarios para vender y fomentar las ventas de las mercancías y artículos a que se refieren este contrato y su anexo "A". Por lo anterior, está de acuerdo en celebrar un contrato con "EL COMITENTE" con este objeto.

V. Declara "El Comisionista" ser propietario de un negocio mercantil, debidamente establecido, que cuenta con elementos propios suficientes para cumplir con las

obligaciones derivadas de las relaciones con sus trabajadores, empleados y los demás que adquiriera en el presente contrato.

VI. Ambas partes decláran para los efectos de este contrato, los artículos y mercancías listados en el anexo "A" de este documento, se denominarán "Los Productos".

VII. Ambas partes declaran que para los efectos del presente contrato, las ciudades de \_\_\_\_\_ constituirán el territorio de "El Comisionista", al cual en lo sucesivo se le donominará "El Territorio".

Con base en las anteriores declaraciones, las partes otorgan las siguientes:

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

PRIMERA.- "El Comitente" celebra con "El Comisionista", un contrato no exclusivo de Comisión Mercantil, para la venta de "Los Productos" contenidos en la lista que forma el Anexo "A" del presente contrato.

SEGUNDA.- Precios y Condiciones.- Los precios deberán ser los que "El Comitente" cotiche en las distintas

listas de precios dadas a conocer, de tiempo en tiempo. "El Comisionista" se obliga a sujetarse a los precios proporcionados. "El Comitente" podrá variar, cuando lo estime necesario, los precios que aparecen en las listas respectivas.

TERCERA.- "El Comisionista" realizará las ventas motivo de este contrato con su personal, sus elementos físicos y pecuniarios, suficientes para cumplir con las obligaciones derivadas de las relaciones con sus trabajadores, empleados y las demás que adquiere en el presente contrato.

CUARTA.- "El Comisionista" deberá notificar directamente a "El Comitente" los pedidos obtenidos a fin de que "El Comitente" los facture. "El Comitente" se reserva el derecho de aprobar y surtir los pedidos formulados por "EL Comisionista", liberándose éste de cualquier responsabilidad por los pedidos que no sean aprobados y surtidos.

QUINTA.- Comisión. "El Comisionista" recibirá como retribución, sobre las ventas consumadas y efectuadas al amparo del presente contrato, la comisión señalada en el Anexo "B" del presente contrato, el que firmado por ambas partes, sigue en todas sus partes la suerte de este

contrato.

SEXTA.- Labor de Ventas. "El Comisionista" apotará personal propio competente para que visite periódicamente a las industrias consumidoras de "Los Productos", situadas en "El Territorio del Comisionista", para que fomenten el uso y consumo de los mismos.

"El Comisionista" deberá proporcionar a "El Comitente" los reportes que éste considere necesarios para mantenerle informado acerca del estado de la competencia y de la marcha de los negocios en "El Territorio".

SEPTIMA.- La comisión será acreditada a favor de "El Comisionista" al final de cada \_\_\_\_\_, una vez que "El Comitente" haya recibido la totalidad del precio, en moneda nacional, de las ventas de "Los Productos", efectuadas con intervención de "El Comisionista". A fin de que se considere totalmente cubierto el precio de la venta de los mismos, deberá haberse recibido en efectivo, quedando a elección de "El Comitente" en cuales casos se puedan liquidar las comisiones antes de que las ventas hayan sido consumadas.

OCTAVA.- "El Comitente" cubrirá todos los impuestos y gastos que se originen por la venta de "Los

Productos", únicamente en el interior de la República Mexicana. "El Comisionista" pagará todos los impuestos originados por la comisión que reciba.

NOVENA.- Garantías. "El Comitente" se compromete a entregar "Los Productos" en todo de acuerdo con sus normas, pero no se responsabiliza por los resultados que se obtengan en el uso de los mismos.

"El Comisionista" se obliga bajo su más estricta responsabilidad a no otorgar garantía alguna, explícita o implícita, referente a la aplicación o a los resultados que hayan de obtenerse con "Los Productos" y así lo hará saber "El Comisionista" a los clientes conseguidos.

DECIMA.- Responsabilidad por falta de aceptación. Siempre que por orden de "El Comisionista", "El Comitente" haga algún envío directo a algún cliente de aquel, si el cliente rechazara la admisión del envío, "El Comisionista", deberá resarcir a "El Comitente" de todos y cada uno de los gastos hechos en relación con dicho envío.

DECIMA PRIMERA.- Marcas y Nombres de "Los Productos". "El Comisionista" no registrará ni utilizará ningún nombre de "El Comitente", así como tampoco las marcas comerciales de "Los Productos", ni de ningún

artículo hecho con los mismos.

DECIMA SEGUNDA.- Costos de Comunicaciones. El costo del franqueo postal, llamadas telefónicas, radiogramas, telex, cables, etc., enviados por "El Comisionista", serán pagados directamente por él, y el costo de los que envíe "El Comitente", correrán a su cargo.

DECIMA TERCERA.- Garantía de Patente. "El Comitente", garantiza que "Los Productos" entregados de acuerdo con el presente contrato, no infringirán ninguna patente mexicana alguna, no se concede ninguna otra garantía de patente.

DECIMA CUARTA.- Responsabilidad a la terminación del contrato.- "El Comisionista" libera de toda responsabilidad, económica, civil, laboral o de cualquier otro orden a "El Comitente", por cualquier compromiso, gasto o inversión en el que "El Comisionista" haya incurrido por fomentar la venta de "Los Productos".

"El Comisionista" se obliga a no usar durante la vigencia de este contrato, ni con posterioridad, el nombre comercial y las marcas de "El Comitente", debiendo devolver a este todo el material de propaganda, rótulos, exhibidores, etc., relacionados con la misma, así como

papelería, anuncios de cualquier clase y características que lleven algún nombre o marca que haya sido registrada por "El Comitente".

DECIMA QUINTA.- "El Comisionista", se obliga a la terminación del presente contrato a devolver a solicitud de "El Comitente", "Los Productos" que se le hubieren enviado directamente, para su entrega a algún cliente.

Lo expresado en esta cláusula no implica la obligación, ni implícita ni explícita para "El Comisionista", de adquirir alguno o todos "Los Productos" que le rechacen los clientes al "El Comisionista".

DECIMA SEXTA.- En los casos en que sea devuelta por el cliente, la totalidad o parte de "Los Productos", "El Comitente", no tendrá la obligación de abonar comisión alguna en favor de "El Comisionista". Si tal comisión se hubiere hecho efectiva, le será descontada, a "El Comisionista" de las siguientes que deban pagársele.

DECIMA SEPTIMA.- "EL Comisionista", se obliga expresamente a no otorgar crédito de alguno o ningún cliente, sin la autorización, previo y por escrito, en cada operación de "El Comitente".

DECIMA OCTAVA.- "El Comisionista", acepta expresamente cooperar con "El Comitente", en todo lo que sea necesario para el buen cobro de las facturas o documentos expedidos con motivo de la venta de "Los Productos" que se efectúen en "El Territorio".

DECIMA NOVENA.- "El Comisionista", se obliga a enviar mensualmente a "El Comitente", un reporte por escrito, en el que se manifiesten sus visitas, pedidos, competencia, etc., en fin, todo lo relacionado con el desarrollo de la clientela y del mercado en "El Territorio".

VIGESIMA.- La duración de este contrato será de \_\_\_\_\_.

VIGESIMA PRIMERA.- Para los efectos del presente contrato, incluyendo el envío de avisos, correspondencia y documentos, las partes señalan como sus domicilios los siguientes:

El del "Comitente": \_\_\_\_\_

El del "Comisionista": \_\_\_\_\_



VIGESIMA SEGUNDA.- "El Comisionista" se obliga expresamente a otorgar recibos a "El Comitente" por concepto de sus honorarios, que reúnan todos los requisitos de Ley.

VIGESIMA TERCERA.- Queda entendido que el presente contrato es de naturaleza mercantil no exclusivo, pues las partes se obligan de buena fe en la forma y términos aquí estipulados. En todo lo no previsto, los contratantes se regirán por lo dispuesto en el Capítulo I, del Título Tercero del Código de Comercio en vigor.

VIGESIMA CUARTA.- Convienen ambas partes en que el presente contrato es la expresión de su libre voluntad y está exento de dolo, lesión, error, violencia, coacción o causas de nulidad alguna que pudiera invalidarlo, por lo cual renuncian a invocar su nulidad y a los plazos para ejercitarla.

Ambas partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales competentes en la ciudad de México, Distrito Federal, renunciando por lo tanto a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros o por cualesquiera otra causa.

El presente contrato entrará en vigor y surtirá sus efectos a partir de la fecha de su firma.

Se otorga y firma el presente contrato en la ciudad de México, Distrito Federal, el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19\_\_".

El Comitente

El Comisionista

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Testigo

Testigo

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nuevamente, procederemos en forma breve a analizar algunas de las declaraciones y cláusulas de este contrato, para ilustrar fehacientemente que éste si va dirigido a comisionistas profesionales, pues a su vez se vuelven en comitentes (patrones) y tienen a sus órdenes a comisionistas (trabajadores) para vender lo que el primer comisionista dió en comisión, estos llamados comisionistas utilizan el contrato transcrito primeramente.

Podemos observar que en la segunda declaración el comisionista aparte de esta actividad tiene otras. En la

declaración cuarta hace mención de contar con los conocimientos, experiencias y demás elementos necesarios para vender y fomentar las ventas de las mercancías y artículos a los que se refiere el contrato, además en la declaración quinta dice ser propietario de una negociación mercantil, debidamente establecida, con elementos propios para cumplir sus obligaciones con sus trabajadores, empleados y los demás que adquiriera del presente contrato.

Ahora bien, en las cláusulas se puede ver que no hay subordinación alguna, pues este comisionista cuenta con personal, elementos físicos y pecuniarios propios suficientes para cumplir con sus obligaciones, lo único que hace es enviar mensualmente reporte escrito, en el cual manifiesta sus visitas, pedidos, competencia, etc., y además este contrato tiene una duración limitada.

### C) Obligaciones del Comisionista

En este inciso y en el que sigue radica la importancia de otorgar contratos de tipo laboral a los mal llamados comisionistas, por parte de sus patrones comitentes, ya que como veremos enseguida el ser comisionista va más allá de registrarse como tal, y simplemente dedicarse a vender de casa en casa o fuera de mercados, tiendas, farmacias, etc., artículos enviados a

vender por el patrón (comitente), pues las obligaciones que tiene un comisionista son múltiples y no cualquiera las sabe ni mucho menos las puede desempeñar. Los comisionistas son verdaderos profesionales en los actos que ejecutan y cuyas obligaciones enumeraremos en seguida:

a) Obligación de desempeñar el encargo, la que constituye el objeto del contrato, el comisionista deberá desempeñar por sí mismo los encargos recibidos y no podrá delegar su ejecución sino está autorizado para ello. Sin embargo, bajo su reponsabilidad podrá emplear dependientes en operaciones subalternas según la costumbre se confíen a los mismos.

Cuando el cumplimiento de la comisión requiera provisión de fondos, el comisionista no está obligado a ejecutarla; también podrá suspenderla cuando se hayan agotado los fondos recibidos para tal fin. Sin embargo, si el comisionista se obligó a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, estará obligado a suplirlos, excepto en los casos de quiebra o de suspensión de pagos del comitente.

El comisionista podrá desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el del comitente. Cuando contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación

directamente frente a las personas con quienes contrate, sin tener que declarar quién es la persona del comitente, salvo en el caso de seguros. Cuando contrate expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil, por las disposiciones del derecho común.

El comisionista deberá desempeñarse de acuerdo con las instrucciones recibidas del comitente, no pudiendo proceder contra disposiciones expresas del mismo.

En lo previsto y prescrito expresamente por el comitente, el comisionista deberá consultarlo. Cuando esto no sea posible, o cuando el comisionista esté autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio. Si por causas imprevistas, a juicio del comisionista, se hiciere perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas del comitente, aquel podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente por el medio más rápido posible.

El comisionista deberá observar las disposiciones legales relativas a la negociación o encargo que le sea confiado, artículos 280, 282 a 288 y 291 del Código de

Comercio.

b) El comisionista tiene frente a su comitente la obligación de informarle oportunamente:

1. De todos los hechos o circunstancias que puedan determinar al comitente a revocar o modificar el encargo.
2. De la suspensión de la comisión, cuando a juicio del comisionista sea perjudicial el cumplimiento de las instrucciones recibidas.
3. De la ejecución del encargo.
4. Del menoscabo de los efectos que tenga en su poder.
5. De las ventas a plazos que realice con autorización del comitente, participándole además el nombre de los compradores, artículos 288, 290, 295 y 302 del Código de Comercio.

c) Obligación de conservar las mercancías o efectos. Está obligado a conservar en el estado recibido, las mercancías o efectos que tuviere en su poder con motivo de la comisión. Además, deberá conservarlas en condiciones de fácil identificación, artículos 295 y 300 del Código de Comercio.

d) Después de ejecutada la comisión, el comisionista deberá rendir con relación a sus libros, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, además

entregar al comitente el saldo de lo recibido. En caso de mora abonará intereses, artículo 298 del Código de Comercio.

e) Otras obligaciones. El comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador. Además el comisionista encargado de la expedición de efectos, deberá asegurarlos si tuviere orden para ello y la provisión de fondos necesarios, o se hubiere obligado a anticiparlos, artículos 296 y 297 del Código de Comercio. (19)

Responsabilidades del comisionista. Por estipulaciones de los artículos 278, 289, 291 a 295 y 303 del Código de Comercio, el comisionista tiene las siguientes responsabilidades:

1. Responde de los daños que se causen al comitente por no avisarle que rehusa la comisión.
2. Responde de los daños causados al comitente por incumplimiento de la comisión que tácita o expresamente haya aceptado.

---

(19) OLVERA DE LUNA, Omar. Contratos Mercantiles, segunda edición, Porrúa, S.A., México, 1987, págs. 49 a 51.

3. Responde de los daños y perjuicios causados al comitente por las operaciones que realice violando o excediéndose del encargo recibido. En este caso, el comitente, a su elección podrá ratificar tales operaciones o dejarla a cargo del comisionista.

4. Responderá de las consecuencias de la contravención o incumplimiento de las leyes y reglamentos relativos a la negociación o encargo que se le hubiere confiado. Si las violaciones se hubieren cometido por órdenes expresas del comitente, las responsabilidades a las cuales haya lugar recaerán sobre ambos.

5. Es responsable del quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión. Por el contrario, serán por cuenta del comitente el quebranto o extravío del numerario cuando al devolver los fondos sobrantes, el comisionista observase las instrucciones de aquél.

6. Cuando haya dado distinta inversión a los fondos recibidos para ejecutar el encargo, independientemente de la acción penal que proceda, responderá de los daños y perjuicios causados al comitente y deberá abonarle intereses al tipo legal desde el día en que haya recibido los fondos.

7. Responde de los efectos y mercancías recibidas, en los términos, con las condiciones y calidades con los cuales se le avisare la remesa, a no ser que al



encargarse de ellos hiciere constar por certificación de dos corredores o, en su defecto, de dos comerciantes, las averías o deterioros que en dichos efectos hubiere.

8. Responde de los efectos que tuviere por cuenta ajena a menos que su destrucción o menoscabo sean debidos a caso fortuito, fuerza m̄yor, por el transcurso del 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 estar̄ obligado a acreditar por medio de la certificación de dos corredores o en su defecto de dos comerciantes, el menoscabo de los efectos poniéndolo tan luego como lo vierta en conocimiento del comitente.

9. Responder̄ de los perjuicios que se causen por no cobrar oportunamente o demorar el cobro de los créditos a favor del comitente, o no usar de los medios legales para conseguir el pago.

Prohibiciones. Conforme a los artículos 299 y 302 del Código de Comercio, el comisionista no podr̄:

1. Comprar ni para s̄ ni para otro, lo que se le hubiere mandado vender, ni vender lo que se le haya ordenado comprar, sin el consentimiento expreso del comitente.

2. Alterar las marcas de los efectos que hubiere 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.

3. Prestar o vender al fiado o a plazos sin estar autorizado por el comitente, pudiendo éste exigirle el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo. (20)

Como se puede observar de las obligaciones antes descritas, no a cualquiera se le puede hacer llamar comisionista, como muchos empresarios lo hacen, con tal de no otorgarle las garantías mínimas establecidas en nuestra Constitución y en la Ley Federal del Trabajo en vigor; por lo tanto, es necesario hacer un llamado a las autoridades laborales para que sean mucho más cuidadosas a la hora de hacer sus inspecciones a las empresas visitadas, y verificar todo tipo de contrato entre particulares, pues sólo se abocan a examinar los de tipo laboral, dejando de lado los de comisión mercantil; ya que como no se lo marca su orden de trabajo no se realiza, y no se pueden dar cuenta si éstos reúnen los requisitos de los contratos laborales como son: trabajo permanente, personal y subordinado.

---

(20) Idem. págs. 52 y 53

Pues no es justo para estos trabajadores, mal llamados por sus patrones comisionistas estar regidos por un contrato mercantil como es el de comisión, ni por su Código de Comercio, debido a que en determinado momento el patrón comitente puede hacer se cumplan todas las obligaciones enumeradas con anterioridad por parte del trabajador comisionista, debido a la ignorancia que tienen éstos últimos de su realidad laboral, o porque como la mayoría se encuentre en la extrema necesidad de ganar algún dinero aún en contra de sus garantías mínimas contempladas en nuestros ordenamientos antes citados.

#### D) Derechos del Comisionista

Como se hizo mención en el inciso anterior, tanto en este precepto como en aquel radica la importancia de otorgar contratos laborales y no mercantiles a las personas que se dedican a las ventas de una forma subordinada, personal y permanente de un patrón, pues si se siguen otorgando contratos de comisión mercantil como hasta ahora, las personas que cumplen con los requisitos antes mencionados sufren un detrimento en sus derechos y garantías constitucionales por parte de sus patrones (comitentes).

Todo esto se debe a que los susodichos contratos de Comisión Mercantil tienen una infinidad de obligaciones para el comisionista y solamente tres derechos para éstos, los cuales enumeraremos en un momento, después de los cuales veremos que no cumplen los derechos mínimos establecidos en nuestra Carta Magna y la Ley Federal del Trabajo en vigor como son por citar algunos: jornada de trabajo, salario, seguro social, reparto de utilidades, etc. no tiene caso analizarlos en este momento pues son estudio de otro capítulo.

A continuación procederemos a listar los derechos que establece la materia mercantil para los comisionista.

**A) Retribución.** Salvo pacto en contrario, el comisionista tiene derecho a cobrar una retribución para el desempeño de su cargo. Esta retribución se fijará de acuerdo con lo convenido previamente y, en su defecto, por el uso de la plaza donde se ejecute la comisión. Además, el comitente está obligado a pagar al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos los gastos y desembolsos con el interés comercial, desde el día en que los hubiere hecho, artículos 304 y 305 del Código de Comercio.

**B) Derecho de Retención.** El comisionista goza de un derecho de retención respecto a los efectos que real o virtualmente estén en su poder con motivo de la comisión. Estos efectos están especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de comisión, anticipos y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta del comitente, y no podrá ser desposeído de tales efectos sin ser antes pagado, artículos 306 del Código de Comercio.

**C) Derecho de Enajenación.** El comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado, por medio de dos corredores o, en su defecto, a través de dos comerciantes previa certificación del monto, calidad y precio de ellos, en los casos siguientes:

1. Si el valor presunto de los efectos que se le han consignado no puede cubrir los gastos que haya de desembolsar por el transporte y recibo de ellos.

2. Cuando habiéndole avisado al comitente que rehusa la comisión, éste no provea de nuevo encargo que reciba los efectos que hubiere remitido.

El producto líquido de los efectos así vendidos será depositado a disposición del comitente en una institución de crédito en su defecto, en poder de la

persona que designe la autoridad judicial, artículo 279 del Código de Comercio. (21)

### **E) Condiciones de Despido**

Hemos de observar en este apartado de nuestro trabajo, lo referente a las condiciones del despido a que se enfrentan estos trabajadores. Ahora bien, en el Contrato de Comisión Mercantil de un empresario a un vendedor, existe normalmente una cláusula que a nuestro parecer representa el más grande atropello a los derechos sociales consagrados para un trabajador en nuestra Carta Magna, a la dignidad del hombre y a la situación real del trabajador; la que con estas u otras palabras, más o menos 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 consideran más adecuados, cuando menos con diez días de anticipación a la fecha deseada para darlo por concluido.

De igual modo cuando las empresas cancelan estos contratos sea por causas justificadas o no, los

---

(21) Idem. págs. 51 y 52

trabajadores para sufragar sus necesidades tendrán que conseguir de nuevo empleo, y como estos trabajos abundan volverán a lo mismo; es decir, a firmar otro contrato de comisión mercantil.

Es menester y preciso también que ya no se les permita a las empresas tener tales contrataciones tan leoninas e injustas condiciones, en la relación de trabajo de los vendedores mal llamados comisionistas y en especial las condiciones de despido. Hasta ahora, el vendedor invariablemente tiene encima de su cabeza la espada de Democles, porque un día, sin más atenciones ni explicaciones y muchas veces hasta caprichosamente, dan por rescindido el contrato que sirvió para ingresarlo, solamente mediante breves días de anticipo dan el aviso por correo certificado a su domicilio, pues este tipo de personal no tiene oficina ni empresa que los represente dando por rescindido el contrato, aun cuando dicho contrato sea por muchos años de trabajo. Y las argucias surgen nuevamente diciéndole que no le conviene discutir su rescisión de contrato, porque lógicamente no podrá ya trabajar en cualquier otra empresa como vendedor comisionista, pues no llevará consigo la indispensable carta de recomendación. Así de sencillo es para la empresa dar por terminado un contrato de trabajo disfrazado y de esta forma despedir al trabajador quien no sólo se

conformará con tal despido por demás arbitrario, sino que además dará las gracias por el mismo, pues así le podrán extender una flamante carta de recomendación, con la cual tendrá la posibilidad de colocarse en otra empresa como comisionista, para volver a trabajar en las mismas condiciones apuntadas.

Por lo tanto, debido a las razones expuestas con anterioridad, es que los vendedores están obligados a aceptar procedimientos tan injustos y se ven precisados a firmar cartas, cuyo contenido no representa más que un formato, con la cual aparentan justificar la separación y no propiamente una rescisión del contrato de comisión.

Asimismo, podemos decir que tanto estas cartas como el contrato de comisión son instrumentos mediante los cuales los malos patrones burlan sus derechos a los trabajadores pues al someterlos a la materia mercantil se libran de todas las obligaciones que les marca la ley laboral.

También, podemos afirmar con toda certeza que las referidas condiciones de despido resultan anárquicas y arbitrarias, pues verdaderamente al ser humano lo debemos considerar por su propio ente como tal, no sólo por ser vital sino más que nada por existir dentro de nuestro



propio mundo un orden jurídico, estar supeditados y apegados cada día más a una realidad para el logro de los fines, sean en particular o en general.

Con esto no pretendemos decir que el hombre está apegado últimamente a cierto régimen jurídico; por el contrario estamos seguros que con la humanidad se fue desarrollando el derecho, tomando como base las costumbres y necesidades de los pueblos. Por lo tanto, debido a este régimen jurídico hemos logrado un sin número de progresos en todos los aspectos de nuestra existencia. Todo entonces, es producto de una evolución histórica.

Con el objeto de observar con mayor claridad lo expuesto con antelación, transcribiremos un modelo de carta como los utilizados por los patrones (comitentes), para la rescisión del contrato de comisión mercantil.

Emilio Cruz Canales

Avenida Juárez No. 30, Departamento 307

México, D.F.

México, D.F. a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_.

Mercantil Retocal, S.A. de C.V.

Calz. de la Viga No. 672

Col. Zapotla

Muy señores míos y amigos:

Por así convenir 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 \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_.

Por otro lado agregó que no hubo presión de ninguna naturaleza de parte de la empresa para tomar 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 recibidas durante el tiempo que manejé sus productos a comisión, aclarando no haber comisión por pagarme, pues a la fecha todas fueron liquidadas, asimismo, al no ser empleado, no tengo ninguna reclamación que hacer respecto a vacaciones u otras prestaciones, a las cuales al personal de la empresa se le otorgan en su carácter de trabajadores.

Atentamente

EMILIO CRUZ CANALES

Queda pues, en el expediente respectivo este documento hecho con puño y letra del vendedor o comisionista a disposición del jefe de personal cuando el vendedor sumisamente ha renunciado, tiene como derecho el ser recomendado a otra empresa; por otro lado hay carta blanca para las compañías de fianza y este vendedor puede seguir su camino en otras empresas, que le dan el mismo trato.

A manera de ilustración a continuación pondremos ejemplos de comisionista profesional, persona moral y persona física; así como, de trabajador comisionista, tomando en cuenta todo lo anteriormente expuesto.

Comisionista profesional persona moral, "es aquella empresa que cuente con los medios necesarios para por medio del empleo de personas físicas poner a la venta artículos que otra empresa más fuerte le dió a vender, otorgándole por estos una comisión", entre las cuales podemos nombrar: Mercantil Retocal, S.A. de C.V., Cipsa, etc.

Comisionista profesional persona física "es aquella que cumple un mandato expreso de venta o compra y nada más", como pueden ser los corredores de bolsa, especialistas en la compra venta de acciones financieras, o

los conocedores de arte a quienes se les pide comprar una obra de arte, etc.

Trabajador comisionista "es aquel que se encuentra a las órdenes de un patrón, en forma permanente, personal y subordinada, resultando ser casi siempre el comisionista profesional persona moral, y son todos los vendedores a comisión utilizados por este último.

**CAPITULO III****EL COMISIONISTA Y SU REGIMEN JURIDICO**

- A) El Código de Comercio en vigor
- B) El Código Civil vigente
- C) La Constitución Política de 1917
- D) Ley Federal del Trabajo de 1931
- E) Ley Federal del Trabajo vigente

### A) El Código de Comercio en vigor

Resulta necesario, preciso y fundamental para todos los vendedores, comisionistas, 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, pues al no apearse a las leyes y reglamentos proteccionistas de que actualmente gozan los trabajadores, tienen a estos individuos al margen de sus derechos, definitivamente en esta forma ya no se podrá simular una posición distinta a la que todo trabajador tiene derecho; como también administrativamente las obligaciones impuestas por los empresarios a sus trabajadores a comisión, en relación con el pago de sus impuestos, disminuyendo los del patrón.

Bien sabemos que, para conseguir un puesto de vendedor en una empresa, ésta lo obliga a empadronarse en la dependencia gubernamental respectiva como comisionista, aún cuando en la realidad sea un trabajador, pero ante la autoridad estos hombres aparecerán como comerciantes, con lo cual su realidad fiscal estará equivocada y será favorable a los empresarios.

De carácter urgente es que las autoridades laborales y hacendarias pongan un hasta aquí a las empresas

# ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

79

dedicadas al comercio que contraten personal para realizar ese trabajo, y los hagan parecer como comisionistas ante dichas dependencias, con lo cual estarán cometiendo un delito, ya que debieran retenerles sus impuestos como a cualquier otro trabajador y no lo hacen, pues estos individuos tendrán que realizar su declaración fiscal de forma independiente como sino dependieran moral y económicamente del patrón.

Igualmente, es necesario e indispensable que las empresas con necesidades de hombres para la venta de sus productos, no permitirlas hacer los mencionados contratos de comisión mercantil, sino que realicen contratos laborales, a los cuales de ninguna forma se les lastimará en su ámbito moral y jurídico, pues será muy justo que tanto patrones como empleados se pongan de acuerdo en relación a los emolumentos; es decir, la comisión en sus ventas logradas en tal o cual porcentaje; sin embargo, debe quedar bien claro que independientemente de este natural y conveniente acuerdo entre ambas partes, las empresas deberán dar al trabajador comisionista las prestaciones a las cuales todo trabajador tiene derecho. Ello sería lo conducente y equitativo.

Sustentamos el criterio, resumido ya que hemos hablado bastante de todos los aspectos, diríamos en forma

pormenorizada de la situación de los comisionistas, agentes de ventas, etc. Las empresas han podido hasta ahora cometer todas las injusticias anteriormente señaladas, apoyándose única y exclusivamente en el Código de Comercio en vigor.

Así tenemos que en el mismo, en su título III de la comisión mercantil Capítulo I de los comisionistas en los artículos 273 al 308, encontramos todas las disposiciones relativas a los comisionistas profesionales.

Todos estos artículos nos explican con claridad sus ordenanzas e incluso en su expresión no dejan entrever otra cosa que no sea la relación entre empresa a empresa; de comitente a comisionista profesional. Es por todo esto claro y cierto que no pueden existir los contratos de comisión mercantil, ni ninguna otra base jurídica de tipo mercantil entre un empresario con un trabajador, pues aún cuando de verdad vende a comisión no lo hace de forma esporádica sino que hace de esta su profesión.

Ello queda demostrado claramente, de los mismos artículos aplicados por el comitente (patrón) en el contrato de comisión mercantil, pues no se adecúan a la realidad que vive el vendedor, quién realmente es un trabajador de aquél.



## B) El Código Civil vigente

Toda vez que no existe un concepto legal autónomo de comisión mercantil; el precepto respectivo acoge el concepto civil de mandato y se limita a precisar que cuando tal mandato se refiera "a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil". (22)

En consecuencia haremos una breve comparación entre el mandato civil y el multicitado contrato de comisión mercantil para demostrar que este último no deja de ser únicamente un mandato y ya.

De la transcrita noción legal se infiere que la comisión es un mandato, con dos notas diferenciadoras: a) sólo puede conferirse para actos concretos, b) tales actos deben ser de comercio. Con tales premisas, es posible sentar las diferencias entre mandato civil y comisión.

a) El mandato civil, puede abarcar todo tipo de actos jurídicos, salvo naturalmente, aquellos en los que la

---

(22) DÍAZ BRAVO, Arturo. Contratos Mercantiles, tercera edición, Harla, México 1989, pág. 251

ley exige la intervención personal del interesado, (artículo 2548 Código Civil), en tanto que la comisión sólo puede conferirse para realizar una categoría de tales actos: los de comercio.

b) El mandato puede conferirse con poderes generales, al paso que la comisión ha de recaer sobre actos concretos.

c) El comisionista tiene el derecho de retención de los bienes que se le hayan entregado para el desempeño de su cometido, en garantía de pago de los derechos de comisión, anticipaciones y gastos, mientras que el Código Civil no confiere tal derecho al mandatario.

ch) Según su amplitud o el interés del negocio para el que se confiere, el mandato puede otorgarse verbalmente, en escrito privado o en documento público (artículos 2555 y 2556 del Código Civil; la comisión, en cambio, puede otorgarse verbalmente en todo caso, si bien, como ocurre con el mandato verbal, debe ratificarse por escrito antes de que concluya el negocio (artículos 2552 Código Civil y 274 Código de Comercio). (23)

Con lo anteriormente expuesto reafirmamos lo que hemos estado diciendo sobre el contrato de comisión mercantil, no debe concederse a cualquier persona, pues solamente es un mandato, aún cuando sea para actos concretos y de comercio, no por ello deja de ser mandato; por lo tanto, es incorrecto que los malos empresarios lo hagan firmar a sus empleados, en lugar de un contrato individual de trabajo como debe de ser; pues éstos se encuentran laborando para él de una forma personal, permanente y subordinada, en consecuencia son acreedores de todos los derechos que establece nuestra Carta Magna y la Ley Federal del Trabajo en vigor.

#### C) La Constitución Política de 1917

Es inobjetable que tanto nuestra Constitución Política como la Ley Federal del Trabajo en vigor son sin duda el producto de necesidades históricas y sociales, surgidas por el desarrollo mismo de nuestra Patria; así como, del derecho mexicano del trabajo que es y ha sido siempre un derecho vital, cuya meta es la protección del hombre trabajador, además pretende la reivindicación de la clase obrera del país.

La ley debe proteger al trabajador de la explotación de que es objeto por el capitalista, la norma

ha de tornarse imperativa y social a cada instante, alcanzando cada vez más a nuevos grupos de nuestra sociedad, claro está, si se observan debidamente las normas laborales que viene a ser otro punto de vital importancia en el desarrollo de esta protección hacia la clase obrera.

De que nos sirven estas normas tan brillantes, sino son aplicadas y en consecuencia los beneficios consagrados por las mismas nunca llegarán hasta donde se espera, a la clase trabajadora; que en muchos casos sigue siendo oprimida y explotada por su extrema necesidad, situación aprovechada por algunas empresas para sacar ventajas, disfrazando tales relaciones o incluyéndolas en leyes inaplicables sólo por la subjetiva interpretación que hacen los patrones en beneficio propio.

Con el propósito más firme de encontrar en nuestra Constitución Política Mexicana de 1917, algún artículo u ordenanza que de manera directa y definitiva tutelara el esfuerzo de los vendedores a comisión que por la indole de su trabajo tantas veces comentada con anterioridad en este mismo estudio, debemos llamarles trabajadores, si bien es cierto que no se encontró en la búsqueda algo directo en función al beneficio de estos hombres, es contundente y real el espíritu del artículo 123 de la propia Constitución; es decir, de esa maravillosa

ordenanza que en forma humana y justiciera, hizo posible la libertad de todos los trabajadores, los cuales se encontraban prácticamente encadenados, como si propiamente fueran esclavos, al abusar el patrón del estado de necesidad que tienen estos hombres por ganar el sustento de sus familias, pues no les importan las condiciones para lograrlo.

Así es como vemos que en el artículo de referencia encontramos una expresión concreta y una definición explícita de lo que es trabajador. Por lo cual enseguida transcribiremos el mencionado precepto encontrándolo en el título VI, del trabajo y de la previsión social diciendo a la letra.

"Artículo 123.- Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley.

El Congreso de la Unión sin contravenir a las bases siguientes, deberá expedir leyes sobre el trabajo, las cuales regirán:

A. Entre los obreros, jornaleros, empleados domésticos, artesanos, y de una manera general, todo contrato de trabajo".

Como se puede observar encuadra a todo tipo de trabajador, con lo cual no nos queda absolutamente ninguna duda. Los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, etc., son trabajadores que deben de estar bajo la tutela del artículo constitucional citado, porque los patrones dirigen sus funciones, están a su disposición durante todas las horas laboradas, además dependen moral y económicamente de ellos.

#### D) Ley Federal del Trabajo de 1931

A manera de un sencillo antecedente, no quisieramos dejar al margen nuestro criterio en torno a la Ley Federal del Trabajo abrogada en el año de 1970, para dar paso a la Ley Federal del Trabajo en vigor.

Bien, la Ley Federal del Trabajo de 1931, dentro del título Séptimo de las Sanciones por infracciones a esta ley y por desobediencia a las resoluciones del tribunal de arbitraje. Transitorios en sus artículos 3o. y 4o., reglamentaba lo siguiente:

"Artículo 3o.- Trabajador es toda persona que preste a otra un servicio material, intelectual o de ambos géneros en virtud de un contrato de trabajo".

"Artículo 4o.- Patrón es toda persona física o moral que emplee el servicio de otra, en virtud de un contrato de trabajo".

Se considerarán representantes de los patronos, y en tal concepto obligan a éstos en sus relaciones con los demás trabajadores: los directores, gerentes, administradores, capitanes de barco, y en general, las personas que en nombre de otro, ejerzan funciones de dirección o de administración. (24)

Además en su título II del contrato de trabajo, Capítulo I del contrato individual de trabajo, en su artículo 17 establecía lo siguiente:

"Artículo 17.- Contrato individual de trabajo es aquel por virtud del cual una persona se obliga a --

(24) Ley Federal del Trabajo Reformada, comentada por Alberto Trueba Urbina, vigésima octava edición, Porrúa, S.A., México, 1958, págs. 37 y 38.

prestar a otra bajo su dirección y dependencia, un servicio personal, mediante una retribución convenida". (25)

De lo transcrito con anterioridad nos damos cuenta que esta ley dejaba algo desprotegidos a los trabajadores al incluir en sus definiciones de trabajador y patrón las palabras "en virtud de un contrato de trabajo"; de lo cual los malos empresarios se aprovecharon quitándoselas y poniéndoles como título contrato de comisión mercantil, para desligarse de toda responsabilidad laboral.

Pero la definición de "contrato individual de trabajo" otorgada por esta misma ley, salva ese error al establecer las características que deben tener los trabajadores, las cuales son cumplidas por nuestro trabajador comisionista, pues cumple su labor de una forma personal y subordinada, haciéndose acreedor a una remuneración económica por parte del comitente (patrón), por tanto, es justo que goce de los derechos y prerrogativas establecidos por esta ley para todos los trabajos.



La Ley Federal del Trabajo de 1931, en ninguno de sus apartados habla específicamente del trabajador comisionista.

#### **E) Ley Federal del Trabajo Vigente**

La Ley Federal del Trabajo en vigor que funge desde el año de 1970, por su enorme contenido, viene a coincidir con las ideas sustentadas por nosotros, al enunciar al trabajador comisionista dentro de la misma, debido esto principalmente a que para la ley laboral vigente todo tipo de personas cuando realicen su actividad de una manera permanente, personal y subordinada estarán protegidos por ella.

Por lo tanto aunque algunos empresarios los quieran hacer pasar como comerciantes, esto no debiera ocurrir tomando en cuenta lo anteriormente expuesto, situación por la cual las autoridades competentes deben de ser más enérgicas en todos los aspectos con este tipo de patrones, para así poder evitar se sigan lesionando enormemente los derechos de los trabajadores que tienen la mala suerte de prestar tales servicios. En seguida mencionaremos la parte conducente de la Ley Federal del Trabajo en vigor referente al concepto de trabajador, patrón, a las relaciones individuales de trabajo, así hasta

llegar a los agentes de comercio, de seguros, los vendedores, etc.

"Artículo 8.- Trabajador es la persona física que presta a otra, física o moral, un trabajo personal subordinado".

Para los efectos de esta disposición, se entiende por trabajo toda actividad humana, intelectual o material, independientemente del grado de preparación técnica requerida por cada profesión u oficio.

"Artículo 10.- Patrón es la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores".

Si el trabajador, conforme a lo pactado o a la costumbre, utiliza los servicios de otros trabajadores, el patrón de aquél, lo será también de éstos.

"Artículo 20.- Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario.

Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquél por virtud del cual, una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario.

La prestación de un trabajo a que se refiere el párrafo primero y el contrato celebrado producen los mismos efectos".

Ahora bien la parte específica a nuestro sujeto de estudio la encontramos en el título sexto, trabajos especiales, Capítulo IX agentes de comercio y otros semejantes en los artículos 285 a 291 de la citada ley.

Como se puede observar la ley laboral en los artículos transcritos y mencionados, con toda claridad les quita la máscara a los patrones que tienen a su cargo a trabajadores comisionistas regidos por la ley mercantil en vigor. La definición o título de éstos ya no importa, pues queda con toda claridad establecido que son empleados y no empresarios o comerciantes como lo pretenden los patrones o quieren hacérselo parecer a las autoridades competentes con el único fin de eludir sus obligaciones patronales y fiscales.

Si bien es cierto que definitivamente nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor se ocupa de las personas tema principal de nuestro estudio, la aplicación que se hace de ella deja mucho que desear, pues a estos hombres a los cuales se les podría llamar los soldados del camino, debido a su noble esfuerzo por colocar la inmensa gama de productos dados en comisión y que sirven a la grandeza de las empresas, no se les reconozca esta labor y permitan se les sigan otorgando contratos de comisión mercantil, en lugar de como debiera ser contratos individuales de trabajo.

Por lo tanto diremos no nos sirve que en forma atinada nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor, incluya a nuestro elemento de estudio, si las empresas en forma sencilla con sólo cambiar el título del contrato laboral eluden toda obligación patronal en perjuicio de sus empleados, mal llamados comisionistas, quitándoles todos sus derechos que como trabajadores tienen, violando con esto la citada ley, aplicando en forma subjetiva e ilegalmente el Código de Comercio en vigor, pues no se adecúa éste, a la realidad que viven estos comisionistas, por el contrario encuadran a la perfección en el título mencionado con anterioridad de nuestra Ley Laboral vigente, por lo cual, considero corresponde a las autoridades gubernamentales poner un hasta aquí a esta práctica

patronal que ataca directamente a los intereses de la clase trabajadora, abusando de la ventaja proporcionada de ser dueños de la producción, la cual precisamente pueden aumentar debido al trabajo de estos hombres a quienes explotan inhumanamente, sin poder marcarles un alto, reivindicando a tantos trabajadores que prestan tales servicios.

Asimismo, no sólo se les priva de sus derechos laborales sino estos perjuicios trascienden hasta sus propias familias, pues resienten la falta del jefe de ésta, los escasos ingresos que éste percibe en ocasiones no garantiza el salario mínimo, y para colocarse bien dentro de la empresa laborará horas extras, las cuales nunca se le reconocerán, además en cualquier momento se le puede dar por terminado su contrato de comisión mercantil, equivalente a un despido injustificado pero del cual se ve librado el patrón gracias a la aplicación del mencionado contrato.

No debemos dejar al margen lo que acertadamente señala Alberto Trueba Urbina, en su comentario a los agentes de comercio, cuando al referirse expresamente al artículo 285 de la ley laboral vigente, dice: "Desde que el artículo 123 entró en vigor sin necesidad de reglamentación, los empleados comerciales son sujetos de

derecho del trabajo, por lo que la jurisprudencia confirmó la teoría del mencionado precepto, definiendo las diferencias entre la comisión mercantil y la comisión laboral, caracterizando a ésta por su permanencia, duración indefinida o tiempo determinado; asimismo, quedó precisado que existen relaciones laborales, cuando la actividad del agente de comercio, vendedor o de seguros, etc., es permanente". (26)

En relación al artículo 290 de la citada ley, nos comenta: "Es digna de encomio la disposición pues se evita la dictadura que existe en muchas empresas de cambiar de rutas o zonas a sus agentes viajeros, comisionistas, vendedores, etc.

Con objeto de obligarlos a renunciar; en esta forma, se resuelve un problema que en la práctica se había convertido en sistema odioso de imperio patronal en contra de los trabajadores y violatorio del artículo 123 constitucional, ya que movilizaban a aquellos arbitrariamente, originando despidos infundados. (27)

---

(26) Ley Federal del Trabajo, comentada por Alberto Trueba Urbina, sexagésima edición, Porrúa, S.A. México, 1989 pág. 149

(27) Idem, págs. 149 y 150

Por lo que se refiere al artículo 291 nos dice:  
"La nueva causa de rescisión se convertirá en azote de los agentes comerciales, pero habrá que estudiar con detenimiento a qué se debe la causa de la disminución del volumen de operaciones y si le es imputable al trabajador, para la procedencia del despido; quedando a cargo del propio trabajador comprobar las circunstancias justificativas y al patrón probar la disminución importante y reiterada del volumen de operaciones". (28)

Hemos de agregar por nuestra parte, que el trabajador comisionista viene a ser realmente un vendedor, pero a las órdenes de un patrón por lo cual debe estar regulado en sus actividades incuestionablemente por el derecho del trabajo. Siendo equivocado a la vez que injusto, encuadrarlo en las disposiciones establecidas por nuestro Código de Comercio en vigor.

De la misma manera no se debe olvidar que el trabajador comisionista hasta el momento, no disfruta de las prestaciones y beneficios concedidos para los trabajadores por la ley laboral en vigor. Así como tampoco

---

(28) Ibidem

se debe olvidar que con la presencia del derecho del trabajo se vinieron a nivelar las posiciones entre los prestadores de servicios y los patronos dueños del capital. Pues la finalidad suprema de todo ordenamiento jurídico es la realización de la justicia entre los hombres y por tratarse del trabajador, se habla de la justicia social que es el ideario forjado por los constituyentes de 1917, en el artículo 123 de nuestra Carta Magna.

Entonces debemos entender que la supresión de la explotación del hombre por el hombre se inició con el ejercicio de los derechos sociales siendo el triunfo de la justicia social. La burguesía pugnó durante muchos años porque los derechos individuales quedaran efectivamente asegurados y por ello los inscribió como partes especiales ó como prólogos en las constituciones modernas, estableciendo órganos especiales para su control y su respeto por leyes contrarias a ellos.

Como una consecuencia de todo lo anterior, la Ley Federal del Trabajo en vigor, ha recogido las experiencias del pasado en materia de relaciones laborales, introduciendo un gran capítulo de contratos especiales, tales como: los empleados de confianza, deportistas profesionales, de los agentes de comercio y otros semejantes, etc., con lo cual ello viene a ser una relación



jurídica derivada de nuestra Constitución, que se entabla entre trabajadores, patrones y el Estado, exigiéndoles éste, las condiciones razonables para de esta manera poder los trabajadores contar con las medidas suficientes para llevar una vida de acuerdo con su calidad de personas humanas.

Por último y como referencia veremos como se ha ido formando la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en relación a la figura que nos acontece:

Aún antes de la expedición de la Ley de 1931, una ejecutoria célebre del 2 de junio de 1928, Gómez Ochoa y Cía., publicada en el Semanario Judicial de la Federación, quinta época, T. XXIII, página 233, desquebraja dos de los muros del derecho mercantil:

Los factores y dependientes - " primero de los muros - que también son mandatarios mercantiles, por su carácter de asalariados están comprendidos bajo la protección del Artículo 123 constitucional, y en consecuencia los conflictos que surjan entre ellos y sus patronos, por razón del trabajo, deben ser resueltos por las juntas de Conciliación y Arbitraje".

No todo contrato de comisión mercantil -" segundo de los muros - deja de ser contrato de trabajo, sino sólo el que expresamente reglamenta el Código de Comercio, porque en dicho caso no se trata de trabajo asalariado, ni de ningún trabajo ejecutado por uno bajo la dependencia económica de otro, sino de un acto libremente ejecutado en

ejecutado en el desempeño de un trabajo particular, independiente de quién lo solicita; a veces la comisión mercantil no tiene estas características, entonces está protegida por el Artículo 123 constitucional como sucede cuando se trata de factores".

Ya para el año de 1936, la Corte había establecido jurisprudencia firme (Apéndice al Semanario Judicial de la Federación, México, 1938, página 812):

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, y 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.

En el mismo año de 1936, en la ejecutoria Cía. Petróleos de México, S.A. publicada en el Semanario Judicial de la Federación, quinta época, T. II, página 982, la Cuarta Sala se esforzó en el señalamiento de las diferencias entre la comisión mercantil y la relación de trabajo:

Debe tenerse en cuenta que los contratos de comisión mercantil tienen caracteres especiales, inconfundibles, y que el Artículo 273 del Código de Comercio, al referirse a ellos, los define como mandatos aplicados a actos concretos de comercio, definición de la cual se pueden desprender tres características que a la vez que individualizan, distinguen el contrato de comisión mercantil: 1o.) Que el cumplimiento del contrato se manifiesta mediante un acto o una serie de actos, que

solamente de manera accidental crean dependencia entre el comitente y el comisionista lo que quiere decir que los contratos de comisión se celebran para llevar al cabo una operación precisa y determinada, realizada la cual, concluye el convenio; 2o.) Que la duración está limitada al tiempo que es necesario emplear para la ejecución de los actos, y 3o.) Que los actos verificados por el comisionista deben ser precisamente actos de comercio.

Apéndice al Semanario Judicial de la Federación,  
quinta parte, México 1965, página 192, sostiene:

La comisión mercantil tiene una marcada diferencia con el contrato de trabajo, pues en tanto que aquella se manifiesta por un acto o una serie de actos, que sólo accidentalmente crean dependencia entre comisionistas y comitente, que duran sólo el tiempo necesario para la ejecución de esos actos, en el contrato de trabajo esa dependencia es permanente, su duración es indefinida o por tiempo determinado, pero independiente del necesario para realizar el acto materia del contrato, siendo la característica esencial de este último contrato la dependencia económica que existe entre la empresa y el trabajador. De modo que si el comisionista sólo puede ocuparse de los asuntos del comitente, sin poder prácticamente ocuparse de otros, se encuentra en una sujeción y dependencia que dan a su contrato las características de un contrato de trabajo. (29)

Agentes de comercio y de seguros. Relación laboral. Por disposición del Artículo 285 de la nueva Ley Federal del Trabajo, los agentes de comercio y seguros son trabajadores de la compañía a la que prestan sus servicios, con las excepciones a que el propio artículo se refiere: que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladas; de tal manera que, cuando se niegue la relación laboral cuestionándose que el

---

(29) DE LA CUEVA, Mario. El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo. Tomo I. décima segunda edición, Porrúa, S.A., México 1990, págs. 533 a 535

agente no es trabajador, la defensa sólo será válida si se demuestran la o las excepciones a que el propio artículo se refiere.

Ejecutoria: Informe 1975, 2a. Parte 4a. Sala, p.55.- A.D. 3510/74.

Banco Capitalizador e Inmobiliario de Monterrey, S.A., 21 de febrero. de 1975.- U.

Sostienen la misma tesis: A.D. 3225/73. Oscar Díaz Murrueta Martínez. 20 de marzo de 1974. U. - A.D. 5128/73 Daniel Herrera Martín. 3 de febrero de 1975. U.

Como se puede observar desde antes de la primera Ley Federal del Trabajo, las autoridades tenían el mismo criterio que ahora respecto al trabajador comisionista; es decir, si el prestador del servicio se encuentra bajo la dependencia del patrón y es asalariado tendrá las características de cualquier trabajador. De la misma forma en la actualidad se tienen contempladas esas diferencias más aún ya existe un criterio uniforme y un capítulo especial para ellos, pero de que les sirve si las autoridades competentes no hacen nada por subsanar esas violaciones, pues los patrones dolosamente siguen utilizando contratos de comisión mercantil en lugar de como debiera ser de tipo laboral, violando todos los derechos de los trabajadores consagrados en nuestra Carta Magna y en la Ley Federal del Trabajo en vigor.

Pero ellos no tienen la culpa sino las autoridades que no les ponen un hasta aquí, pues mientras se lo sigan permitiendo ellos lo seguirán haciendo.

**CAPITULO IV****EL TRABAJADOR COMISIONISTA EN LA CONSTITUCION  
Y EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO VIGENTE**

- A) Jornada de Trabajo y otras Prestaciones de Ley
- B) Seguro Social
- C) La Teoría Integral del Derecho del Trabajo
- D) Reparto de Utilidades
- E) El Salario del Comisionista

**A) Jornada de Trabajo y otras Prestaciones de Ley**

A continuación, haremos el análisis de los puntos a defender por parte de los trabajadores y de las autoridades laborales al tomarse en cuenta factores humanitarios, reflejados en el derecho a la buena salud de las personas; empezaremos en forma especial con la jornada de trabajo.

Comenzaremos por dejar plenamente establecido que en todos los países civilizados se encuentra regulada la jornada máxima de trabajo. Cuando para la materia laboral operaba el principio de la autonomía de la voluntad, se vino a dar el desenfreno del ofrecimiento de la mano de obra; producto también de un derecho con la nota de igualdad y equidad entre las partes donde imperaba la voluntad de las mismas, por lo que no se podía hablar de una jornada máxima de trabajo.

Cuando se inició el movimiento tendiente a conseguir una jornada máxima de trabajo, no tan sólo los patrones; sino que paradójicamente muchos trabajadores se le opusieron, esto debido a ideas del siglo pasado con el individualismo y liberalismo era imposible comprender la intervención del Estado en la voluntad de las personas para

trabajar el tiempo que quisieran; además se opusieron debido a los salarios tan bajos, por lo cual necesitaban laborar hasta quince horas diarias o más, para medianamente ganar lo necesario y de esa manera poder subsistir.

Es así, como surge el concepto de justicia social, debido a la necesidad de proteger y defender a los trabajadores; siendo la parte más débil en la relación laboral, frente a los patronos poseedores del capital, los cuales pueden hacer frente a las circunstancias sin urgencias parentorias como le ocurre a los obreros que están pendientes de llevar el pan cotidiano a sus familias, razón por la cual la legislación laboral ha consagrado la irrenunciabilidad de sus derechos legales, con el fin de que los empresarios no se aprovechen de su situación de precaria necesidad, para burlarle legítimas conquistas al amparo de una libre determinación, tal como sucede con nuestros comisionistas.

Por tanto, es fácil comprobar en la aplicación de esta especie de justicia que se hace abstracción del esquema tradicional de la relación de igualdad para calibrar ésta a la luz de la situación económica de los términos o sujetos que intervienen en ella, inclinándose la balanza a favor del que se encuentra en peor situación económica; lo cual es inconcebible en una concepción formal



de la justicia. Además, como nos dice Emil Brunner, lo más indigno de esta desigualdad económica que protege la justicia formal, es la situación de dependencia en que se coloca la vida del trabajador respecto de la voluntad del capitalista, cuya propiedad exclusiva de los medios de producción le han dado hasta ahora un derecho de disposición sobre todas las condiciones de trabajo. (30)

Como ejemplo de lo anteriormente expresado tenemos a Roberto Owen, empresario inglés que redujo la jornada laboral de sus trabajadores. En cuanto a México, Manuel D. Diéguez, en Jalisco, el 2 de septiembre de 1914, establece el descanso dominical y la jornada de nueve horas. Posteriormente, Manuel Aguirre Berlanga expide los decretos del 7 de octubre de 1914, sobre jornal mínimo y protección al salario; en Veracruz, Cándido Aguilar por decreto del 19 de octubre de 1914, dispone la limitación de la jornada de trabajo a nueve horas, la doble retribución en las labores nocturnas, la obligatoriedad del descanso en los días domingos y fiesta nacional y las retribuciones mínimas de los peones de campo, hay que señalar a la Ley Federal del Trabajo del 31 como la primera en establecer

(30) RODRIGUEZ ARIAS, Lino. "La Justicia Social", Revista de la Facultad de Derecho de México, Tomo XXII, números 87-88 Julio - Diciembre de 1972, Universidad Nacional Autónoma de México, págs. 657 y 658.

la jornada de ocho horas diarias y cuarenta y cuatro a la semana. (31)

En nuestros días la jornada de trabajo puede ser diurna, nocturna o mixta; así como, se permiten las horas extraordinarias de trabajo. Indiscutiblemente la reglamentación legal de estas jornadas de trabajo, obedecen a las necesidades de las empresas, en el aumento de su producción para subsistir y en otros casos porque no se puede parar la maquinaria utilizada para elaborar los diferentes productos.

Ahora bien, al fijar la jornada máxima de ocho horas en el trabajo diurno, de siete en el nocturno y de siete y media horas en el mixto, comprendiendo tres y media horas de nocturno y cuatro de diurno, nuestra ley laboral persigue la finalidad de proteger la salud de los trabajadores permitiendo con esto gocen del tiempo necesario para dedicárselo a su familia; asimismo, disfruten de diversiones lícitas, además de que cumplan con sus obligaciones cívicas para con su país.

---

(31) TRUEBA URBINA, Alberto. Nuevo Derecho del Trabajo. Porrúa, S.A., México 1970, págs. 26 y 27

El objetivo de la Ley Federal del Trabajo en vigor, no se ve afectado en ningún momento con la jornada nocturna, porque como lo hemos apuntado, ésta es de siete horas, además no operan para los menores de edad, como tampoco operan en contra del trabajador las horas extraordinarias, pues éstas operan como prolongación de la jornada normal, las cuales sólo se autorizan por motivos extraordinarios como el mismo nombre de las horas lo dicen. Estas se pagarán con un ciento por ciento más del salario que corresponda a cada una de las horas de la jornada, aclarando que el trabajo de horas extraordinarias no debe exceder nunca de tres horas diarias ni de tres veces en una semana; pero, si se llegaran a exceder las nueve horas semanales la ley laboral obliga al patrón a pagar al trabajador el tiempo excedente con un doscientos por ciento más del salario que corresponda a las horas de la jornada, sin perjuicio de las sanciones establecidas por esta ley.

Las horas extraordinarias deben comenzar a contarse a partir del momento en que se termina la jornada normal ya sea la de ocho horas o la pactada en el contrato de trabajo respectivo.

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

La Ley Federal del Trabajo en vigor, con mayor precisión y claridad que la ley del 31 nos señala los días de descanso, así como las vacaciones. Estableciendo lo siguiente: por cada seis días de labor disfrutará el trabajador de un día de descanso por lo menos, con goce de salario íntegro, el día de descanso será fijado por ambas partes y dependiendo de las actividades a realizar, procurando que ese día coincida con el domingo, si se les hiciere trabajar el día de su descanso el patrón le pagará un salario doble, cuando el trabajador labore los días domingos tendrá derecho a recibir una prima dominical correspondiente al veinticinco por ciento más de un día normal.

Ahora bien la ley laboral en vigor establece como días de descanso obligatorios dentro del año los siguientes:

"Artículo 74.- Son días de descanso obligatorios:

- I. El 10. de enero;
- II. El 5 de febrero;
- III. El 21 de marzo;
- IV. El 10. de mayo;
- V. El 16 de septiembre;
- VI. El 20 de noviembre;

VII. El 10. de diciembre de cada seis años, cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo Federal; y  
VIII. El 25 de diciembre".

Para hacer una pequeña referencia en este sentido, diremos que para proteger el patrimonio económico de los obreros, la fijación de los días de descanso, se hizo obligando a las empresas al pago correspondiente por esos días en favor de los trabajadores.

La Ley Federal del Trabajo vigente, a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en su sección de sanciones dependiente del Departamento Jurídico de la misma, autoriza sancionar a los patrones que obliguen laborar a sus trabajadores los días de descanso obligatorio o semanal, sin la doble retribución del pago de sus salarios, y principalmente no debemos olvidar que también tienen facultades para sancionar a los patrones por violaciones a la ley en forma general.

De la misma manera se tiene el derecho de vacaciones, debido a la necesidad para reponer sus energías por parte de los trabajadores y como complemento de los descansos semanales.

Las encontramos contempladas en el título Tercero, Condiciones de Trabajo, Capítulo IV Vacaciones, en los Arts. del 76 al 81 de la Ley Federal del Trabajo., en vigor.

Los cuales contemplan una serie de derechos mínimos tales como: vacaciones una vez al año por seis días y aumentándose conforme a la antigüedad en el empleo, una prima vacacional del veinticinco por ciento sobre los salarios que les correspondan durante el período vacacional, estos derechos comprenden tanto a los trabajadores eventuales, los de temporada y los prestadores de servicios discontinuos, se menciona que son derechos mínimos pues los trabajadores pueden pactar otros en los contratos laborales ya sean colectivos o individuales.

Aunque ya era una costumbre laboral el que muchas empresas le dieran a sus trabajadores un aguinaldo a fin de año, la nueva ley, en el artículo 87, establece de manera definitiva como derecho de los trabajadores a percibir un aguinaldo anual de quince días de salario; por lo menos, el cual deberá pagarse antes del día 20 de diciembre, para aquellos que tengan más de un año de prestación de servicios. (32)

---

(32) Idem, pág. 318

El artículo 87 de la Ley Federal del Trabajo en vigor, dice textualmente: "Los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos".

Los que no hayan cumplido el año de servicios independientemente de que se encuentren laborando o no en la fecha de liquidación del aguinaldo, tendrán derecho a que se les pague la parte proporcional del mismo, conforme al tiempo que hubieren trabajado, cualquiera que fuere éste.

Como se puede observar la ley marca mínimos y no máximos, así que si en un contrato laboral se pacta un mayor aguinaldo no estará en contra de la ley laboral, más aún será un derecho apoyado en ésta.

Siendo precisamente estos derechos y muchos más, los que se le niegan al trabajador comisionista, tales como: inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social, reparto de utilidades, reglamento interior de trabajo, prima dominical, fondo de ahorro, etc., al disimular su relación laboral con un contrato de comisión mercantil, del cual ya hemos hablado anteriormente, contrato que se ven obligados firmar estas personas, debido a la necesidad de

encontrar trabajo, situación aprovechada a las mil maravillas por el patrón, que se hace pasar como comitente para eludir toda obligación patronal con el trabajador comisionista, y fiscal con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cabe hacer mención que la jornada de trabajo para estos individuos es inexistente, pues ellos ganan por lo que venden; por lo tanto, muchas veces su jornada será en forma extraordinaria llegando a trabajar doce o más horas diarias, e incluso deben trabajar sábados, domingos y días festivos, pero al momento de hacer un requerimiento al patrón (comitente), éste dice que el comisionista trabaja a la hora deseada, cuando quiere y no por orden de éste, en cambio el comitente o sea el patrón, exige un índice de ventas, reportes de la competencia, etc., obligando con esto al comisionista a trabajar horas extraordinarias, aprovechándose de las necesidades inmediatas por sufragar de su familia, en consecuencia tendrá que realizar su trabajo sin importar el día ni la hora, sino con el único fin de poder cumplir esas necesidades. Obteniendo con esto el comitente muy buenos dividendos, en perjuicio del comisionista a quién le priva de sus más mínimos derechos que tendría como trabajador.



De igual forma sucede con las vacaciones que deben gozar estos trabajadores, pues si quieren disfrutar tendrán que dejar de laborar, esto es de vender por lo tanto no recibirán comisiones en ese tiempo, medio de retribución de estos hombres, obteniendo con lo anterior un doble perjuicio, en virtud de que si se tomarán repito, sus vacaciones dejarían de obtener ingresos para sufragar los gastos familiares y obvio menos recibirán su prima vacacional, todo esto a causa del multicitado contrato de comisión mercantil, por el cual los patrones se sienten muy protegidos, con los sabidos perjuicios para el trabajador (comisionista).

#### B) Seguro Social

En cuanto a esta institución, observaremos que todas las empresas otorgantes de los contratos de comisión mercantil, lo hacen entre otras cosas para no pagar las primas al Instituto Mexicano del Seguro Social, como debe de ser y en la siguiente forma.

Cuando el trabajador sólo perciba como cuantía diaria el salario mínimo, corresponde al patrón pagar íntegramente la cuota respectiva; asimismo, la ley faculta a los patrones a descontar del salario de sus trabajadores el importe que les corresponde en los ramos de enfermedades

y maternidad; e invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte, tomando en cuenta que sino lo hacen en tiempo oportuno, sólo podrá descontar al trabajador cuatro cotizaciones semanales acumuladas, quedando las restantes a su cargo.

Las cuotas obrero-patronales que les corresponde cubrir a los patrones y trabajadores se determinan en la forma siguiente:

<u>Concepto</u>	<u>Cuota Patronal</u>	<u>Cuota Obrero</u>	<u>Total</u>
Enfermedades y maternidad	8.40%	3.00%	11.40%
Invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte	5.04%	1.80%	6.84%
	<u>13.44%</u>	<u>4.80%</u>	<u>18.24%</u>

A los procedimientos señalados, se les deberá aumentar el porcentaje de la cuota del seguro de riesgos del trabajo, previsto en el artículo 79 de la Ley del Seguro Social, según la clase y grado de riesgo de la empresa que se aplica al salario base de cotización.

Asimismo, deberá aumentarse la cuota del seguro de guarderías para hijos de asegurados, que se calculará aplicando el 1% al salario base de cotización. El límite máximo del salario base de cotización para el pago de cuotas es de cien veces el salario mínimo general vigente

en el Distrito Federal. (33)

Como se puede observar, tomando en cuenta el monto total de las primas para esta institución, el ahorro es significativo para el patrón, pero indebido y arbitrario, pues no sólo es el dinero obtenido al no cubrir tales primas sino que para cada trabajador es indispensable proporcionarle servicio médico a él y a su familia, además de las otras prestaciones otorgadas por esta institución, debido a que el trabajo de estas personas es andar en la calle realizando sus ventas, cuantos accidentes no ocurren allí: robos, homicidios, etc., si le llegara a ocurrir un accidente a nuestro trabajador comisionista y quedara temporalmente incapacitado que pasaría con él, en primer lugar pagar sus curaciones y en segundo no tendría ingresos en el lapso de su incapacidad, pues se encuentra regido por el contrato de comisión mercantil su patrón (comitente) tiene el derecho de no registrarlo ante el Instituto Mexicano del Seguro Social; por lo tanto, no recibirá su incapacidad como debiera de proceder, debido a que cumplen con todos los requisitos de los trabajadores.

(33) Ley del Seguro Social, comentada por Gerard Bertrand, Alejandro, Sista, México 1993, pág. 120

Asimismo, nos damos cuenta que este aspecto no ha sido tocado en forma particular por ninguna de nuestras leyes laborales (la de 1931 y la de 1970), por lo cual decidimos tocarlo dentro de este estudio, es el referente a la institución del Seguro Social; en la inteligencia de que la seguridad social, por ahora, no es un servicio público, sino un servicio social en razón de la integración de la persona obrera en el todo social, aunque su finalidad es extender su beneficio a toda clase de trabajadores, a los llamados asalariados y no asalariados, porque a la luz de la Teoría Integral todos los prestadores de servicios en la industria, "en el comercio" o en cualquier actividad, deben de gozar de la seguridad social, en cuya protección quedan comprendidos los trabajadores no asalariados. (34)

Al abocarnos a la presente tarea, una de nuestras inquietudes principales, fue precisamente la desprotección existente por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social, frente a los comisionistas como tales, pues este organismo nos dice: comisionistas y agentes de comercio, no deben inscribirse al Instituto Mexicano del Seguro Social los que no sean trabajadores.

---

(34) TRUEBA URBINA, Alberto. Ob. Cit. pág. 439

No todos los agentes de comercio y comisionistas deben ser considerados en forma ineludible como trabajadores, puesto que el artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo en vigor se refiere a los que realicen una actividad personal y de subordinación pero las personas que no presten sus servicios con estas características, no pueden considerarse trabajadores, y obviamente resulta improcedente su inscripción en el régimen del Seguro Social obligatorio. (35)

Afortunadamente, encontramos en este precepto una distinción entre los prestadores de los servicios en forma personal y subordinada y los que no, los primeros son aquellos tema principal de nuestro estudio y los segundos son aquellos a los cuales dimos por llamar comisionistas profesionales, por lo tanto los erróneamente nombrados comisionistas si encuadran en el régimen del Seguro Social, como lo establece su ley en el artículo 12.

"Artículo 12.- Son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio:

I.- Las personas que se encuentran vinculadas a otras por una relación de trabajo, cualquiera que sea el

---

(35) Ley del Seguro Social, Ob. Cit. pág. 9

acto que le de origen y cualquiera que sea la personalidad jurídica o naturaleza económica del patrón y aún cuando éste, en virtud de alguna ley especial, esté exento del pago de impuestos o derechos..."

Sólo cabe agregar que este artículo se explica por sí mismo, pues es muy claro al indicar cualquiera que sea el acto de origen.

### C) La Teoría Integral del Derecho del Trabajo

Al hablar ahora de la Teoría Integral, vamos a destacar la figura del distinguido, ilustre e idealista ex-catedrático de nuestra querida Facultad de Derecho, Doctor Alberto Trueba Urbina, quién aporta a la ciencia del derecho laboral su doctrina. Esta teoría en esencia es la revelación de los textos del artículo 123 de nuestra Constitución Política de 1917, por consiguiente del Derecho Mexicano del Trabajo, anterior a la culminación de la Primera Guerra Mundial en 1918 y a la firma del Tratado de Paz de Versalles del año de 1919.

Empezaremos por decir que para el doctor Trueba Urbina el artículo 123 Constitucional, no nace del derecho privado, o sea, desprendido del Código Civil, sino de la dialéctica sangrienta de la Revolución Mexicana, la cual

recogió muchos principios socialistas para la defensa de los obreros.

Además, para el doctor Trueba Urbina, el artículo 123 abarca a todo tipo de trabajador no sólo al obrero, sino al empleado, técnico, doméstico, artesano, también al trabajador intelectual, a todo el gran sector de prestadores de servicios, donde se incluye a los profesionales, técnicos, comisionistas, agentes de comercio en general, sin que para ello medie la palabra "subordinada o dependiente".

Asimismo, nos muestra la gran división del artículo 123 Constitucional, entre normas proteccionistas y reivindicadoras, las primeras las establece como un derecho nivelador de todos los trabajadores frente a los empresarios o patrones y cuya vigencia corresponde mantener incólume a la jurisdicción, como ejemplo de estos derechos tenemos por citar algunos:

- I.- Jornada máxima de ocho horas
- II.- Un día de descanso por cada seis de trabajo
- III.- Salario mínimo para satisfacer las necesidades normales de los trabajadores.

Los segundos se refieren a socializar los bienes de la producción en función de recuperar lo que le pertenece por la explotación secular del trabajo humano que acrecentó el capital y propició el desarrollo económico de la Colonia a nuestros días, y esto sería por medio de los derechos que tienen los trabajadores a participar en las utilidades de las empresas o patronos, coaligarse en defensa de sus intereses, formando sindicatos, asociaciones profesionales, etc., así como el derecho de huelga profesional o revolucionaria siempre y cuando sea lícita.

La Teoría Integral, descubre además las características propias de la legislación mexicana del trabajo, persiguiendo la realización no sólo de la dignidad de la persona obrera, sino también su protección eficaz y su reivindicación.

En su Teoría Integral, el doctor Trueba Urbina, establece como único sujeto de derecho laboral al trabajador, dejando para los patronos la materia civil y mercantil, porque los derechos del capital son derecho de las cosas, en una palabra, patrimoniales.

También se puede observar que el doctor Trueba Urbina en su Teoría Integral observa integrado dentro del artículo 123 de nuestra Carta Magna el derecho de la



Revolución Proletaria para el cambio de las estructuras económicas del régimen capitalista. Este derecho sólo lo puede ejercitar la clase obrera a través de la asociación profesional y de la huelga general, sin que medie para ello violencia.

De la misma manera nos señala cuales son los organismos que harán cumplir los postulados del derecho de todos los trabajadores del país, correspondiéndole a las juntas de Conciliación y de Conciliación y Arbitraje y al Poder Judicial Federal, las cuales atenderán las consultas y quejas de toda clase de trabajadores, sin excepción alguna, no siendo suficiente apliquen la norma procesal escrita, sino que es necesario la interpreten equitativamente con sentido tutelar, reivindicatorio y supliendo las deficiencias procesales de los trabajadores.

En forma especial hemos de apuntar que el doctor Alberto Trueba Urbina, en una investigación profunda, propia de un estudioso del derecho y defensor indiscutible del trabajador y apartándose de doctrinas extranjeras es como crea su famosa Teoría Integral del derecho del trabajo.

#### D) Reparto de Utilidades

Para empezar, señalaremos que el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades de las empresas se encuentra regulado por nuestra Carta Magna en su artículo 123 fracción IX y en nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor en su Título III Condiciones de Trabajo, Capítulo VIII, Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas, del artículo 117 al 131.

De todos estos artículos podemos concluir lo siguiente: El derecho de los trabajadores a percibir utilidades de las empresas se debe a que ellos son el factor principal de la producción, haciendo con esto progresos a las empresas y en consecuencia tengan rendimiento a su favor, este derecho nació antes de que nuestra Constitución lo regulara, además es extensible a todos los trabajadores con más de sesenta días laborados en las empresas, el monto que se les va a repartir es fijado por la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas, siendo a la fecha el diez por ciento de la utilidad gravable de las empresas, esto es independientemente de que los trabajadores puedan obtener en sus contratos un mayor porcentaje, pues el anterior monto es el mínimo legal a repartir.

Para determinar la cantidad que le corresponde a cada trabajador se formará dentro de cada empresa una Comisión Mixta del Reparto de Utilidades, formada por igual número de representantes de los trabajadores como del patrón, los cuales formularán un proyecto y lo pondrán en exposición en las instalaciones de la empresa o lo darán a conocer personalmente a cada trabajador, la utilidad repartible se dividirá en dos partes iguales: la primera se repartirá por igual entre todos los trabajadores tomando en cuenta el número de días laborados por cada uno en el año, la segunda se repartirá en proporción al monto de los salarios devengados por el trabajo prestado durante el año, los trabajadores que no hayan cumplido el año recibirán la parte proporcional de ambas formas, siempre y cuando hayan laborado sesenta días como mínimo.

Además, se establece que los trabajadores podrán hacer observaciones, las cuales juzguen pertinentes en caso de no estar de acuerdo con su parte correspondiente, pero, si personas más o menos preparadas no saben como se calculan dichos porcentajes, mucho menos alguien sin estudios, de tal manera lo único que les queda a los trabajadores es firmar consintiendo en esa cantidad aún teniendo dudas y estar en desacuerdo.

También la ley faculta a ciertas empresas a no otorgar utilidades, lo cual va en contra del espíritu del artículo 123, de la Carta Magna, que establece excepciones al principio de justicia social que el precepto original consignaba en favor de todos los trabajadores de participar en las utilidades de las empresas. (36)

Si el trabajador no cobra sus utilidades en el lapso que le corresponde y deja pasar más de un año sin hacerlo, estas pasarán a engrosar las utilidades a repartir del próximo año en favor de los trabajadores, ésta participación no se computará como parte del salario, pues sería perjudicial para los trabajadores, tendrían que pagar más impuestos, incremento de las cosas, etc. Además es un derecho irrenunciable.

En consecuencia si las empresas con sus argucias, consideran a sus vendedores como comisionistas, es lógico que no los incluyan en las listas o relaciones para el reparto de utilidades.

---

(36) Ley Federal del Trabajo, Ob. Cit. págs. 77 y 78

En este caso la omisión es del todo injusta de parte del patrón hacia el trabajador comisionista, pues a pesar de estar consciente de ello, necesita sostener por fuera de las normas a estos hombres, cuya única responsabilidad es la de haber firmado un contrato de comisión falso, indebido e injusto, pero a pesar de eso, le sirvió el mismo por lo menos para obtener un empleo y así medianamente sufragar los gastos de su familia.

#### E) El Salario del Comisionista

Por último vamos a ver un elemento esencial de la relación laboral y uno de los derechos principales de todo trabajador, como lo es el salario, el cual se encuentra regulado por nuestra Ley Federal del Trabajo en vigor en su artículo 82 que a la letra dice:

"Artículo 82.- Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo".

Además el salario debe cumplir con estas características, pago del salario en moneda del curso legal, para trabajo igual salario igual, protección al salario mínimo.

Ahora bien, en nuestra figura de estudio su salario está conformado a base de primas; es decir, porcentajes que gana el trabajador al colocar o vender la mercancía dada en comisión, y van de acuerdo al valor de cada artículo, estas primas se pueden dar de tres formas:

- 1.- Prima única que se da en el momento de perfeccionarse la operación y se pague de contado.
- 2.- Una prima sobre el pago inicial cuando la venta es en abonos o a plazo.
- 3.- Una prima sobre los pagos periódicos cuando se vendió como en el caso anterior.

Para proteger el salario de los trabajadores comisionistas la Ley Federal del Trabajo en vigor, establece, las primas que correspondan a los trabajadores no podrán retenerse ni descontarse si posteriormente se deja sin efecto la operación base de la acción, asimismo, el salario diario de estas personas saldrá del promedio que nos de al dividir los recibidos en el último año o del total de los días laborados si fue menor a un año.

De la misma manera podemos decir que este tipo de salario tiene relación con el de unidad por obra y como éste debería estar protegido para el caso de que el trabajador en la suma de sus primas a percibir no alcance

siquiera el salario mínimo, conceptuado por la Ley Federal del Trabajo vigente, en su artículo 90 como "la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos.

En consecuencia diremos que nuestros trabajadores comisionistas deberían estar regulados por nuestra ley laboral y contar además con una garantía salarial como es el caso del salario mínimo, ya que las ventas son impredecibles y en una semana le puede ir muy bien y en la siguiente muy mal, a tal grado de no alcanzar siquiera el salario mínimo, como llega a ocurrir, lo cual sería fatal para su economía y la de su familia, pues si recordamos la mayoría de estas personas firma los contratos de comisión mercantil debido a su extrema desesperación por conseguir empleo.

## C O N C L U S I O N E S

PRIMERA.- Es incuestionable el hecho de que nuestro trabajador comisionista se encuentra protegido y tutelado por la Ley Federal del Trabajo en vigor, en un apartado especial cuando cumplen con todos los requisitos establecidos por ésta, para todos los trabajadores como son la prestación del servicio en forma personal, permanente y subordinada, así que no importa el nombre con el cual lo haga aparecer ante las autoridades el patrón, pues existe jurisprudencia de la corte en la diferencia entre un contrato laboral de uno de comisión mercantil, y de las características de un trabajador comisionista y un comisionista en materia mercantil, para que todos los trabajadores comisionistas sepan si se encuentran regulados por la ley laboral o no.

SEGUNDA.- Es definitivo que los empresarios utilizan los contratos de comisión mercantil principalmente por tres razones: 1.- No otorgarles sus derechos a los trabajadores comisionistas como tales; es decir, como trabajadores, 2.-No registrarlos en el I.M.S.S. y dejar de pagar los porcentajes que le correspondería como patrón, y 3.- Para librarse de la responsabilidad de estarles reteniendo sus impuestos como a la mayoría de los trabajadores y pagarlos a la S.H.C.P.



TERCERA.- De los dos contratos transcritos en el presente trabajo es fácil notar la diferencia existente entre estos y la improcedencia del primero para fungir como contrato de comisión mercantil, pues cumple con los requisitos elementales para ser un contrato de tipo laboral, en cambio el segundo contrato transcrito sí tiene todas las características de un contrato de comisión mercantil y va encaminado a las personas que dimos en llamar comisionistas profesionales, y nunca podría ser aplicado a un trabajador como lo hacen dolosamente en el primer contrato los malos patrones (comitentes).

CUARTA.- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social, es la institución que podría poner un hasta aquí a los malos patrones que otorgan contratos de comisión mercantil en lugar de contratos laborales a sus trabajadores y esto sería por medio de su departamento de inspección, pero los inspectores adscritos a éste, debido al paupérrimo salario que perciben y al exceso de inspecciones asignadas no desempeñan su labor adecuadamente, sólo llegan a pedir tres o cinco contratos de trabajo de cada tipo, los cuales son escogidos por los patrones o sus representantes, y nunca se enterarán si existen contratos de comisión mercantil, pues los empresarios nunca mostrarán algo inconveniente, por lo tanto es necesario que estos inspectores gocen de mayor

salario, ética profesional y mucho más tiempo para realizar sus inspecciones para que puedan ser fidedignas acabando con todos los abusos de los empresarios.

QUINTA.- Al ver la injusticia que cometen los patronos (comitentes) con sus trabajadores comisionistas, las autoridades laborales al tener conocimiento de dichas anomalías deben de realizar inspecciones extraordinarias y revisar contrato por contrato sin importar la materia de éstos, y a todo aquel que reúna los requisitos de laboral, al trabajador se le cubran los salarios vencidos desde el día de inicio del erróneo contrato de comisión mercantil hasta el día en que se descubra la anomalía, así como también todos sus otros derechos laborales, además de la mayor multa posible para el patrón (comitente).

SEXTA.- Por último diremos que es oportuno llamar la atención a las autoridades, para que colaboren a desaparecer esta injusticia, ejerciendo mayor control con las empresas por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, de la S.H.C.P. y del IMSS; quiénes pueden ser más minuciosos en sus inspecciones, registros y cédulas de empadronamiento, con lo cual pensamos sería una ayuda considerable para estos trabajadores, integrándolos a los beneficios que les concede nuestra Carta Magna y la propia Ley Federal del Trabajo en vigor.

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

- 1.- BOLAÑOS MARTINEZ, Raúl, Historia 2. Nuestro Pasado. Segunda edición, Kapelusz Mexicana, México, 1978.
- 2.- BRICENO RUIZ, Alberto, Derecho Individual del Trabajo, Harla, México, 1989.
- 3.- CERVANTES AHUMADA, Raúl, Derecho Mercantil, Herrero, S.A. de C.V., México 1990.
- 4.- DAVALOS, José, Derecho del Trabajo I. Tercera edición, Porrúa, S.A., México, 1990.
- 5.- DE BUEN L. Nestor, Derecho del Trabajo, T. II, Porrúa, S.A., México, 1976.
- 6.- DE LA CUEVA, Mario, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Tomo I, Décima Primera edición, Porrúa, S.A., México, 1988.
- 7.- DELGADO MOYA, Rubén, El Derecho Social del Presente. Porrúa, S.A., México, 1977.
- 8.- DE PINA VARA, Rafael, Elementos de Derecho Mercantil Mexicano, Décima Sexta edición, Porrúa, S.A., México, 1983.
- 9.- DIAZ BRAVO, Arturo, Contratos Mercantiles. Tercera edición, Harla, México, 1989.
- 10.- GONZALEZ BLACKALLER, Ciro E. y GUEVARA RAMIREZ, Luis, Síntesis de Historia de México, Novena edición, Herrero, S.A. de C.V., México, 1970.
- 11.- GUERRERO EUQUERIO, Manual de Derecho del Trabajo. Décima Primera edición, Porrúa, S.A., México, 1980.

- 12.- LOPEZ AUSTIN, Alfredo, Constitución Real México Tenochtitlán, Imprenta Universitaria, U.N.A.M., México 1978.
- 13.- MANTILLA MOLINA, Roberto L., Derecho Mercantil, Vigésima Séptima edición, Porrúa, S.A., México, 1990.
- 14.- MIRANDA BASURTO, Angel, La Evolución de México, Herrero, S.A. de C.V., México, 1972.
- 15.- OLVERA DE LUNA, Omar, Contratos Mercantiles, Segunda edición, Porrúa, S.A., México, 1987.
- 16.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Tomo II, Porrúa, S.A., México 1957.
- 17.- TENA, Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, Décima Tercera edición, Porrúa, S.A., México 1988.
- 18.- TENA RAMIREZ, Felipe, Derecho Constitucional Mexicano, Décima Cuarta edición, Porrúa, S.A., México, 1990.
- 19.- TRUEBA URBINA, Alberto, Nuevo Derecho del Trabajo, Porrúa, S.A., México, 1970.
- 20.- VAZQUEZ ARMINIO, Fernando, Derecho Mercantil, Porrúa, S.A., México, 1977.
- 21.- VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar, Contratos Mercantiles, Cuarta edición, Porrúa, S.A., México, 1992.

#### Legislación

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Alco, S.A., México, 1994.

Ley Federal del Trabajo, Comentada por Santibáñez Felipe, Editorial Información Aduanera de México, 1937.

Ley Federal del Trabajo. Comentada por Trueba Urbina Alberto, Vigésima Octava edición, Porrúa, S.A., México, 1958.

Ley Federal del Trabajo. Comentada por Trueba Urbina Alberto, Septuagésima segunda edición, Porrúa, S.A., México, 1989.

Código de Comercio y Leyes Complementarias. Quincoagésima novena edición, Porrúa, S.A., México, 1993.

Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal. Octava edición, Porrúa, S.A., México, 1989.

Ley del Seguro Social. Comentada por Gerard Bertrand Alejandro, Sista México, 1993.

#### Revistas

RODRIGUEZ ARIAS, Lino "La Justicia Social", Revista de la Facultad de Derecho de México, Tomo XXII, números 87-88, Julio - Diciembre de 1972, Universidad Nacional Autónoma de México.