

N-257
R.E.J.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
" ARAGON "**

**LA DIFERENCIA ENTRE EL CONTRATO DE
COMISION Y EL CONTRATO
DE CORRETAJE**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ROBERTO MUÑOZ MORENO

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEX.

1992

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION	I
CAPITULO I	
EL CONTRATO DE COMISION - GENERALIDADES	1
1. Antecedentes	2
2. Denominación	9
3. Concepto	13
4. Su Clasificación	21
5. Naturaleza Jurídica	23
CAPITULO II	
EL CONTRATO DE COMISION - CONTENIDO	27
A. Elementos	27
1. Personales	27
2. Reales	30
3. Formales	32
B. Obligaciones	34
1. Del Comitente	37
2. Del Comisionista	44
CAPITULO III	
EL CONTRATO DE CORRETAJE - GENERALIDADES	59
1. Antecedentes	59
2. Denominación	64
3. Concepto	66
4. Su Clasificación	71
5. Naturaleza Jurídica	73
CAPITULO IV	
EL CONTRATO DE CORRETAJE - CONTENIDO	77
A. Elementos	77

1. Personales	77
2. Reales	84
3. Formales	86
B. Obligaciones	87
1. Del Corredor	87
2. Del Mediante	89

CAPITULO V

DIFERENCIAS JURIDICAS ENTRE EL CONTRATO DE COMISION Y EL CONTRATO DE CORRETAJE	98
--	----

1. Peculiaridades	98
2. Diferencias	115
3. Su Legislación en México	120

CONCLUSIONES	132
--------------------	-----

BIBLIOGRAFIA	135
--------------------	-----

I

INTRODUCCION

La convivencia humana no sería posible si los hombres desde que se asociaron, no hubiesen establecido normas que los rigieran. La gama de relaciones que se dan en la sociedad, obliga a orientarlas de tal manera que quienes intervienen en ellas necesariamente se ajustan a determinados mandatos que son precisamente los que condicionan la concordia entre las personas de un estado y de los estados entre sí. Esos mandatos en un régimen de derecho son el contenido de las normas jurídicas, las cuales, en su conjunto constituyen el ordenamiento jurídico.

En el ordenamiento jurídico hay una serie de normas que toman el nombre de mercantiles y que son aplicadas en un sector que se ha considerado del campo de la economía, porque estas normas rigen en forma principal y definitiva la actividad de las personas que actúan en el ámbito de la producción y distribución de la riqueza.

El campo económico comprende los diversos mecanismos de la producción, distribución y consumo de la riqueza, que son fenómenos que se ocupa de observar, estudiar y descubrir la ciencia económica. En relación con estos fenómenos los economistas no se concretan solamente a su descripción después de observarlos y estudiarlos, sino que buscan dar soluciones de orden práctico, de manera que sean favorables al desarrollo de la vida económica. La sociedad representa un mundo de relaciones complejas que son encuadradas dentro de marcos, cuya delimitación debe quedar fijada nada menos que por el derecho. Si los fenómenos económicos --

deben tener aplicación práctica, una vez que se dan en la sociedad, la ciencia del derecho está presente para su regulación. No puede pensarse sólo en una producción masiva, por ejemplo, para hacer frente a las carencias de una población, sin reconocer al mismo tiempo la necesidad de su reglamentación por las normas jurídicas, a efecto de que todos los actos en relación con esa actividad económica se encuadren en el campo de lo jurídico y que permita por ello, y sin duda alguna, evitar desviaciones que acreen como consecuencia el desquiciamiento de la misma producción en perjuicio de la comunidad que vive dentro de un sistema de derecho. Es pues, en suma, el derecho quien interviene para organizar los fenómenos sociales y, en especial, el derecho mercantil, que juega el importante papel de organizar en gran parte los fenómenos económicos.

No puede negarse que los hechos económicos son de la competencia del derecho, en tanto que ponen en contacto a las personas y originan por lo mismo relaciones jurídicas; sin embargo, sólo aquellas relaciones que se refieren al comercio fueron consideradas para ser atendidas por el derecho mercantil.

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

En el presente trabajo nos avocamos a la diferencia de un Contrato típico llamado Comisión y de otro Contrato atípico, llamado Corretaje, de cuyo análisis se avoca en cinco capítulos.

En los dos primeros capítulos se lleva a cabo un breve estudio de cada contrato, señalándose las características que a cada uno le corresponde. En el quinto capítulo se hace una comparación entre los dos contratos con el objetivo de subrayar sus diferencias y semejanzas, haciendo notar aquellas situaciones que son resultado de su aplicación práctica en la vida jurídica.

Intentando hacer la más sencillo la redacción de este trabajo, incorporando algunas jurisprudencias aplicables a cada punto para facilitar el manejo así como el mejor entendimiento del tema a tratar, con la esperanza de dar algunos aportes a la escasa bibliografía, que atiende al Contrato de Corretaje, además de destacar la necesidad de incluir esta figura en el Código de Comercio, definiendo sus limitaciones y alcances en la vida comercial.

CAPITULO I

EL CONTRATO DE COMISION - GENERALIDADES:

- 1. ANTECEDENTES**
- 2. DENOMINACION**
- 3. CONCEPTO**
- 4. SU CLASIFICACION**
- 5. NATURALEZA JURIDICA**

CAPITULO I

CONTRATO DE COMISION - GENERALIDADES

I.1. ANTECEDENTES

Siempre es necesario antes de abordar un tema, presentar un esbozo historico de su desarrollo, para poder comprender y analizar en forma objetiva su trascendencia hasta nuestros días, así -- pues empezaremos por señalar que aún cuando algunos consideran que la civilización egipcia no da ninguna aportación; en virtud de que los egipcios se preocuparon sobre todo por la agricultura y abandonaron el comercio a los extranjeros, en este pueblo encontramos -- ciertos antecedentes que nos hacen pensar que sí dieron alguna influencia en el desarrollo del Derecho Mercantil, si tomamos en --- cuenta lo expresado por los historiadores, quienes al referirse al pueblo egipcio dicen que eran activos cerebros y dedos ágiles, daban al labriego mejores aperos y a la mujer útiles efectos para su casa. Era fácil viajar por los valles, por tierra o por agua. El precursor más remoto del moderno comisionista es la persona que -- viajaba en país extranjero y admite de sus compatriotas mercancías que lleva consigo para venderlas durante su viaje, obteniendo una determinada retribución por este servicio.

Desarrollábanse mercados a donde afluían las caravanas. Los mercaderes sumerios usaban los sellos de seis anillos como una garantía de buena fé y así crearon el crédito, que ayuda a la producción y cambio de mercancías.

En el Código Hamurabi (siglo XX A.C.) se consagran varios artículos a las Instituciones de Derecho Mercantil, como el préstamo con interés, aún cuando en forma muy rudimentaria y de curiosa manera, pues consistía en que el acreedor, esto es, quien presta, entregaba semillas al deudor, quien restituía después de la cosecha; el contrato de sociedad, el depósito de mercancías y el contrato de comisión.

La primera banca de la cual se tiene noticia es la de los Igibi, en Babilonia en el siglo VI A.C.. El Rey Hamurabi dictó normas especiales relativas a préstamos agrícolas y comerciales.

(1)

De Babilonia, la civilización comercial pasa a los fenicios, navegantes por excelencia el primer pueblo que rompe la tradición del comercio terrestre. Ellos aportan al Derecho marítimo una institución que ha trascendido hasta nuestros días. La Institución que recogida por el Derecho Romano, puesto que no dejarón escrito nada relativo a sus reglas mercantiles, pasa y llega hasta la época actual, es la Lex Rhodia de Iactu, por la cual todos los propietarios de las mercancías se arrojan, echan al mar para salvar el navío.

En los primeros siglos de Roma, el derecho para ejercer el comercio, aparece como una facultad que se concede no sólo a los ciudadanos romanos, sino también a los extranjeros que llegaban a Roma o que ahí se domiciliaban, porque en las relaciones de los ciudadanos con los extranjeros, los romanos no aplicaron la ley propia o extranjera sino que aplicaron normas comunes que ven

(1) Carlo Folco, II, Sistema del Diritto della Banca, Guiffre, Milano, 1959, pág. 9

drían a constituir una forma de Derecho Internacional y formaría uno de los elementos del Jus Gentium, que era el conjunto de normas que los romanos tenían en común con los demás pueblos de la antigüedad, derecho carente de los formalismos propios del Derecho Civil, que era aquel conjunto de instituciones jurídicas genuinamente particulares del pueblo romano. El Jus Gentium regulaba las relaciones económicas y comerciales entre los pueblos mediterráneos; sin embargo sería erróneo considerar que las reglas concernientes al comercio, contenidas en el Jus Gestium, hayan constituido un verdadero derecho unificado y homogéneo. En realidad los romanos no hicieron distinción entre el Derecho Civil y el Derecho Mercantil. (2)

Si bien Roma fue un centro de gran movimiento comercial, -- con una gran población, no surgió propiamente un derecho para el comercio, quizá por el desprecio que en cierta forma tenían los romanos hacia él, o bien por la flexibilidad del Derecho Romano, para adaptarse a las exigencias del tráfico mercantil, o por las facultades legislativas que el pretor tenía, por las cuales podía adecuar las instituciones jurídicas a las necesarias de la vida, esto es el comercio. (3)

(2) Pedro Bonante, Instituciones de Derecho Romano, Madrid, 1965, Instituto edit. Reus, pág. 5

(3) Alfredo Rocco, Corso de Diritto Commerciale, Padova, 1921, pág. 5, dice que la razón de la falta de un derecho especial para el comercio, en medio del esplendor de la jurisprudencia romana, se explica por la maravillosa adaptabilidad del derecho romano, que regía las relaciones entre particulares, fácil de aplicar a las relaciones mercantiles; Fadda, Istitui commerciali del diritto romano, Napoli, 1903.

A partir de la caída del Imperio Romano de Occidente, cuando - sucumbió ante los pueblos germanos, es decir en el siglo V, año 476 y, a consecuencia de las invasiones de los bárbaros, el mundo romano se ve perturbado en su actividad comercial, que prácticamente - queda suprimida, pues el comercio reduce tan sólo a intercambio -- entre las personas de un mismo lugar, es decir, de un mismo centro urbano o de una población rural, personas que se concretan únicamente a tratar de satisfacer sus propias necesidades.

Esta situación subsiste hasta el siglo XI, cuando la actividad comercial resurge y las poblaciones comienzan nuevamente a realizar transacciones comerciales que trascienden sus fronteras. Se desa-- rrolla a tal grado el comercio que surgen para su época, grandes - centros industriales y comerciales, principalmente en las ciudades italianas y particularmente en las ciudades porteñas, como por -- ejemplo: Génova, Venecia, Amalfi, etc.

En estas ciudades en que, como hemos dicho, el comercio toma - enorme auge, con objeto de regular las relaciones mercantiles se - instituyen corporaciones de comerciantes, quienes gracias a su ri - queza tienen poder político y económico. Al frente de estas corpo - raciones, sino a todos aquéllos que efectuaban operaciones de comercio aún cuando no fuesen comerciantes; es así como se prepara una teoría objetiva del acto de comercio.

Las corporaciones a través de sus tribunales dictan resolucio - nes en la materia de comercio, resoluciones que van compilándose y formando un cuerpo de leyes y reglamentos a los que se les da el - nombre de estatutos y en base en ellos, con posterioridad, se regu - lan las relaciones de los miembros de las corporaciones. En los

estatutos encontramos ya reglas de Derecho Comercial que se practicaban en determinadas plazas, que van a servir más tarde como base para la elaboración del Derecho Mercantil.

La característica principal del comercio en la Edad Media fue su internacionalidad; debido a él las relaciones entre los centros comerciales fueron de suma importancia. Su frecuencia originó que surgiera un derecho especial para regularlas, común a todos los pueblos de Europa Occidental, el *Yus Mercatorum* o derecho de los comerciantes, que tuvo general aceptación. (4) Este derecho sirvió de inspiración para crear el Derecho Mercantil de varios países de Europa, como son por ejemplo, Francia, Italia y España.

En esta época, tres fenómenos históricos influyeron en el desarrollo del comercio y por ende, en el Derecho Mercantil, fueron las cruzadas, las ferias de Occidente y la participación de la Iglesia.

El descubrimiento de América provocó un cambio fundamental en el comercio, ya que desplazó del Mediterráneo al Océano. La supremacía comercial de los países mediterráneos, principalmente Italia pasa a las naciones occidentales, España, Francia, Inglaterra, Portugal, quienes se encuentran en mejor posición geográfica para traficar con el nuevo mundo.

En este período, el derecho internacional de comercio que se practicaba en las ferias cedió su lugar a un Derecho Mercantil nacional.

(4) Tullio Ascarelli, *Iniciación al Estudio del Derecho Mercantil*, tecnos, Madrid, 1996, pág. 115

En efecto, el Estado se atribuyó el poder de instituir, y más que eso, vender al mejor postor, maestrías y establecer restricciones a las diversas actividades profesionales, más con fines puramente fiscales, que para dirigir la vida económica y sujetar la -- iniciativa individual a las necesidades sociales.

Como se ha visto la comisión tan practicada con la actualidad tiene antecedentes muy remotos.

A través del tiempo, el viajante se hace estable y realiza -- una actividad mercantil por cuenta de otros comerciantes, surge -- así la figura del comisionista, quien actúa en su propio nombre, -- sin poder de representación, aprovechando ser conocido en el medio y sobre todo cuando el comitente suele ser desconocido donde el co misionista opera, generalmente por ser un país diverso, pero sin embargo aprovecha el crédito y las relaciones comerciales del propio comisionista. (5)

Por conveniencia práctica, estos mandatarios o comisionistas -- contratan generalmente en su propio nombre, es decir, no utilizan poder de representación del comitente.

Las ventajas de este sistema son:

1.- El comitente, que suele ser un desconocido en el lugar donde -- opera el comisionista (en el extranjero, generalmente), puede así aprovecharse del crédito y de las relaciones comerciales del propio comisionista.

2.- Como el comisionista se ofrece al tercero, con quien controla, como dueño del negocio, queda a virtud de esta apariencia ampliamente legitimado frente a la otra parte contratante, sin necesidad

(5) Flenley T., Historia del mundo, Tecnos, Madrid, 1954, pág. 96

de un apoderamiento que sería incompatible con la ventaja anterior.

3.- Actuando el comisionista en nombre propio facilita el secreto de las operaciones de su comitente, quien puede así eludir ciertas prohibiciones o especiales tributos a los comerciantes extranjeros.

Ahora bien el negocio de comisión, como acto mercantil accesorio, se ha desarrollado junto al comercio de importación y exportación de mercancías, sirviendo el comisionista, por las razones ya antes explicadas, como medio de enlace entre el comerciante nacional y el extranjero. En el tráfico moderno ha cedido mucho esta importancia de la comisión, de un lado porque las grandes empresas constituyen permanentemente sus representantes en el extranjero, y de otro porque los comerciantes exportadores no suelen arriesgarse a la elección de un comisionista extranjero (consignatario), sino que confían sus mercancías a casas especialmente dedicadas a la exportación relacionadas con los compradores de otro país (consignación indirecta).

Junto al negocio de comisión propio de la venta internacional de mercancías, se ha desarrollado en el tráfico moderno la comisión de compra y de venta de títulos cotizables en bolsa, ya sea mediante la gestión directa de los agentes mediadores, considerados en nuestro derecho como comisionistas, sea mediante la gestión indirecta, hoy predominante, de los bancos, que actúan como comisionistas de sus clientes, confiando a su vez, a un agente mediador, la ejecución del encargo de la compra o de venta en bolsa.

Finalmente, se utiliza también la comisión para la simple gestión de asuntos mercantiles, distintos de la compra venta de mercancías o títulos.

1.2. DENOMINACION

En el estudio de los auxiliares del comercio, como sujetos de Derecho Mercantil se hace referencia al comisionista. Este como auxiliar del comercio, es aquel que desempeña un contrato de comisión y la comisión no es otra cosa que el mandato aplicado a actos de comercio, como lo dice el Artículo 273 del Código de Comercio. Las operaciones de comisión mercantil se reputan actos de comercio conforme al Artículo 75-XII del Código de Comercio.

El comisionista es un sujeto auxiliar en el comercio, cuya actividad consiste en realizar operaciones de carácter mercantil, por cuenta y a nombre de otro, aún cuando puede hacerlo a su propio nombre. Como no le es posible abarcar todos los campos de los negocios generalmente se dedica a determinadas operaciones en relación con algún tipo de mercancía. Es importante señalar que el comisionista no actúa como un simple gestor de negocios, sino que está ligado al comitente, quien le confiere la comisión, por un contrato, que es justamente el de comisión. (6)

Para el Derecho Argentino, escribe Malagarriga (7). La comisión es una especie de mandato comercial en el cual el que actúa por cuenta ajena lo hace con relación a uno o varios negocios determinados y obrando, ante los terceros con quien contrata, a nombre propio.

En efecto, luego de definir el mandato comercial en general como el contrato por el cual una persona se obliga a administrar uno

(6) Francisco, Ferrara, **EMPRESARIOS Y SOCIEDADES**, Esfinge, Madrid, 1977, pág. 132,

(7) Malagarriga E. Tratado Elemental, Montecorvo, Argentina, 1977 pág. 75

o más negocios lícitos de comercio que otra le encomienda, en el primer párrafo de Artículo 221 (Artículo 218, inc. 5to. y 135, -- Código de Com.; 1869, 1871, y siguientes., Código Civil), dice en el apartado segundo del Artículo 222 que se llama comisión o consignación, cuando la persona que desempeña por otros negocios individualmente determinados, obra a nombre propio o bajo la razón social que representa.

Hay, pues, entre nosotros, afirma el profesor argentino el -- mandato comercial propiamente dicho y comisión, encontrandonos -- frente al primero cuando se obra a nombre del mandante o cuando, -- obrándose a nombre propio, no se trata de una o varias operaciones determinadas y hallándonos ante la comisión cuando se obra a nombre propio y en una o varias operaciones determinadas.

La comisión o consignación, se afirma, no debe confundirse -- con el mandato mercantil, ya que aquélla es la especie y el mandato comercial género.

Ahora bién para algunos tratadistas, la comisión, o sea el -- mandato a actos concretos de comercio, es un contrato por el cual una parte encarga a otra, la conclusión de uno o más negocios por su cuenta de naturaleza mercantil. Hay comisión, cuando el acto que se va a realizar es un acto de comercio. (8)

Las partes en el contrato son por lo tanto, dos sujetos, una -- el comisionista, quien pone al servicio de la otra, el comitente, -- sus propias energías de trabajo, conocimiento y experiencia en el campo de la actividad mercantil, en la celebración de los negocios jurídicos propios de la comisión.

(8) Lyon Caen Ch., et. Rencuitl L., *Traité de Droit Commercial*, Guiffre, París, 1909, pág. 414

La comisión implica un medio que permite que los intereses - de una personas, el comitente, se representan por otra, comisionista; y como el objeto de la comisión son actos de comercio que ejecutan generalmente comerciantes, es entre ellos que normalmente se celebra el contrato.

El Código de Comercio, en su Artículo 273, nos dice que el mandato aplicado actos concretos de comercio se reputa comisión - mercantil. Tomando esto en cuenta y con base en lo que estipula - el Artículo del Código Covil para el Distrito Federal, podríamos - definir el Contrato de Comisión como aquel por el que una persona (comisionista), se obliga a ejecutar o realizar por cuenta de otra (comitente) los actos concretos de comercio que éste le encarga.

Las fracciones X y XII del Artículo 75 del Código de Comercio califican como actos de comercio a las empresas de comisiones y -- las operaciones de comisión mercantil.

El comisionista representa al comitente puesto que actúa en su interés, de manera que los efectos de los actos que realiza recaen en el patrimonio del comitente, salvo que obre a nombre propio.

El comisionista puede actuar en nombre del comitente o en nombre propio, así lo establece el Artículo 238 del Código de Comercio. Cuando el comisionista contrata en nombre del comitente, los actos realizados producen directamente sus efectos sobre el patrimonio del comitente, señala el Artículo 285 del Código de Comercio, porque es éste y no el comisionista quien asume las obligaciones o adquiere los derechos que del mandato derivan. La vin

culación del comitente con el tercero, es el efecto característico de la representación. Aún las personas con plena capacidad de obrar pueden estar imposibilitadas de realizar personalmente los actos, el remedio del derecho es la representación.

En cambio, cuando el comisionista contrata en nombre propio, si bien por cuenta del comitente, se obliga directamente como si el negocio fuera propio; asume personalmente con respecto de terceros, las obligaciones derivadas de los actos verificados en el ejercicio de la comisión y adquiere personalmente los derechos respectivos; pero debe transmitir después estos derechos al comitente quien a su vez, debe indemnizarlo de las obligaciones respectivas.

El Artículo 284 del Código de Comercio, dice en relación a los derechos y obligaciones del comisionista que éste los adquiere directamente con las personas con quien contrata, en el caso de contratar en nombre propio, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente.

1.3. CONCEPTO

En nuestro derecho, la comisión es un contrato típico, regulado por el Código de Comercio Mexicano, en los Artículos 273 a 308.

El Código adhiere al nombre del contrato el calificativo innecesario de mercantil. En los mismos términos del título y con normas muy similares, este contrato está reglamentado por el Código Civil Español, cuyos textos legislativos son el antecedente directo de nuestro Código. La doctrina y la práctica designan al contrato simplemente como Comisión.

Como crítica a la estructura del Código de Comercio, en donde se ha colocado al contrato de Comisión, debe mencionarse que el título III tiene el encabezado "De la Comisión Mercantil", pero en los capítulos distingue no contratos, sino personas auxiliares del comercio y del comerciante. Así, la comisión procede a la regularización de "los factores y dependientes" que no son contratos.

Nuestro Código de Comercio lo define como "el mandato aplicado a actos concretos de comercio" (Artículo 273).

El concepto de mandato - género de la comisión - debe buscarse en el Código Civil, donde se define como "aquel por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga" (Artículo 2546). También como definición legislativa, la abrogada Ley del Impuesto sobre Ingresos -- Mercantiles, para efectos de la misma legislación, proporcionaba una atinada definición de la comisión. El Artículo 7' decía que "es comisión el mandato otorgado al comisionista para ejecutar actos de comercio por cuenta del comitente.

La doctrina española, que comenta los textos en los cuales se inspiró nuestro legislador proporciona algunas definiciones de este negocio. Sánchez Calero expresa que el Contrato de Comisión es "el mandato en virtud del cual el mandatario (llamado comisionista) se obliga a realizar o a participar en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona (comitente)". (9)

El Artículo 244 del Código de Comercio Español, agrega a su concepto de comisión el elemento subjetivo de que "sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista". Este requisito lo toma en cuenta Broseta en la definición que de esta figura contractual formulada. "La comisión - dice este autor - puede definirse como el Contrato por el que el comisionista, en su condición de empresario mercantil, se obliga a prestar su actividad, consistente en realizar un acto o negocio jurídico por cuenta del comitente". (10)

En la práctica comercial, el contrato de comisión ha derivado en aplicaciones de compras y ventas de mercancías en las que el comisionista, suele actuar en su propio nombre, no en representación del comitente.

Esta tendencia se ha recogido en el Código Civil Italiano, -- que regula el contrato de comisión como una especie del mandato y restringe su concepto para compraventas que el comisionista celebra por cuenta propia.

(9) Sánchez Calero, Fernando, Instituciones de Derecho Mercantil, sexta ed., Clares, Valladolid, 1977, pág. 368.

(10) Broseta Pont, Manuel, Manual de Derecho Mercantil, Tecnos, Madrid, 1978, pág. 418.

El Artículo 1731 lo define así: "el contrato de comisión es - un mandato que tiene por objeto la adquisición o la venta de bienes por cuenta del comitente y en nombre del comisionista".

En los términos de nuestro Código de Comercio, el contrato - de comisión se concibe de forma amplia para cualquier clase de acto de comercio, no sólo para compraventas. Además, el comisionista puede actuar en su propio nombre o en representación del comitente, pero siempre, claro está, por cuenta de este último.

La comisión, o sea, el mandato aplicado a actos concretos de comercio, es un contrato por el cual una parte encarga a otra, la conclusión de uno o más negocios por su cuenta de naturaleza mercantil. Hay comisión, cuando el acto que se va a realizar es un acto de comercio.(11)

(11) Lyon Caen Ch.et Renault L., *Traité de Droit Commercial*, ---- París 1909, III.p.414; Joaquín Rodríguez y Rodríguez, *Derecho Bancario*, México, 1980 p.33; Tullio Ascarelli, *Iniciación* p.287; Emilio Langle y Rubio, *Manual de Derecho Mercantil Español*, Barcelona,1959; III p.283, explica que los rasgos calificativos de la comercialidad del mandato son, uno - de ellos, que el objeto del contrato sea un acto comercial y otro, que no lo considera nuestra ley, que alguna de las partes sea comerciante o agente mediador; Rodrigo Uría, *Derecho Mercantil*, Madrid,1970,p.522, quien dice que la comisión es un típico contrato de colaboración; Jorge Barrera Graft tratado de *Derecho Mercantil*, México, 1957, p.129 se refiere a las empresas de comisiones.

Las partes en el contrato son por tanto, dos sujetos, una el comisionista, quien pone al servicio de la otra, el comitente, -- sus propias energías de trabajo, conocimiento y experiencia en el campo de la actividad mercantil, en la celebración de los negocios jurídicos propios de la comisión.

La comisión implica un medio que permite que los intereses de una persona, el comitente, se representen por otra, comisionista; y como el objeto de la comisión son actos de comercio que ejecutan generalmente comerciantes, es entre ellos que normalmente se celebra el contrato.(12)

(12) George Ripert, Tratado de Derecho Mercantil, París, 1954, p. 97, quien distingue entre comisionista y agente o representante. En el sentido amplio de la palabra, el comisionista ejerce la representación, puesto que actúa por otro y da su propio consentimiento dice, el representante de comercio trata en nombre de la casa que representa y espera el consentimiento del mandante.

El contrato de comisión participa de las siguientes características:

a) Se trata de un mandato particular en el que se encuentran ciertas notas especiales de carácter comercial. Las normas suplementarias serán las disposiciones sobre el mandato del derecho común, pues la comisión tiene las características y se rige por los principios generales.

b) El encargo del comisionista debe ser un acto de comercio. Este es el elemento objetivo del contrato. Para determinar cuándo estamos frente a un acto de comercio, debemos acudir al catálogo que enuncia el Artículo 75 de nuestro Código de Comercio.

c) El encargo o acto de comercio es la ejecución de actos jurídicos, o hace la celebración de contratos, especie de aquellos. Al encargo pueden agregarse algunos actos materiales, pero con el carácter de subordinados o accesorios de actos jurídicos encargados.

d) La mayoría de los casos, el comisionista es un profesional. Es un auxiliar de comercio en cuanto facilita la realización de los actos de comercio que se encomiendan, y un auxiliar independiente, puesto que presta sus servicios a los comerciantes en general. Para Rodríguez, el comisionista debe ser comerciante y tener capacidad para realizar el acto de comercio objeto del encargo.(13)

(13) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1919, pág. 35.

En nuestra ley, este elemento subjetivo resulta confuso, y los autores discuten si la categoría del comisionista es la de comerciante o simplemente la de auxiliar del comercio.

e) El contrato de comisión, en principio, establece una relación esporádica, temporal; según dice nuestro Código en la definición, "se aplica a actos concretos de comercio" ejecutado el acto o la serie de actos encomendados, el contrato se extingue por falta de objeto. "Entre los muchos Códigos extranjeros que tenemos a la vista - afirma Tena - no hay ninguno que sancione ese carácter de individualidad o especialidad, que el nuestro reclama como distintivo de los actos de comisionista". En el Código de Comercio Español, antecedente del nuestro, se dice claramente "un acto u operación de comercio". El Código Civil Italiano, no hace referencia alguna a esta limitación particular del contrato de comisión.

Sin embargo, los autores mexicanos aceptan la forma unánime que el vocablo concretos debe interpretarse del modo más amplio. "No es necesario que sea un sólo acto, ni uno concreto, sino que puedan ser varios actos o actos generales". Tena añade: "el contrato de comisión bien puede ser general, de acuerdo con lo que se observa a diario en la práctica de los negocios".(14)

(14) Tena Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, Porrúa, México, 1944, pág. 23

A mi juicio - dice Díaz Bravo - con la expresión de que se trata, el legislador sólo quiso proscribir la existencia de un poder general para actos de comercio, que únicamente es - admisible respecto del factor (Artículo 309 Código de Comercio); en este orden de ideas era necesario distinguir dicho comisionista:

- a) Del factor, por la diversa amplitud de sus facultades;
- b) Del dependiente, por la habitualidad en el desempeño.(15)

En la L.S.M., el Artículo 148 faculta al consejo de administración para designar a un delegado que ejecute "actos concretos"

f) el contrato de comisión puede ser con representación o sin ella; el comisionista puede obrar en nombre del comitente o en el suyo propio, pues así lo prevé el Artículo 283 del Código de Comercio. Para Rodríguez, la comisión es siempre sin representación, y la distingue de la representativa, a la que llama mandato mercantil. (16)

Como anotamos, el Código Civil Italiano, recoge esta tendencia y limita el contrato de comisión para que el comisionista -- obre siempre en su propio nombre. Garrigues opina que "el obrar del comisionista en nombre propio se muestra, pues, en la historia de la comisión no como un requisito de su concepto, sino como una resultante práctica de la experiencia".(17) Pensamos que nuestra legislación no da lugar a la distinción entre comisión y mandato mercantil.

(15) Díaz Bravo, Arturo, Contratos Mercantiles, Harla, México, 19383, págs. 222,223.

(16) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Ob.cit., pág. 33 a 35.

(17) Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Porrúa, Mexico pág. 271

Al mencionar la comisión representativa, que no deja de ser comisión, el Artículo 285 del Código de Comercio, indica que le serán aplicables las normas del derecho común (se entiende del mandato). El contrato de comisión abarca, por tanto, al representativo y al no representativo (como el mandato); la materia de la comisión puede ser cualquier acto de comercio, no sólo la compraventa.

I.4. SU CLASIFICACION

Del contrato en estudio se desprende:

a) Es mercantil en cuanto su objeto son los actos de comercio, como contrato típico del derecho mercantil y por la calidad de comerciantes que usualmente acompaña a una o a las dos partes. Agregamos la peculiaridad de que nuestra ley y la española suman al -- contrato de comisión el calificativo de mercantil, término por demás inútil. Por último, su referencia en la fracción XII del Artículo 75, que contiene la descripción de los actos de comercio, confirma su categoría de mercantil.

b) Es un contrato formal o con forma impuesta porque la ley exige que se celebre por escrito o, si es pactado verbalmente, que se "ratifique" por escrito antes de que el negocio concluya (Artículo 274 del Código de Comercio). En iguales términos el mandato (Artículo 2572 del Código Civil), Para efectos prácticos, pensamos que se trata de un contrato formal, pues la "ratificación por escrito lo convierte en un acto jurídico que requiere de una forma en su expresión de voluntad.(18) El término ratificar está mal -- empleado, y que debe entenderse que el legislador se refiere a la -- convalidación; es decir, a que se cumpla con un requisito para que el acto sea válido.

c) Es bilateral en cuanto produce obligaciones para las dos partes, aunque estas obligaciones no son necesariamente recíprocas en el caso de que la comisión se pacte - expresamente - sin remuneración para el comisionista.

(18) Algunos autores consideran, contra la opinión que sostenemos, que la comisión es un contrato consensual. Véanse Díaz Bravo p.224.

e) Es conmutativo en relación con los términos en que el premio de la comisión determine en cada caso. El premio puede ser cierto y determinado al celebrarse el contrato o derivar de circunstancias que se presentarán en el desarrollo de la ejecución del encargo (por ejemplo, el porcentaje sobre el precio de venta de un producto).

f) Por su objeto, es un contrato de gestión o de trabajo, que es realizar actos de comercio por cuenta ajena. "Es un típico contrato de colaboración".

g) Respecto a las relaciones jurídicas que de él nacen como antecedentes de futuros actos jurídicos, le corresponde la categoría de preparatorio.

h) Es un contrato principal, pues cumple con un fin contractual propio, tiene existencia autónoma y para existir no requiere una relación jurídica previa.

i) Es intuitu personae, ya que el comisionista se elige por sus cualidades personales y profesionales, y debe desempeñar el encargo por sí mismo. Para delegar sus funciones requiere la autorización del comitente. Otra consecuencia de este carácter es que el contrato termina por muerte o inhabilitación del comisionista.

j) Es un contrato consensual, que se perfecciona con la unión de los consentimientos del comitente y comisionista.

k) Por último, estamos frente a un contrato típico; es decir, que en su contenido está reglamentado por una ley mercantil.

I.5. NATURALEZA JURIDICA

La naturaleza jurídica del contrato de comisión se encuentra regulada en nuestro derecho por los Artículos 273 al 308 del código de Comercio.

No cuenta con un concepto propio sino que acoge el concepto de mandato, precisándose que cuando tal mandato se refiere a actos de comercio se reputa comisión mercantil (Artículo 273 Código de Comercio).

El mandato es el género de la comisión, por lo que es necesario tomar en cuenta lo que señala el Artículo 2546 del Código Civil para el Distrito Federal, de lo que se podría decir que el contrato de comisión es aquel por el que una persona (comisionista) se obliga a ejecutar o realizar por cuenta de otra (comitente) los actos concretos de comercio que éste le encarga.

Para Broseta "es el contrato por el que el comisionista en -- que su condición de empresario mercantil se obliga a prestar su actividad consistente en realizar un acto o negocio jurídico por --- cuenta del comitente"(19)

Puente y Flores Arturo señala que es "comisionista el que desempeña la comisión y viene a ser un representante del comitente en la realización de los actos de comercio limitados o circunscritos en el contrato.(20)

(19) Broseta Pont, Manuel, Ob. cit., pág. 415.

(20) Puente y Flores, Arturo, El Contrato de Concesión Mercantil, Montecorvo, Madrid,1976,pág.89.

En cuanto al término de "concretos" utilizado por dicho artículo, Puente y Flores Arturo (21) consideran que deben imitarse -- los actos mercantiles comprendidos por la comisión mercantil, es -- decir designarse genéricamente los actos de determinada naturaleza.

La comisión se considera perfecta por la aceptación del comisionista, pudiendo ésta ser tácita o expresa. Será tácita, si el comisionista práctica alguna gestión en desempeño de la actividad encomendada, quedando obligado a concluirlo.

El comisionista cuenta con libertad de rehúsar o no el encargo hecho por el comitente, debiendo en el caso de rehúsarlo notificar inmediatamente su desición, además deberá llevar a cabo aquellas diligencias indispensables para la consideración de los efectos que el comitente le haya remitido que éste haga un nuevo encargo (Artículo 277 del Código de Comercio).

El objeto del Contrato de Comisión lo constituye la realización del acto o actos de comercio encargados al comisionista.

El contrato de comisión es un contrato consensual, que se perfecciona con la unión de los consentimientos del comitente y comisionista; puede ser verbal o escrito.

El Artículo 274 del Código de Comercio, establece que el comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra.

{ 21) Puente y Flores, Arturo, Ob., cit., pág. 98

En el caso de que el contrato se celebre verbalmente, el artículo citado señala que deberá ratificarse por escrito antes de concluirse el negocio.

De lo anterior se desprende, que si bien la forma escrita no es un elemento de validez del negocio, sí en cambio debe ser considerado como elemento de prueba, puesto que de otra manera no se explicaría porqué el legislador exigió la forma escrita, en el caso del contrato ya perfeccionado verbalmente, antes de la conclusión del negocio.

El contrato de comisión, pues, puede, probarse por todos los medios de prueba.

CAPITULO II**EL CONTRATO DE COMISION - CONTENIDO :****A. ELEMENTOS**

- 1. PERSONALES**
- 2. REALES**
- 3. FORMALES**

B. OBLIGACIONES

- 1. DEL COMITENTE**
- 2. DEL COMISIONISTA**

CAPITULO II

EL CONTRATO DE COMISION - CONTENIDO

En este capítulo nos avocaremos a explorar la estructura del contrato de Comisión para tener un conocimiento más amplio de éste.

II.1. ELEMENTOS

II.1.1. PERSONALES

Los elementos personales de la comisión hacen referencia a las partes que intervienen en el contrato y que la Ley denomina comitente y comisionista.

Por analogía con el mandato, las partes pueden designarse también mandante y mandatario respectivamente. A éste último vocablo alude el Artículo 285 del Código de Comercio y le agrega el adjetivo "mercantil".

Como contrato típico mercantil, las partes que en él intervienen suelen ser ambas comerciantes. El Código de Comercio no contiene la exigencia de su antecedente, el Código de Comercio - Español, esto es que sea comerciante o agente mediador del comercio, una o las dos partes. Respecto a la capacidad de las partes consideramos lo siguiente:

I. El comitente debe tener capacidad general para contratar conforme a las reglas del Código de Comercio y al derecho común. Si es representante, sus facultades deben autorizarlo a contratar con el comisionista por cuenta de su representado, por ejemplo, en el contrato de subcomisión. Muchas veces, el comitente

será comerciante si los actos de comercio que encarga, por su repetitividad, le han dado ya ese carácter.

II. En relación con el comisionista, éste debe poseer la capacidad general de contratación y la específica para ejecutar el acto mercantil encomendado, si actúa en su propio nombre. El carácter de comerciante puede tenerlo ya - como profesional dedicado a actuar como comisionista - o puede adquirirlo a raíz del cumplimiento de la comisión que se le encomienda (artículo 75 fracción XII del Código de Comercio).

Los elementos esenciales son, como en otros contratos, el consentimiento y el objeto.

Consentimiento. La comisión se considera perfecta por la simple aceptación del comisionista.

Este es libre de aceptar o no el encargo que le hace el comitente, pero si lo rehúsa, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no reside en el mismo lugar, Artículo 275 del Código de Comercio.

La aceptación de la comisión puede ser expresa o tácita. Aceptación tácita es todo acto en ejecución de la comisión. Así, el Artículo 216 del Código de Comercio dispone que el comisionista que practique alguna gestión en desempeño del encargo que le hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión, entendiéndose que acepta fácilmente la comisión. Sin embargo, aunque el comisionista rehúse la comisión, queda obligado a realizar las diligencias que sean indispensables para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste

provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión, Artículo 277 del Código de Comercio.

Objeto. El objeto de la comisión lo constituye la realización del acto o actos de comercio encargados al comisionista por el comitente.

II.1.2. REALES

Los elementos reales del contrato de comisión son el acto de comercio y la remuneración.

I. El Acto de Comercio puede ser cualquiera. "El contenido de la comisión es cualquier acto de comercio. No es necesario que sea uno solo ni uno concreto; pueden ser varios actos o actos generales". Para determinar cuales son los actos de comercio, debe -- acudirse al catálogo del Artículo 75 del Código Mercantil y a --- otras disposiciones que lo detallan y complementen (Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley Reglamentaria del Servicio - Público de Banca y Crédito, Ley de Organizaciones y Actividades - Auxiliares de Crédito y otras). La determinación de la mercantilidad del acto o los actos materia del contrato es el factor decisivo para calificar al contrato como comisión. Si existen actos civiles y mercantiles, debe analizarse la importancia de cada uno de ellos para determinar cuáles son principales y cuáles accesorios, de modo que los actos accesorios siguen la misma suerte que los -- principales.

II. La remuneración o retribución está mencionada legislativamente en el Artículo 304 del Código de Comercio , bajo la primera denominación. Se le denomina también comisión, honorarios, --- cuota, compensación, premio de comisión y contraprestación. Se le debe distinguir de los "gastos y desembolsos" (Artículo 305) y de los "fondos" (Artículos 281, 282, 293), que son cantidades que se destinan a la ejecución del mandato y cuyo uso resulta en benefi---cio directo del comitente.

El comisionista tiene derecho a ser remunerado, aunque no se pacte.

Las bases para determinar la prestación del comisionista son muy variadas: porcentaje sobre la mercancía vendida o comprada; - una cantidad fija: porcentaje y cantidad fija, conjuntamente; la diferencia entre los precios de compra y de venta de la mercancía parte del beneficio que el comitente obtendrá del negocio (por ejemplo, porcentaje de la utilidad después de descontar costos y gastos), y otras.

El pago de la comisión puede pactarse en dinero, en especie o en ambos. El monto o las bases para determinarla deben establecerse de acuerdo con los usos de la plaza del comisionista, cuando no se pactan (Artículos 304 del Código de Comercio). Opinamos que esto debe interpretarse en el sentido más amplio y de forma diferente para cada caso concreto; por ejemplo debe tenerse en cuenta el uso de la plaza para el tipo de negocio ejecutado.

Una compraventa de inmuebles es distinta de una maquinaria o una de granos. El uso del lugar no debe considerarse solo respecto al monto de la comisión, sino también a las otras circunstancias, como forma de pago - dinero, especie -, plazos o momentos de pago, reembolso de gastos, anticipos y otros detalles.

II.1.3. FORMALES

A diferencia del mandato, cuya formalidad prácticamente en todos los casos resulta ser la escritura pública o carta poder ratificada ante notario o autoridad (Artículo 2555 del Código Civil), la comisión exige, en términos generales, que se celebre por escrito. El Artículo 274 del Código de Comercio señala que el contrato puede perfeccionarse por el mero consentimiento de las partes, pero que está sujeto a una "ratificación" escrita antes de que el negocio concluya (en iguales términos el Artículo 2552 del Código Civil). Por conclusión debemos entender la ejecución del encargo o cumplimiento del mandato.

De conclusión habla el Artículo 276; de cumplimiento, los Artículos 281 y 288; y de ejecución, los Artículos 281, 288, 290 y 297; para estos efectos, todos ellos deben considerarse sinónimos.

Al igual que el mandato, en el contrato de comisión se autoriza al comisionista a expresar su voluntad tácitamente. Esto se entiende así cuando el comisionista realiza gestiones en el desempeño de su cargo (Artículo 276 del Código de Comercio y su correlativo el Artículo 2547 del Código Civil).

La aceptación del comisionista puede ser manifiesta o tácita, pero una vez que la acepta, el comisionista está obligado a efectuar la operación para la cual se ha conferido el mandato. Responde, por lo tanto, por no ejecutar las órdenes recibidas, o por las faltas que cometa en su ejecución.

La aceptación tácita está considerada en el Artículo 276 del Código de Comercio, que prescribe que en el caso de que el comisionista practique alguna gestión en desempeño del encargo que le

hizo el comitente, queda sujeto a continuarlo hasta su conclusión.

Los contratos de comisión pueden inscribirse en el Registro - Público de Comercio del Distrito Federal, en la segunda parte del Folio Mercantil (Artículo 32-VI del Reglamento de Registro).

II.2. OBLIGACIONES

OBLIGACIONES PRECONTRACTUALES

Llamamos obligaciones o responsabilidades precontractuales a aquellas que surgen antes del contrato y que, muchas veces aparecen, aunque el contrato no llegue a formarse. En casi todos los casos, estas responsabilidades pertenecen al comisionista profesional, pero ocasionalmente pueden ser del comitente. Las obligaciones precontractuales tienen como fuente a la Ley.

a) La primera obligación del comisionista es aceptar o rechazar el encargo, pues el Artículo 275 así lo dispone: el comisionista es libre de aceptar o no la comisión, pero en caso de rehúsarla, lo avisará al comitente potencial lo antes posible. Si el comisionista no cumple con este deber legal "se hará responsable al comitente de todos los daños que por ellos le sobrevengan" (Artículo -- 278).

b) A la responsabilidad antes citada se agrega que el comisionista, aún cuando rehúse la comisión, debe practicar las diligencias indispensables para la conservación de los efectos que el comitente le haya enviado, hasta que éste provea a un nuevo encargado (Artículo 277). "Estas obligaciones y este rigor se comprenden pensando que el comisionista es un profesional cuya diligente actividad exige la comunicación del rehúse al comitente, el cual puede presumir que si el comisionista calla una vez recibida la comisión es porque ésta ha sido aceptada".(22)

(22) Broseta Pont, Manuel, Manual de Derecho Mercantil, cuarta -- ed. Tecnos, Madrid, 1978, pág. 415.

Es importante insistir en que esta obligación sólo recae en -comisionistas profesionales; esto es, "el comisionista como persona que ofrece al público encargarse de las comisiones que se le -- confieran y que, por lo tanto, las desempeña habitualmente".(23)

"La vida comercial - dice Bérnago - gira en torno de la pre--sunción de que el comerciante efectúa una oferta permanente e inte--rrumpida de las mercaderías y de las prestaciones que integran el objeto de su comercio. Y cuando un tercero, conociendo ésta oferta continuada, confiere al comerciante un mandato relacionado con su tráfico propio, la coincidencia entre la oferta y la aceptación determina la perfección del negocio jurídico".(24)

Estas obligaciones tienen su paralelo en el mandato civil.

El Artículo 2547 del Código Civil, manifiesta que cuando el mandato "implica el ejercicio de una profesión se presume aceptado cuando es conferido a personas que ofrecen al público el ejercicio de su profesión, por el solo hecho de que no lo rehúsen dentro de - los tres días siguientes". Con Zamora Valencia, opinamos, que --- este precepto debería situarse en el contrato de prestación de ser--vicios profesionales y no en el mandato.(25)

(23) Mantilla Molina, Roberto, Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1975, pág. 125.

(24) Bérnago Llabres, Alejandro, Instituciones de Derecho Meran--til, Instituto, ed. Reus, Madrid, 1951, pág. 156.

(25) Zamora Valencia, Miguel Angel, Contratos Civiles, Porrúa, México 1981, pág. 190

c) Por parte del Comitente existe la obligación, en caso de -
que el comisionista profesional a quien se propuso el encargo re--
chace la propuesta, de proveer un nuevo encargo (Artículos 277 y -
279 fracción II). La consecuencia por el incumplimiento de este -
deber del comitente - para los casos en que haya enviado efectos -
es la liberación del primer posible comisionista de su obligación-
de conservar las mercancías y efectos recibidos y el derecho del -
comisionista a vender dichas mercancías.

OBLIGACIONES CONTRACTUALES

Estas son las obligaciones que se producen una vez perfeccionando el contrato.

11.2.1. DEL COMITENTE

a) El comitente está obligado a proveer fondos al comisionista y sufragar los gastos que éste, por su cuenta, realice. El deber de poner a disposición del comisionista las cantidades que requiera para el desempeño de su encargo está previsto en la ley. Para las comisiones cuyo cumplimiento requiere provisión de fondos, el comisionista, en principio no está obligado a ejecutarlas si el comitente no le entrega la cantidad suficiente; también puede suspenderlas por falta de fondos (Artículo 281). La regla no se aplica en los casos de que el comisionista se obligo a anticipar los fondos (Artículo 282), que después deberán reembolsarle.

El reembolso de gastos que el comitente debe procurar al comisionista, sobre la cuenta justificada de dichos gastos (Artículo 305), es una obligación distinta, complementada por el derecho de enagenación, que asiste al comisionista para vender los efectos enviados cuando el valor de éstos no alcance a cubrir los gastos de transporte y recibo de los mismos (Artículo 279 fracción 1).

b) La obligación más importante del comitente es pagar su remuneración al comisionista, pues se trata de un contrato oneroso. De esta manera lo dispone nuestro Código Civil (Artículo 2549) y

el Código Civil Italiano (Artículo 1709 para el mandato), aunque -- no se concibe así en la legislación española, y sí para la comi--- sión (Artículo 277 del Código de Comercio Español).

Para que la comisión sea gratuita, sin premio para el comisio nista, debe acordarse expresamente. Si no se estipulan el monto o la base de retribución- como antes referi-ésta debe pagarse conforme el uso de la plaza donde se ejecute el encargo.

Para algunas clases de comisionista, "La remuneración se fija dice Sánchez Calero en la doctrina española - de acuerdo con un -- arancel".(26)

Un problema de especial interés en esta materia es determinar en qué momento el comisionista se hace acreedor a su comisión.

En el mandato dicha retribución, al igual que el reembolso de los gastos y la indemnizacio n de los daños y perjuicios, debe pa- garse, aunque no haya tenido éxito el mandante en el negocio, dado que el mandatario no es socio de aquél en el éxito o fracaso de dicho negocio, y por otra parte, la obligación asumida por el manda- dario de ejecutar el mandato es una obligación de medio o de acti- vidad y no una obligación de resultado.(27)

(26) Sánchez Calero, Fernando, Ob.cit., pág. 372

(27) Sánchez Medal, Ramón, DE LOS CONTRATOS CIVILES, Porrúa, Mexico, 1976, pág. 271

Creo que esta opinión, tan general, no es aplicable a todos los contratos de mandato, ya que es importante analizar, en cada caso, de qué forma se pactó el pago de la retribución y el desempeño del mandatario en la ejecución de sus obligaciones. Para nosotros es posible, desde luego, pactar la comisión u honorarios sujetos a la condición del resultado. Bérnago señala para la comisión que los usos de la plaza pueden tolerar una forma de negociación en la que el cobro del premio dependa del éxito de la gestión.

(28)

En el campo del derecho mercantil, la opinión es aún más controvertida. Uría expresa que "en principio, la obligación de pagar el premio sólo es exigible una vez cumplida la comisión". (29) Garriges afirma:

"aunque el Código no lo diga, es claro que la remuneración del comisionista dependerá de la ejecución de la comisión. Esta se entenderá cumplida no sólo por la ejecución del contrato o de los contratos previstos, sino por su consumación efectiva, que ha de ser probada por el comisionista". (30)

[28] Bérnago Llabres, Alejandro, Ob.cit., pág. 156

(29) Uría, Rodrigo, Derecho Mercantil, Madrid, 1982, pág. 550.

(30) Garriges, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1977, pág. 108

Pero tampoco está claro - expresa, por su parte, Broseta - - cuál es este resultado. Caben dos soluciones:

que el resultado se obtenga cuando el comisionista estipula el negocio que se le ha encomendado... ó que el resultado del que depende la exigibilidad de la comisión sólo se produce cuando, estipulado el negocio de ejecución, éste es efectivamente cumplido o consumado en favor y beneficio del comitente, porque - es en este momento cuando el comitente obtiene el resultado - económico perseguido. La jurisprudencia del Tribunal Supremo se inclina por esta última solución, que es quizá la mejor fundada. (31)

En nuestro criterio, los elementos para determinar si el comisionista puede exigir su premio deben buscarse - ante todo - en la forma en que se pactó el encargo, en la naturaleza y circunstancias del mismo y en las gestiones concretas efectivamente realizadas por el comisionista, sobre todo en aquellos casos en que no se llegó al resultado pretendido por el comitente. Entre otras circunstancias deben juzgarse las siguientes" las instrucciones recibidas o que debieron recibirse; la intervención del comitente en actos que efectuaron las gestiones del comisionista; la imposibilidad de cumplimiento del mandato por hechos ajenos al contrato o a las condiciones existentes sobre las que se contrató; el beneficio que reporta el comitente la actuación del comisionista, por ejemplo, por ejecución de algunos de los actos encomendados.

(31) Broseta Pont, Manuel, Ob.cit.,pág. 418

A este respecto, Tena sostiene que "hay que distinguir si el mandato era o no susceptible de ejecución personal. En el primer supuesto, tendrá aquél derecho a una retribución proporcional; en el segundo, no deberá ninguna".(32)

Correlativa a la obligación del comitente de pagar la retribución, la ley concede al comisionista la facultad o derecho de retención de los efectos que tiene en su poder y que estarán especial y preferentemente afectados para el pago de dicha retribución y del reembolso de los gastos (Artículo 305).

El Código Civil en materia de mandato, concede expresamente al mandatario el derecho de retener de "retener en prenda" las cosas objeto del contrato (Artículo 2579). Para Bérnago, los términos en que están concebidos los derechos en los distintos ordenamientos - civil y mercantil - conceden un derecho de retención al mandatario y uno de la prelación al comisionista.(33)

c) Cuando el comisionista actúa en nombre propio (Artículo 284), el comitente está obligado a asumir las obligaciones que contrajo el comisionista y liberarlo de las responsabilidades contraídas en ejecución del contrato.

El comitente puede no ratificar y dejar a cargo del comisionista las obligaciones derivadas de operaciones en que éste actuó con violación o exceso del encargo (Artículo 289). La asunción de deudas por parte del comitente supone la ejecución de todos los

(32) Tena, Felipe de J., **Derecho Mercantil Mexicano**, Porrúa, México, 1982, pág. 271.

(33) Bérnago Llabres, Alejandro, **Instituciones de Derecho Mercantil**, Madrid, 1951, pág. 171.

actos que ellos requiere, tales como endosos, cesion de créditos- y deudas, notificaciones y otras. Los posibles gastos que origine serán por cuenta del comitente.

De lo anteriormente citado se desprende que el comitente tiene como obligaciones:

a) Abonar el premio de la comisión, salvo pacto en contrario. Este premio es la remuneración del trabajo de gestión que desarrolla el comisionista y de sus responsabilidades; generalmente consiste en un porcentaje del precio de venta o de compra de las mercancías, o de su valor.

b) Procurar que el comisionista quede indemne de los perjuicios que pueda causarle la comisión. Esta obligación se desdobra así:

1. Poner a disposición del comisionista la suma necesaria para el desempeño de la comisión cuando ésta exija provisión de fondos, pero la ley no concede al comisionista acción para reclamar del comitente la provisión de fondos, supuesto que éste es siempre libre de revocar la comisión; el comisionista está autorizado a no desempeñar la comisión, aunque la haya aceptado, mientras el comitente no le haga provisión de fondos, o a que suspenda la ejecución del contrato cuando, habiendo invertido las sumas recibidas, el comitente rehúse la remisión de nuevos fondos.

2. Obligación de satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de sus gastos y desembolsos con el interés legal. En estos se incluyen los que realmente tengan el carácter de disminuciones patrimoniales ya efectuadas.

No todos los gastos son computables, sólo aquellos que el comisio-

nista pudiese razonablemente considerar convenientes a la ejecución de la comisión, aunque no le haya sido a posterior, Artículos 277 y 250 del Código de Comercio.

II.2.2. DEL COMISIONISTA

a) El comisionista está obligado a ejecutar la comisión en interés del comitente. Este es el principal deber del comisionista y a él pueden referirse el resto de las obligaciones que, para --- efectos didácticos, analizaremos la forma separada. Respecto a esta obligación, el comisionista debe desempeñar su encargo personalmente, puesto que estamos frente a un contrato intuitu personae, - que descansa en una relación de confianza entre las partes. El comitente, aunque sí puede usar dependientes bajo su responsabilidad (Artículo 280).

b) Respetar las instrucciones del comitente en la ejecución - de lo mandato es otra obligación del comisionista; no puede actuar contra disposiciones expresas (Artículo 286). Conforme a la amplitud y precisión de las instrucciones, la comisión puede ser de --- tres clases:

I. Imperativa, con instrucciones completas, precisas y minuciosas;

II. Indicativa, en la que se dan instrucciones parciales y se deja el resto al arbitrio del comisionista; o

III. Facultativa, en donde se formula el encargo y se dejan - al comisionista las circunstancias y condiciones de la ejecución.

(34)

Para determinar en un caso concreto si el comisionista cumple con este deber, es necesario considerar la clase de comisión respecto a las instrucciones y, posteriormente, analizar las disposiciones legales que complementan esta obligación.

En lo no previsto, el comisionista deberá consultar al comitente, de acuerdo, desde luego, con la naturaleza del negocio. Si no es posible consultarlo, hará lo que le dicte la prudencia y cuidará el negocio como propio (Artículo 287). Además de las instrucciones, el comisionista debe actuar observando las leyes y los reglamentos que correspondan (Artículo 291).

c) El comisionista debe informar al comitente - oportuna y frecuentemente - de los hechos y circunstancias que interesen al negocio. La obligación debe cumplirse mientras se ejecuta el encargo, es decir, periódicamente (Artículo 290). El detalle y contenido de la información ha de juzgarse para cada caso particular. El Artículo 260 del Código de Comercio Español, señala que debe dar noticia de las circunstancias y de "los contratos que hubiere celebrado" entre otras. Para Garrigues, "la falta de comunicación de una noticia importante hace responsable al comitente de los daños y perjuicios".(35)

(35) Garrigues, Joaquín, Ob.cit., pág. 105.

En nuestro Código se indica que el contenido de la informa---
ción es el que comprende las noticias - importantes - que puedan
influir en el comitente para cambiar el encargo o revocarlo. Al -
juez le corresponde la interpretación de la disposición, como últi
mo intérprete, pero el comisionista debe hacerlo y tomar en cuenta
los usos de comercio.(36)

d) Por último, el comisionista tiene obligación de rendir ---
cuentas (que es un deber distinto del de informar durante la vigen
cia del contrato o la ejecución del mandato), después de ejecutada
la comisión (Artículo 298). La rendición de cuentas debe ser com
pleta, justificada y "en relación a los libros del comisionista",
señala la ley; la información debe ser veraz. Este deber supone -
también la devolución del saldo sobrante en efectivo y en mercan--
cía que quedaran en poder del comisionista, debe trasladar al comi
tente los efectos jurídicos y el resultado del mandato ejecutado.

e) Como obligaciones "precautorias o previas" del comisionis
ta, pero que lo obliguen durante toda la ejecución del contrato, -
Bérgamo ha señalado y explicado:

"I. La diferenciación entre el patrimonio del mandatario y las
sumas o mercaderías recibidas del mandante:

II. La preservación de los derechos del mandante;

(36) Bérgamo Llabres, Alejandro, Ob. cit.,pág. 165

III. La custodia de los efectos recibidos; y

IV. El abono de intereses y de daños por las sumas distraídas."

(37)

De lo anteriormente citado se desprende que el Comisionista - tiene la Obligación primordial de desempeñar el encargo, por sí mismo y no podrá delegar su ejecución si no está autorizado para -- ello. Sin embargo, bajo su responsabilidad, podrá emplear depen -- dientes en operaciones subalternas, que según la costumbre se con -- fíen a los mismos.

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

El comisionista podrá desempeñar la comisión tratando en su - propio nombre o en el del comitente. cuando contrate en nombre pro -- pio, 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 expre -- samente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, ri -- giéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple manda -- tario mercantil, por las disposiciones del Derecho común.

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

En lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, - el comisionista debera consultarle. 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 comi-- tente, aquél podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comu-- nicándolo así al comitente por el medio más rápido posible.

El comisionista deberá observar las disposiciones legales re- lativas a la negociación o encargo que le sea confiado, Artículos 280, 282 a 288 y 291 del Código de Comercio.

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 comi- sionista sea perjudicial el cumplimiento de las instrucciones reci- bidas.
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 co- mitente, participándole además, el nombre de los compradores, Artí- culos 290, 288, 295 y 302 del Código de Comercio.

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

Después de ejecutada la comisión, el comisionista deberá rendir con relación a sus libros, una cuenta completa y justificada - de su cumplimiento, y entregar al comitente el saldo de lo recibido. En caso de mora, abonará intéreses, Artículo 298 del Código de Comercio.

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 asegurarlas si tuviere orden para ello y la provisión de fondos necesarios, Artículos 278, 279, 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 rehúsa la comisión;
2. Responde de los daños causados al comitente por el incumplimiento de la comisión que tácita o expresamente haya aceptado;
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 dejarlas 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 que haya lugar recaerán sobre ambos;

5. Responderá 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 áquel;

6. Cuando haya distinta inversión de 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 del tipo legal desde el día en que haya recibido los fondos;

7. Responde de los efectos y mercancías que recibiere, en los términos y con las condiciones y calidades con que se le avisare la remesa, a no ser que al encargarse de ellos 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 mayor, transcurso del tiempo o vicio propio de la cosa. En los casos de pérdida parcial o total por el transcurso o vicio de la cosa, el comisionista estará obligado a acreditar, por medio de la certificación de dos corredores o, en su defecto de dos comerciantes, el menoscabo de los efectos poniéndolo tan luego como lo

advierta en conocimiento del comitente;

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

Nuestro Código complementa las normas de actuación del Comisionista con algunas prohibiciones. Estos preceptos se inspiraron en la legislación española, que también los contiene. En éste sentido, el Código Civil Italiano ha liberado al contrato de comisión de cierta rigidez que le imponen las normas prohibitivas y ha ammorado sus efectos al permitir al comisionista actuar con una mayor libertad. En la legislación que comentamos las prohibiciones no desaparecen, pero se parte del principio de que el comisionista obra siempre en interés del comitente y respecto a una relación -- que descansa en la confianza. Esto nos lleva a pensar que nuestra ley debería ser menos estricta; o la interpretación de las normas prohibitivas, más flexible.

a) La primera prohibición es delegar los encargos. El comisionista - dice el Artículo 280 - debe desempeñar por sí mismos - los encargos que recibe y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello. Estamos, pues ante un contrato intuitu personae en el que, sin embargo, se permite al comisionista usar dependientes bajo su responsabilidad. El Código de Comercio Español (Artículo 261) y el Código Civil Italiano contienen disposiciones iguales, éste último en el capítulo del mandato, género de la comisión (Artículo 1717).

Garrigues juzga con acierto que esta disposición es anacrónica, - pues aún medrando autorización del comitente, el comisionista responderá siempre de las gestiones del sustituto, si éste fue elegido por el mismo comisionista. (38)

b) Otra prohibición del comisionista es alterar las marcas - de los efectos vendidos o comprobados por cuenta ajena, o de los efectos de una misma especie de distintos dueños, sin distinguirlos con una contramarca que evite confusión (Artículo 300). El - precepto está tomado del Artículo 268 del Código de Comercio Español. Consideramos que está prohibición es causa de revocación de la comisión y acarrea para el comisionista responsabilidad por daños y perjuicios. La prohibición adquiere importancia por su - posible aplicación analógica a otros contratos afines, como los - de agencia y distribución.

c) El comisionista no puede, sin permiso del comitente, prestar ni vender a fiado o a plazo, (Artículos 301 y 302). Si el - comisionista actúa contra la prohibición, o si vende a plazos autorizados por el comitente pero sin informar de los compradores, el comitente puede exigirle el pago de contado. Las disposiciones están copiadas literalmente del Código de Comercio Español (Artículos 270 y 271). El Código Civil Italiano, con un criterio más actual, establece el principio general de que el comisionista se presume facultado para conceder plazos y hacer operaciones al fiado, conforme a los usos del lugar.

Pero si, contra las instrucciones expresas del comitente, el comisionista concede prórroga en los pagos, el comitente puede -- exigirle el pago de contado (Artículo 1732).

(38) Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1979, pág. 106.

Como se ve, la prohibición legal prácticamente no existe en el Código Civil Italiano, pues la violación del comisionista obedece a instrucciones concretas de su mandante y no a la ley.

d) La prohibición de autoentrada reviste especial interés en éste contrato y está regulada por los Códigos Español (Artículo 267) e Italiano (Artículo 1395).

Nuestro artículo 299 dispone que "ningún comisionista comprará ni para sí ni para otro lo que se le haya mandado vender, ni -- venderá lo que se le haya mandado comprar, sin consentimiento expreso del comitente". Esta prohibición tiene su norma correlativa en la compraventa regulada por el Código Civil (Artículos 2280 - II y 2282).

El Código Civil Italiano con una idea más avanzada, incluye - está prohibición dentro del capítulo general de la representación y permite que el representante contrate consigo mismo si está autorizado específicamente o si se ha determinado el contenido del contrato de modo que excluya la posibilidad de un conflicto de intereses.

Respecto a nuestro Código, "está prohibición comprende la -- auto entrada propiamente dicha - es decir cuando el comisionista - compra o vende "para sí" - como cuando el comisionista tiene dos encargos diversos, ésto es, que compre para un comitente lo que -- otro le haya mandado vender".(39)

La prohibición tiene su justificación por el temor de que en el conflicto entre los intereses del comitente y del comisionista, éste se incline por la defensa de los propios en detrimento de los de su cliente que está obligado a defender (en el caso de auto entrada), o por favorecer a un cliente en perjuicio de otro(en el caso de la aplicación). Sin embargo, la prohibición pierde sentido cuando las cosas objeto del encargo tienen un precio y unas condiciones de adquisición objetivamente fijadas por el mercado, en cuyo caso la prohibición quizá debiera desaparecer de nuestro derecho, al igual que ocurre en otros ordenamientos extranjeros.(40)

Aunque los términos de la disposición se refieran a la compra venta, al igual que Rodríguez y Barrera Graf opinamos que "por analogía esta prohibición se aplicará también a comisiones diferentes de las compraventas".(41) Se trata de la misma razón: conflicto de intereses. Sin embargo, no todos los autores aceptan esta opinión. Uría dice que "tratandose de una regla prohibitiva no debe ampliarse ni extenderse a casos no previstos en ella".(42)

Esta última opinión no deja de tener peso en nuestro derecho, atento al artículo 11 del Código Civil, que indica que las excepciones deben interpretarse restrictivamente y que en todos los preceptos correlativos que hemos citado se refieran siempre a la compraventa y no a otros contratos (salvo el Artículo 569 del Código Civil, que incluye el arrendamiento).

(40) Broseta, Pont, Manuel, Ob.cit. pág. 477

(41) Rodríguez, Joaquín, Ob.cit., pág. 39

(42) Uría, Rodrigo, Ob. cit. pág. 540

EXTINCION DEL CONTRATO DE COMISION

Además de las causas de extinción aplicables a todos los contratos - cumplimiento, llegada del plazo, mutuo consentimiento, resolución - nuestro Código de Comercio señala causas específicas de terminación del contrato. Así resultan causa de extinción del contrato la muerte o inhabilitación del comisionista (Artículo 308), y la revocación que haga el comitente (Artículo 307).

a) Respecto a la muerte o inhabilitación del comisionista, de bemos anotar que si este es una persona moral la causa comprende, a nuestro entender, los casos de disolución - aunque persista temporalmente en la liquidación - o de quiebra (Artículo 141 de la -- L.Q.S.). No se entienden incluidas en esta causa - aunque el contrato sea intuite personae - las situaciones de cambios de socios ("dueños") o de administración del ente social, pues la personalidad moral subsiste con todas sus relaciones. "La transformación de la sociedad comisionista, al no cambiar la personalidad jurídica de la entidad, no extinguirá la comisión".(43)

El contrato no termina por muerte o inhabilitación del comi--tente aunque, como marca la ley, "pueden revocarlo sus representantes". (Artículo 308)

b) La revocación del comitente no tiene limitación alguna, - salvo que se haya pactado una comisión irrevocable. El comitente puede - como el mandante en el mandato - revocar el contrato en - cualquier momento, "antes o después de haber contratado el comi-- sionista con un tercero".(44)

Sin embargo, la revocación no produce efectos frente al comi sionista sino hasta que éste lo conoce, por aplicación supletoria del Artículo 2597 del Código Civil y, desde luego, por razón lógi ca. Una revocación inesperada e inoportuna, y de acuerdo con los intereses concretos del comisionista afectado puede generar para el comitente la responsabilidad de pagar daños y perjuicios. EL tercer párrafo del Artículo 2596 del Código Civil, que suple a la ley mercantil, recoge el principio. Esta norma debe entenderse aplicable a cualquier mandato o comisión y no sólo a los irrevoca bles a que se refiere el precepto civil.

c) La renuncia del comisionista no es causa de terminación - de la comisión, aunque algunos autores así lo enuncian.

De Pina afirma que "la comisión termina:... e) por renuncia del comisionista (Artículo 278). La renuncia debe obedecer a --- justa causa".(45) Sin embargo, otros autores se inclinan, en tér minos generales, a considerar que "el comisionista no pueden li-- bremente denunciar o revocar la comisión contratada".(46)

(44) Garrigues, Joaquín, Ob.cit. pág. 116

(45) De Pina, Rafael, Elementos de Derecho Civil Mexicano, Porrúa, México, 1980, pág. 220.

(46) Broseta Pont, Manuel, Ob.cit., pág. 131.

El fundamento legal de esta afirmación ha sido esclarecido por Barrera Graf, quien expresa que "en el caso del mandato mercantil, el comisionista, debe continuar hasta su conclusión el negocio que se le hubiera encargado (Artículo 276), antes de retirarse por renuncia".(47)

Ante la aparente contradicción de los Artículos 276 y 278 de nuestro Código de Comercio, en el que uno obliga al comisionista a cumplir la comisión, y el otro que lo hace responsable por daños ante el comitente por dejar de cumplirla sin justa causa (que ha sido interpretado como posibilidad de renunciar por justa causa), se piensa que los preceptos deben de interpretarse de la siguiente forma: la comisión no termina por renuncia del comisionista; si el cumplimiento del comisionista es por causa legal, éste no es responsable del pago de daños y perjuicios al comitente. Esto se complementa con las disposiciones del derecho común acerca del incumplimiento de las obligaciones cuando el deudor deja de cumplir, -- por caso fortuito Artículo 2111 del Código Civil). Entendiendo -- por causa legal aquellas situaciones que, previstas en la ley --- (fuerza mayor, caso fortuito) eximen al deudor de responsabilidad por el incumplimiento de sus deberes.

(47) Barrera Graf, Jorge, Derecho Mercantil, UNAM, México, 1985, pág. 135.

CAPITULO III**EL CONTRATO DE CORRETAJE - GENERALIDADES:**

1. ANTECEDENTES
2. DENOMINACION
3. CONCEPTO
4. SU CLASIFICACION
5. NATURALEZA JURIDICA

EL CONTRATO DE CORRETAJE - GENERALIDADES

III.1. ANTECEDENTES

La Institución del contrato de corretaje o mediación ha sufrido cambios importantes a lo largo de su evolución, que se deben mencionar.

Originalmente "su función consistía en facilitar la aproximación de compradores y vendedores"(48), o como señala Mantilla -- Molina "la función primitiva del corredor es poner en mutua relación a las personas interesadas en celebrar un contrato, o si se refiere, buscar la persona que al conectar al correspondiente negocio jurídico puede satisfacer las necesidades manifestadas por otra"(49), esta es la llamada función mediadora a la que con posterioridad se añaden las funciones de périto mercantil y la fedatario. Atribuciones que provocaron el nacimiento de un tipo de -- corretaje distinto del privado, el corretaje público.

Su origen es muy antiguo. Así Heeren, señala que formaban -- castas entre los egipcios en la época de Psamético. "La necesi-- dad sentida por compradores y vendedores de saber dónde y en qué condiciones pueden comprar los productos, hizo aparecer a quienes mediante una remuneración facilitaban los informes precisos, --- aproximaban a unos y otros, es decir mediaban entre ellos haciendo posible y estimulando la celebración de los contratos".(50)

(48) Garrigues, Ob.cit.pág. 580

(49) Mantilla Molina, Roberto, Ob.cit. pág. 154.

(50) Apud A. Rodríguez Sastre, Operaciones de bolsa, Madrid, 1985. pág. 170.

En Roma, esta figura se desarrolló primeramente en el campo de las relaciones familiares y luego evolucionó a las negociaciones de índole económica.

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

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

Al intensificarse el comercio en la ciudad media, aumentaba también la importancia de esta figura en las ciudades italianas de Venecia, Pisa y Génova, llegando a prohibirse la celebración de determinados contratos sin la intervención de mediadores.

Se reglamentó su actividad en los estatutos de las Ciudades Italianas, asimilando sus funciones a las de un oficial público.

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

Temerosos los comerciantes de que estos mediadores al intervenir en sus negocios, no fueran imparciales al ofrecer su testimonio en relación a contratos en los que intervenían o se aprovecharan para realizar sus negocios, lograron que fueran impuestas prohibiciones para el ejercicio de la profesión, ocasionando un monopolio,

en virtud del pequeño número de personas que lograban cumplir con los requisitos.

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

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

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

El Código de Costumbres de Tortosa del siglo XIII, según - Oliver (51), fue el primero que dio carácter oficial a los corre - dores.

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

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

El Código de Comercio Francés de 1808 señaló cuatro clases de corredores * además de estos que eran privilegiados existían los corredores libres (52).

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

(52) Garrigues, Joaquín, Ob.cit. pág. 580

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

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

El art. primero de una ley señala:

"toda persona será libre para ejercer la profesión de corredor de mercancías y las disposiciones contrarias del C. de C., de las leyes, decretos, ordenanzas y disposiciones actualmente en vigor quedan derogadas"(53)

Se da junto al corretaje reglamentado, el corretaje libre.

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

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

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

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

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

El Código de Comercio Mexicano en sus Artículos 51 a 74 regula a los corredores públicos, "solo cuida de reglamentar la función pública de los corredores" (54), pues a estos los llena de requisitos, obligaciones y prohibiciones. A los corredores privados los reconoce y autoriza implícitamente el artículo 53: "Los actos y contratos mercantiles celebrados sin intervención de corredor se comprobaban conforme a su naturaleza, sin atribuir a los intermediarios función alguna de correduría".

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

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

(54) Tena, Felipe de J., Ob.cit., pág. 206

III.2. DENOMINACION

Algunos autores que se ocupan del estudio de este tema comentan indistintamente de contrato de corretaje y de contrato de mediación, es el caso de Arce Gargollo, que usándolo como sinónimos dice: "nosotros optaremos en forma indistinta los términos de corretaje y mediación para designar a esta figura contractual y los de corredor y mediador para la parte que - por analogía resulta -- del mandatario en esta relación"(55).

Otros autores prefieren usar el vocablo mediación.

Otros más como Garrigues defienden los términos de contrato de corretaje "por ser de remoto abolengo historico"(56) y porque el Código de Comercio Español lo maneja en contraposición con la terminología de origen italiano que se refiere a contrato de mediación.

Díaz Bravo, les atribuye el derecho de antigüedad al llamarse corredores y por tanto a la designación de contrato de corretaje, pues así los designaban las ordenanzas de Bilbao, pero para su identificación la designa correduría privada.(57)

Nos adherimos a la opinión de estos dos últimos autores que defienden el uso de vocablo corretaje libre o correduría privada por el derecho de antigüedad del que goza la figura a llamarse de tal forma, pero también considero que puede usarse el término mediación como sinonimo y no como figuras distintas, manejo que le da Olvera de Luna.(58)

(55) J. Arce Gargollo, *Contratos Mercantiles Atípicos*, México, 1985, pág. 134.

(56) Garrigues, Joaquín, *Ob.cit.*, pág. 512

(57) Díaz Bravo, Arturo, *Ob. cit.*, pág. 209

(58) Olvera de Luna, Omar, *Contratos Mercantiles*, Porrúa, México, 1986, pág. 13

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

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

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

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

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

El oficio público constituye una verdadera función del estado cuya conservación conviene mantener en beneficio de los - intereses comerciales que mediante estos funcionarios peritos en industria mercantil encuentran fácilmente los medios de dar validez y autenticidad a las diversas operaciones mercantiles" (59).

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

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

(59) Rodríguez Sastre, Antonio, Operaciones de Bolsa, Madrid, 1944, pág. 468.

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

En México, la ley comercial, como se ha señalado innumerables ocasiones sólo se ocupa del corredor público, pero su función privada comienza a manifestarse legislativamente.

Díaz Bravo cita una Jurisprudencia señalando que la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido claramente esta distinción, reconociendo la evolución legal de las atribuciones del corredor.

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

(60)

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

III.3. CONCEPTO.

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

(60) Apud J. Arce Gargollo, Ob.cit., pág. 238.

El aspecto subjetivo, regula al sujeto que ejerce la función del corretaje: es decir del corredor o mediador, sin atender al contrato propiamente dicho, siguen este tratamiento, el Código de Comercio Francés de 1808, el Código de Comercio Alemán de 1861, el Código Italiano de 1882, el Español de 1885 y el Mexicano de 1889.

En el objetivo, se regula al contrato de mediación, pero sin hacerlo con el corredor o mediador. Concuerdan con esta clasificación el Código Suizo de las obligaciones, el Código Civil Italiano de 1942 (61). Finalmente, cabe mencionar que el Código de Comercio vigente en Alemania regula a los mediadores y el Código Civil del mismo país regula al contrato de corretaje o mediación (62).

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

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

El maestro Broseta define a este contrato como "aquel por el que una parte se obliga frente a otra u otras, sin relación de dependencia ni de representación, a desplegar una actividad dirigida a procurar la conclusión de un contrato" (63).

(61) Arce Gargollo, Javier, Ob.cit., pág. 132, 133.

(62) Garrigues, Joaquín, Ob.cit., pág. 581.

(63) Broseta Pont, Manuel, Ob.cit., pág. 410.

Por su parte Garrigues, señala que el contrato de corretaje es "aquel por cuya virtud una de las partes que puede ser una o varias interesadas en la celebración de un contrato, sea entre sí, sea con tercera persona, se obliga a abonar a la otra parte, llamada mediador o corredor, una remuneración por el hecho de indicar la oportunidad de celebrar el contrato o por el hecho de conseguir por su -- propia actividad esa celebración"(64).

El autor Arce Gargollo se apega al concepto de Sánchez Calero- que se manifiesta en los siguientes términos: "aquel por el cual - una de las partes (corredor) se compromete a indicar a la otra (que se llama comitente o mandante) la oportunidad de concluir un nego-- cio jurídico con un tercero o a servirle de intermediario en esta - conclusión, a cambio de una retribución (llamada comisión o pre -- mio)" (65).

De Pina lo conceptualiza como "contrato mercantil, por el cual una de las partes se compromete respecto de otra, a abonarle una co misión, siempre que ésta; gestione y obtenga la conclusión de otro contrato civil o mercantil que tiene carácter de principal" (66).

Para Barbero al referirse al contrato de referencia, expresa - "es el contrato en virtud del cual una de las partes - mediador - despliega, a propio riesgo, la propia obra para hacer concluir un negocio entre otros dos o más personas que (mientras serán partes - en el contrato mediado), aceptando la obra del mediador, vienen a - ser, para él, 'contrapartes' en el contrato de mediación" (67).

(64) Garrigues, Joaquín, Ob.cit., pág. 581.

(65) Arce Gargollo, Javier, Ob.cit., pág. 510.

(66) De Pina, Rafael, Ob. cit., pág. 172.

(67) Barbero, Domenico, Sistema de Derecho Privado, Buenos Aires, 1967, pág. 258.

De igual manera, Uría Rodrigo, señala que es a través de este contrato "por el que una de las partes (el mediador) se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre otra parte y un tercero, que --- había de buscar el efecto"(68).

Finalmente, me parece pertinente mencionar que el Artículo 412 del Código Suizo de Obligaciones dice que "es un contrato por el cual el corredor se encarga, mediante un salario; se a de indicar a otra persona la ocasión de concluir un contrato: sea a servirle de intermediario para la negociación de un contrato"(69)

El Artículo 652 del Código Civil Alemán regula la obligación de pagar una remuneración por el hecho de indicar la ocasión de celebrar un contrato o por servir de intermediario para la conclusión de este contrato"(70)

Me parece inútil añadir un concepto propio a la ya larga lista de éstos, que se refieren al contrato de mediación o corretaje caminando todos en un mismo sentido y aún con el uso de términos más o menos similares presentan las características o notas distintivas del multicitado contrato.

NOTAS DISTINTIVAS

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

(68) Uría, Rodrigo, Ob.cit., pág. 436.

(69) Garrigues, Joaquín, Ob.cit., pág. 583.

(70) Idem, pág. 585.

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

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

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

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

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

6.- Las partes en el contrato deseado, no se comprometen a ultimar el negocio por el hecho de aceptar la actividad mediadora del corredor, es decir, no comprometen su libertad de contratar.

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

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

III.4. SU CLASIFICACION

El profesor Arce Gargollo (71), señala como clasificación del contrato de corretaje, lo siguiente:

4.1. Es mercantil por su naturaleza, esto en virtud de que el Artículo 75 fracción XIII reza: "se regula acto de comercio", clasificandola de comercial.

A este respecto Díaz Bravo (72), señala que en cuanto a la -- mercantilidad de este contrato se debe referir a dos circunstan-- cias:

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

b. Será calificada de mercantil, si constituye la actividad -- profesional del mediador, aún cuando se despliegue en negocios ci-- viles, por configurarse una empresa que realiza actos de naturale-- za análoga a las comisiones y agencias (Artículo 75 fracción X Y XXIV del Código de Comercio Mexicano).

4.2. Es consensual. Esto es, para su perfeccionamiento no se exige formalidad alguna, es un contrato tan exento de estar - "que por lo general se verifica tácitamente y resulta de la conducta re ciproca de las partes".(73)

4.3. Es bilateral, pues produce obligaciones tanto para el co mitente, como para el corredor. Más adelante veremos las obliga ciones de las partes.

(71) Arce Gargollo, Javier, Ob. cit., pág. 135.

(72) Díaz Bravo, Arturo, Ob.cit., pág. 209.

(73) Vivante, Tratado de Derecho Mercantil, Zaragoza, 1945,p.267

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

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

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

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

d. Que no es un contrato, sino una realización de hecho en la que el mediador está autorizando a ingerirse en el negocio intentado que los interesados lleguen a un acuerdo, sin que entre éstos y el mediador exista un vínculo legal.

e. Como un contrato sujeto a condición, " la existencia de todos los derechos y obligaciones provenientes para el corredor y las partes del contrato de correduría está subordinada a la condición de que el negocio se concluya mediante el acuerdo de las partes e independiente de que se ejecute o no "., " es pues, el contrato de correduría un contrato condicional"(74).

4.4. Es oneroso por su naturaleza, pues el corretaje es un elemento importante del contrato; único interés del corredor en el negocio futuro.

(74) Tena, Felipe de J., Ob. cit., pág. 201.

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

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

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

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

4.9. Es preparatorio, pues se trata de un contrato que procede a una relación jurídica.

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

III.5. NATURALEZA JURIDICA.

En cuanto a la naturaleza jurídica del contrato de corretaje ha sido muy discutida por los doctrinarios que se ocupan de este contrato, pues presenta analogías marcadas con el mandato, la comisión mercantil y los arrendamientos de obra y de servicios. Por lo que algunos autores lo asimilan a estos tipos clásicos contractuales.

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

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

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

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

En el derecho español predominaba la opinión de asimilar este contrato al mandato o comisión mercantil, pero a partir de la sentencia de 10 de febrero de 1922 se modifica, al manifestarse como sigue: "dada su finalidad de poner en relación a dos personas para que lleguen a la celebración de un negocio, sin contratar el corredor en nombre propio ni en el de su comitente no pueda calificarse de comisión mercantil" (75), se rechaza así aquella opinión, predominando la tesis del contrato especial o Sui Générés.

En la legislación mexicana "el corretaje es atípico pero sus características y la práctica comercial le conceden ya una tipicidad social con particularidades bien definidas a las legisladas como típicas" (76).

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

(75) Puig Peña, Federico, Tratado de Derecho Civil Español, Madrid, 1973, pág. 414.

(76) Arce Gargollo, Javier, Ob. cit., pág. 147, 148.

En relación a las normas supletorias, Uria Rodrigo (77) señala que la falta de regulación legal había que estarse al contenido y efectos del contrato, luego a lo que establezcan los usos mercantiles y por analogía las normas de la comisión. Debe agregarse también al mandato y la prestación de servicios.

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

(77) Uría, Rodrigo, Ob.cit., pág. 555.

CAPITULO IV**EL CONTRATO DE CORRETAJE - CONTENIDO:****A. ELEMENTOS**

1. PERSONALES
2. REALES
3. FORMALES

B. OBLIGACIONES

1. DEL CORREDOR
2. DEL MEDIANTE

CAPITULO IV

EL CONTRATO DE CORRETAJE - CONTENIDO

En este capítulo nos referiremos a analizar la estructura del contrato de corretaje para tener un amplio conocimiento de éste.

IV.1. ELEMENTOS

IV.1.1. PERSONALES

Los elementos personales de este contrato son:

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

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

El Código Civil Italiano, en su Artículo 1754 define al mediador o corredor diciendo que es "aquel que pone en relación a dos o más partes para la conclusión de un negocio sin estar ligado a alguna de ellas por relaciones de colaboración, de dependencia o de representación". (78)

(78) Apud Arce Gallardo, Ob.cit., pág. 136.

En el mismo sentido, Fontanarrosa, señala que "el corredor celebra un contrato: el de corretaje o pactum proxeneticum, en cuya virtud se compromete a promover o facilitar la conclusión de otro contrato (compraventa, préstamo, permuta, etc.) que otras personas tienen interés en celebrar, adquiriendo el derecho de cobrar una retribución por su actividad intermediadora". (79)

Ambas partes del contrato de corretaje, requieren de la capacidad general para contratar*.

Debe distinguirse entre corredores públicos, que desempeñan la triple función de mediación, de fé pública y de perito mercantil y aquellos corredores privados, no titulados u ocasionales, quienes desempeñan sólo la función de mediación o correduría que "puede ser desempeñada por cualquier persona - física o moral - con capacidad general.

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

Quienes sostienen que el corredor es comerciante.

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

(79) Fontanarrosa, Rodolfo O., Derecho Comercial Argentino, Buenos Aires, 1972, pág. 511.

* Se debe establecer que para el caso de corredores públicos se deben cumplir con requisitos adicionales (Art. 52 a 62, - Código de Comercio y 10 a 41 Regl. de Corredores para la plaza de México.

Otro autor que coincide con la opinión anterior, es Luis -- Muñoz, quien señala que el corredor es comerciante, al deducir del Artículo 75 fracción XIII en relación con los Artículos 51 y 3ro. del Código de Comercio, que las operaciones de mediación, típicas de correduría, son actos de comercio. También porque el Artículo tercero del mismo código, considera comerciantes a las personas - que teniendo capacidad legal, para ejercer el comercio hacen de - ésta su ocupación ordinaria.

Además de los corredores les es aplicable la quiebra.

De igual manera Garrigues, señala terminantemente que los corredores tienen el carácter de comerciantes porque quedan sometidos al procedimiento de quiebra como cualquier otro comerciante, - "se observa en su punto inicial al mediador como un comerciante cu yo comercio es la mediación, en su punto final de nuevo al media--dor como comerciante".(80)

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

(80) Garrigues, Joaquín, Ob. cit., pág. 581.

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

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

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

Otro autor que merece atención por su acertada opinión es Felipe de J. Tena; para él, el corredor no es comerciante pues los actos que ejecuta no lo son por su íntima naturaleza económica, a pesar de que así lo declare el Código de Comercio en su Artículo 75 en su fracción XIII. Pues el corredor no adquiere del productor, para luego transmitirlo al consumidor, mercancías de cualquier especie con el propósito de lucrar con su transmisión.

Lo que hace es aproximar sólo a las partes; una el comerciante que desea vender; la otra el comprador, sirve únicamente de in-

mediario.

Tena, dice que el elemento que le falta al corredor para ser comerciante es "aquella interposición por la que se adquiere una cosa para enajenarla más adelante, interposición que en manera alguna se descubre en el corredor, ya que éste ni adquiere ni enajena".(81)

En cuanto a lo dicho por autores que caracterizan a los corredores como comerciantes porque se les declara en quiebra, el maestro Tena rebate fundamentándose con lo dicho por Beslay; " en el antiguo derecho no se sometía únicamente a los comerciantes al régimen de quiebra, pues aceptada que el no comerciante también - podía quebrar...".(82)

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

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

(81) Tena, Felipe de J., Ob. cit., pág. 207

(82) Idem, pág. 209.

Finalmente, el corredor no aproxima a las posibles partes de un determinado contrato futuro para lucrar con esta interposición, sino para que estas según su propio interés contraten entre ellas.

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

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

"ademas que la ocupación ordinaria del comerciante precisamente es el comercio o tráfico mercantil y el auxiliar solamente es una ayuda para que se realicen o lleven a cabo los negocios mercantiles de aquel". (83)

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

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

(83) Rubio Soto, Adolfo, Importancia de los Auxiliares Mercantiles con el Comercio, Tesis, México, 1982, pág. 24

contrato de prestación de servicios profesionales o de trabajo).

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

IV. 1.2. ELEMENTOS REALES

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

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

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

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

b) La remuneración, premio, comisión, corretaje, retribución u honorarios como lo llama nuestro Código de Comercio, para el caso de los corredores públicos profesionales en su Artículo 63.

Fontarrosa dice que la "contraprestación debida por el comi-
tente al mediador en razón de su labor intermediadora".(84)

(84) Fontarrosa, Rodolfo O., Ob. cit., pág. 536.

Debe entenderse como la compensación debida al mediador por - el resultado útil y el hecho de unir a las partes en el negocio, - no es recompensa del trabajo o la indemnización de los gastos y el premio del riesgo, pues el trabajo desenvuelto a fin de conseguir el resultado, es siempre irrelevante para su determinación.

Vivante señala que sólo si se concluye el negocio es posible el pa go del corretaje, pero si no se realiza, se torna en una carga - sin compensación, sin beneficio alguno al comerciante.

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

La compensación puede pactarse en dinero o en especie o en - ambos, puede consistir también en una cantidad fija o en un porcen taje de la operación. Si el mandato no se fija puede acudirse a - un arancel, a los usos comerciales del lugar o a la equidad, (men cionado por el Artículo 1755 del Código Civil Italiano).

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

IV. 1.3. ELEMENTOS FORMALES

Este contrato no requiere de ninguna formalidad para su perfeccionamiento, por lo que es un contrato consensual, en éste último la doctrina esta unánimemente de acuerdo. No es aceptada la analogía con el contrato de comisión (Artículo 274 Código de Comercio) o con el contrato de mandato (Artículo 2552 del Código Civil) en cuanto a la aplicabilidad de normas sobre la formalidad escrita.

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

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

IV.2. OBLIGACIONES

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

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

IV.2.1. DEL CORREDOR

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

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

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

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

Esta obligación la regula el Artículo 1759 del Código Civil Italiano, obligación semejante a la del comisionista y al mandatario en nuestro derecho, por lo que en este aspecto puede asimilarse a estos contratos.

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

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

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

f) Cumplir personalmente, pues se trata de un contrato intuitu personae. El Corredor debe cumplir personalmente el encargo encomendado por el comitente y sólo podrá delegar su actividad si se le faculta expresamente, esto por analogía con el contrato de mandato y comisión. Obligación que también le impone la ley a los corredores públicos en el Artículo 68 fracción VI.

IV.2.2. DEL MEDIANTE

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

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

El cumplimiento de esta obligación plantea las siguientes cuestiones:

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

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

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

La opinión más fuerte a este respecto señala que surgirá el derecho a la comisión al concluirse el negocio principal concertado entre las partes aproximadas por el mediador.

Principio que se infiere de antecedentes históricos y de la naturaleza jurídica del corretaje.

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

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

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

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

"El tribunal supremo ha entendido en ocasiones que salvo estipulación en contrario es necesario no sólo el perfeccionamiento, sino la consumación del contrato principal para que el corredor pueda exigir el premio, pero modernamente parece predominar el criterio de la perfección contractual"(85)

También se debe cumplir con otro requisito para que el mediador tenga derecho a la comisión, este es que exista relación de causalidad entre la gestión del corredor y la conclusión del contrato, pues si se celebra por la gestión directa de ambos contratantes no habrá lugar a la comisión.

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

Se tornará en un problema difícil si las condiciones inicialmente planteadas son distintas, esto es que las partes deseen celebrar determinado negocio jurídico, pero finalmente pactan (con intervención del corredor) una promesa de celebrar el contrato deseado para después concluir definitivamente el negocio planteado.

En este caso se modificarán las condiciones primitivas, el acuerdo es distinto al deseado, pero no priva al corredor de su derecho a la comisión, pues su intervención ha sido útil y su

(85) Apud Castán Tobeñas, Derecho Civil Español, Común Foral, Madrid, 1976, pág. 513.

tarea intermediadora ha terminado en la conclusión de un negocio aceptado por las partes contratantes.

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

Varía la situación, si el negocio concluye bajo condición - suspensiva, pues en este caso no tendrá derecho a cobrar comisión mientras no se perfeccione el contrato. Esta es una diferencia - con el mandato, pues la compensación no depende en este contrato, de la suerte del negocio.

El corredor podrá cobrar la comisión, si el contrato está su jeto o condición resolutoria, pero cumplida ésta tendrá que resti-- tuirse lo percibido.

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

Quién debe pagar la retribución?

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

En nuestro derecho sólo está obligada aquella persona que contrate los servicios de la mediación por tratarse de una obligación contractual, "la fuente de esta obligación es, en nuestra opinión, específicamente contractual por lo cual no existe para quien no -- está incluido en el negocio".(86)

Quién tiene derecho a la comisión?

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

Si los corredores actúan independientemente, el derecho al co rretaje corresponderá a aquel que haya conseguido la celebración - del negocio.

b) Abonar los gastos que el corredor haya causado con ocasión del corretaje. Las posiciones del Derecho Alemán y el Derecho Ita liano se contradicen en este punto. El Código Civil Alemán (Artí- culo 652 párrafo II), señala que no se reembolsará al corredor sus gastos a menos que se haya convenido lo contrario.

Se apega a esta opinión la Doctrina Española.

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

En nuestro derecho, los gastos realizados por el corredor se deben considerar incluídos en el corretaje que tiene derecho a --

(86) J. Arce Gargollo, Ob,cit., pág. 141.

percibir en el caso de que el contrato concluya. En los casos en que el contrato se celebra sin enfuerzo del mediador es una compensación de esfuerzos hechos inútilmente en otras ocasiones.

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

EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE CORRETAJE

El contrato de corretaje se extingue:

- a) Por su ejecución mediante el pago del corretaje convenido o fijado por el uso.
- b) Por actos del corredor o del mandante.

Si el corredor se aparta libremente del ejercicio del encargo renunciado. Por asimilación con el contrato del mandato. Branca señala que "el intermediario puede desinteresarse del negocio encargo, sino asumió responsabilidad precisa, pues deberá informar a las partes si ya inició su gestión".(87)

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

Si la persona que dio el encargo, se desiste libremente de él. Salvo pacto en contrario, el mandante está obligado al reembolso de los gastos al corredor, en caso de haber revocado sin causa justificada. Sin embargo puede establecerse la mediación irrevocable por asimilación con el mandato.

c) Al cumplirse el plazo. Es frecuente que en este contrato se establezca un término, sobre todo si contiene el pacto de exclusiva. Si dentro del plazo no se logra el resultado deseado; el - contrato se extingue. Pero si el mediador demuestra que existe relación de causalidad entre su actividad mediadora y la conclusión

(87) Branca, Giuseppe, Instituciones de Derecho Privado, México, 1938, pág. 146.

del contrato, el derecho a la retribución no cesa a pesar de haberse extinguido el contrato.

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

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

CAPITULO V**DIFERENCIAS JURIDICAS ENTRE EL CONTRATO DE COMISION
Y EL CONTRATO DE CORRETAJE:**

- 1. PECULIARIDADES**
- 2. DIFERENCIAS**
- 3. SU LEGISLACION EN MEXICO**

CAPITULO V

DIFERENCIAS JURIDICAS ENTRE EL CONTRATO DE
COMISION Y EL CONTRATO DE CORRETAJE

Se ha intentado a través de los capítulos anteriores, presentar de una manera clara los aspectos más importantes que componen a cada contrato en estudio para distinguirlos de otras figuras jurídicas.

Se pretende también, mediante este trabajo, que el legislador mexicano tome en cuenta la importancia del Contrato de Corretaje - para que lo plasme en el Código de Comercio y le asigne las características que le corresponden como contrato mercantil.

V.1. PECULIARIDADES

Se presentan en este inciso, aquellas peculiaridades más comunes que pueden asumir los contratos a los que nos hemos estado refiriendo, pudiendo asumir las siguientes:

CONTRATO DE COMISION

V.1.1. Comisión representativa. Nuestra legislación, así como la española, previene la existencia de dos formas de actuación del comisionista frente a los terceros con quienes contrata. Puede desempeñar la comisión, dice el Artículo 283, tratando en su propio nombre o en el de su comitente. Cuando el comisionista --

obra por cuenta y a nombre del comitente estamos frente a la comi-
sión, en la que el comisionista no contrae obligaciones propias --
que afecten su patrimonio (Artículo 285); los efectos de todos los
actos celebrados por el comisionista con los terceros recaen direc-
tamente sobre la esfera jurídica del comitente, en virtud de la fi-
gura de la representación que acompaña a la comisión. No dejamos
de considerar, para la comisión representativa, que el Artículo --
285 del Código de Comercio sin antecedente en el Código de Comercio
Español, modelo de otras disposiciones, es un precepto confuso y -
de difícil interpretación. Si se observa la regla afirma que los
derechos y obligaciones del comisionista se regirán por el derecho
común. Se puede entender que el legislador pretende que todo el -
contrato se rija por el derecho común, pero la disposición no permi-
te fácilmente esta interpretación.

Para efectos prácticos las principales diferencias que se en-
cuentran entre el mandato civil y la comisión, en relación con la
aplicación de esta norma son: la formalidad del mandato (escritura
de la comisión (Artículo 274 del Código de Comercio); la muerte --
del comitente no es causa de terminación del contrato (Artículo --
308 y sí la del mandante (Artículo 2595 III del Código Civil); y
la renuncia del comisionista no es causa de terminación y sí lo es
la del mandatario (Artículo 2595 II del Código Civil). Por otra -
parte, la comisión que puede ser representativa y no representati-
va se distingue de la posición de los factores y dependientes que
siempre actúan por cuenta y en nombre del principal (Artículo 309
del Código Civil). La representación que ostentan los factores y
dependientes no se rige por el Artículo 285 comentado, pues estos-

auxiliares del comerciante tienen su propia reglamentación legal.

V.1.2. Comisión de transporte. La legislación italiana reglamenta al contrato de expedición (Artículos 1737 a 1741 del Código Civil Italiano) como un contrato distinto del de comisión.

Nuestro Código de Comercio, contiene dos Artículos (el 296 y 297), que se refieren a la comisión de transporte, aunque no es un contrato diferente del de comisión. El primero de los preceptos citados ordena que "el comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador". El comisionista puede obrar por cuenta y nombre propio o en nombre del comitente, y su obligación consiste en contratar el transporte, pero no en realizarlo -- por sí mismo o por medio de sus auxiliares". El otro Artículo, -- copia del Código de Comercio Español, al igual que el precedente -- complementa la expedición al obligar al comisionista a asegurar -- los efectos si tiene para ello la orden y fondos necesarios. En la comisión de transporte, "el comisionista queda sometido, además a un régimen especial de responsabilidad más amplio y riguroso que el propio comisionista ordinario".

V.1.3. Comisión de Cobranza. Esta no es una figura distinta o conexas de la comisión, sino una disposición que se refiere a los casos en que el comisionista está obligado a la cobranza (Artículo 303). En algunos contratos se pacta una prima adicional o mayor a la usual si el comisionista debe realizar la cobranza de las operaciones en que interviene durante el ejercicio de su encargo. Nues

tra ley ordena que si éste no cobra oportunamente o no usa los -- medios legales para conseguir el pago, será responsable de los -- perjuicios. Pensamos que siempre que se añada esta obligación el comisionista, es importante señalar expresamente en los acuerdos este deber y la retribución que le corresponde por esta actividad adicional).

V.1.4. Comisión de Garantía, no esta prevista en la regula-- ción de nuestro contrato de comisión, y por tanto cláusula atípica, aparece bajo esta denominación en el Código de Comercio Español (Artículo 272). La doctrina la conoce como cláusula de star del credere y el Código Civil Italiano, le dedica el Artículo 1736, que usa la expresión star del credere para encabezarlo. Esta supone que "el comisionista se compromete a responder, total o parcialmente, del cumplimiento de las obligaciones asumidas con quienes contrato en virtud de esta especial responsabilidad tiene derecho a cobrar una comisión adicional".

Esta prima adicional recibe, en la ley española, el nombre de "comisión de garantía", que "puede prestarse por las partes, o bien, derivar de los usos mercantiles".

Acerca de la naturaleza jurídica de este pacto y su relación con el contrato principal, que el comisionista ha concluido con un tercero en beneficio del comitente, se han sustentado algunas opiniones:

El pacto de garantía no hace desaparecer el contrato de comisión para dar nacimiento a una figura jurídica distinta.

No es una fianza, aunque cumpla una función de garantía, por

que la obligación asumida por el comisionista frente al comitente no es accesoria de la del comprador, ya que el comisionista puede obrar en nombre propio, en cuyo caso el comprador no queda ligado con el comitente, sino con el propio comisionista y en cualquier caso no gozará el comisionista - como el fiador - de los beneficios de división y excusión. No es tampoco un seguro aunque tienda a proporcionar seguridad al comitente, porque faltan en ese pacto los elementos característicos de ese contrato. Es sencillamente un pacto contractual que se yuxtapone a la comisión, ampliando el sistema normal de responsabilidad del comisionista.(88)

La opinión más generalizada de la doctrina suele situar al comisionista garante en la calidad de fiador. Así, pensamos que en nuestro derecho la tipicidad de la figura de la comisión de garantía exige que se defina la calidad en que el comisionista garantiza, para poder establecer de este modo, el régimen legal aplicable a su relación accesoria. Si la posición es la de un fiador o la de un deudor solidario, le serán aplicables todas las normas sobre el contrato de fianza que contiene nuestro Código Civil (Artículos 2794 a 2855) a falta de una disciplina comercial sobre este negocio; o las de las obligaciones solidarias (Artículos 1987 a 2010 - del mismo ordenamiento). Para pactarse como fianza no se requiere el consentimiento de comitente, pues puede acordarse únicamente entre el comisionista y el tercero (Artículo 2796 del Código Civil). El comisionista garante tiene, así, todos los derechos y beneficios que le otorga la ley, salvo renuncia.

(88) Uría, Rodrigo, Ob.cit., pág. 549.

Respecto al contrato de ejecución de la comisión, el pacto de fianza supone un acto jurídico distinto que tiene la característica de tener, respecto al contrato de comisión, una unión contractual de codependencia. No sucede lo mismo si estamos en presencia de una obligación solidaria por parte de comisionista, pues en ese caso - la solidaridad aparece en el mismo acto en que se obliga el tercero y es parte contractual. Como posibilidad anexa a esta modalidad, estimamos que el fiador o el obligado solidario puede ser persona ajena a las relaciones entre comitente y comisionista. Por ejemplo, en una compañía de fianzas o en un tercero que, obligado solidariamente, tenga interés jurídico en el negocio, como lo es - una sociedad controladora respecto a las operaciones de su filial. Cuando es un tercero quien garantiza, estamos frente a otra figura, no frente a la comisión de garantía.

El premio o comisión de garantía no sigue la misma suerte que la remuneración principal del contrato de comisión. El comisionista se hace acreedor a esta comisión de garantía por el hecho de - constituirse en fiador o de obligarse solidariamente, sin requerir que el contrato o negocio encargado se cumpla o que el comitente - reciba el beneficio económico del mandato.

V.1.5. La Subcomisión. El contrato de comisión, como acto jurídico intuitu personae, exige que su cumplimiento lo realice precisamente el comisionista y no otro. Este principio, consagrado - en el Artículo 280, admite dos excepciones: las tareas que se encomiendan a dependientes del comisionista y la autorización --

expresa del comitente para que el comisionista pueda delegarlos.

En nuestra opinión, el primitivo comisionista puede celebrar como comitente nuevos contratos de comisión con otros comisionistas para cumplir - total o parcialmente - el encargo encomendado. Para esto requiere siempre la autorización del comitente. La figura aquí descrita se conoce como subcomisión.

Se estima que el concepto de subcontrato puede aplicarse a todos los casos de la comisión, sea ésta representativa o sin representación, y para cualquier acto de comercio que constituya el objeto mandado. El comisionista puede encargar la realización de las operaciones que tiene encomendadas a otros comisionistas o -- subcomisionistas, para los que él resulta comitente. Estos comisionistas tienen respecto al primero - para ellos comitente - la resolución jurídica propia del subcontrato de comisión que se rige por las disposiciones de la figura analizada, y sus límites -- son los propios de cualquier subcontrato. En conclusión, con la autorización del comitente, el comisionista puede celebrar contratos de subcomisión en los que delegue total, parcialmente el cumplimiento de las obligaciones por él contraídas en el contrato -- base de comisión.

V.1.6. La Comisión irrevocable. Aunque no está prevista por nuestro derecho, creemos que se debe plantear por aplicación análoga de las normas sobre el mandato civil que resultan supletorias de la comisión. Además, nuestras disposiciones de derecho -- mercantil no son ajenas al concepto de irrevocabilidad. Por ---

ejemplo la Ley General de Sociedades Mercantiles, en su Artículo - 39 habla de "inamovilidad" y la Ley de Títulos y Operaciones de - Crédito, previene el "fideicomiso irrevocable" (Artículo 357-V),

Como señala el Artículo 2596, el mandato irrevocable resulta también un mandato irrenunciable para el mandatorio. Agregamos -- que este mandato irrevocable sólo se produce respecto a poderes o mandatos especiales.

Por nuestra parte, y contra la opinión citada, sostenemos que el mandato irrevocable puede abarcar otros casos distintos a los señalados en la Ley. Esta posición parece abrirse campo en la - jurisprudencia y la doctrina española, con el argumento de que el derecho a revocar puede renunciarse por pacto, y así establecerse en el contrato. Al parecer, nuestra Suprema Corte no acepta esta posibilidad en la tesis dictada sobre un caso de comisión.

"COMISION CONTRATO DE. PUEDE SER REVOCACO UNILATERALMENTE - POR EL COMITENTE AUNQUE SE HUBIERE FIJADO UN TERMINO DE DURACION DEL MISMO". El otorgamiento de la comisión, al igual -- que el del mandato, descansa preferentemente en la confianza que el comisionista o mandatario inspira al otorgante de que ejecutará con fidelidad el encargo, así, la desaparición de esta confianza en el ánimo del comitente o mandante, hará posible la insubsistencia de la comisión, aún cuando el interés de aquél siguiera reclamando su cumplimiento y aun cuando no concluyera su término de duración. Por otra parte, el hecho de que se hubiese fijado un término de duración del contrato, ciertamente que demuestra la voluntad de las partes de que el mismo rigiera durante ese tiempo, pero la cláusula que ---

contiene tal manifestación de voluntad, técnicamente no podría considerarse como cláusula que marque la pauta para -- afirmar la irrevocabilidad del contrato sino que, por el contrario, si bien es cierto que se fijó en término de duración del contrato, también lo es que se pactó, además, que el comitente podría dar por terminado el contrato si el comisionista incurría en un incumplimiento del mismo (cláusula decimo sexta). Esta cláusula con independencia de que por su naturaleza la comisión es revocable, y solamente por excepciones terminantes de la ley es irrevocable, reafirma que el contrato motivo de este conflicto es de carácter revocable -- sin que ello sea perjudicado en la circunstancia de que se -- hubiere señalado en el mismo, el término de diez años de duración. A mayor abundamiento, esta Sala estima que aún cuando no se hubiese pactado la citada cláusula decimo sexta en el contrato, si se interpreta en estricto sentido el contenido del Artículo 307 del Código de Comercio, se llega al conocimiento de que la facultad que el mismo otorga al comitente no es arbitraria sino que lo costringe a responder por todas -- las gestiones que ya hubiese realizado el comisionista de manera que, si revoca la comisión unilateralmente, como es el caso, eso no lo podría causar un perjuicio irrevocable al comisionista supuesto que contaría con acción para exigir al comitente una indemnización correspondiente a las gestiones que, con motivo del contrato, realizó, como lo serían los -- gastos efectuales para el desempeño de la comisión y las -- comisiones ya devengadas.

Amparo directo 4724. Casa Neira, S.A. 5 de ---
 noviembre de 1979. Unanimidad de 4 votos. Po-
 nenete: J. Ramón Palacios Vargas, secretario:
 Pablo Ibarra Fernández.

Informe 1979, tercera Sala, núm. 15 pág. 14.

Otra interesante cuestión que nuestro Código Civil, no resuelve en la posibilidad de pactar la irrevocabilidad o rrenunciabili-
 dad de una comisión, incluso para casos distintos de los previstos
 por la legislación civil. En la doctrina las opiniones están di-
 vididas.

"El derecho a la revocación - dice Bauche - es irrenunciable".(89)

Otros autores, a quienes sumamos nuestro criterio, afirmar --
 que "es perfectamente admisible la irrevocabilidad por pacto, siempre
 pre que no sea contradictoria con la moral".(90) El pacto de no -
 revocación, señala otro autor, "está autorizado por la considera-
 ción de que es un derecho del mandante que puede ser renunciado".

(91) En el Derecho Español, "la Jurisprudencia del Tribunal Su-
 premo ha estimado que puede eliminarse una facultad del comitente
 (la de revocar) mediante un pacto en el que se señala un plazo de
 duración de la comisión". El Código Civil Italiano, en materia de
 extinción del mandato (Artículo 1723) - y recuerdese que la comi-
 sión es una especie - admite que mediante un pacto expreso se pue-
 de establecer la irrevocabilidad del mandato.

(89) Bauche Garciadiego, Mario, *La Empresa*, Porrúa, México, 1977
 pág. 264.

(90) Puig Peña, Federico, *Ob. cit.*, pág. 264.

(91) Castán, Tobeñas, José, *Derecho Civil Español, Común y Foral*,
 Madrid, 1952, pág. 532.

En materia mercantil y respecto a la Comisión, Uría opina que:

el principio legal de la libre revocabilidad puede ser restringido por pacto contractual. La doctrina y la jurisprudencia, que en un tiempo estimaron radicalmente contrario a la esencia del mandato cualquier pacto restrictivo de la libre revocabilidad, han ido evolucionando hacia posiciones más abiertas. (92)

La revocabilidad, que es la regla del mandato, no afecta a su sustancia ni constituye un requisito esencial e inderogable -- frente a excepcionalísimas circunstancias atributivas de derechos. La renuncia del derecho de revocación es perfectamente compatible con las particularidades del Tráfico mercantil. (93)

En nuestro derecho, pensamos que puede establecerse la comisión irrevocable para los casos que señala nuestro Código Civil, en materia de mandato, y además como resultado de un pacto entre las partes por medio del cual comitente y comisionista renuncian respectivamente a sus derechos a revocar y renunciar la comisión. Estos casos de comisión irrevocable pueden ser ampliados en relación con los que previene el Código Civil. Por último no debe dearse la anotación del Tribunal Supremo español que, como recomendación o requisito, exige que la irrevocabilidad quede sujeta a plazo.

(92) Uría, Rodrigo, Ob.cit., págs. 551 y 552.

(93) Bérnago. Llábres, Alejandro, Ob.cit., pág. 174.

Respecto a los efectos de que el comitente violara el pacto de no revocación, hay que distinguir si la irrevocabilidad se establece en alguno de los supuestos que previene la ley para el poder irrevocable (Artículo 2596 del Código Civil); la revocación -- puede anularse por el comisionista, pues sólo la ley puede determinar las nulidades. Si la revocación se pacta por otra causa y sólo contiene por parte del comitente la renuncia al derecho de revocar, y éste revoca, el comitente tendrá frente al comisionista la obligación de indemnizar por daños y perjuicios por el cumplimiento de una obligación de no hacer consistente en no revocar.

CONTRATO DE CORRETAJE

V.2.1. La Exclusiva. Este pacto aparece en ocasiones en este tipo de contratos, significa que quien hace el encargo no puede -- contratar a un segundo corredor para que intervenga por el mismo -- negocio objeto de la intermediación del primero.

Esta cláusula que beneficia al mediador debe estar sujeta a un término, por representar una limitación a la libertad contractual al imponer al mediante la obligación de no celebrar un nuevo contrato de corretaje como mediador. Se trata de una obligación -- de no hacer.

Arce Gargollo señala como elemento de validez que el pacto de exclusiva quede sujeto a un término.

En el caso de que el comitente o mediante incumpla este pacto es, responsable de daños y perjuicios al mediador, con fundamento en el Artículo 2080 del Código Civil, que establece el principio -- general de las obligaciones de no hacer.

El incumplimiento de este pacto, según Arce Gargollo, podría originar que el mediador fuese acreedor a la totalidad o a una -- parte de la retribución si el negocio que se encomendó concluye -- como resultado de la actividad intermediadora del segundo mediador dentro del plazo fijado convencionalmente.

Sin embargo, el corredor tendrá derecho al pago del corretaje a pesar de que se obtenga un resultado útil después del plazo señalado para este efecto, si prueba la relación de causalidad entre -- su gestión y el resultado del contrato concluido.

V.2.2. El Sucorretaje. El subcorretaje es aquella posibilidad de subcontratar con un tercero la totalidad o parte de la ejecución del encargo.

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

Diremos que el Subcontrato "es aquel contrato derivado y dependiente de otro anterior de su misma naturaleza que surge a la vida como consecuencia de la actitud de uno de los contratos, el cual en vez de ejecutar personalmente las obligaciones asumidas en el contrato originario se decide a realizar con un tercero la ejecución de aquellas en base al contrato anterior del cual es parte" (94)

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

Sus características son:

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

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

(94) López Vilas, Ramón, El Subcontrato, Madrid, Tecnos, 1973, pág. 193

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

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

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

El contrato base no debe ser de transmisión de dominio (o contrato único).

Nuestro Código Civil reconoce el subcontrato en el arrendamiento (Artículo 2480 a 2482); mandato (Artículos 2576); obra a precio alzado (Artículo 2646), de igual manera el Código de Comercio lo autoriza en la comisión (Artículo 280); transporte (Artículo 577), entre otros. También en contratos atípicos como en la agencia, distribución y mediación.

El contrato de mediación como acto jurídico intuitu personae exige que su cumplimiento se realice exclusivamente por el mediador, pues es elegido tomando en cuenta sus cualidades personales. Para que surja el subcorretaje, es necesario el consentimiento -- del primer contratante. Esto por analogía con las normas de la comisión y del mandato, sólo puede delegarse el encargo con autorización del mandante (Artículos 280 Código Civil y 2574 del Código de Comercio respectivamente).

El subcontrato de mediación o corretaje (submediación o subcorretaje) se da cuando el mediador, a su vez, se sirve y comenta con otra persona para emplear así las posibilidades de conseguir la conclusión del contrato que le fue encomendado.

Se trata de un contrato dependiente, por lo que está limitado por el contrato principal de correduría. En cuanto al submediador está limitado y le son aplicables las normas a que está sujeto el corredor principal. Aquel sólo puede reclamar su corretaje a -- éste, en el caso de que el contrato deseado concluya.

V,2.3. Garantía en el Contrato de Corretaje. El mediador puede prestar garantía por una de las partes, situación que prevee el Artículo 1763 del Código Civil Italiano.

En nuestro derecho se les prohíbe a los corredores públicos - garanticen los contratos en que intervengan (Artículo 69 fracción V del Código de Comercio), prohibición que no es aplicable a los - mediadores privados, pues cuentan con libertad contractual, para celebrar operaciones relacionadas con su actividad, también puede percibir una prima adicional para actuar como fiador. Mientras - que los corredores públicos si realizan actividades ajenas a su -- función desnaturalizan su oficio.

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

El Artículo 1761 del Código Civil Italiano, señala que responde de su cumplimiento (del contrato) cuando lo haya garantizado.

V.2.4. Mezcla de dos Contratos.

Como acto jurídico atípico, resultado de la mezcla de dos contratos: Abarca deberes que pertenecen a dos tipos contractuales -- (por ejemplo, mediación - comisión, que es el más común).

A este respecto, el Artículo 1761 del Código Civil Italiano -- dispone: "el mediador puede tener el encargo de una de las partes de representarla en el acto relativo a la ejecución del contrato -- concluído con su intervención".(95)

El mediador - comisionista después de cumplir las obligaciones propias del corredor; actúa como representante de una de las partes, debiendo cumplir con los deberes que nacen de un contrato de comisión.

Esta modalidad del contrato no puede asumirse en el caso corredor público, pues el Artículo 69 fracción I, del Código de Comercio, les prohíbe ser comisionista.

V.2. DIFERENCIAS

Para señalar las diferencias de ambos contratos, seguiremos - los siguientes criterios:

a) Por la portación de representación. El comisionista y mandatario, pueden actuar portando representación de quien hace el encargo, el mediador no es portador de representación.

b) Por la naturaleza de los actos ejecutados; el comisionista y el mandatario ejecutan actos concretos, aún cuando deben ser actos de comercio para el caso de comisionista, en cambio el mediador ejecuta generalmente actos materiales y alguans veces jurídicas también específicos y concretos.

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

d) El Contrato de Comisión es un contrato típico; es decir, - que su contenido está, reglamentado por una ley mercantil, en cambio el de corretaje es atípico, aunque se le mencione en algunas - leyes y se le regule a los corredores, porque su contenido - derechos y obligaciones de las partes - no esta disciplinado en la legislación.

e) Por la inclusión de la modalidad exclusiva, esta modalidad es muy común en la mediación puede darse en ocasiones por contratos concretos y limitados a cierto plazo. En el mandato y la comisión es difícil la presencia de este pacto.

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

A este respecto el maestro Tena señala del mediador que "colocado en medio de dos partes que representan intereses antagónicos su papel consiste en armonizarlas, en conciliarlas y el acercarlas hasta lograr su fusión de sus voluntades en orden a la celebración del negocio"(96), si contratara tendría que inclinarse por alguna de las partes y la imparcialidad en el corredor es un atributo característico de su función.

También la Suprema Corte de Justicia señala:

"COMISION Y MEDIACION; SU DIFERENCIA. Son diferentes jurídicamente la comisión y la mediación, pues desde luego se advierte que en esta última no se ejercita ninguna representación y el contrato se realiza directamente entre las partes, en tanto que aquella se realiza en nombre del comitente, o por muerte de él".

La mediación se cumple cuando coincidan las voluntades de las partes interesadas, puestas en contacto por el mediador y el contrato queda concertado, pues con ello, la finalidad perseguida se ha conseguido y la misión del mediador termina con su celebración".(97)

(96) Tena, Felipe de J., Ob.cit., pág.135.

(97) Díaz Bravo, Arturo, Ob. cit., pág. 209.

Algunos autores han asimilado al corredor con el comisionista basados en el Artículo 31 del Código Civil Italiano, el cual señala que el corredor que se manifieste a una de las partes el nombre de la otra, será responsable de la ejecución del contrato, subrogándose al ejecutado en los derechos que asista a aquella contra la última.

No podemos decir que el corredor es comisionista, porque si lo fuera no sería necesaria la subrogación hecha por el Código Civil Italiano en todos los derechos, sino que el corredor contaría con acción propia como comisionista.

Bolaffio León (98), señala que esta situación no influye para que el mediador deje de ser proporcional o neutral, lo único que sucede es que una parte no conoce a la otra. El mediador responderá en el caso de que la parte no coincida no cumpla con su obligación, lo hará en su calidad de mediador.

g) En cuanto a la formalidad la ley exige que se celebre por escrito o si es pactado verbalmente, que se "ratifique" por escrito antes de que el negocio concluya (Artículo 274 del Código de Comercio). Por lo que se refiere al Contrato de Corretaje no requiere de formalidad alguna.

(98) Bolaffio, León, Derecho Mercantil, Madrid, Reus, 1935, pág. 135.

CARACTERISTICAS COMUNES

a) Son contratos de gestión, "significa esto que, mediantemen te los actos de estos 'mandatorio' tendrán algún efecto en el patrimonio de su 'mandante' (99), en consecuencia son normas supleto rias las normas de la comisión y el mandato para el contrato de corretaje.

b) Son contratos onerosos, por su naturaleza, es decir el co misionista, el mediador y el mandatario buscan una ganancia por naturaleza, pues la ley presume que son onerosos y excepcionalmen te gratuitos, si así se pacte.

c) Son contratos intuitu personae, (pues la persona que de-- sempeña la actividad es elegida en atención a sus anualidades per sonales), pudiendo delegarse ciertas obligaciones si existe a - este respecto un convenio. Situación que se reconoce para la co misión, por analogía se aplica a la mediación.

d) El régimen fiscal iguala al comisionista y mediador como contribuyente de algunos impuestos federales.

Así púes, se concluye, que el contrato de Corretaje o Media- ción cuenta con una fisonomía propia, a pesar de tener semejanzas muy fuertes con el contrato de Comisión, también presenta nota- bles diferencias, que lo hacen una figura contractual SUI GENE-- RIS, por tener particulares bien definidos que lo señalan como au tónomo y distinto a las legisladas como típicas.

(99) Arce Gargollo, Op.cit., pág.104

En virtud de lo cual el contrato de corretaje o mediación es merecedor de una regulación especial dentro del Código de Comercio, para evitar confusiones con las figuras a que nos hemos referido y aún más evitar con ello se abuse de este contrato disfrazando relaciones de otra especie.

e) Son contratos mercantiles por cuando a su objeto son los actos de comercio, agregamos la peculiaridad de que nuestra ley y la española suman al contrato de comisión el calificativo de mercantil, término por demás inútil. Además su referencia en la fracción XII del Artículo 75 que contiene la descripción de los actos de comercio, confirma su categoría de mercantil. Por lo que al Coretaje se refiere es mercantil por su naturaleza (Artículo 75, --fracción XIII) aunque excepcionalmente puede pensarse en un negocio civil en el que el corredor no es profesional y el contrato --buscado no es comercial.

V.3. SU LEGISLACION EN MEXICO

Se ha intentado a través de los capítulos anteriores, presentar de una manera clara los aspectos más importantes que componen a los contratos de comisión y de corretaje distinguiéndose de ---- otras figuras jurídicas.

Se pretende también, mediante este trabajo, que el legislador mexicano tome en cuenta la importancia del Contrato de Corretaje para que lo plasme en el Código de Comercio y le asigne las características que le corresponden como contrato mercantil.

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

"... en la medida en que el Derecho del Trabajo implica para los patrones costos y responsabilidades superiores a las que hayan podido derivar de las relaciones civiles y mercantiles, el instrumento preferido para eludir esos cargos económicos - ha sido el de disfrazar de contratos mercantiles o civiles a las relaciones laborales".(100)

La ley laboral ha aceptado que esta situación se presenten -- con mayor frecuencia en determinados casos, el Artículo 285 señala entre ellos a los agentes de comercio, de quienes nos ocuparemos - en las líneas siguientes:

(100) Nestor de Buen, Derecho del Trabajo, Porrúa, México, 1980, pág. 439.

AGENTES DE COMERCIO

Son las personas que de manera permanente y actuando de conformidad con las instrucciones y lineamientos que les imponen las empresas, se dedican a ofrecer al público mercancías, valores o pólizas de seguros, por cuyo trabajo perciben una prima calculada sobre el ingreso de las operaciones en que intervienen, a la que se da el nombre de salario a comisión. (101)

Desde el punto de vista mercantil, el agente de comercio es un auxiliar independiente del comercio, posición en la que situamos al mediador o corredor, por lo que le será aplicable a éste, lo que se aplique a los agentes de comercio, siempre y --- cuando cumpla con los requisitos que la ley laboral le señala y que más adelante mencionaremos.

A este respecto consideramos interesante transcribir una de -- las siguientes tesis citadas por el maestro Arce Gargollo, --- (102) en relación a este punto:

"AGENTES DE COMERCIO, CUANDO SON SUJETOS DE DERECHO DEL TRABAJO". La expedición de la Constitución de 1917 especialmente -- el Artículo 123, inició trascendentales reformas a la legislación vigente fundamentalmente en la legislación civil, en los capítulos relativos al servicio doméstico, al servicio por jornal, al contrato de obras a destajo o precio alzado, al contrato de aprendizaje, que se reafirmaron y ampliaron con la expedición de las leyes del trabajo en distintas entidades y se --

(101) De la Cueva, Mario, *El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo*, Porrúa, México, 1984, pág. 526, 527.

(102) Arce Gargollo, *Ob.cit.*, p.p. 221, 223.

consideraron con la expedición de la ley Federal del Trabajo del 18 de agosto de 1931. La transformación de los efectos de los contratos regidos por la legislación ordinaria civil y mercantil fue confirmada por las resoluciones de Pleno y de la Sala del Trabajo de la Suprema Corte, lo mismo que por la opinión de los mejores tratadistas universales del nuevo Derecho del Trabajo. La legislación y la doctrina extranjera se encaminan con toda certeza hacia la tesis de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de derecho del trabajo. La categoría jurídica de los agentes de comercio no es incompatible con la idea de relación de trabajo. El derecho del trabajo nació para el trabajador industrial y lentamente se fue extendiendo a otras actividades de derecho contemporáneo se ha dado cuenta de que los agentes de comercio pueden ser sujetos de relaciones laborales y que cuando las labores de estas personas se desarrollen en relación de subordinación, tienen el carácter de trabajadores. Esto es, los auxiliares de los comerciantes pueden o no ser trabajadores, lo cual depende de las condiciones en que se presten los servicios; pueden existir, y los hay efectivamente, agentes de ventas autónomos o agentes de seguros independientes, después cuando el agente de ventas o de seguros ejerce su profesión de manera exclusiva y constante en favor de uno o más patrones y está sujeto a una remuneración, a comisión, previamente determinada y está obligado a seguir las instrucciones que se le giren, la relación jurídica es de trabajo.

Nuestro Código de Comercio reglamenta tres tipos de prestaciones de servicios: la comisión, los factores y los dependientes. Conviene dejar establecido que no existe oposición entre el carácter de mandatario y el de trabajador, así como también que no existe incompatibilidad entre la función mercantil y el derecho del trabajo. El Derecho del trabajo crea una relación entre patrón y trabajador; el derecho mercantil entre el patrón y los terceros; una persona puede ser sujeto de contrato de trabajo y estar destinada a su actividad a la ejecución de actos de comercio en nombre y por cuenta de su patrón; los actos de comercio que ejecuta el trabajador crean relaciones entre los terceros. Los Comisionistas son personas que ofrecen sus servicios al público y en este aspecto son trabajadores libres en posición semejante a la de los profesionistas liberales. Los comisionistas, como profesionistas liberales, no son trabajadores, pero como éstos, pueden también llegar a serlo. Las ejecutorias pronunciadas por la Cuarta Sala han contemplado diversos casos de agentes de comercio: vendedores de máquinas de coser, agentes de seguros, agentes de publicaciones, agentes viajeros, etc., y puede concluirse que de acuerdo con la jurisprudencia de la Corte los agentes de comercio son trabajadores. El contrato de los agentes de comercio tiene modalidades especiales. Si consideramos su origen, constituye una actividad libre: esta encargado de procurar o concluir negocios para una empresa, pues no tiene obligación de proporcionar un número determinado de ellos; su

remuneración dependerá del volumen de negocios que proponga; no está sujeto a honorarios de trabajo y puede trabajar para distintas empresas. Pero esta condición de actividad libre se ha vuelto ilusoria. La vida contemporánea ha ido legando a los agentes de comercio como transportación de la institución que nos coloca frente al derecho del trabajo. Por otra parte, los agentes de comercio se han convertido en elementos indispensables para la venta de productos de la empresa. El Derecho del Trabajo es el Derecho común para las prestaciones de servicios. Sus normas alcanzan a proteger a los agentes de comercio que no tienen agencia establecida, ni son empresarios, ni cuentan con capital alguno. En otras palabras, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la Ley Federal del Trabajo si se da el elemento esencial de la relación de trabajo: subordinación (dirección y dependencia) a otra persona o a una empresa".(103)

AGENTES DE COMERCIO, CASO EN QUE TIENEN EL CARACTER DE TRABAJADOR. El Derecho del Trabajo es el derecho común para las prestaciones de servicios y sus normas alcanzan a proteger a los agentes de comercio que no tienen agencia establecida, ni son empresarios, ni cuentan con capital alguno. En otras palabras, el agente de comercio es trabajador y se encuentra protegido por la Ley Federal del Trabajo, si se da el elemento esencial de trabajo que es la subordinación (dirección y

(103) Arce Gargollo, Javier, Ob.cit., p.p. 221,223.

dependencia) a otra persona o una empresa, sobre todo si se tiene en cuenta que, aún cuando los orígenes de tal actividad dichos agentes tenían libre actividad e independencia económica, en la actualidad prácticamente les han perdido y ello es índice de que estamos ante una transformación de esa institución que nos coloca frente al Derecho del Trabajo, en virtud de la situación de subordinación y de dependencia económica en que desempeñan sus funciones. (104)

El Artículo 285 de la Ley Federal del Trabajo dice: "Los --- agentes de comercio, de seguros, los vendedores, viajantes, propagandistas o impulsores de ventas y otros semejantes, son trabajadores de la empresa o empresas a las que prestan sus servicios cuando su actividad sea permanente, salvo que no ejecuten personalmente el trabajo o que únicamente intervengan en operaciones aisladadas".

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

En el caso de la representación, el podernante tiene derecho a dar instrucciones en relación a la ejecución del acto de comercio de que se trate. En cambio, un trabajador esta subordinado --

(104) Arce, Gargollo, Ob. cit., págs.221,223

jurídicamente al patrón y deberá ajustarse detalladamente a las - instrucciones que reciba del patrón.

En los contratos de trabajo se presenta claramente la subordinación jurídica no así, en la actividad de algunos agentes de - ventas, comisionistas y mediadores, quienes la presentan sin demasiada claridad. En este caso, el Artículo 285 señala que si se da permanencia de la relación se presumirá la existencia de esta - subordinación.

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

A continuación se transcriben algunas Tesis importantes de - la suprema Corte de Justicia de la Nación, aplicables a lo manifestado.

"El Código de Comercio define la comisión como el mandato -- aplicado a actos concretos de comercio y de sus disposiciones se desprende que entre el comitente y el comisionista sólo existe -- una relación del acto o actos concretos de comercio materia de la materia de la operación, por lo mismo, cuando entre las partes -- existe una relación permanente en la que el supuesto comisionista ejecuta no uno o varios actos concretos de comercio sino un gran número de ellos y se encarga sistemáticamente de su celebración, - no puede considerarse que se trate de un comisionista sino de un trabajador, aunque las condiciones en que preste sus servicios no

correspondan a las del contrato de trabajo típico de quien presta sus servicios en una oficina, fábrica o establecimiento de cualquier clase".

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

"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 estos actos, en el contrato de trabajo esa dependencia es permanente, su duración es indefinida o por tiempo determinado pues independientemente 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 otros, se encuentra en una sujeción y dependencia que dan a su contrato las características de un contrato de trabajo".

Apéndice al Seminario Judicial de la Federación de 1917 a 1965, quinta parte, México, 1965, pág. 192.

El maestro De la Cueva (109, señala que para determinar si se trata de una relación laboral debiera considerarse:

Que la prestación del trabajo sea personal. Si el agente de

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

A este respecto, el maestro Nestor de Buen (106), señala que el trabajador podrá invocar lo que dispone el segundo párrafo del Artículo 10 de la Ley Federal del Trabajo ("si el trabajador, conforme a lo pactado o a la costumbre, utiliza los servicios de -- otros trabajadores, el patrón de áquel, lo será también de ---- estos").

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

El señalamiento que hace el Artículo 285, "de los trabajos - semejantes", prevee que pueden darse relaciones laborales enmarcadas como contratos mercantiles, las que no dejaran de serlo, si presenta las cuestiones señaladas líneas atras.

En concordancia a esto se cita la exposición de motivos que elaboró la comisión redactora de las reformas constitucionales - de 1962, que dice:

"Desde hace aproximadamente treinta años, los conceptos de - comisión mercantil y agente de comercio, han sufrido una transformación fundamental, consistente en el proceso que generalmente se conoce con el nombre de proletarización del trabajo. En el siglo

pasado y en los primeros años de éste, los comisionistas se asimilaban a las llamadas profesiones liberales, pero en el curso de -- los últimos años nació una situación nueva: algunas personas se de dican , de manera principal o exclusiva, sujetas a instrucciones - precisas, a la venta de productos o efectos de comercio por cuenta de alguna empresa. En estas condiciones, la equiparación de estas personas con los profesionistas liberales ya no podía hacerse, --- pues la relación jurídica se había transformado, constituyendo una relación de trabajo. No debe olvidarse que el derecho del trabajo tiene como misión proteger el trabajo humano; de ahí su fuerza ex pansiva, que rompió límites originarios, extendiéndose de la indus tria al comercio y a los empleados; su evolución no está concluida pero en el momento en que se presenten nuevas relaciones jurídicas, idénticas o análogas a las protegidas por la ley, se hace indispen sable extender la legislación.(107)

La forma de pago del salario no sirve como criterio de distin ción entre el contrato de trabajo y de los que no lo son.

"El salario puede establecerse en base a una prima (comisión) proporcional sobre el precio de venta o por unidad vendida, sobre el pago inicial o sobre los pagos periódicos o dos o las tres de dichas primas".(108) por lo que el salario como prima consistente en un porcentaje que se fija convencionalmente cada una de las ope raciones que lleve a cabo el trabajador.

(107) De la Cueva Mario, Op. cit. pág. 529

(108) Dávalos, José, Derecho del Trabajo, Porrúa, México, 1985, pág. 334.

Son tres tipos de primas:

- Sobre el valor de la mercancía vendida o colocada o prima única, generalmente se da en operaciones efectuadas de contado.
- Sobre el pago inicial de ventas en abonos o a plazos.
- Sobre los pagos periódicos, también se da en ventas en abonos o a plazos.

Este contrato podrá presentarse en algunos casos, como dis---
fráz de una relación de trabajo, en dicho caso para determinar que se trata de esta relación, deberán considerarse los puntos también a los mediadores.

Debe mencionarse que no se intenta trasladar el contrato de -
corretaje a la Ley Federal del Trabajo o que este desaparezca, --
como contrato mercantil, sino contrariamente, que conserve su fiso
nomía propia, pero en forma típica legalmente y que cuando no pre-
sente características como contrato mercantil, determinar según los
criterios, si se trata de una relación de trabajo.

Aunque gran parte de la doctrina actual considere que el con-
trato de corretaje tiene una fisonomía propia como una figura con-
tractual sui generis, subsisten algunas opiniones que lo asimilan
a otros contratos típicos, como la comisión, el mandato o la pres-
tación de servicios. En la doctrina italiana, principalmente, no
faltan autores que le niegan carácter contractual y hablan de una-
relación de mediación, como antes explicamos.

Por parte de la legislación comparada, el corretaje ha sido -
reglamentado en el Código Civil Italiano, en el Alemán y en el ---
Suizo de las obligaciones. Esto dispone que las particularidades

del contrato han merecido una normativa propia, distinta a la del mandato, la comisión o la prestación de servicios.

En nuestro derecho el contrato es atípico, pues sus características y la práctica comercial le conceden ya una tipicidad social, con particularidades bien definidas como figura autónoma y distinta de las legisladas como típicas.

En lo que concierne a las normas supletorias, Uría expresa: a falta de regulación legal en la práctica habrá de estar, especialmente en orden al contenido y efectos del contrato, a lo que establezcan los usos del comercio y las normas del contrato de comisión que puedan ser aplicadas por analogía.⁽¹⁰⁹⁾

Creemos que la comisión, el mandato y la prestación de servicios resultan contratos análogos. El primero por el marcado carácter mercantil de la mediación; el mandato como género de los contratos de gestión por cuenta ajena; y la prestación de servicios por el contenido de algunas obligaciones del corredor que resulten actos materiales, no jurídicos. No debemos dejar de mencionar la importancia que para este contrato tienen los usos mercantiles - en lo que debe determinar de qué plaza son dichos usos - y la regulación de los corredores públicos que nuestra ley contiene.

(109) Uría Rodríguez, Ob.cit., pág. 555.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Del análisis histórico se desprende que originariamente la comisión y la mediación eran una profesión libre, las que paulatinamente se fueron convirtiendo en oficios públicos, llegándose a prohibir su ejercicio libre, aunque posteriormente vuelve a permitirse su práctica.

SEGUNDA. En nuestra legislación sólo se regula al Contrato de Comisión y el corredor público, a quien se le atribuye la función de perito mercantil y la de fedatario, en cuanto a los corredores privados o mediadores cuyo papel es facilitar la contratación entre futuras partes, se encuentran reconocidos y autorizados implícitamente por el Artículo 53 del Código de Comercio.

TERCERA. En cuanto a la denominación de estas figuras jurídicas optamos por el manejo de los términos de contrato comisión o mandato y corretaje o contrato de mediación, como sinónimos, uso que se les da a través del presente trabajo.

CUARTA. Los Contratos de Comisión y de Corretaje o Mediación se ubican dentro de los contratos de gestión de intereses ajenos, y se distinguen en que el comisionista actúa por cuenta del comitente (con o sin representación). El corredor puede actuar por cuenta de una o de ambas partes, pero no interviene en el negocio como el comisionista.

QUINTA. Estas figuras negociables presentan la siguiente diferencia: la comisión implica, la realización de actos jurídicos - concretos calificados como mercantiles, pero con el carácter de su subordinados o accesorios de los actos jurídicos encargados; la mediación o corretaje se refiere a actos materiales y algunas veces a jurídicos, también específicos y concretos; una vez que el acto se ejecuta los contratos quedan sin materia.

SEXTA. Si bien es cierto que los contratos presentan una tipicidad social, es evidente que las características del contrato de Corretaje lo distinguen de otras figuras afines, otorgándosele una fisonomía propia, que lo hace merecedor de una regulación por parte del Código de Comercio.

SEPTIMA. En cuanto a la polémica, en relación a determinar si el mediador es comerciante o es un auxiliar del comercio, se señala que la diferencia entre ellos, es que el primero es un intermediario que facilita la celebración de negocios, quien requiere de la prestación de los servicios personales del mediador para celebrarlos. El mediador no adquiere, ni compra mercancía, sólo acerca a las partes para que ellas contraten atendiendo su propio interés, con la única finalidad de obtener una retribución por su actividad intermediadora. Es importante también subrayar que el propio Artículo 51 de nuestro Código Mercantil, lo señala como agente auxiliar del comercio y no como comerciante.

OCTAVA. El comisionista y el corredor se ubican dentro de -- los auxiliares independientes del comerciante, pues no se encuentran supeditados a ningún comerciante determinado y despliegan su actividad a favor de cualquiera que lo solicite. Esta es una de las principales características que distinguen una relación laboral y una mercantil.

NOVENA. La Ley Laboral designa a los auxiliares del comercio, como agentes de comercio.

Cuando el agente de comercio actúa en forma constante en interés del mandante y no en actos concretos de comercio, conforme al Artículo 285 del Código de Comercio estaremos en presencia de una relación laboral y no frente a un contrato mercantil.

DECIMA. Es necesario que el Código de Comercio contenga una regulación del Contrato de Corretaje o mediación como lo hace con el Contrato de Comisión, toda vez que la práctica nos reporta que es utilizado para disfrazar verdaderas relaciones laborales. De lo contrario el patrón continuará evitando cubrir responsabilidades que la Ley Federal del Trabajo le impone.

ONCEAVA. El Contrato de Corretaje será mercantil, cuando el mediador, sea un intermediario esporádico, en cambio será un contrato de trabajo si se autoriza al agente a actuar en forma constante en interés del mandante, dándose permanencia en la relación, que hara presumir la existencia de subordinación (elemento distintivo de la relación de trabajo).

BIBLIOGRAFIA

- 1 .- Acosta Romero, Miguel Angel, DERECHO BANCARIO, 3a. ed., México, Porrúa, 1986.
- 2 .- Alejandro Ramírez, Juan Manuel, EL CORREDOR MERCANTIL, Tesis, México, 1914.
- 3 .- Arce Gargollo, Javier, CONTRATOS MERCANTILES ATIPICOS, México, 1985.
- 4 .- Ascarelli, Tulio, DERECHO MERCANTIL, trad. Lic. Felipe de J. Tena, México, Porrúa, 1940.
- 5 .- Barbero, Domenico, SISTEMA DE DERECHO PRIVADO, trad., Santiago Senties Melindo, Tomo IV, Buenos Aires, 1967.
- 6 .- Barrera Graf, Jorge, DERECHO MERCANTIL, en Introducción al Derecho Mexicano, Tomo II, UNAM, 1981.
- 7 .- Bérnago Llabres, Alejandro, INSTITUCIONES DEL DERECHO MERCANTIL, Tomo I, Instituto Editorial Reus, Madrid, 1951.
- 8 .- Bolaffio, León DERECHO MERCANTIL, trad. José L. de Benito, Madrid, Reus, 1935.
- 9 .- Bonfante, Pedro, INSTITUCIONES DE DERECHO ROMANO, trad. de Luis Bacci y Andres Larrosa, Instituto Editorial, Madrid, 1965.
- 10.- Broseta Pont, Manuel, MANUAL DE DERECHO MERCANTIL, 3a. ed., Madrid, Tecnos, 1978.
- 11.- Buen L. Nestor de, DERECHO DEL TRABAJO, Tomo II, 4a. ed., México, Porrúa.
- 12.- Carlo Folco, IL SISTEMA DEL DIRRITO DE LLABANCA, Milano 1959.
- 13.- Castán Tobeñas, José, DERECHO CIVIL ESPAÑOL COMUN Y FORAL, Tomo IV, 7a., Madrid, Reus, 1952.

- 14.- Cueva, Mario de la, EL NUEVO DERECHO MEXICANO DEL TRABAJO, Tomo I, 9a. ed., México, Porrúa, 1984.
- 15.- Dávalos, José, DERECHO DEL TRABAJO, Tomo I, México, Porrúa, 1985.
- 16.- Díaz Bravo, Arturo, CONTRATOS MERCANTILES, México, Harla 1983.
- 17.- Flenley R., HISTORIA DEL MUNDO, Barcelona, 1954.
- 18.- Fontarrosa, Rodolfo O., DERECHO COMERCIAL ARGENTINO, Tomo I, 4a. ed., Buenos Aires, Fidenter, 1972.
- 19.- Garriges, Joaquín, CURSO DEL DERECHO MERCANTIL, 7a.ed., Porrúa, México, 1979.
- 20.- Garriges, Joaquín, TRATADO DE DERECHO MERCANTIL, Tomo III, V.I., Madrid, Revista de Derecho Mercantil, 1964.
- 21.- Giuseppe Branca, INSTITUCIONES DE DERECHO PRIVADO, trad Pablo Macedo, 6a. ed., México, Porrúa, 1978.
Lyon Caen, Ch. et. et. Renault, L.TRAITTE DE DROIT COMMERCIAL París, 1909.
- 22.- López Vilas, Ramón, EL SUBCONTRATO, Tecnos, Madrid, 1973
- 23.- Mantilla Molina, Roberto, DERECHO MERCANTIL, 6a. ed., México, Porrúa, 1963.
- 24.- Muñoz, Luis, DERECHO MERCANTIL, Tomo II, México, Cárdenas 1973.
- 25.- Olvera de Luna, Omar, CONTRATOS MERCANTILES, 2a., ed., México, Porrúa, 1987.
- 26.- Pina Vara, Rafael de, DERECHO MERCANTIL MEXICANO, 19a. ed., México, Porrúa, 1986.
- 27.- Puig Pina, Federico, TRATADO DE DERECHO CIVIL ESPAÑOL, Tomo IV, V, II, (Obligaciones y Contratos) 2a.ed. Madrid, Revista de Derecho Privado, 1973.

- 28.- Ripert, Georges, **TRATADO ELEMENTAL DE DERECHO COMERCIAL**, trad, Felipe de Sola Canizares, Tomo II, (comerciantes), Buenos Aires, tipografía Editora Argentina, 1954.
- 29.- Rocco, Alfredo, **PRINCIPIOS DE DERECHO MERCANTIL**, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1931.
- 30.- Rodríguez Rodríguez, Joaquín, **CURSO DE DERECHO MERCANTIL**, Tomo II, 2a. ed., México, Porrúa, 1952.
- 31.- Rodríguez Sastre, Antonio, **OPERACIONES DE BOLSA**, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1944.
- 32.- Rubio Soto, Adolfo, **IMPORTANCIA DE LOS AUXILIARES MERCANTILES EN EL COMERCIO**, Tesis, México, 1985.
- 33.- Sánchez Calero, Fernando, **INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL**, 8a. Valladolid, Clares, 1981.
- 34.- Sánchez Medal, Ramón, **DE LOS CONTRATOS CIVILES**, 3a. ed., México, Porrúa, 1976.
- 35.- Tena, Felipe de J., **DERECHO MERCANTIL MEXICANO**, 12a. ed., México, Porrúa, 1986.
- 36.- Trabucchi, Alberto, **INSTITUCIONES DE DERECHO CIVIL**, trad. Luis Martínez Calcerrada, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1967.
- 37.- Uría, Rodrigo, **DERECHO MERCANTIL**, 12a. ed., Madrid, 1982.
- 38.- Vicente y Gella, Agustín, **CURSO DE DERECHO MERCANTIL**, V. I, Zaragoza, La Academia.
- 39.- Vivante, Cesar, **TRATADO DE DERECHO MERCANTIL**, trad. César Sillio Belena, V.I. Madrid, Reus, 1932.
- 40.- Zamora y Valencia, Miguel Angel, **CONTRATOS CIVILES**, 2a. ed., México, Porrúa, 1985.

LEGISLACION CONSULTADA

Código de Comercio

Código Civil

Ley Federal del Trabajo