

## EL COMISIONISTA EN DERECHO FRANCÉS Y MEXICANO

*Dr. Jean Boudaud Soulagne*<sup>54</sup>

**Palabras Clave.-** Comisionista; Derecho Francés; Derecho Mexicano; Comitente.

**Sumario.-** CAPITULO 1 LA CALIFICACIÓN DEL COMISIONISTA. Par. 1.- El comisionista es un comerciante. A.- En derecho francés. B.- En derecho mexicano. Par. 2.- El comisionista es un intermediario opaco ligado al comitente por medio de un mandato comercial. A.- En derecho francés. B.- En derecho mexicano. CAPITULO 2 EL REGIMEN JURÍDICO DEL COMISIONISTA. Par. 1 La celebración del contrato de comisión. A.- En derecho francés. B.- En derecho mexicano. Par. 2 La ejecución del contrato de comisión. A.- La relación entre el comitente y el comisionista. 1.- Las obligaciones del comisionista. a).- La rendición de cuentas. b).- Conservación, identificación y reexpedición de las mercancías. 1.- Los derechos y privilegio del comisionista. a).- El derecho a la colaboración del comitente. b).- El derecho a la remuneración. c).- El derecho al reembolso de los gastos. d).- El privilegio del comisionista. B.- La relación entre el comisionista y el cliente. 1.- En derecho francés. 2.- En derecho mexicano. C.- La relación entre el comitente y el cliente. 1.- En derecho francés. 2.- En derecho mexicano. Par. 3 La terminación del contrato de comisión. A.- Las causas voluntarias de terminación del contrato de comisión. 1.- En derecho francés. 2.- En derecho mexicano. B.- Las causas accidentales de terminación del contrato de comisión. 1.- En derecho francés. 2.- En derecho mexicano. Conclusión. Bibliografía.

Que se trate de la calificación del comisionista (Capítulo 1) o de su régimen jurídico (Capítulo 2), los derechos francés o mexicano adoptaron reglas similares.

### CAPITULO 1 LA CALIFICACIÓN DEL COMISIONISTA

---

<sup>54</sup> Egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Montpellier Francia

Los derechos francés y mexicano disponen que el comisionista es por una parte un comerciante (Par.1) y por otra parte un intermediario opaco ligado al comitente por un mandato comercial basado sobre el “intuitu personae” (par.2)

## **Par.1 El comisionista es un comerciante**

El comisionista es un comerciante puesto que realiza actos de comercio de manera habitual, en derecho francés (A) y en derecho mexicano (B)

### **A. En derecho francés**

La ley francesa declara “acto de comercio” toda operación de comisión<sup>55</sup> y comerciantes a las personas que realizan actos de comercio de manera habitual en el marco de su profesión<sup>56</sup>. Entonces, los comisionistas son comerciantes cuando realizan operaciones de comisión de manera habitual o profesional<sup>57</sup>. Nada impide que una persona ordinaria realice una operación de comisión aislada. Esta persona sería comisionista, pero no tendría la calidad de comerciante, pues no hace de la realización de actos de comercio una profesión habitual. El comisionista es comerciante aun cuando realiza operaciones civiles de manera profesional<sup>58</sup>. La jurisprudencia y la doctrina sostienen que la persona que realiza actos de comercio lo debe hacer en su nombre y por su cuenta para tener la calidad de comerciante. El comisionista es una excepción a esta regla puesto que actúa por

---

<sup>55</sup> Código de Comercio, art. L 110-1

<sup>56</sup> Código de Comercio, art. L. 121-1

<sup>57</sup> M.P. DUMONT. L'opération de commission, Bibliothèque du droit de l'entreprise, Litec 2000, p.663: “Si el comisionista ejerce su actividad de comisionista de manera profesional y celebra los contratos de comisión de manera habitual, no hay duda de que la comisión sea comercial. Si el comisionista actúa de manera profesional sin que el contrato de comisión sea celebrado por él de manera habitual, será considerado como comerciante si es comisionista de profesión.”

<sup>58</sup> RIPPET et ROBLLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, Traité de Droit Commercial, Tome II, LGDJ 2000, p. 683: “Hay comisionistas que sólo realizan con terceros operaciones civiles, por ejemplo, la compra de cosechas y que a pesar de esto son comerciantes porque tienen una empresa de comisión”

cuenta de un comitente<sup>59</sup>, o sea, actúa por cuenta de una tercera persona y no por su cuenta. A pesar de esto, conserva su autonomía y su libertad de acción como cualquier comerciante<sup>60</sup>.

## **B. En derecho mexicano**

En México, la ley reputa “actos de comercio” las empresas de comisión y las operaciones de comisión mercantil<sup>61</sup> y el comisionista es la persona que desempeña la comisión mercantil<sup>62</sup>, definida como el mandato aplicado a actos concretos de comercio<sup>63</sup>. Apoyándose sobre estas definiciones del Código de Comercio, la doctrina concluyó que el comisionista es un comerciante cuando es dueño de una empresa de comisión que sistemáticamente realiza operaciones por cuenta de terceros, utilizando un personal especializado. Al contrario, el comisionista no sería comerciante si ejecutaba la comisión mercantil de manera ocasional sin ser dueño de una empresa de comisión. “Es raro el comisionista no comerciante”<sup>64</sup>. Los autores se han preguntado qué sentido hay que dar a la palabra “concretos” en la expresión “actos concretos de comercio” y llegaron a la conclusión que el legislador quiso prohibir que un poder general fuera otorgado al comisionista para la realización de actos de comercio. Este poder general pertenece sólo al gerente. El comisionista puede realizar varias categorías de actos de comercio sin poder, sin embargo, realizar todas las categorías de actos de comercio<sup>65</sup>.

---

<sup>59</sup> Código de Comercio. Art. L. 132-1

<sup>60</sup> Código de Comercio. Art. 273 al. 2

<sup>61</sup> Código de Comercio, Art. 75, X y XII

<sup>62</sup> Código de Comercio. Art. 273

<sup>63</sup> Código de Comercio. Art. 273

<sup>64</sup> R. CERVANTES AHUMADA, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa 2007., p. 295

<sup>65</sup> A. DIAZ BRAVO, Contratos Mercantiles, Octava Edición, Iure Editores 2006., p. 361

## **Par. 2 El comisionista es un intermediario opaco ligado al comitente por medio de un mandato comercial.**

El comisionista actúa en su nombre por cuenta de un comitente. Es un intermediario opaco en derecho francés (A) como en derecho mexicano (B).

### **A. En derecho francés**

“El comisionista es la persona que actúa en su propio nombre o bajo el nombre de una sociedad por cuenta de un comitente<sup>66</sup>” Resulta de esta definición del Código de Comercio que la comisión es un mandato puesto que el comisionista actúa por cuenta de una tercera persona, pero un mandato de tipo particular puesto que el comisionista actúa en su nombre y se encuentra comprometido frente a terceros<sup>67</sup>. Se interpone entre el comitente y los clientes<sup>68</sup>. Por esto se califica al comisionista de intermediario opaco. Esto no significa que la comisión sea necesariamente oculta<sup>69</sup>, o ignorada por terceros. Para describir la situación del comisionista, se habla de mandato sin representación o de representación indirecta o imperfecta<sup>70</sup>. La utilización de un intermediario opaco en las relaciones internacionales, permite evitar las reacciones nacionalistas y el rechazo de los productos provenientes de países extranjeros. El comisionista no tiene la obligación de revelar al comitente el nombre de las personas con las cuales ha contratado. Por el hecho de ignorar el nombre de los clientes, el comitente no podrá fácilmente prescindir de los servicios del comisionista.

---

<sup>66</sup> Código de Comercio, art. L. 132-1

<sup>67</sup> M.P.DUMONT, op. cit. p. 659: “La operación de comisión es entonces una técnica original para la realización de actos jurídicos por un comisionista actuando en su nombre por cuenta de una tercera persona, por medio de la cual los efectos personales de derechos creados se fijan sobre la persona que actúa en su nombre, mientras que los efectos reales creados operan directamente del patrimonio del comitente al patrimonio de la tercera persona y recíprocamente”

<sup>68</sup> Com. 20 mai 1997: RJDA 1997-10, n° 1187

<sup>69</sup> Com. 3 janv. 1995 : RJDA, 1995, n° 425

<sup>70</sup> D. FERRIER, Droit de la Distribution, Litec 2000., p. 105

Cuando el comisionista actúa en nombre del comitente, sus derechos y obligaciones son determinados por el código civil<sup>71</sup>; o sea, es un mandatario gozando de un poder de representación<sup>72</sup>.

## **B. En derecho mexicano**

“Cuando el comisionista contrate en nombre propio, tendrá acción y obligación directamente con las personas con quienes contrate, sin tener que declarar cuál sea la persona del comitente, salvo en el caso de seguros”<sup>73</sup>. Si el comisionista revela el nombre del comitente, no pierde su carácter opaco puesto que actúa en su nombre y él sólo se compromete. Si no revela el nombre del comitente, la comisión es oculta. No tiene la obligación de revelar al comitente el nombre de los clientes con los cuales celebra contratos y generalmente no lo hará para evitar de ser eliminado por el comitente en futuras transacciones. Existe una excepción a esta regla. El comisionista no puede, sin autorización del comitente vender a crédito<sup>74</sup>. En caso de venta a crédito, debe comunicar al comitente el nombre de los compradores y si no lo hace, la venta, relativamente al comitente se considera como venta al contado<sup>75</sup>. La doctrina considera que el comisionista debe revelar el nombre del comprador en caso de venta a crédito, para que el comitente pueda medir el riesgo al cual está sometido y evitarlo o disminuirlo por medio de advertencias hechas al comisionista<sup>76</sup>. En caso de venta a crédito el comisionista no tiene un control efectivo sobre sus clientes puesto que el comitente puede decidir tener con estos clientes una relación directa.

---

<sup>71</sup> Código de Comercio, art. L. 132-1

<sup>72</sup> Civ. 17 nov 1993 : Bull. Civ., I, n° 329

<sup>73</sup> Código de Comercio, art. 284

<sup>74</sup> Código de Comercio, art. 301

<sup>75</sup> Código de Comercio, art. 302

<sup>76</sup> F de J. TENA, Derecho Mercantil Mexicano., p. 240

“Cuando el comisionista contratare expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil, por las disposiciones del derecho común”<sup>77</sup>. Entonces, el comisionista que actúa en nombre del comitente ya no es comisionista sino un simple mandatario de derecho civil, actuando con representación. Es la interpretación del artículo 285 que hace la doctrina<sup>78</sup>. La expresión “mandatario mercantil de derecho común” no parece apropiada. Hubiera sido preferible decir simplemente “mandatario sometido al derecho común”. Los únicos mandatarios mercantiles conocidos, además del comisionista, son el gerente y los mandatarios especializados.

## **CAPITULO 2 EL REGIMEN JURÍDICO DEL COMISIONISTA**

En el momento de la celebración (Par. 1) de la ejecución (Par.2) y de la terminación del contrato de comisión (Par. 3), el comisionista debe asumir obligaciones y se beneficia de derechos. El conjunto de obligaciones y de derechos constituye su régimen jurídico.

### **Par. 1 La celebración del contrato de comisión.**

La celebración del contrato de comisión no presenta particularidades en derecho francés o mexicano. A una oferta de contrato debe corresponder una aceptación que puede ser expresa o tácita. La aceptación es tácita cuando el comisionista habitualmente solicitado por el comitente, recibe órdenes sin rechazarlos de manera expresa<sup>79</sup>, o cuando el comisionista ha empezado a ejecutar la comisión confiada por el comitente<sup>80</sup>. Sin embargo el derecho francés (A) y mexicano (B) dan soluciones diferentes relativamente a las

---

<sup>77</sup> Código de Comercio, art. 285

<sup>78</sup> F. de J. TENA, op. cit. p. 217

<sup>79</sup> RIPPERT et ROBLLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 683: “Siendo mercantil, el contrato de comisión puede ser probado por todo medio de prueba. Esta libertad de prueba permite al juez de basarse sobre simples presunciones para considerar que hubo aceptación de la comisión por parte del comisionista”

<sup>80</sup> Código de Comercio mexicano, art. 276

consecuencias de un rechazo del contrato y relativamente a la forma del contrato.

### **A. En derecho francés**

En caso de rechazo de la oferta de contrato, los tribunales ponen en juego la responsabilidad civil del destinatario de la oferta, por culpa, negligencia, imprudencia, cuando su rechazo causa un perjuicio al autor de la oferta. El perjuicio tomado en cuenta es generalmente constituido por la pérdida de tiempo, los gastos efectuados de manera anticipada para la ejecución de un contrato cuya firma parecía segura, la pérdida de los mercados a los cuales el autor de la propuesta renunció con el fin de poder firmar el contrato propuesto<sup>81</sup>. La falta puede resultar de la comunicación de informaciones erróneas o de la prolongación inútil de la negociación<sup>82</sup>. No es necesario que exista la intención de causar un daño para que la responsabilidad civil se tome en consideración; la simple negligencia o imprudencia es suficiente<sup>83</sup>.

El derecho francés no impone ninguna forma particular al contrato de comisión; puede ser oral o escrito, privado o por acto celebrado ante notario.

### **B. En derecho mexicano**

El rechazo de la comisión crea obligaciones a cargo del destinatario de la oferta en aplicación de disposiciones específicas del Código de Comercio. “Es libre el comisionista para aceptar o no el encargo que se le hace por el comitente, pero en caso de rehusarlo, lo avisará así inmediatamente, o por el correo más próximo al día en que recibió la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar”<sup>84</sup>, y “Cuando sin causa legal dejare el comisionista de avisar que rehúsa a la comisión, o de cumplir la expresa o tácitamente

---

<sup>81</sup> J.M.MOUSSERON, *Technique Contractuelle*, Editions Juridiques Francis Lefebvre, 1999, p. 50

<sup>82</sup> Aix, 5 janv. 1978, Bull.arrêts Cour d'aix.1978, V, 8

<sup>83</sup> Civil 3 oct. 1972, Bull. Civ., III, n° 491

<sup>84</sup> Código de Comercio, art. 275

aceptada, será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan”<sup>85</sup>. A veces, sucede que el comitente entregue la mercancía a comercializar al comisionista en el momento de la oferta de contrato, con el fin de ganar tiempo. En este caso el comisionista que rechaza la comisión “no estará dispensado de practicar las diligencias que sean de indispensable necesidad para la conservación de los efectos que el comitente le haya remitido, hasta que éste provea de nuevo encargado, sin que por practicar tales diligencias se entienda tácitamente aceptada la comisión”<sup>86</sup>. La particularidad del contrato de comisión, según la doctrina es que, aun antes de su celebración por aceptación del comisionista, crea obligación a cargo del comisionista, ya sea por el simple hecho de recibir una propuesta del comitente, ya sea por el hecho de recibir mercancías en el mismo tiempo que la propuesta de contrato<sup>87</sup>. Estas disposiciones del Código de Comercio se justifican por el carácter generalmente profesional de la comisión<sup>88</sup>. Al contrario, en caso de propuesta de comisión hecha a un simple particular, éste la podría rechazar sin que se creen obligaciones a su cargo.

“El comisionista puede hacer vender los efectos que se le han consignado, por medio de dos corredores, o dos comerciantes a falta de éstos, que previamente certifiquen el monto, calidad y precio de ellos: I. Cuando el valor presunto de los efectos que se le han consignado no pueda cubrir los gastos que haya de desembolsar por el transporte y recibo de ellos; II. Cuando habiéndole avisado el comisionista al comitente que rehúsa la comisión, éste, después de recibir dicho aviso, no provea de nuevo encargado que reciba los efectos que hubiere remitido. El producto líquido de los efectos así vendidos, será depositado a disposición del comitente en una institución de crédito, si la hubiere, o en poder de la persona que en su defecto designe la autoridad judicial.”<sup>89</sup>.

---

<sup>85</sup> Código de Comercio, art. 278

<sup>86</sup> Código de Comercio, art. 277

<sup>87</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 212

<sup>88</sup> R. Mantilla Molina, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, 1998, p. 170

<sup>89</sup> Código de Comercio, art. 279



El comisionista, para el desempeño de su misión, no necesita celebrar un contrato ante notario. Como en derecho francés, un simple escrito es suficiente. La comisión puede ser oral, sin embargo, “cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya”<sup>90</sup>. La falta de ratificación escrita hace que el contrato de comisión no adquiere ningún valor jurídico<sup>91</sup>. Toda modificación del contrato de comisión se debe también ratificar por escrito<sup>92</sup>.

## **Par.2 La ejecución del contrato de comisión**

En las operaciones de comisión y compra-venta, intervienen tres personas: un comitente, un comisionista y un cliente que adquiere mercancías. El contrato produce efectos reales directamente entre el comitente y el cliente puesto que el comisionista nunca llega a ser dueño de las mercancías. Es sólo un intermediario. Al contrario el contrato de comisión produce efectos personales sobre los tres protagonistas. Conviene analizar las relaciones entre el comitente y el comisionista (A), entre el comisionista y el cliente (B) y entre el comitente y el cliente (C).

### **A. La relación entre el comitente y el comisionista**

Las relaciones entre el comitente y el comisionista se rigen por el derecho común del mandato<sup>93</sup>. El comisionista actúa por cuenta del comitente, de tal manera que los contratos celebrados por el comisionista afectan directamente el patrimonio del comitente<sup>94</sup>, de

---

<sup>90</sup> Código de Comercio, art.274

<sup>91</sup> Tribunal Colegial del vigésimo circuito, Amparo directo 469/94, Jos.Ricardo Rodríguez Moreno, 8 sept. 1994, Semanario Judicial de la Federación, Tomo XV-enero, p.207

<sup>92</sup> S.C.J.N. Amparo directo 4499/80, Cambridge Wire Cloth Co International, S. A., 29 enero 1982, Semanario Judicial de la Federación, Tomo 15, Cuarta Parte, p. 27

<sup>93</sup> A. BENABENT, Les Contrats Spéciaux, Montchrestien, Domat droit privé, 1999, p. 419:”La referencia expresa que el artículo 94 (L. 132-1) del Código de Comercio hace al Código Civil es muy significativa”

<sup>94</sup> M.P.DUMONT, op.cit., p. 658: “Mientras que él que actúa en su nombre es en el mismo tiempo el autor del acto y el titular de los derechos ejercidos, el comisionista, autor del acto no es el titular de los derechos ejercidos”

manera positiva cuando el comisionista transmite al comitente los derechos que adquirió, y de manera negativa cuando el comitente debe indemnizar al comisionista por los gastos que éste tuvo que realizar por el desempeño de la misión<sup>95</sup>.

En México, la doctrina considera que todos los elementos esenciales y constitutivos del mandato civil deben aparecer en el concepto de comisión puesto que ésta no es otra cosa que el mandato dirigido a la realización de actos de comercio<sup>96</sup>. La Secretaría de Hacienda considera también que el comisionista es un mandatario que actúa por cuenta del comitente, de tal manera que es el vendedor de la mercancía, o sea, el comitente, que debe pagar el impuesto sobre la renta obtenida gracias a la venta de la mercancía. El comisionista pagará impuestos sólo por la comisión que ha recibido en razón de su intervención en la operación de comercialización. Cuando el comisionista factura a los clientes sin que aparezca en la factura el nombre del comitente, se debe estipular en el contrato de comisión que esta facturación se realiza por cuenta del comitente. Además, el monto de la comisión se debe indicar en el contrato de comisión, ya sea de manera fija, ya sea en porcentaje. En caso de no respetar estas disposiciones el fisco podría considerar que el comisionista actúa en su nombre y por cuenta propia<sup>97</sup>. Los actos que realiza el comisionista en nombre del comitente se consideran como realizados por el comitente en el lugar de celebración de los actos<sup>98</sup>.

Para el comitente, el comisionista es un mandatario de derecho común que tiene la obligación de cumplir su misión y de rendir cuentas (I) y que tiene derecho a la colaboración del comitente y a una remuneración (II)

---

<sup>95</sup> RIPPERT y ROBLLOT, par PH. DELEBECQUE et GERMAIN, op. cit., p. 684: “La operación celebrada a nombre del comisionista se hizo para el comitente. Éste debe entonces cumplir todas las obligaciones que resultan del contrato y asumir los gastos de la operación, excepto estipulaciones particulares del contrato”

<sup>96</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 209

<sup>97</sup> Primer tribunal colegial en materia administrativa del primer circuito. Amparo directo 554/73, Aviones S.A. 11 febrero 1974, Semanario Judicial de la Federación, Tomo 62. Sexta parte. p. 43

<sup>98</sup> As.Plen.de la S.C.J.N. Amparo en revisión, 8949/65, Fábrica de calzados Canadá S.A. % nov. 1974, Semanario Judicial de la Federación, Tomo 71, primera parte, p. 19

## **1. Las obligaciones del comisionista**

El comisionista tiene dos obligaciones principales: ejecutar la misión confiada y rendir cuentas. A veces, el contrato pone obligaciones complementarias a cargo del comisionista, por ejemplo, la de conservar las mercancías entregadas en consignación o la de garantizar la buena ejecución de los contratos celebrados con terceros, en el marco de un convenio “ducroire”.

### a) La ejecución de la misión

El comisionista debe alcanzar los objetivos indicados en el contrato de comisión y ejecutar correctamente su misión si no quiere pagar daños y perjuicios al comitente. La misión se ejecuta correctamente cuando el comisionista ha actuado personalmente en el límite de los poderes concedidos, con diligencia, eficacia, y lealtad y en el respeto de las leyes y reglamentos.

#### - Los objetivos de la misión

El comisionista debe ejecutar la misión confiada; debe prospectar el mercado y negociar con la clientela actual o potencial, utilizando todos los medios disponibles y dedicando todo el tiempo necesario. Sin embargo, generalmente, no garantiza la celebración de contratos con los clientes. Por esto, se dice que tiene una obligación de medios y no de resultado.

Su poder de iniciativa, en el curso de la prospección y de la negociación depende de la naturaleza de su mandato. Cuando el mandato es imperativo, el comisionista se limita a aplicar de manera estricta las instrucciones precisas que ha recibido; para saber si ha ejecutado la misión, bastará constatar la buena o mala aplicación de las instrucciones del comitente. En caso de mandato indicativo, es más difícil apreciar las diligencias del comisionista puesto que la apreciación de su desempeño es relativa no sólo a la actividad material de prospección y de negociación sino también a la oportunidad o pertinencia de las decisiones que tomó. El mandato indicativo le da un poder de iniciativa más amplio y responsabilidades más importantes en caso de fracaso de la misión. Cuando el asunto es

complejo, le conviene pedir nuevas instrucciones<sup>99</sup> o, por lo menos, avisar al comitente de las dificultades encontradas<sup>100</sup>.

A veces, el comisionista tiene una obligación de resultado. En este caso deberá garantizar al comitente la celebración del contrato y la ejecución de las obligaciones del cliente, en particular el pago<sup>101</sup>. Esta garantía de ejecución se otorga en el marco de un convenio anexo al contrato de comisión, conocido como convenio “ducroire”. El convenio “ducroire” da lugar al pago de una remuneración especial, llamada prima, que se agrega a la comisión debida al comisionista<sup>102</sup>. El comisionista “ducroire” no es una caución puesto que no existe una obligación principal por falta de contrato entre el cliente y el comitente<sup>103</sup>.

En México, se hace la misma distinción entre obligación de medios y obligación de resultado, mandato imperativo y mandato indicativo. El derecho mexicano no conoce el convenio “ducroire”, sin embargo, la doctrina considera que es perfectamente lícito<sup>104</sup>.

- Las modalidades de ejecución de la misión

El comisionista pondría en juego su responsabilidad en caso de no ejecutar su misión o en caso de ejecutarla mal. Por ejemplo si tuviera instrucción de negociar y celebrar contrato con una empresa determinada, cometería una falta de no hacerlo, igualmente cometería una falta en caso de negociar y celebrar un contrato con clientes notoriamente insolventes

---

<sup>99</sup> Com. 24 nov. 1970:D. 1971, somm. p. 58

<sup>100</sup> Req. 10 juin 1923: S. 1924, I, p. 214

<sup>101</sup> com. 6 janv. 1981: JCP 1982, II, n° 19829, note J. HEMARD

<sup>102</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p.687: “En realidad, el convenio ducroire es siempre accesorio a un contrato de comisión o de representación comercial.. tiene un interés especial en materia de comisión de venta para garantizar el pago del precio por parte del cliente”

<sup>103</sup> COLLART DUTILLEUL et DELEBECQUE, Contrats Civils et Commerciaux, Précis Dalloz 1998., p.522

<sup>104</sup> J. RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, 1999, p.37

puesto que lastimaría voluntariamente los intereses del comitente. Tratándose de un comisionista profesional, la responsabilidad se aprecia de manera estricta.

Al contrario, el comisionista no es responsable si el cliente no paga el precio, en la medida en que el cliente no es notoriamente insolvente y en la medida en que el comisionista no ha firmado un convenio “ducroire”<sup>105</sup>.

El comisionista debe aplicar las instrucciones recibidas que tengan un carácter imperativo o indicativo; si no lo hace, el comitente estará comprometido por el contrato celebrado con terceros sólo en el límite de las instrucciones que ha dado. El comisionista deberá entonces asumir solo y de manera definitiva las consecuencias de los compromisos adquiridos más allá de las instrucciones recibidas. Si, por ejemplo, vende a crédito en lugar de vender al contado, sin autorización, soportará el costo del crédito otorgado al cliente<sup>106</sup>.

“El comisionista, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas del comitente y en ningún caso podrá proceder contra disposiciones expresas del mismo”<sup>107</sup>. La doctrina mexicana concluye que el comisionista no tiene el derecho de sustituir su propio juicio al juicio del comitente puesto que se trata de negocios que pertenecen exclusivamente al comitente. El comisionista debe limitarse a ejecutar fielmente las instrucciones<sup>108</sup>. Cuando el comisionista realiza operaciones en violación o exceso de los poderes recibidos, la ley dispone que “En las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista”<sup>109</sup>. Por ejemplo, en caso de venta a crédito, cuando las instrucciones prevean

---

<sup>105</sup> COLLART DUTILLEUL et DELEBECQUE, Ibid.

<sup>106</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 684: pero “el comitente sólo tiene el derecho de rechazar el contrato si en razón de su objeto o de sus condiciones no corresponde a la utilidad que esperaba del contrato”

<sup>107</sup> Código de Comercio, art. 286

<sup>108</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 224

<sup>109</sup> Código de Comercio, art. 289

la venta al contado, el comitente podrá exigir el pago al contado y dejar “a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito a plazo”<sup>110</sup>. Igualmente, “cuando sin causa legal, dejare el comisionista de avisar que rehúsa a la comisión, o de cumplir la expresa o tácitamente aceptada, será responsable al comitente de todos los daños que por ello le sobrevengan”<sup>111</sup>. Sin embargo, “Si un accidente imprevisto hiciere, al juicio del comisionista, perjudicial la ejecución de las instrucciones recibidas, podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo así al comitente por el medio más rápido posible”<sup>112</sup>.

La comisión, como todo mandato es un contrato celebrado “intuitu personae”. “El carácter personal existe a pesar del carácter mercantil del contrato”<sup>113</sup>. Tratándose de un contrato “intuitu personae”, la comisión debe ser ejecutada personalmente por el comisionista. A veces el contrato permite al comisionista utilizar los servicios de un tercero que actuará en su lugar<sup>114</sup>. A veces la ley impone la sustitución del comisionista; así en materia de quiebra y concursos mercantiles, “El administrador judicial puede exigir la ejecución de los contratos en curso, sin distinción entre los contratos celebrados en consideración de la persona y los demás contratos”<sup>115</sup>.

Como en derecho francés, la comisión es, en derecho mexicano, un contrato celebrado “intuitu personae”. El comisionista debe cumplir la misión confiada personalmente, y no

---

<sup>110</sup> Código de Comercio, art. 301

<sup>111</sup> Código de Comercio, art. 278

<sup>112</sup> Código de Comercio, art. 288

<sup>113</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN op. cit, p. 683: lo que explica que el contrato llegue a su fin en caso de muerte del comitente o del comisionista: Paris, 30 mai 1969, RTD com, 1970, 767, obs .Hémard

<sup>114</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN op. cit., p. 685: sin embargo, esta facultad de sustitución es generalmente inútil puesto que el comisionista teniendo una empresa comercial puede actuar por medio de sus representantes

<sup>115</sup> Com. 8 déc. 1987:JCP, 1988, éd. E, I, 17123

puede delegarla sin estar autorizado para ello<sup>116</sup>. La autorización del comitente es necesaria aun cuando el comisionista está imposibilitado para ejecutar la misión y que hay urgencia<sup>117</sup>. En caso de mala ejecución de la misión por parte de un sustituto no autorizado, el comitente podría meter las obligaciones al cargo del comisionista original y exigir, además el pago de daños y perjuicios<sup>118</sup>. Existe en derecho mexicano, la misma derogación legal al “intuitu personae” que en derecho francés. La ley de Concursos Mercantiles dispone que la quiebra no pone fin al contrato de comisión a menos que el conciliador decida que el contrato debe ser considerado como resuelto<sup>119</sup>. Entonces el contrato se mantiene vigente sin que se pueda afirmar que la relación entre el administrador judicial o conciliador y la otra parte del contrato sea basada sobre el “intuitu personae”. Bajo su responsabilidad, el comisionista “podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas, que según costumbre, se confien a éstos”<sup>120</sup>.

El comisionista debe ejecutar la misión con diligencia<sup>121</sup>, o sea con rapidez, perseverancia, y prudencia. Debe actuar con rapidez puesto que cualquier retraso puede perjudicar al comitente; por ejemplo, si en julio, el comitente le encarga de comercializar artículos para regalos, no puede esperar el mes de diciembre para empezar su prospección. Debe ser perseverante y seguir con su misión a pesar de los obstáculos encontrados durante la prospección o la negociación. Por fin, debe ser prudente a pesar de su deseo de realizar su misión lo más rápido posible<sup>122</sup>.

---

<sup>116</sup> Código de Comercio, art. 280

<sup>117</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 216

<sup>118</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 215

<sup>119</sup> Ley de concursos mercantiles del 12 mayo 2000, art. 100

<sup>120</sup> Código de comercio, art. 280-2

<sup>121</sup> A. BENABENT, op. cit., p. 389: sus relaciones con el comitente se rigen por el derecho común del mandato

<sup>122</sup> Civil 9 mai 1994, Bull. Civ., I, n° 164

Cuando es profesional, debe ser objetivamente competente. La jurisprudencia distingue la competencia personal que se exige de los mandatarios o comisionistas que intervienen de manera gratuita, de la competencia objetiva que se exige normalmente de los mandatarios o comisionistas profesionales<sup>123</sup>. La competencia objetiva es la que se puede exigir a todo profesional en un campo de actividad dado.

El derecho mexicano se enfoca a la prudencia y la rapidez. En los casos imprevistos y cuando no hay instrucciones expresas del comitente, el comisionista lo debe consultar cada vez que la naturaleza del asunto lo permite. En caso de imposibilidad de consultar al comitente, o si el comitente autorizó al comisionista a actuar a su arbitrio, éste debe actuar con prudencia, “cuidando del negocio como propio”<sup>124</sup>. Por otra parte, “El comisionista que no verificare oportunamente la cobranza de los créditos, o no usare de los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los perjuicios que causaren su omisión o tardanza”<sup>125</sup>, es lo que confirma la jurisprudencia<sup>126</sup>.

El comisionista es leal cuando defiende, sobre todo, los intereses del comitente. En caso de mandato imperativo, la simple observación de las instrucciones del comitente garantiza la lealtad del comisionista. En caso de mandato indicativo, tomando en cuenta el poder de iniciativa del comisionista, será más difícil que haga triunfar el interés del comitente sobre su propio interés. Dos modalidades de ejecución de la comisión son susceptibles de poner en juego la lealtad del comisionista: la contraparte y el mercado de aplicación.

La contraparte es un mecanismo que permite al comisionista actuar en el mismo tiempo por cuenta del comitente como mandatario y por cuenta propia, como contraparte del comitente. Los tribunales anulan los contratos de comisión basados en la contraparte<sup>127</sup>,

---

<sup>123</sup> Civil, 28 mars 1984, Bull. Civ., I, n° 118

<sup>124</sup> Código de Comercio, art. 287

<sup>125</sup> Código de Comercio, art. 303

<sup>126</sup> S.C.J.N. Amparo directo 7299/85, Galletera Mexicana, 13 enero. 1988, Seminario Judicial de la Federación, Tomo I, primera parte, p. 279

<sup>127</sup> Crim. 1 déc. 1911 et 23 janv. 1913: DP 1915, I, p.57, note LACOUR



considerando que el comisionista, gracias a su doble calidad de intermediario y de contratante, tiene la posibilidad de lesionar los intereses del comitente. Sin embargo, nada impide al comitente autorizar la contraparte<sup>128</sup> o ratificarla<sup>129</sup>. La contraparte perdería entonces su carácter oculto y no constituiría un delito. La doctrina sostiene que la contraparte no transforma el contrato de comisión en contrato de venta y el intermediario en comprador. Las dos calidades de intermediario y de comprador coexisten; en consecuencia, el comisionista tiene derecho al pago de la comisión por el cumplimiento de la misión<sup>130</sup>.

Hay mercado de aplicación cuando el comisionista interviene a la venta por cuenta de un comitente vendedor y a la compra por cuenta de un comitente cliente. Debe entonces ejecutar órdenes complementarias<sup>131</sup>. La doctrina considera generalmente que no hay contraparte y que esta práctica es legal cuando el comisionista no favorece uno de los comitentes en detrimento del otro, o cuando no trata de hacer prevalecer su propio interés en el asunto. El comisionista recibirá una doble remuneración.

Una violación flagrante de la obligación de ejecución leal sería la malversación de fondos. A veces, la malversación toma la forma de la doble facturación. El comisionista conserva la factura que menciona el precio real y entrega al comitente una factura indicando un precio inferior, desviando a su provecho la diferencia entre el precio real y el precio convenido con el comitente. Se trata de un delito de estafa<sup>132</sup>.

El derecho mexicano trata de la contraparte y del mercado de aplicación simultáneamente en un artículo del Código de Comercio que dispone que “Ningún comisionista comprará ni para sí, ni para otro lo que se le hubiere mandado vender, ni

---

<sup>128</sup> Req., 26 janv. 1909:DP 1909, I, p. 441

<sup>129</sup> Civil, 10 déc. 1912: DP 1914, I, p. 197

<sup>130</sup> D. FERRIER, op, cit., p. 107

<sup>131</sup> Versailles, 13 nov 1985: Gaz. Pal. 1986, 2, Somm. P. 281

<sup>132</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et GERNAIN, op. cit., p. 685

venderá lo que se le haya mandado comprar, sin consentimiento expreso del comitente”<sup>133</sup>. Para la doctrina, esta prohibición es justa puesto que el comisionista sería solicitado por intereses opuestos o antagónicos, su propio interés y el interés del comitente. Lo más probable sería que terminaría por dar preferencia a su propio interés<sup>134</sup>. En caso de mercado de aplicación el comisionista deberá obtener una doble autorización puesto que hay dos comitentes, y el juez no tendrá que buscar si da preferencia a uno de los comitentes en detrimento del otro o si el comisionista hace prevalecer su propio interés. La doble autorización es suficiente para descartar toda sospecha.

El comisionista que ha recibido fondos para ejecutar una misión y que da a estos fondos una destinación diferente de la que estaba prevista, “sin perjuicio de la acción criminal a que hubiere lugar y de la indemnización de daños y perjuicios abonará al comitente el capital y su interés legal desde el día en que lo recibió”<sup>135</sup>. La ley prevé una sanción civil: el reembolso de los fondos, incluyendo el pago del interés legal, y una sanción penal por desvío de fondos.

En la ejecución de su misión, el comisionista debe respetar las leyes y reglamentos como todo comerciante profesional si no quiere poner en juego su responsabilidad<sup>136</sup>. En derecho mexicano, el comisionista será también responsable, en caso de violación de leyes y reglamentos; sin embargo, “Si los contraviere en virtud de órdenes expresas del comitente, las responsabilidades a que haya lugar pesarán sobre ambos”<sup>137</sup>. Instrucciones ilegales por parte del comitente serían causa de nulidad del mandato y obligarían al

---

<sup>133</sup> Código de Comercio, art. 299

<sup>134</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 237

<sup>135</sup> Código de Comercio, art. 293

<sup>136</sup> RIPPERT et ROBLOT par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 684: La responsabilidad contractual es para él también una responsabilidad profesional.

<sup>137</sup> Código de Comercio, art. 291

comisionista a desobedecer si quiere evitar las sanciones que resultarían de la violación de la ley<sup>138</sup>.

## **b) La rendición de cuentas**

Rendir cuentas significa informar y restituir. El comisionista debe informar al comitente de los resultados obtenidos en el desempeño de su misión, y como no puede sacar ninguna utilidad de la operación que ha realizado por cuenta del comitente, le debe entregar la totalidad del monto percibido. De no hacerlo, sería culpable de un desvío de fondos constitutivo de un abuso de confianza<sup>139</sup>. Sin embargo, no tiene la obligación de revelar el nombre de los clientes al comitente y generalmente, no lo hará para evitar que el comitente pueda negociar directamente con ellos en el futuro<sup>140</sup>.

El derecho mexicano es muy exigente en materia de información puesto que hace obligación al comisionista “dar oportunamente noticia a su comitente, de todos los hechos o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar el encargo. Asimismo debe dársela sin demora, de la ejecución de dicho encargo”<sup>141</sup>. La rendición de cuenta debe ser completa y los libros de contabilidad servirán como justificativo. Dispone el Código de Comercio que “Estará obligado el comisionista a rendir, con relación a sus libros, después de ejecutada la comisión, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento”<sup>142</sup>. La doctrina precisa que los comisionistas ocasionales que no son comerciantes, no tienen la obligación de llevar libros de comercio; pueden presentar cualquier justificativo<sup>143</sup>. Después

---

<sup>138</sup> A. DIAZ BRAVO, op. cit., p. 368

<sup>139</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op.cit., p. 685

<sup>140</sup> Req., 15 nov. 1898: S. 1900, I, p. 326

<sup>141</sup> Código de Comercio, art. 290

<sup>142</sup> Código de Comercio, art. 298

<sup>143</sup> F. de J. TENA, op. cit., p.236/ 237

de la ejecución de la misión, el comisionista entregará al comitente el monto de lo que ha recibido.

Cuando, después de la venta de las mercancías el comisionista se niega a entregar al comitente el monto percibido por la venta, es culpable de abuso de confianza. Para que haya abuso de confianza, es necesario que la comisión y la liquidación de cuentas hayan sido realizadas y que el comitente haya intimado al comisionista la orden de restituir el precio de la venta<sup>144</sup>. En caso de retraso en la entrega de los fondos, el comisionista pagará intereses al comitente<sup>145</sup>; lo que es conforme a los principios generales aplicables en materia de obligaciones<sup>146</sup>. En caso de pérdida de los fondos, el comisionista será responsable, a menos que haya entregado los fondos, aplicando las instrucciones del comitente<sup>147</sup>. La doctrina precisa que el comitente puede exigir la rendición de cuentas, no sólo al final de la misión sino también en todo momento, si lo desea.

### **c) Conservación, identificación y reexpedición de las mercancías**

Sucede a menudo que un fabricante, o un mayorista confíe mercancías a un comerciante encargado de venderlas al menudeo. Si el comerciante, vendedor al menudeo no logra venderlas, el fabricante o mayorista las recuperará. En la situación descrita anteriormente, el comerciante, vendedor al menudeo, tiene la doble calidad de comisionista y consignatario para la venta de las mercancías. Debe conservar las mercancías, proceder eventualmente a su identificación y a su reexpedición al cliente en caso de celebración de un contrato.

- La conservación de las mercancías

---

<sup>144</sup> Tercero Tribunal colegial del sexto circuito, Amparo directo 84/95, Federico León Pérez, 9 marzo 1995, Semanario Judicial de la Federación, Tomo I, mayo 1995, p. 349

<sup>145</sup> Código de Comercio, art. 298

<sup>146</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 237

<sup>147</sup> Código de Comercio, art. 292

En Francia, si el comisionista recibe mercancías, debe preocuparse por su conservación<sup>148</sup>. Los gastos relativos a la conservación de la mercancía son a cargo del comitente puesto que la comisión se celebra en el interés del comitente.

En México, los comisionistas que se encargan de vender las mercancías que se les entregan<sup>149</sup>, tienen la obligación de conservarlas en buen estado. Su interés es asegurarse del estado de la mercancía que reciben puesto que deben responder de los bienes recibidos en el estado y calidad descritos por el comitente en el momento de la entrega, a menos que en el momento de la entrega hayan hecho constatar por certificado de dos corredores o de dos comerciantes, a falta de corredores, las averías o deterioros afectando estos bienes<sup>150</sup>. La constatación del estado de las mercancías, en el momento de su recepción, tiene como finalidad no sólo exonerar al comisionista de toda responsabilidad por los deterioros anteriores a la entrega, sino también proporcionar al comitente la prueba de la avería, para que pueda reclamar al transportista el pago de los daños. Si la negligencia del comisionista ha puesto al comitente en la imposibilidad de exigir la indemnización del perjuicio, es justo que el comisionista asuma los daños aunque no sea el autor del daño<sup>151</sup>. El comisionista que ha recibido mercancías en buen estado es responsable de su destrucción o de los daños ocurridos cuando estas estaban bajo su guarda; pero “cesará esta responsabilidad cuando la destrucción o menoscabo sean debidos a casos fortuitos, fuerza mayor, transcurso del tiempo o vicio propio de la cosa”<sup>152</sup>. Sin embargo, como los deterioros debidos al transcurso del tiempo o al vicio propio de la cosa, a menudo, son objeto de controversia, la ley obliga al comisionista a hacer constatar los daños por dos corredores o por dos

---

<sup>148</sup> COLLART DUTILLEUL et DELEBECQUE, op. Cit., p. 522

<sup>149</sup> En el pasado se conocían como “factores”. Hoy, la palabra “factor” se utiliza para designar al gerente.

<sup>150</sup> Código de Comercio, art. 294

<sup>151</sup> F.de J.TENA, op. cit., p. 231

<sup>152</sup> Código de Comercio, art. 295-1

comerciantes, en su defecto, y a avisar al comitente en cuanto tenga conocimiento de los daños<sup>153</sup>.

### **La identificación de las mercancías**

La identificación de las mercancías entregadas en consignación presenta un gran interés en Francia en el marco del procedimiento de concursos mercantiles puesto que el comitente conserva la propiedad de las mercancías consignadas y las puede reclamar si son identificables<sup>154</sup>. El derecho de reivindicar se ejerce aun sobre el precio de venta que el cliente debe pagar al comisionista<sup>155</sup>.

La identificación, en derecho mexicano es una obligación legal. El comisionista no puede modificar las marcas de los bienes que vende por cuenta de otras personas, ni tener bienes de una misma especie, pertenecientes a diferentes propietarios, bajo la misma marca, sin identificarlos por medio de una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente<sup>156</sup>. En caso de quiebra, esta disposición del Código de Comercio facilita la reivindicación de los bienes por los diferentes dueños<sup>157</sup>.

#### **- La reexpedición de las mercancías en consignación**

El derecho francés no incluye disposiciones específicas a la comisión en materia de reexpedición de mercancías consignadas. Esta reexpedición se puede hacer ya sea a destinación del cliente cuando el comisionista ha celebrado el contrato de venta, ya sea a destinación del comitente cuando la venta no se haya realizada. El contrato de comisión indicará si el comisionista debe avanzar los fondos para pagar el transporte y el seguro de las mercancías.

---

<sup>153</sup> Código de Comercio, art. 295-2

<sup>154</sup> Com. 10 oct. 1956: GP 1956, 2, n° 333; Com., 23 nov. 1960: Bull. Civ., III, n° 377

<sup>155</sup> L. n° 85-98 du 25 janv. 1985, art. 122

<sup>156</sup> Código de Comercio, art. 300

<sup>157</sup> F. de J.TENA, op. cit., p. 239

El Código de Comercio mexicano dispone que “El comisionista que hubiere de remitir efectos a otro punto, deberá contratar el transporte, cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador”<sup>158</sup>. Asegurará las mercancías si el comitente le da instrucciones y le entrega los fondos necesarios para este fin, a menos que el comisionista se haya comprometido a avanzar los fondos<sup>159</sup>.

## **2. Los derechos y privilegio del comisionista**

El comisionista tiene los mismos derechos que cualquier mandatario; o sea el derecho a la colaboración del comitente, a la remuneración, al reembolso de los gastos que ha realizado en el marco de su misión; además, goza de un privilegio relacionado con su función de consignatario de las mercancías.

### **a) El derecho a la colaboración del comitente.**

El comitente encarga una misión específica al comisionista y debe proporcionarle todos los medios necesarios para que pueda desempeñar correctamente esta misión; en particular los medios financieros y la mercancía que el comisionista debe vender. Generalmente, el comitente entrega la mercancía al comisionista en consignación<sup>160</sup>, y el comisionista la entrega directamente al cliente, evitando así que el comitente pueda conocer al cliente. El comitente tiene la obligación de ejecutar los contratos de compra-venta celebrados por el comisionista con los clientes cuando se hayan celebrado en el marco de las instrucciones dadas al comisionista<sup>161</sup>. La colaboración entre el comitente y el comisionista no se limita a comportamientos positivos tales como la entrega de fondos y de mercancías, puede también incluir comportamientos negativos tales como prohibiciones o abstenciones; por ejemplo, la prohibición por el comisionista de competir con el comitente.

---

<sup>158</sup> Código de Comercio, art. 296

<sup>159</sup> Código de Comercio, art. 297

<sup>160</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 688

<sup>161</sup> Com. 24 nov. 1970: D. 1971, Somm. p. 58

El derecho mexicano se enfoca a la colaboración financiera. Cuando la ejecución de la comisión exige la constitución de una provisión por el comitente, el comisionista puede negarse a ejecutar la comisión mientras el comitente no le haya entregado una provisión suficiente, o suspender la ejecución de la comisión en caso de agotamiento de los fondos<sup>162</sup>. Pero cuando el comisionista se ha comprometido a avanzar los fondos, no puede negarse a ejecutar la misión pretextando la falta de fondos. Sólo la suspensión de pago o quiebra del comitente justificaría la inejecución de la misión por parte del comisionista<sup>163</sup>.

### **b) El derecho a la remuneración**

El hecho generador de la comisión es la celebración del contrato de compra-venta por el comisionista y el cliente, y no importa que el contrato sea o no ejecutado en el futuro<sup>164</sup>. Las partes pueden convenir que el comisionista tendrá derecho a una comisión, aun cuando no se celebre el contrato. El objeto de la comisión, en este caso, sería de indemnizarlo por su esfuerzo<sup>165</sup>. La comisión es generalmente proporcional al monto de la venta, con el fin de motivar al comisionista<sup>166</sup>. Como ya se mencionó, cuando un convenio “ducroire” completa el contrato de comisión, la comisión se incrementa considerablemente<sup>167</sup>.

El derecho mexicano afirma el carácter oneroso del contrato de comisión puesto que todo comisionista tiene el derecho a una remuneración por su trabajo salvo existencia de una cláusula contraria en el contrato; cuando el contrato no contiene ninguna disposición relativa a la comisión, “el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza

---

<sup>162</sup> Código de Comercio, art. 281

<sup>163</sup> Código de Comercio, art. 282

<sup>164</sup> Req., 21 déc. 1892, D. 1893, I, n° 118

<sup>165</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 689: “la costumbre fija generalmente esta remuneración a la mitad de la comisión”

<sup>166</sup> RIPPERT et ROBLOT, par PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, Ibid

<sup>167</sup> D. FERRIER, op.cit., p. 109



donde se realice la comisión”<sup>168</sup>. Según la doctrina, si el comisionista no ha ejecutado el contrato de comisión, no tiene derecho a una comisión; pero si el comisionista ha ejecutado parcialmente el contrato, tiene derecho a una comisión proporcional, a condición que el contrato sea susceptible de ejecución parcial y que el comisionista no haya cometido una falta<sup>169</sup>.

### **c) El derecho al reembolso de los gastos**

El comisionista tiene derecho al reembolso de todos los gastos que ha realizado en el desempeño de la misión, por ejemplo, para la conservación, el transporte, el almacenamiento de las mercancías o los trámites de aduana<sup>170</sup>. El monto de los gastos se incrementará de los intereses calculados a partir del día en que se hicieron los gastos<sup>171</sup>. El comisionista tiene derecho a una indemnización por las pérdidas que ha sufrido sin que estas pérdidas sean la consecuencias de su culpa<sup>172</sup>. Normalmente, la comisión se debe pagar sólo si se celebra el contrato con el cliente; pero el reembolso de los gastos debe realizarse cualquiera que sea el resultado de la prospección y de la negociación. La única causa que justificaría no reembolsar los gastos sería la falta del comisionista<sup>173</sup>. El reembolso de los gastos por el comitente se justifica por el hecho que la operación se celebra por su cuenta, y a su provecho. Para evitar, sin embargo reembolsos demasiado importantes, el comitente puede proponer que los gastos sean determinados con anticipación en el contrato de comisión<sup>174</sup>; lo que obligaría al comisionista a limitarse a los gastos estrictamente necesarios.

---

<sup>168</sup> Código de Comercio, art. 304

<sup>169</sup> F. de J.TENA, op. cit., p. 241

<sup>170</sup> Com. 26 janv., 1965: Bull. Civ., III, n° 60

<sup>171</sup> Req. 31 déc. 1845: DP 1847, 4, p. 307

<sup>172</sup> Com., 3 janv. 1995: RJDA, 1995-4, n° 425

<sup>173</sup> Rennes, 2 juil. 1974: JCP 1975, II, 17990, note R. PLAISANT

<sup>174</sup> Com., 17 déc. 1991 et 28 janv. 1992: JCP, 1992, éd. E, 11, n° 372, obs. GROSS

El derecho mexicano adopta soluciones similares puesto que dispone que “el comitente está obligado a satisfacer al contado al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos sus gastos y desembolsos, con el interés comercial desde el día en que los hubiere hecho”<sup>175</sup>. La doctrina precisa que esta solución se justifica por el hecho de que el comisionista actúa por cuenta del comitente. Entonces, tiene derecho al reembolso de sus gastos y avances, cuando no cometió ninguna falta, aun cuando no haya podido terminar su misión con éxito<sup>176</sup>. Es cierto que los gastos deben ser necesarios; es lo que indica el Código Civil que se aplica de manera supletoria<sup>177</sup>. El Código de Comercio no indica si el comitente debe rembolsar al comisionista por las pérdidas sufridas en el marco de su gestión. La doctrina considera que el comisionista debe ser indemnizado por las pérdidas sufridas cuando no ha cometido ninguna falta<sup>178</sup>.

#### **d) El privilegio del comisionista**

En Francia, es el artículo L. 132-2 del Código de Comercio que regula el privilegio del comisionista sobre las mercancías que ha recibido en consignación<sup>179</sup>. Este artículo dispone que el comisionista tiene privilegio sobre el valor de las mercancías, objeto de su obligación y sobre los documentos relacionados con ellas, por todos los créditos de comisión sobre el comitente, aun nacidos en el marco de operaciones anteriores<sup>180</sup>, en la medida en que estos créditos son ciertos y exigibles<sup>181</sup>. “En el crédito privilegiado del comisionista están incluidos, la comisión, los intereses y los gastos accesorios<sup>182</sup>. Este

---

<sup>175</sup> Código de Comercio, art. 305

<sup>176</sup> F. de J.TENA, op. cit., p. 242

<sup>177</sup> Código Civil Federal, art. 2577

<sup>178</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 243

<sup>179</sup> En parte modificado por la ley n° 98-69 del 6 feb. 1998

<sup>180</sup> Código de Comercio, art. L. 132-2; et jurip.com., 19 juin 1978: Bull. Civ., IV, n° 171

<sup>181</sup> Com., 7 janv. 1992: Bull, civ., IV, n°10

<sup>182</sup> Código de Comercio, art. L. 132-2

privilegio se considera como un privilegio mobiliario especial basado sobre la idea de prenda<sup>183</sup>. Tiene prioridad sobre todos los privilegios generales relativos a los muebles, con excepción de las costas judiciales mencionadas por el artículo 2101 del Código Civil, de los privilegios fiscales del artículo 1920 del Código General de impuestos, y del súper privilegio de los asalariados previsto por el artículo L. 143 del Código de Trabajo, y tiene prioridad sobre los otros privilegios especiales con excepción del privilegio del tercero que ha realizado gastos para la conservación de las mercancías<sup>184</sup>.

El comisionista sólo puede ejercer su privilegio sobre mercancías que pertenecen al comitente<sup>185</sup>. No podría ejercer su privilegio sobre mercancías pertenecientes a terceros sabiendo que pertenecen a estos terceros<sup>186</sup>; sin embargo, la jurisprudencia ha admitido que el privilegio puede existir sobre mercancías que no pertenecen al comitente cuando el comisionista creía que le pertenecían<sup>187</sup>.

Se otorga el privilegio sólo a la persona que ha recibido mercancías y que las mantiene en su posesión. Si el comisionista entrega a un tercero las mercancías que tenía en consignación, pierde su privilegio<sup>188</sup>. Se trata aquí de una simple aplicación del artículo L. 521-2 del Código de Comercio según cual el acreedor tiene un privilegio sobre la prenda cuando la prenda fue colocada en su posesión o en posesión de una tercera persona convenida entre las partes y mientras esta posesión se mantiene<sup>189</sup>.

---

<sup>183</sup> Com. 11 mai 1976: JCP, 1976, II, 18452

<sup>184</sup> Código Civil, art. 2102-3

<sup>185</sup> Rouen, 15 mai 1959: JCP 59, II, 11192, note RODIERE

<sup>186</sup> Com., 12 nov. 1964: Bull. Civ., III, n° 493

<sup>187</sup> Com., 15 juill. 1970: D. 1971, p. 252

<sup>188</sup> Req. 26 mars 1902, DP 1902, I, n° 243

<sup>189</sup> Código de Comercio, art. L. 521-2

El privilegio del comisionista se acompaña del derecho de retención sobre los bienes que están en su posesión, a condición que sea de buena fe<sup>190</sup>, y del derecho de pedir la venta de la mercancía en subasta<sup>191</sup>, o más simplemente de vender la mercancía como comisionista y de recuperar el crédito sobre el precio de la venta. El comisionista puede también pedir al tribunal transferirle la plena propiedad del bien sobre el cual tiene un privilegio, en las condiciones previstas por el artículo 2078 del Código civil, o sea hasta el monto de su crédito, sobre la base de un peritaje<sup>192</sup>.

El Código de Comercio mexicano otorga un privilegio al comisionista sobre los bienes entregados en consignación, precisando que los bienes que son realmente o virtualmente en posesión del comisionista sirven de garantía preferencial al pago de las comisiones, así como de los gastos y avances que el comisionista haya podido realizar. El comisionista no puede ser desposeído de estos bienes si no ha sido pagado<sup>193</sup>. Según la doctrina, la garantía sólo existe para las comisiones, los gastos y avances. El comisionista no podría entonces invocar su privilegio para obtener el reembolso de las pérdidas sufridas en la ejecución de su misión<sup>194</sup>.

Este privilegio se asimila a la prenda; tiene prioridad sobre todos los demás privilegios a excepción del privilegio de los trabajadores<sup>195</sup> y del privilegio de las autoridades fiscales<sup>196</sup>. Los acreedores hipotecarios y los acreedores prendarios no entran en concurso con los otros acreedores para el pago de sus créditos y son pagados gracias a la venta de los

---

<sup>190</sup> Civ., 9 mai 1944: S. 1945, I, n° 22

<sup>191</sup> RIPPERT et ROBLOT, par M. GERMAIN, et PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op.cit. p. 691: pero habitualmente no es necesario utilizar tal medio de ejecución.

<sup>192</sup> Com., 11 mai 1976. JCP 1976, 2, 18452

<sup>193</sup> Código de Comercio, art. 306

<sup>194</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 245

<sup>195</sup> Código Civil Federal, art. 2989: en lo que se refiere a los salarios recibidos en el curso del último año

<sup>196</sup> Código Civil Federal, art. 2980: las deudas fiscales se pagarán de preferencia con el valor de los bienes que dieron origen a estas deudas.

bienes que garantizan sus créditos<sup>197</sup>. Para que el acreedor prendario pueda conservar su privilegio, es necesario que el bien colocado en prenda se mantenga en su posesión o en posesión de una tercera persona designada de común acuerdo por el acreedor y el deudor. En la medida en que la pérdida de posesión no resulta de su voluntad o de su consentimiento, el acreedor prendario conserva su privilegio<sup>198</sup>. El precio de los bienes hipotecados o entregados en prenda permitirá primero el pago de las costas judiciales, luego de los gastos necesarios para la conservación, la administración y el seguro de los bienes, y finalmente el pago del crédito que se relaciona con la hipoteca o la prenda<sup>199</sup>.

El privilegio del acreedor prendario se acompaña del derecho de retención que se ejerce sólo sobre mercancías realmente o virtualmente en su posesión<sup>200</sup>, y no sobre las sumas de dinero resultando de la venta de las mercancías<sup>201</sup>, y del derecho de pedir la venta de la mercancía en justicia<sup>202</sup>.

## **B. La relación entre el comisionista y el cliente**

### **1. En derecho francés**

El comisionista actúa en su nombre y se compromete en consecuencia personalmente frente a los clientes con los cuales celebra contratos<sup>203</sup>; por esto se utiliza la expresión de intermediario opaco para designarlo. El hecho de que el comitente sea conocido por el cliente no cambia nada. El comisionista debe asumir frente a terceros, todas las obligaciones que resultan de la compra-venta. Los terceros pueden sólo actuar contra el

---

<sup>197</sup> Código Civil Federal, art. 2981

<sup>198</sup> Código Civil Federal, art. 2984

<sup>199</sup> Código Civil Federal, art. 2985

<sup>200</sup> Primer tribunal colegial en materia civil del primer circuito. Amparo en revisión 161/82, Belbec S.A., 4 agosto 1982, Semanario Judicial de la Federación, Tomo 16, sexta parte, p. 48

<sup>201</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 246

<sup>202</sup> Código Civil Federal, art. 2981

<sup>203</sup> Com., 13 nov. 1972: Gaz.Pal. 1973, I, Somm. 26

comisionista<sup>204</sup>, aun cuando el comitente se niegue a entregar la mercancía<sup>205</sup>; la contraparte es que el comisionista puede actuar en contra del comprador<sup>206</sup>. El contrato de comisión es generalmente oculto puesto que el comisionista no tiene la obligación de declarar que actúa como comisionista. Aun puede tener la obligación de no revelar la identidad del comitente<sup>207</sup>. Debiendo ejecutar el contrato, el comisionista debe garantizar a los clientes, la entrega, y los vicios ocultos de la mercancía. Puede ejercer un recurso contra el comitente con base en el contrato de comisión<sup>208</sup>.

## **2. En derecho mexicano**

En México, el comisionista se compromete sin tener la obligación de revelar la identidad del comitente<sup>209</sup>. Los derechos y acciones que resultan de la ejecución de la misión, afectan directamente a la persona del comisionista, así como al cliente, como si el comitente no existiera, como si el comisionista hubiera celebrado el contrato con el cliente por su cuenta, como dueño exclusivo de los bienes.

### **C. La relación entre el comitente y el cliente**

No existe en derecho francés y en derecho mexicano ninguna acción posible entre el comitente y el comprador sobre la base del contrato de comisión.

#### **1. En derecho francés**

---

<sup>204</sup> Com., 15 juill. 1963: Bull. civ. III, n° 378

<sup>205</sup> COLLART DUTILLEUL et DELEBECQUE, op. cit., p. 524

<sup>206</sup> Civ., 11 avril 1995: D 1996, Somm. p. 70

<sup>207</sup> RIPPERT et ROBLOT, par M. GERMAIN et PH. DELEBECQUE et M. GERMAIN, op. cit., p. 685: “En las operaciones bursátiles, esta obligación se cumple en el marco del secreto profesional impuesto a las sociedades bursátiles”

<sup>208</sup> A. BENABENT, op. Cit., p. 419

<sup>209</sup> Código de Comercio, art. 284

El contrato de comisión no crea entre el comitente y el cliente ninguna relación jurídica, de tal manera que el comitente no puede actuar contra el comprador<sup>210</sup>, y el comprador no puede actuar contra el comitente<sup>211</sup>. Sin embargo, una acción entre el comitente y el comprador es posible sobre la base de mecanismos previstos por el Código Civil y la Ley del 25 de enero 1985, relativa a la quiebra y liquidación judicial de las empresas.

El artículo 1166 del Código Civil dispone que “Los acreedores pueden ejercer todos los derechos y acciones de sus deudores, con excepción de los que se relacionan exclusivamente con la persona”; es la acción oblicua. Así, el comisionista que no restituye al comitente las sumas percibidas o las mercancías consignadas, se convierte en deudor del comitente que puede entonces utilizar los derechos y acciones del comisionista contra el comprador que no hubiera pagado todavía las mercancías entregadas. Igualmente, el comprador al que no se ha entregado la mercancía como convenido, o que es víctima, de un vicio oculto de la mercancía, puede utilizar los derechos y acciones del comisionista contra el comitente<sup>212</sup>.

El artículo 1376 del Código Civil indica que “La persona que recibe por error o sabiéndolo lo que no se le debe, se obliga a restituirlo a la persona de la cual lo recibió de manera indebida”. La persona que se empobreció por error, puede entonces actuar contra la que se enriqueció sin causa. Esta acción, conocida como acción “de in rem verso” permite al comprador desposeído de las mercancías por el comitente que no ha ratificado la venta realizada por el comisionista, obtener del comitente el reembolso de los gastos efectuados en relación con las mercancías<sup>213</sup>.

---

<sup>210</sup> Civ., 14 juin 1892: DP 1893, I, p. 500; com., 3 déc. 1985: Bull. Civ., IV, n° 289

<sup>211</sup> Com., 9 déc. 1997, JPC 1998, II, 10201, note O. LITTY

<sup>212</sup> D. FERRIER, op. cit., p. 110/111

<sup>213</sup> Rouen, 25 juin 1904: DP 1906, 2, p. 191

La Ley del 25 enero 1985<sup>214</sup>, permite al acreedor reivindicar las mercancías vendidas por su cuenta u obtener el pago. Así, el comitente podrá recuperar las mercancías entregadas al comprador o reclamar el pago como si el comisionista no existiera más. La comisión se transforma en mandato con representación.

## **2. En derecho mexicano**

Como en derecho francés, el comitente y el comprador pueden utilizar la acción oblicua o la acción “de in rem verso”. Según el Código Civil Federal “El que sin causa se enriquece en detrimento de otro está obligado a indemnizarlo de su empobrecimiento en la medida que él se ha enriquecido”<sup>215</sup>.

La Ley de Concursos Mercantiles permite al dueño de un bien reivindicarlo cuando se encuentra en la masa de los bienes, a condición que sea identificable y que la propiedad del bien no haya sido transferida de manera definitiva e irremediable a la empresa en quiebra<sup>216</sup>. Esta disposición se aplica también a los bienes entregados en el marco de un contrato de comisión<sup>217</sup>. Cuando los bienes han sido vendidos y pagados antes de la declaración de concursos mercantiles, el precio de la venta no puede ser reivindicado por el comitente. Al contrario, si las mercancías no han sido pagadas todavía, en el momento de la declaración de concursos mercantiles, el comitente tiene el derecho de reclamar el pago directamente al comprador, “debiendo en su caso entregar a la masa el excedente entre lo que cobrarse y el importe de su crédito”<sup>218</sup>.

## **Par. 3 La terminación del contrato de comisión**

---

<sup>214</sup> L. du 25 janv. 1985, art. 121 et 122

<sup>215</sup> Código Civil Federal, art. 1882

<sup>216</sup> Ley de Concursos Mercantiles del 12 de mayo 2000, art. 70-1

<sup>217</sup> Ley de Concursos Mercantiles del 12 de mayo 2000, art.71- VII, b

<sup>218</sup> Ley de Concursos Mercantiles, del 12 de mayo 2000, art. 72-III



Conviene distinguir las causas voluntarias de las causas accidentales de terminación del contrato de comisión.

## **A. Las causas voluntarias de terminación del contrato de comisión**

### **1. En derecho francés**

El contrato de comisión termina cuando el comisionista ha desempeñado la misión confiada o cuando vence el periodo previsto por las partes<sup>219</sup>. Cuando el contrato de comisión se ha celebrado por tiempo indeterminado, las partes lo pueden terminar ya sea por renuncia en el caso del comisionista ya sea por revocación en el caso del comitente. La renuncia o revocación no deben ser abusivas, sino darían lugar al pago de daños y perjuicios<sup>220</sup>.

Los autores se han preguntado si el comisionista, en caso de ruptura unilateral del contrato de comisión por el comitente, tiene derecho a una indemnización con base en la teoría del mandato de interés común. La jurisprudencia ha considerado que el comisionista no tiene derecho a ninguna indemnización puesto que, como intermediario opaco, la clientela le pertenece. La ruptura no conlleva para él ninguna consecuencia perjudicial<sup>221</sup>.

El comisionista crea un flujo de negocios y conserva el beneficio de tal flujo puesto que queda en contacto con los clientes que conocen sólo al comisionista<sup>222</sup>. Sin embargo, la presencia en el contrato de comisión de una cláusula de no competencia post-contractual justificaría la indemnización del comisionista sobre la base de la teoría del mandato de interés común puesto que la aplicación de tal cláusula provoca generalmente la pérdida de la clientela.

### **2. En derecho mexicano**

---

<sup>219</sup> Paris, 20 nov. 1963: D. 1964, Somm. P. 42

<sup>220</sup> COLLART DUTILLEUL et DELEBECQUE, op. Cit., p. 523

<sup>221</sup> Com., 10 févr. 1970: p. 392

<sup>222</sup> D. FERRIER, op.cit., p. 112

El Código Civil Federal que se aplica de manera supletoria al contrato de comisión, enumera las causas de terminación del contrato de mandato. Las causas voluntarias citadas son: la revocación, la renuncia del mandatario, el vencimiento del contrato, el desempeño de la misión<sup>223</sup>.

El mandatario puede renunciar al mandato cuando lo desee salvo cuando el mandato ha sido otorgado como condición en un contrato bilateral o como medio para el cumplimiento de una obligación<sup>224</sup>. Por otra parte, la renuncia debe ser oportuna sino el mandatario deberá indemnizar al mandante por los daños que le cause<sup>225</sup>. La doctrina precisa que la renuncia es oportuna cuando se notifica al mandante que puede designar a otro mandatario o desempeñar él mismo la misión, sin sufrir ningún perjuicio<sup>226</sup>.

El comitente puede, en todo momento, revocar la comisión otorgada al comisionista pero debe asumir las consecuencias de los actos ya realizados<sup>227</sup>. La doctrina concluye que si la revocación interviene antes de que el comisionista haya empezado a ejecutar la misión, éste, que todavía no ha realizado ningún gasto, no sufre ningún daño, y no tendrá derecho a ninguna indemnización. Al contrario, si la revocación tiene lugar en el curso de la comisión, el comisionista tendrá derecho a una indemnización por los daños sufridos y al pago de una comisión proporcional al trabajo realizado<sup>228</sup>. El mandato no puede ser revocado cuando su celebración es una condición de un contrato bilateral o un medio de ejecución de una obligación<sup>229</sup>. El Código de Comercio indica que la revocación notificada

---

<sup>223</sup> Código Civil Federal, art. 2595

<sup>224</sup> Código Civil Federal, art. 2596-1

<sup>225</sup> Código Civil Federal, art. 2596-2

<sup>226</sup> F.de J.TENA, op. cit., p. 249

<sup>227</sup> Código de Comercio, art. 307-1

<sup>228</sup> F. de J. TENA, op. cit., p. 247

<sup>229</sup> Código Civil Federal, art. 2596-1

sólo al comisionista no es oponible a terceros contratantes que no la conocen<sup>230</sup>. Esta disposición parece ser en contradicción con el principio básico de la comisión según cuál el comisionista es un intermediario opaco. El tercero contratante celebra el contrato de compra-venta con el comisionista y no le importa que el comisionista actúe o no sobre la base de un mandato. Parece que el legislador confunde las reglas sobre el mandato donde hay representación y las reglas sobre la comisión donde el comisionista actúa en su nombre.

El derecho mexicano no conoce la teoría del mandato de interés común. Las partes tienen derecho a una indemnización sólo si la ruptura del contrato es inoportuna; se dice “abusiva” en derecho francés<sup>231</sup>.

## **B. Las causas accidentales de terminación del contrato de comisión**

### **1. En derecho francés**

El contrato de comisión como el contrato de mandato es un contrato “intuitu personae”; en consecuencia, termina en caso de la muerte o incapacidad de una de las dos partes<sup>232</sup>. Existen algunas excepciones a este principio; por ejemplo, en caso de muerte del mandante, sus herederos pueden mantener el mandato en existencia, aun tácitamente<sup>233</sup>. El contrato de comisión termina también cuando la misión no se pueda ejecutar por causa de fuerza mayor<sup>234</sup>.

### **2. En derecho mexicano**

El Código de Comercio distingue la situación del comisionista de la del comitente. Dice: “Por muerte o inhabilitación del comisionista, se entenderá rescindido el contrato de

---

<sup>230</sup> Código de Comercio, art. 307-2

<sup>231</sup> Com., 27 juin 1978: Bull. Civ., IV, n° 153

<sup>232</sup> Paris, 30 mai 1969: RTD com., 1970, p. 767, obs. J. HEMARD

<sup>233</sup> Soc., 2 avril 1992, Bull. Civ., V, n° 243

<sup>234</sup> Com., 9 juil. 1952: Bull.civ., III, n° 204

comisión; pero por muerte o inhabilitación del comitente no se rescindirá, aunque pueden revocarlo sus representantes”<sup>235</sup>. Los herederos del comisionista podrán exigir del comitente el pago de las comisiones, gastos y avances y otras indemnizaciones debidas al comisionista<sup>236</sup>. En caso de muerte del comitente, sus herederos o representantes podrán mantener el contrato en existencia o rescindirlo. El objetivo del legislador es aquí de favorecer la estabilidad de los contratos.

## **Conclusión.**

Hay muy poca diferencia entre el comisionista francés y el comisionista mexicano. Es un intermediario opaco que tiene la calidad de comerciante encargado de prospectar, negociar y celebrar contratos por cuenta de un comitente. En Francia, el comisionista nunca tiene la obligación de revelar el nombre de sus clientes, mientras que en México, el comisionista debe comunicar el nombre del cliente al comitente en caso de venta a crédito. El rechazo del contrato de comisión no crea en Francia ninguna obligación legal o reglamentaria; puede sin embargo poner en juego la responsabilidad civil del comisionista cuando su falta o negligencia causa un perjuicio al comitente. En México, el Código de Comercio pone obligaciones precisas a cargo del comisionista en caso de rechazar el contrato, tales como la obligación de avisar al comitente del rechazo y la obligación de tomar las medidas indispensables a la buena conservación de las mercancías. En los dos países el comisionista no tiene derecho a una indemnización por pérdida de clientela a la terminación del contrato, puesto que la clientela le pertenece.

El contrato de comisión es un contrato “*intuitu personae*” en Francia y en México. La necesidad de mantener en existencia los contratos permite, en caso de concursos mercantiles y en caso de muerte del comitente de derogar este principio.

---

<sup>235</sup> Código de Comercio, art. 308

<sup>236</sup> F. de J. TENA, op. cit. p. 250

## **Bibliografía**

### **1. En Francés**

- Benabent (A) Droit Civil- Les Contrats Spéciaux - Montchrestien 1999
- Collart Dutilleul (F) et Delebecque (PH) – Contrats Civils et Commerciaux – Précis Dalloz 1998
- Dumont (M.P.) –L’opération de Commission –Litec 2000
- Ferrier (D) – Droit de la Distribution –Litec 2000
- Mousseron (J.M.) –Technique Contractuelle – Editions Juridiques Francis Lefebvre – 1999
- Rippert (G) et Roblot (R) par Delebecque (PH) – et Germain (M) – Traité de Droit Commercial – Tome II – L.G.D.J. 2000

### **2. En Español**

- Cervantes Ahumada (R) – Derecho Mercantil – Editorial Porrúa 2007
- Díaz Bravo (A) – Contratos Mercantiles – Octava Edición – Colección Textos Jurídicos – Iure Editores 2006
- Mantilla Molina (R) Derecho Mercantil – Editorial Porrúa 1998
- Rodríguez Rodríguez (J) – Derecho Mercantil – Editorial Porrúa 1999