

# EL AGENTE COMERCIAL Y EL DEPENDIENTE VIAJANTE

## EN DERECHO FRANCÉS Y MEXICANO

DR. JEAN BOUDAUD<sup>223</sup>

**SUMARIO.-** Introducción. Capítulo 1. Calificación del Agente Comercial y del Dependiente Viajante. 1.1 El Agente Comercial en Derecho Francés. 1.2 El Dependiente Viajante en Derecho Mexicano. Capítulo 2. El régimen jurídico del Agente Comercial y del Dependiente Viajante. 2.1.- La forma del contrato de Agente Comercial y de Dependiente Viajante. 2.1.1.- La forma del contrato de Agente Comercial en Francia. 2.1.2.- La forma del contrato de Dependiente Viajante en México. 2.2.- Ejecución del contrato de Agente Comercial y de Dependiente Viajante. 2.2.1.- Obligaciones del Agente Comercial y del Dependiente Viajante. 2.2.1.1.- Ejecución de la misión. 2.2.1.2.- Rendición de cuentas. 2.2.2.- Derechos del Agente Comercial y del Dependiente Viajante. 2.2.2.1.- Los derechos del Agente Comercial en Francia. 2.2.2.2.- Los derechos del Dependiente Viajante en México. 2.3.- Terminación del contrato de agente comercial y de Dependiente Viajante. 2.3.1.- Terminación voluntaria del contrato. 2.3.1.1.- En Francia. 2.3.1.1.1.- Causas de terminación voluntaria. 2.3.1.1.2.- Efectos de la terminación voluntaria. 2.3.1.2.- En México. 2.3.1.2.1.- Causas de terminación voluntaria. 2.3.1.2.2.- Efectos de la terminación voluntaria. 2.3.2.- Terminación involuntaria del contrato. 2.3.2.1.- En Francia. 2.3.2.2.- En México. Bibliografía.

### ABSTRACT

En materia de prospección de mercado, de negociación con los futuros clientes y eventualmente de celebración de contratos mercantiles, a un lado del comisionista, considerado como comerciante en el derecho francés y mexicano, encontramos, en

---

<sup>223</sup> Es egresado de las Universidades de Nancy y Montpellier en Francia donde cursó sus estudios de Licenciatura, Maestría y Doctorado en Derecho. En Francia fungió como abogado corporativo en la empresa Firestone. También impartió el curso “Marco Legal del Comercio Exterior de Francia” en diversas instituciones educativas. En México, fue catedrático de la Universidad de las Américas en Cholula, Puebla, y de la Universidad de Monterrey en San Pedro Garza García, Nuevo-León.

Francia, al “agente comercial” y en México al “dependiente viajante”. Ambos pueden acumular la función de “prestador de servicios” y de “mandatario” sin tener la calidad de comerciante. Gozan de independencia jurídica, pero económicamente, dependen generalmente de las personas que solicitan su intervención. El legislador quiso remediar esta situación, aplicando, en Francia los conceptos de “mandato de interés común” y de “indemnización”, y en México, los conceptos de “asociación” y de “participación a las utilidades” del giro.

**Palabras Clave:** Mandato de Interés Común; Indemnización; Asociación; Participación a las Utilidades..

## **INTRODUCCIÓN.**

El agente comercial en Francia, y el dependiente viajante en México, son prestadores de servicios y eventualmente mandatarios que, a solicitud de un principal o mandante, intervienen en la prospección del mercado, en la negociación con los futuros clientes y eventualmente en la celebración de los contratos comerciales. Gozan de autonomía jurídica. El hecho de aplicar las instrucciones del mandante para la ejecución de la misión, no transforma, necesariamente, al agente comercial o al dependiente viajante en asalariado y no crea automáticamente una relación de subordinación. Sin embargo, la autonomía jurídica del agente comercial o del dependiente viajante no se concreta siempre en materia económica. Sucede a veces que ejecuten misiones a favor de un número limitado de mandantes o principales, de tal manera que se encuentren en un estado de dependencia económica frente a ellos. Para proteger al agente comercial o al dependiente viajante, los tribunales, a menudo, cambian la calificación del contrato y transforman el contrato de prestación de servicios o de mandato en contrato laboral, aplicando al agente o dependiente, la legislación social. Otra solución en Francia fue de integrar al contrato de mandato el concepto de interés común que permite al juez otorgar una indemnización al mandatario a la terminación del contrato, considerando que él tiene derecho a esta compensación por haber contribuido a la creación de la clientela del mandante. El concepto de interés común creado por la jurisprudencia fue integrado por el legislador a la ley del 25 de junio 1991 sobre el agente comercial. En México, el

legislador quiso también favorecer la independencia económica del dependiente viajante, utilizando los conceptos de “asociación” y de “participación a las utilidades del giro”. Sin embargo, esta asociación y participación dependen de la buena voluntad del principal. No son obligaciones legales.

Conviene estudiar la calificación del agente comercial y del dependiente viajante en Derecho francés y en Derecho mexicano (Capítulo 1) así como su régimen jurídico (Capítulo 2).

## **CAPITULO 1. LA CALIFICACION DEL AGENTE COMERCIAL Y DEL DEPENDIENTE VIAJANTE**

### **1.1 El agente comercial en Derecho francés**

La Ley del 25 de junio 1991 da la siguiente definición del agente comercial. Es “un mandatario que como profesional independiente, en ausencia de todo contrato de trabajo, está encargado de manera permanente, de negociar y eventualmente de celebrar contratos de venta, de compra, de arrendamiento o de prestación de servicios en nombre y por cuenta de productores, industriales, comerciantes o de otros agentes comerciales”<sup>224</sup>. La jurisprudencia considera que el agente comercial es un mandatario civil, aun cuando su actividad es comercial<sup>225</sup>. La ley del 25 junio 1991 le da la calificación de mandatario aun cuando no realiza actos jurídicos. En este punto, está en contradicción con la jurisprudencia y la doctrina tradicionales que consideran que la simple negociación no crea derechos u obligaciones en beneficio o a cargo de la persona que solicita la intervención del agente. En el curso de la negociación, el agente no realiza actos jurídicos, sino actos intelectuales o materiales; es un empresario o un prestador de servicios<sup>226</sup>.

---

<sup>224</sup> Ley del 25 junio 1991, art.1

<sup>225</sup> Com., 29 oct. 1979 : Gaz. Pal. 1980, I, p. 87, note J. Dupichot

<sup>226</sup> D. Ferrier, Droit de la Distribution, Litec 2000

El agente comercial ejerce una profesión independiente, en consecuencia, no es un intermediario ligado al proveedor por medio de un contrato de trabajo. Esto implica que ejerce su actividad en sus propios locales con su equipo y su propia organización<sup>227</sup>; y que no tiene la obligación de rendir cuenta de manera continua y regular<sup>228</sup>. Debe tener una autonomía suficiente para solucionar los problemas imprevistos en el marco de su misión<sup>229</sup>. Asume las consecuencias de sus actos<sup>230</sup>.

El agente comercial no es un intermediario ocasional, sino un mandatario profesional con capacidad para negociar y celebrar no sólo contratos de venta y de compra de mercancías sino también contratos de arrendamientos y de prestación de servicios. La ley de 1991 no se aplica a los mandatarios sometidos a leyes particulares tales como los agentes generales de seguro, los agentes de viaje, y los agentes inmobiliarios<sup>231</sup>.

El intermediario se beneficia del régimen protector del agente comercial aun cuando ejerce la actividad de agente comercial de manera accesoria; a condición que esta actividad de agencia comercial sea ejercida de manera permanente e independiente como lo dispone el artículo 1 de la ley del 25 de junio 1991. Para la aplicación del régimen de agente comercial, lo importante no es que la actividad de agente se ejerza de manera principal o exclusiva sino que se ejerza de manera permanente, independiente y profesional<sup>232</sup>.

Por ejemplo, en el sector automotriz, algunos prestadores de servicios ejercen de manera principal, una actividad de reparación de vehículos y de manera accesoria una actividad de agencia comercial en nombre y por cuenta de un concesionario. Se benefician del régimen del agente comercial relativamente a su actividad comercial

---

<sup>227</sup> Soc., 22 oct. 1986 : BRDA, 15 nov. 1986

<sup>228</sup> Com., 20 fevr. 1959 : Bull. Civ., V, n° 227

<sup>229</sup> Soc., 5 janv. 1990 : RTD com., 1990, p. 463, obs. B. Bouloc

<sup>230</sup> Com., 16 janv. 1968 : II, 15551 bis

<sup>231</sup> Rippert et Roblot par Ph. Delebecque et M. Germain, *Traité de Droit Commercial*, Tome II, L.G.D.J. 2000

<sup>232</sup> Paris, 27 juin 1961 : JCP 1962, II, 12479, note J. Hemard

accesoria. Las partes pueden, si lo desean, integrar al contrato una clausula que descarta la aplicación de la ley de 1991 a la actividad accesoria<sup>233</sup>.

## **1.2 El dependiente viajante en Derecho mexicano**

El artículo 309-2 del Código de Comercio dispone que “Se reputarán dependientes los que desempeñen constantemente alguna o algunas gestiones propias del tráfico, en nombre y por cuenta del propietario de éste. Todo comerciante en el ejercicio de su tráfico podrá constituir... dependientes”.

El Código de comercio distingue dos categorías de dependientes; los dependientes encargados de vender en almacén, y los dependientes viajantes “autorizados con cartas u otros documentos para gestionar negocios, o hacer operaciones de tráfico”<sup>234</sup>. Según la jurisprudencia, los dependientes viajantes son mandatarios especializados encargados de realizar de manera constante una o varias operaciones de una empresa comercial, en nombre y por cuenta del propietario. Realizan actos de comercio por cuenta del propietario de la empresa en ausencia de toda relación de subordinación<sup>235</sup>.

El problema es saber si los actos de los dependientes deben ser sólo jurídicos o si pueden ser también materiales o intelectuales.

Según el Código Civil Federal, que se aplica a los contratos comerciales de manera supletoria, “El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante, los actos jurídicos que éste le encarga”<sup>236</sup>. Con base en esta definición, el mandatario sólo puede ejecutar actos de naturaleza jurídica; lo que confirma la doctrina cuando sostiene que en el marco del contrato de mandato, los actos deben ser jurídicos y no materiales<sup>237</sup>.

---

<sup>233</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 15 al.1

<sup>234</sup> Código de Comercio, art. 323

<sup>235</sup> Tribunal Colegial del decimo circuito, amparo directo, 661/90, Ruben Rios Montero, 9 agosto 1991, Semanario Judicial de la Federación, Tomo VIII- nov., p. 303

<sup>236</sup> Código Civil Federal, art. 2546

<sup>237</sup> R. Sanchez Medal, De los Contratos Civiles, Editorial Porrúa, 2011, p. 317

Sin embargo, el intermediario o auxiliar del comercio o del comerciante, puede ejecutar simultáneamente actos jurídicos, intelectuales y materiales; el hecho de que la actividad jurídica sea completada por actos materiales o intelectuales no quita al intermediario su calidad de mandatario. Dice Rafael de Pina Vara “Aquellas personas que, además de prestar su actividad material o intelectual, colaboran jurídicamente con el comerciante, actuando, en menor o mayor grado, en su representación, son los llamados auxiliares del comerciante”<sup>238</sup>.

En realidad, se cumulan las calidades de mandatario y de prestador de servicios. Cuando el auxiliar realiza sólo actos materiales e intelectuales, no es mandatario sino prestador de servicios; no actúa por cuenta del principal pero por cuenta propia<sup>239</sup>.

## **CAPITULO 2 EL RÉGIMEN JURIDICO DEL AGENTE COMERCIAL Y DEL DEPENDIENTE VIAJANTE**

Estudiaremos la forma (2. 1), la ejecución (2. 2) y la terminación del contrato (2. 3).

### **2. 1 Forma del contrato de agente comercial y de dependiente viajante**

#### **2.1.1 Forma del contrato del agente comercial en Francia**

La ley de 1991 dispone que “cada parte tiene el derecho de exigir de la otra un documento escrito firmado, indicando el contenido del contrato de agencia”<sup>240</sup>. Según la jurisprudencia, el documento escrito puede ser el mismo contrato de agencia o cualquier correspondencia intercambiada entre las partes integrando los elementos esenciales del acuerdo<sup>241</sup>. Cada parte puede exigir un escrito pero el documento escrito no es una condición de la aplicación del régimen del agente comercial, salvo cuando la actividad

---

<sup>238</sup> R. de Pina Vara, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, 2005, p. 191

<sup>239</sup> R. Sanchez Medal., Ibid.

<sup>240</sup> Ley del 25 de junio 1991, art. 2

<sup>241</sup> Com., 19 janv. 1993 : Bull. Civ., IV, n° 11

de agencia es accesoria o cuando el agente aceptó el compromiso de no competir con el mandante posteriormente a la terminación del contrato de agencia<sup>242</sup>.

La directriz europea de 1986 y la ley de 1991 no exigen que el agente sea inscrito en un registro especial para que el régimen de agente comercial le sea aplicable<sup>243</sup>, sin embargo, la inscripción hace presumir la existencia de un contrato de mandato, puesto que los agentes comerciales matriculados se consideran como ligados al principal por un contrato de mandato y no por un contrato de trabajo<sup>244</sup>.

### **2.1.1 Forma del contrato de dependiente viajante en México**

El Código Civil Federal dispone que “El mandato puede ser escrito o verbal”<sup>245</sup>, pero, “Cuando el mandato haya sido verbal, debe ratificarse por escrito antes de que concluya el negocio para que se dio”<sup>246</sup>.

## **2.2 La ejecución del contrato de agente comercial y de dependiente viajante**

Como en todo contrato, las partes van a tener obligaciones y derechos.

### **2.2.1 Obligaciones del agente comercial y del dependiente viajante**

Las partes tienen dos obligaciones principales comunes a todos los mandatarios: ejecutar la misión y rendir cuentas.

#### **2.2.1.1 Ejecución de la misión**

En Francia, la misión del agente comercial consiste en prospectar el mercado, en negociar y en levantar pedidos que transmite al mandante; éste se reserva generalmente el derecho de aceptar o rechazar los pedidos transmitidos por el agente. En el curso de la prospección y de la negociación, el agente debe presentar los productos o servicios al cliente; lo que implica que recibió una capacitación adecuada y que conoce los productos y servicios ofrecidos por el mandante. El contrato de agencia puede obligar al

---

<sup>242</sup> D. Ferrier, op., cit., p. 87

<sup>243</sup> Com., 21 mars 1996 : JCP 1997, II, 15012, note P. Level

<sup>244</sup> Código del trabajo, art. L. 120-3

<sup>245</sup> Código civil Federal, art. 2550

<sup>246</sup> Código Civil Federal, art. 2552-2

agente a recibir la capacitación organizada por el mandante<sup>247</sup>. A veces, el mandante encarga al agente la celebración de los contratos con los clientes en el marco de instrucciones precisas e imperativas que el agente no puede ignorar salvo en el interés del mandante.

El agente como todo mandatario debe ser diligente, o sea, prudente y rápido; además debe ejecutar las instrucciones tomando en cuenta las realidades. A veces el contrato autoriza al agente a negociar un precio superior al precio indicado por el mandante; en este caso recibirá una remuneración complementaria que resultará de la diferencia entre el precio negociado con el cliente y el precio fijado por el mandante.

El agente comercial tiene una obligación de lealtad<sup>248</sup>, que le prohíbe representar a una empresa competidora de la de su mandante, sin el acuerdo del mandante. Según la jurisprudencia, el acuerdo del mandante puede ser tácito<sup>249</sup>. En caso de litigio, el agente tendría que probar que el mandante tenía efectivamente conocimiento de la actividad competidora<sup>250</sup>. El carácter competidor de los productos o de las empresas es a veces difícil de probar. Los tribunales, hasta el momento han sido favorables al agente; o sea, admiten difícilmente que el agente que acepta nuevas representaciones, pueda hacer competencia a sus otros mandantes<sup>251</sup>.

Ocurre a veces que el contrato obliga al agente a prospectar y negociar por un solo mandante. Sin embargo, esta obligación de exclusividad quita al agente su autonomía e impide la aplicación del régimen de agente comercial.

Una vez celebrado el contrato de venta, el agente comercial puede tener otras obligaciones tales como la obligación de entregar a los clientes la mercancía recibida en

---

<sup>247</sup> D. Ferrier, op. cit., p. 90

<sup>248</sup> Ley del 25 junio 1991, art.4, al. 2

<sup>249</sup> Bordeaux, 4 déc. 1969: Gaz. Pal. 1970, I, p. 27

<sup>250</sup> D. Ferrier, Ibid.

<sup>251</sup> Com., 29 mars 1966: Bull. Civ., IV, n° 154

consignación, la obligación de instalarla en el domicilio del cliente, o también, la obligación de cobrar el precio de la venta<sup>252</sup>.

En México, el Código de Comercio no da mucha precisión sobre el contenido de la misión; el artículo 321 menciona “todas las operaciones que los principales les tuvieren encomendadas” y el artículo 323, que se relaciona directamente al dependiente viajante hace referencia a las “atribuciones expresadas en los documentos que los autoricen”. Entonces el contenido de la misión puede ser muy amplio e incluir como en la ley francesa de 1991: la prospección del mercado, la negociación con los clientes, el levantamiento de órdenes de compra y la celebración de contratos en nombre y por cuenta del mandante. La única precisión viene del artículo 324 que reza “La recepción de mercancías que el dependiente hiciera por encargo de su principal, se tendrá como hecha por éste”. Este artículo se aplicaría en caso de que el dependiente viajante actuara como consignatario de la mercancía, con el fin de entregarla a los clientes, después de la venta. En este caso el dependiente viajante recibiría la mercancía directamente de la fábrica, con el fin de ahorrar tiempo y limitar los gastos de transporte.

El dependiente viajante debe ejecutar la misión personalmente; esto resulta de la aplicación del artículo 325 del Código de Comercio que dice: “Sólo con autorización de sus principales, podrán los...dependientes delegar en otros los encargos que recibieron de aquellos.” La sustitución sin autorización es en consecuencia ilícita<sup>253</sup>. La autorización se debe dar de manera expresa<sup>254</sup>. Cuando el mandante designa al sustituto, el mandatario lo debe aceptar y no asume a continuación ninguna responsabilidad; al contrario, cuando el mandante no designa al sustituto después de autorizar la sustitución, el mandatario puede designar la persona que desea y será responsable en

---

<sup>252</sup> Com., 22 oct. 1996 : Defrénois, 1997, p. 330, obs. Ph. Delebecque

<sup>253</sup> SCJN, Amparo en revisión, 320/90, Electrón SA de CV, 18 febr. 1991. Semanario Judicial de la Federación, Tomo IX-abril, p. 107

<sup>254</sup> Segundo Tribunal Colegial en materia civil del primer circuito; Amparo en Revisión 1322/88, Sociedad Inmobiliaria Ontiveros Hermanos, S.A., 31 agosto 1988, Semanario Judicial de la Federación, Tomo II, segunda parte, p. 396

caso de mala fe o de insolvencia notoria del sustituto<sup>255</sup>. El sustituto tiene frente al mandante los mismos derechos y obligaciones que el mandatario inicial<sup>256</sup>.

El dependiente viajante debe ejecutar la misión en los límites de los poderes concedidos. No tiene como el gerente un poder general; sus facultades quedan estrictamente delimitadas; esto resulta del artículo 323 del Código de Comercio ya citado que dispone “Los dependientes viajantes autorizados con cartas u otros documentos para gestionar negocios o hacer operaciones de tráfico, obligarán a su principal dentro de las atribuciones expresadas en los documentos que los autoricen”. Este artículo completa y precisa el artículo 321 del Código de Comercio según cual “Los actos de los dependientes obligarán a sus principales en todas las operaciones que éstos les tuvieren encomendadas”. El mandante podrá descartar su responsabilidad probando que el dependiente no tenía las atribuciones necesarias para celebrar el contrato en nombre del mandante<sup>257</sup>.

El dependiente viajante debe actuar con lealtad y diligencia. Debe ser prudente; “En lo no previsto y prescrito expresamente por el mandante, deberá el mandatario consultarle siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el mandatario autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando el negocio como propio”<sup>258</sup>.

El dependiente viajante debe responder frente al mandante de su conducta indebida. Dispone el artículo 327 del código de Comercio “Los...dependientes serán responsables a sus principales de cualquier perjuicio que causen a sus intereses por malicia, negligencia o infracción de las ordenes o instrucciones que hubieren recibido.”

#### **2.2.1.2 Rendición de cuentas**

---

<sup>255</sup> Código Civil Federal, art. 2575

<sup>256</sup> Código Civil Federal, art. 2576

<sup>257</sup> Quinto Tribunal Colegial en materia civil del primer circuito. Amparo directo 6435/96, Rogelio Gutiérrez, 5 dic. 1996, Semanario Judicial de la Federación, Tomo V, Febr. 1997, p. 753

<sup>258</sup> Código Civil Federal, art. 2563

En Francia, el agente comercial debe rendir cuentas. Esto significa primero que el agente debe informar al mandante, en el curso de la misión, sobre las dificultades encontradas, la situación del mercado, la presencia y comportamiento de los competidores, la reglamentación vigente, para que éste pueda adaptar sus instrucciones a la realidad y facilitar así el buen desarrollo de la misión<sup>259</sup>; y luego, significa que debe informar al mandante al final de la misión, sobre los resultados obtenidos<sup>260</sup>.

Rendir cuenta significa también restituir al mandante el material prestado para la ejecución de la misión<sup>261</sup> : los catálogos, muestras y colecciones, así como las mercancías entregadas en consignación y no vendidas y las sumas de dinero recibidas por el agente por cuenta del mandante, aumentadas de los intereses cuando el agente utilizó estas sumas a su beneficio<sup>262</sup>. El mandatario que omite restituir lo que debe restituir comete un abuso de confianza<sup>263</sup>, a menos que su omisión se justifique por el ejercicio de su derecho de retención cuando posee un crédito sobre el mandante. El mandatario debe restituir los bienes confiados en el estado en que los recibió; entonces tiene como todo depositario, una obligación de conservación. En caso de deterioraciones de los bienes, se descartará su responsabilidad si prueba que no ha cometido ninguna falta<sup>264</sup>.

En México, el Código Civil Federal, en materia de información del mandante, pone dos obligaciones a cargo del mandatario: la de “dar oportunamente noticia al mandante de todos los hechos o circunstancias que pueden determinarlo a revocar o modificar el encargo” y la de informar al mandante “sin demora de la ejecución de dicho encargo”<sup>265</sup>.

En materia de establecimiento de las cuentas, el artículo 329 del Código de

---

<sup>259</sup> Ph. Petel, Les obligations du mandataire, Thèse, Université de Montpellier, 1987, p. 550

<sup>260</sup> Com., 5 juill. 1962, Bull.civ., III, n°344

<sup>261</sup> Ph. Petel, Ibid.

<sup>262</sup> Código Civil, art. 1996

<sup>263</sup> Crim.17 nov. 1970, JCP 71, II, 16692, note de Lestang

<sup>264</sup> Civ., 22 janv. 1991: Bull. Civ., I, n°28

<sup>265</sup> Código Civil Federal, art. 2566

comercio dispone que “Los principales llevarán cuenta comprobada a sus dependientes de su haber y debe”

El mandatario debe restituir al mandante todo lo que ha recibido en el marco del mandato, aun cuando lo que el mandatario recibió no fuere debido al mandante<sup>266</sup>.

En caso de no restitución, el mandatario sería culpable de abuso de confianza<sup>267</sup>, sin embargo el mandante debe intimarle la orden de restitución, una vez terminada la misión, y establecidas las cuentas, antes de demandarlo ante los tribunales<sup>268</sup>.

El artículo 2572 del Código Civil Federal dispone que “El mandatario debe pagar los intereses de las sumas que pertenezcan al mandante y que haya distraído de su objeto e invertido en provecho propio, desde la fecha de inversión”

## **2.2.2 Derechos del agente comercial y del dependiente viajante**

Generalmente, los derechos del agente comercial y del dependiente viajante son los de todo mandatario.

### **2.2.2.1 Los derechos del agente comercial en Francia**

El agente comercial tiene derecho a la cooperación del mandante. Este debe poner a su disposición los medios que le permitirán ejecutar correctamente su misión<sup>269</sup>. Pueden ser medios materiales tales como muestras de los productos y catálogos o informaciones sobre las condiciones de venta o sobre los mercados<sup>270</sup>. La cooperación incluye también la capacitación del agente a los productos y técnicas de comercialización. En el marco de la cooperación, el mandante debe, no sólo, hacer algo positivo para el agente sino también abstenerse de obstaculizar la ejecución de su misión; una de las consecuencias de esta última obligación del mandante podría ser la de otorgar al agente una exclusividad de intervención en el territorio que el agente debe

---

<sup>266</sup> Código Civil Federal, art. 2571

<sup>267</sup> Código Penal Federal, art.382

<sup>268</sup> SCJN, Amparo directo, Ángel Peláez, Semanario Judicial de la Federación, Tomo LXVIII, p. 3343

<sup>269</sup> Ley del 25 junio 1991, art.4

<sup>270</sup> Com., 1 mars 1976 : D. 1976, Inf. Rap., p.157

prospectar<sup>271</sup>. El compromiso del mandante de no intervenir en el territorio concedido y de no designar a otros agentes comerciales en este territorio debe ser formalmente estipulado en el contrato de agencia<sup>272</sup>.

El agente tiene derecho al pago de la remuneración convenida y cuando el contrato lo prevé al reembolso de los gastos realizados y de las pérdidas sufridas. Generalmente los gastos y pérdidas están incluidos en la comisión y la comisión es proporcional al monto de las ventas realizadas gracias a la intervención del agente. Una comisión fija podría hacer presumir la existencia de una relación de subordinación e impedir la aplicación del régimen de agente comercial. Conviene analizar el hecho generador de la comisión, su tasa, y la base sobre la cual se aplica la tasa.

La ley del 25 junio 1991 dispone que “la comisión es debida al agente en cuanto el mandante ha ejecutado la operación o debería haberla ejecutado, en virtud del acuerdo celebrado con el cliente o, en cuanto el cliente ha ejecutado la operación<sup>273</sup>. Por “ejecutar la operación” hay que entender “entregar la mercancía” en lo que se refiere al mandante y “pagar el precio” en lo que se refiere al cliente. “A más tardar, el derecho a la comisión nace cuando el cliente ha ejecutado su parte de la operación o debería haberla ejecutado de haber el mandante ejecutado su propia obligación”<sup>274</sup>. Sin embargo, el derecho a la comisión desaparece en caso de que la inexecución del contrato con el cliente sea la consecuencia de un hecho independiente de la voluntad del mandante como la fuerza mayor o la falta de un tercero.

Durante la ejecución del contrato de agencia, el agente tiene derecho a una comisión por todas las operaciones que se han celebradas gracias a su intervención y por todas las operaciones que se han celebrado en su sector geográfico sin su intervención<sup>275</sup>. En el primer caso se habla de “comisión directa” y en el segundo de “comisión indirecta”. Sin embargo estas disposiciones no son imperativas; las partes

---

<sup>271</sup> Rennes, 1 déc. 1993 : D. 1994, Inf. Rap. P. 127

<sup>272</sup> Com., 27 fébr. 1973 : JCP, 1973, IV, n° 141

<sup>273</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 9-1

<sup>274</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 9-2

<sup>275</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 6

pueden prever en el contrato de agencia disposiciones menos favorables al agente. El agente tiene derecho a una comisión sobre las operaciones que ha negociado durante la vigencia del contrato pero que se han ejecutado después de la terminación del contrato de agencia.

Las partes determinan libremente la tasa de la comisión. Generalmente, la tasa incluye los gastos realizados por el agente y las pérdidas sufridas por el agente en el curso de la misión, calculados a destajo. La tasa puede ser fija; en este caso no toma en cuenta las dificultades enfrentadas por el agente, o progresiva o decreciente con el fin de adaptar el esfuerzo del agente a la estrategia de la empresa del mandante.

A veces, el contrato de agencia no menciona la tasa de comisión; en este caso, “el agente comercial tiene derecho a una remuneración conforme a los usos practicados en el sector de actividad definido en el contrato y en el lugar donde ejerce su actividad. En ausencia de usos, el agente comercial tiene derecho a una remuneración razonable que toma en cuenta todos los elementos relativos a la operación<sup>276</sup>. En este caso, el tribunal competente determinará el monto de la remuneración si las partes no se ponen de acuerdo.

La ley precisa que el pago efectivo de la comisión se debe hacer a más tardar “el último día del mes que sigue el trimestre durante el cual nació el derecho a la comisión<sup>277</sup>. Además de la obligación de pago, el mandante debe informar al agente sobre los pedidos recibidos y las ventas realizadas en el sector geográfico del agente, con el fin de permitir al agente elaborar su factura<sup>278</sup>.

### **2.2.2.2 Los derechos del dependiente viajante en México**

---

<sup>276</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 5-2

<sup>277</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 9-2

<sup>278</sup> Decreto n° 92-506, 10 junio 1992

En México, “Solamente será gratuito el mandato cuando así se haya convenido expresamente”<sup>279</sup>. Entonces es oneroso por naturaleza. El mandatario tiene derecho a una remuneración cuyo monto y modalidades de pago quedan definidos por el contrato<sup>280</sup>. Cuando las partes no han previsto ninguna remuneración, sin estipular, sin embargo, que el mandato será gratuito, se aplica el artículo 1856 del Código Civil Federal que dispone que “El uso o la costumbre del país se tendrán en cuenta para interpretar las ambigüedades de los contratos”. En caso de fracaso de la misión, el mandatario tiene derecho a reclamar el pago de la remuneración prevista; pero, en caso de haber cometido una falta tendrá que pagar daños y perjuicios al mandante<sup>281</sup>.

En cuanto a los gastos realizados por los dependientes y a las pérdidas sufridas por ellos, en el curso de la misión, el Código de Comercio dispone que “Los principales indemnizarán a los.....dependientes de los gastos que hicieren y pérdidas que sufrieren en el desempeño de su encargo, salvo lo expresamente pactado a este respecto”<sup>282</sup>. Entonces si nada está previsto en el contrato, el principal tiene la obligación de indemnizar al dependiente. Precisa el artículo 2579 del Código Civil Federal que “el mandatario podrá retener en prenda las cosas que son objeto del mandato hasta que el mandante haga la indemnización”.

Además de la remuneración habitual, el principal puede interesar al dependiente viajante en alguna o algunas operaciones y con respecto a esta o estas operaciones el dependiente viajante se considerará como asociado<sup>283</sup>. Sin embargo, los dependientes no tendrán el carácter de socio “si sólo los interesare el principal en las utilidades del giro, reputándose sueldo dicho interés”<sup>284</sup>. Este artículo 318 del Código de Comercio integra un principio fundamental del derecho de las sociedades mercantiles: para ser socio, no

---

<sup>279</sup> Código Civil Federal, art. 2549

<sup>280</sup> R. Treviño García, Los contratos civiles y sus generalidades, Mc Graw Hill, Serie Jurídica, 1999, p. 206

<sup>281</sup> R. Sánchez Medal, op.cit. p. 328

<sup>282</sup> Código de Comercio, art. 326

<sup>283</sup> Código de Comercio, art. 318-1

<sup>284</sup> Código de Comercio, art. 318-2

basta con compartir ganancias, hay también que soportar pérdidas<sup>285</sup>. En cuanto a la forma de la sociedad, la doctrina sostiene que, a un lado de las sociedades comerciales, la ley reconoce la existencia de las “asociaciones en participación” que se diferencian de las sociedades comerciales por no constituir una entidad jurídica<sup>286</sup>; pueden existir sin ninguna formalidad o publicidad, son ocultas para terceras personas<sup>287</sup>. La ley General de Sociedades Mercantiles da la siguiente definición de la asociación en participación: “es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio”<sup>288</sup>. A esto se refiere el artículo 318 del Código de Comercio.

### **2.3 La terminación del contrato de agente comercial y de dependiente viajante**

Conviene distinguir la terminación voluntaria de la terminación involuntaria del contrato.

#### **2.3.1 La terminación voluntaria del contrato.**

##### **2.3.1.1 En Francia**

Causas y efectos de la terminación voluntaria son los puntos a estudiar

##### **2.3.1.1.1 Las causas de la terminación voluntaria**

Los contratos de duración determinada terminan cuando llega la fecha prevista en el contrato para su terminación. Si, después de esta fecha, las partes mantienen su relación comercial, el contrato de duración determinada se transforma en contrato de duración indeterminada, conforme a la ley del 25 junio 1991<sup>289</sup>. La doctrina generalmente considera que el mismo contrato sigue vigente pero que las partes han

---

<sup>285</sup> F. de J. Tena, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa 1996, p. 257

<sup>286</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, art. 253: “La asociación en participación no tiene personalidad jurídica ni razón social o denominación”

<sup>287</sup> F. de J. Tena, op. cit., p. 257

<sup>288</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, art. 252

<sup>289</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 11-1

prorrogado el término sin preocuparse de indicar la nueva fecha de terminación<sup>290</sup>. Las partes tienen también la posibilidad de renovar su contrato por un periodo de tiempo determinado.

La segunda alternativa para las partes es celebrar un contrato de duración indeterminada; en este caso, cada parte es libre de poner fin al contrato en cualquier momento, a condición de respetar un preaviso cuya duración depende de la duración de su relación contractual. Después de un año de contrato, el plazo del preaviso no puede ser inferior a un mes; después de dos años de contrato, no puede ser inferior a dos meses; después de tres años y más, no puede ser inferior a tres meses. Cuando el contrato de duración indeterminada sigue un contrato de duración determinada, la duración de éste se toma en cuenta para el cálculo del preaviso<sup>291</sup>. La ley obliga a las partes a hacer coincidir el fin del plazo del preaviso con el fin del mes<sup>292</sup>. Las partes pueden acordar un plazo de preaviso más largo que el plazo previsto por la ley.

En caso de fuerza mayor o de falta grave de una de las partes, las disposiciones de la ley sobre el preaviso no se aplican<sup>293</sup>. Según la jurisprudencia, la falta del agente se consideraría como grave en los casos siguientes: en caso de vender productos de empresas competidoras cuando el contrato se lo prohíbe<sup>294</sup>, o sin el consentimiento del mandante<sup>295</sup>, en caso de aplicar sus propios métodos de venta sin tomar en cuenta los métodos impuestos por el mandante<sup>296</sup>.

El contrato de agencia comercial generalmente obliga al agente a realizar cuotas de venta. El problema es saber si el hecho de no cumplir con las cuotas es una falta grave que justifica la ruptura del contrato de agencia por parte del mandante sin tener

---

<sup>290</sup> D. Ferrier, op. cit., p.95

<sup>291</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 11-2

<sup>292</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 11-3

<sup>293</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 11-5

<sup>294</sup> Com., 21 juin 1967: Bull. Civ., III, n° 259

<sup>295</sup> Com., 7 juil. 1993: Bull. Civ. IV, n° 209

<sup>296</sup> Com., 29 nov. 1971: Bull. Civ., IV, n° 269

que respetar el plazo del preaviso. La jurisprudencia considera que el agente que no cumple con las cuotas no comete una falta grave cuando aplica la política comercial del mandante<sup>297</sup>. Sin embargo, el agente comercial que dispone de una total libertad de acción en materia de prospección del mercado, comete una falta grave si no realiza las cuotas<sup>298</sup>. El mandante debe probar la existencia de la falta grave cometida por el agente<sup>299</sup>. Los tribunales son más bien favorables al agente; aceptan difícilmente que el no cumplimiento de esta obligación por parte del agente pueda ser calificado de falta grave y provocar una ruptura inmediata del contrato de agencia y la pérdida de la indemnización<sup>300</sup>.

#### **2.3.1.1.2. Los efectos de la terminación voluntaria**

El mandatario civil actúa por cuenta y en nombre del mandante; los contratos que celebra se consideran celebrados directamente entre el mandante y el cliente; o sea que la clientela pertenece jurídicamente al mandante y después de la terminación del contrato de mandato, el mandante sólo podrá continuar a explotarla. En consecuencia, el mandatario se encuentra en una situación de debilidad financiera, puesto que el fin del contrato de mandato significa para él la pérdida de los ingresos relacionados con la explotación de la clientela. Antes de la ley de 1991, los mandatarios trataron de imponer a los mandantes una cláusula contractual reconociendo su derecho a recibir una indemnización en caso de revocación del mandato, de manera abusiva o no. La Corte de Casación ha juzgado que tal cláusula de indemnización era lícita<sup>301</sup>, aunque no prevista por el artículo 2004 del Código Civil. Sin embargo, los mandantes generalmente no aceptaron la integración de cláusulas de indemnización en los contratos de mandato.

En contradicción con las disposiciones del Código Civil sobre el mandato, la jurisprudencia ha considerado que el contrato de mandato no se celebra en el interés exclusivo del mandante sino en el interés común de las dos partes cuando las dos partes

---

<sup>297</sup> Com., 6 janv. 1981 : JCP, 1982, II, 13904, note J. Hémar

<sup>298</sup> Com., 6 janv. 1975 : RTD com., 1976, p. 185, obs, J. Hémar

<sup>299</sup> Com., 20 mai 1969 : JCP 1970, II, 16169 bis

<sup>300</sup> Com., 9 fevr. 1971 : JCP 1972, II, 17064, note J. Hémar

<sup>301</sup> Civ., 8 avril 1857, DP 1858, I, p. 134

tienen como finalidad el desarrollo de la clientela<sup>302</sup>. El interés común o convergencia de interés debe manifestarse a lo largo del tiempo<sup>303</sup>, puesto que es sólo con el tiempo que es posible crear y desarrollar una clientela. El mandato de interés común no puede ser revocado por voluntad de una sola parte sino sólo por consentimiento mutuo o por una causa legítima reconocida por el tribunal, y en conformidad con las cláusulas del contrato<sup>304</sup>.

En caso de revocación del mandato de interés común, por el mandante, sin causa legítima, el mandatario tiene derecho a una indemnización compensatoria del perjuicio sufrido<sup>305</sup>. El daño sufrido corresponde a la pérdida de las comisiones que el mandatario hubiera normalmente continuado de percibir en ausencia de revocación. La jurisprudencia precisa que las partes pueden acordar en el contrato que en caso de ruptura del contrato no se pagará ninguna indemnización, a condición de respetar el preaviso<sup>306</sup>. Por otra parte, la jurisprudencia considera que en el marco del contrato de interés común existe una obligación del mandatario de no competir con el mandante<sup>307</sup>.

La ley del 25 de junio 1991 ha integrado el concepto de interés común creado por la

jurisprudencia, para aplicarlo a los agentes comerciales. En consecuencia considera que la ruptura de las relaciones entre el mandante y el agente causa un perjuicio al agente y que este perjuicio se debe reparar por medio del pago de una indemnización<sup>308</sup>. Sin embargo, el artículo 13 de la ley precisa que la reparación del perjuicio no tendrá lugar cuando una falta grave del agente causó la terminación del contrato de agencia<sup>309</sup>,

---

<sup>302</sup> Civ., 13 mai 1885, S. 1887, I, p. 220

<sup>303</sup> D. Ferrier, op. cit., p. 81

<sup>304</sup> Civ., 13 mai 1885, S. 1887, I, p. 270; Paris 8 janv. 1985 : Gaz. Pal., 1985, I, somm. p. 169

<sup>305</sup> Paris, 6 nov. 1975 : D. 1976, p. 344, note J. Hemard

<sup>306</sup> Com., 7 juill. 1983 : Bull. Civ., IV, n° 209

<sup>307</sup> Com., 16 mars 1993 : D. 1994, p. 224, note Y. Picod

<sup>308</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 12-1

<sup>309</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 13-a

cuando, con el consentimiento del mandante, el agente comercial cede a un tercero los derechos y obligaciones que detiene en virtud del contrato<sup>310</sup>, y cuando el agente toma la iniciativa de la ruptura de la relación, o sea cuando renuncia al mandato; sin embargo, el agente tiene derecho a la indemnización si su renuncia resulta de una provocación del mandante, de su edad, o de su enfermedad<sup>311</sup>. La renuncia del agente sería provocada por el mandante, si éste modificara el contrato de manera unilateral<sup>312</sup>, no ejecutara sus obligaciones, o cometiera una falta grave<sup>313</sup>.

La doctrina se ha preguntado si el agente tiene derecho a indemnización en caso de no renovación de un contrato de agencia comercial de duración determinada. Conociendo la fecha de terminación del contrato, el agente no puede sostener que la no renovación del contrato le causa un perjuicio anormal. Tal perjuicio sólo podría resultar de una ruptura imprevista. Entonces hay que admitir que en este caso el agente no tiene derecho a ninguna indemnización<sup>314</sup>, cuando la ruptura no es abusiva<sup>315</sup>, y en la medida en que el agente ha tenido el tiempo de amortizar los gastos que ha realizado a solicitud del mandante para la ejecución del contrato<sup>316</sup>.

La ley de 1991 da un año al agente, calculado a partir de la terminación del contrato de agencia, para reclamar la indemnización debida. De no hacer su reclamación en el plazo de un año, perdería su derecho a la indemnización por el perjuicio sufrido<sup>317</sup>.

La directriz europea de 1986 y la ley de 1991 no dan ninguna indicación sobre la manera de calcular la indemnización. Según la jurisprudencia, la indemnización debe

---

<sup>310</sup> Ley del 25 junio, art. 13-c

<sup>311</sup> Ley del 25 junio, art.13-b

<sup>312</sup> Com., 2 juil. 1979 : Bull. IV, n° 222

<sup>313</sup> Com., 9 févr. 1971 : JCP, 1972, II, 17064, note J. Hémar

<sup>314</sup> D. Ferrier, op. cit., p. 98

<sup>315</sup> Com., 20 févr. 1996 : D. affaires, 1996-15, p. 456

<sup>316</sup> Directriz europea de 1986, art. 17-3

<sup>317</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 12-2

tomar en cuenta la totalidad del perjuicio sufrido<sup>318</sup>. Se puede concluir que las partes son libres de determinar el monto de la indemnización en la medida en que esta indemnización cubre la totalidad del perjuicio. A falta de acuerdo entre las partes, el tribunal tendría que fijar el monto de la indemnización<sup>319</sup>. Generalmente, los tribunales fijan el monto de la indemnización a dos años de comisiones, calculadas sobre la media de los tres últimos años de ejecución del contrato<sup>320</sup>.

Un segundo efecto de la terminación del contrato de agencia es la prohibición hecha

al agente de competir con el mandante, después de la terminación. Sin embargo, para la validez de la cláusula de no competencia pos contractual, la ley de 1991 impone ciertas condiciones: La cláusula debe ser escrita; hay competencia sólo cuando el agente comercializa los mismos productos o servicios que el mandante, en el mismo sector geográfico o con la misma clientela. Además, la validez de la cláusula de no competencia no puede exceder 2 años, después de la terminación del contrato de agencia<sup>321</sup>.

### **2.3.1.2 En México**

#### **2.3.1.2.1 Las causas de la terminación voluntaria**

El artículo 328 del código de Comercio distingue los contratos de tiempo indeterminado de los contratos de tiempo determinado, dice “Si el contrato entre los principales y sus dependientes no tuviere tiempo señalado, cualquiera de las partes podrá darlo por fenecido avisando con un mes de anticipación. Si se hubiere celebrado por tiempo fijo, ninguna de las partes contratantes, sin el consentimiento de la otra, podrá separarse antes del plazo convenido, bajo pena de indemnización de daños y perjuicios”.

---

<sup>318</sup> Com., 14 oct. 1974 : Bull. Civ., IV, n° 244

<sup>319</sup> Com., 20 mars 1972 : JCP, 1973, II, 17297

<sup>320</sup> D. Ferrier, *ibid.*

<sup>321</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 14

Sin embargo hay circunstancias que permiten a las partes terminar con el contrato antes del plazo convenido. Dispone el artículo 330 que “Los principales podrán despedir a sus dependientes antes del plazo convenido: por fraude o abuso de confianza en los encargos que les hubieren confiado; por hacer alguna operación de comercio sin autorización de su principal, por cuenta propia; por faltar gravemente al respeto y consideración debidos a su principal o personas de su familia o dependencia”

Por su parte, el dependiente viajante podría terminar el contrato antes del plazo fijado “Por falta de cumplimiento, por parte del principal, de cualquiera de las condiciones concertadas en beneficio del dependiente; por malos tratamientos u ofensas graves, por parte del principal”<sup>322</sup>.

#### **2.3.1.2.2 Los efectos de la terminación voluntaria**

El derecho mexicano no conoce el concepto de mandato de interés común y en consecuencia no prevé el pago de una indemnización al dependiente viajante, en fin de contrato, para reparar el perjuicio que le causa la ruptura de las relaciones contractuales. Sólo en caso de ruptura abusiva, la parte responsable de la ruptura tendría que pagar daños y perjuicios a la otra; como lo dispone el artículo 328 del Código de Comercio.

#### **2.3.2 La terminación involuntaria del contrato**

##### **2.3.2.1 En Francia**

Conviene analizar, en el mismo tiempo, las causas y efectos de la terminación involuntaria del contrato de agente comercial.

La muerte y la quiebra son las principales causas de terminación involuntaria del contrato de mandato.

El contrato de mandato, celebrado “intuitu personae”, termina con la muerte natural del mandante o del mandatario<sup>323</sup>. La muerte del mandatario crea algunas obligaciones a cargo de sus herederos, tales como la obligación de avisar al mandante

---

<sup>322</sup> Código de Comercio, art. 331

<sup>323</sup> Código Civil, art. 2003

de la muerte del mandatario<sup>324</sup>, la obligación de rendir cuenta y de restituir al mandante lo que se le debe. En caso de muerte del mandante, el mandatario tiene la obligación de terminar la misión en curso, en caso de urgencia<sup>325</sup>. Puede suceder que el mandatario no sea avisado inmediatamente de la muerte del mandante. Los actos que realizó, ignorando la muerte del mandante, son válidos<sup>326</sup>. Comprometen a los herederos del mandante, frente a terceros de buena fe<sup>327</sup>. El mandatario deberá probar que ignoraba la muerte del mandante<sup>328</sup>. La terminación del mandato en caso de muerte del mandante no es imperativa; o sea, una cláusula del contrato podría dejar los herederos del mandante libres de decidir si conviene o no seguir con la misión<sup>329</sup>.

“El mandato termina por la quiebra del mandante o del mandatario”<sup>330</sup>. Sin embargo la ley del 25 de enero de 1985, relativa a la “Recuperación y liquidación judicial de las empresas” dispone que el administrador tiene la facultad de exigir la ejecución de los contratos en curso, designando a la persona que se sustituirá al deudor en quiebra<sup>331</sup>.

La ley del 25 junio 1991 dispone que en caso de muerte del agente comercial, sus herederos tienen derecho a la indemnización. Deben reclamar el pago de la indemnización dentro de un plazo de un año, calculado a partir de la muerte del agente<sup>332</sup>.

### **2.3.2.2 En México**

---

<sup>324</sup> Código Civil, art. 2010

<sup>325</sup> Código Civil, art. 1991-2

<sup>326</sup> Código Civil, art. 2008

<sup>327</sup> Código Civil, art. 2009

<sup>328</sup> Soc., 22 juin 1978, Bull. Civ., V, n° 511

<sup>329</sup> Soc., 2 avril 1992, Bull. Civ., V, n° 243

<sup>330</sup> Código Civil, art. 2003

<sup>331</sup> Ley del 25 janv. 1985, art. 37

<sup>332</sup> Ley del 25 junio 1991, art. 13-b

Analizaremos, en el mismo tiempo, las causas y efectos de la terminación involuntaria del contrato del dependiente viajante.

Las principales causas de terminación involuntaria son la muerte y la quiebra de las partes.

El Código de Comercio no contiene ninguna disposición relativa a la muerte del dependiente viajante; entonces hay que aplicar el Código Civil Federal, de manera supletoria. Dispone el Código Civil que “Si el mandato termina por muerte del mandatario, deben sus herederos dar aviso al mandante y practicar, mientras éste resuelva, solamente las diligencias que sean indispensables para evitar cualquier perjuicio”<sup>333</sup>. En caso de muerte del mandante, dice el artículo 2600 del Código Civil “debe el mandatario continuar en la administración, entretanto los herederos proveen por si mismos a los negocios, siempre que de lo contrario pueda resultar algún perjuicio”. El artículo siguiente da al mandatario el derecho de solicitar al juez que “señale un término corto a los herederos, a fin de que se presenten a encargarse de sus negocios”<sup>334</sup>.

En caso de aplicación del artículo 318 del Código de comercio y de creación de una asociación en participación, la Ley General de Sociedades Mercantiles determina que “en el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos”<sup>335</sup>

En caso de quiebra de las partes, la Ley de Concursos Mercantiles dispone que “Los contratos de depósito, de comisión y de mandato, no quedarán resueltos por el concurso mercantil de una de las partes, salvo que el conciliador considere que deban darse por terminados”<sup>336</sup>.

---

<sup>333</sup> Código de Comercio, art. 2602

<sup>334</sup> Código de Comercio, art. 2601

<sup>335</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, art. 259 y art. 32

<sup>336</sup> Ley de concursos mercantiles, art. 100

## **BIBLIOGRAFIA**

### **FRANCIA**

Ferrier (D.), Droit de la Distribution, Litec, 2000

Petel (Ph.), Les Obligations du Mandataire, Thèse, Université de Montpellier, 1987

Rippert et Roblot par Delebecque et Germain, Traité de Droit Commercial, Tome II, LGDJ, 2000

### **MEXICO**

R. de Pina Vara, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, 2005

R. Sánchez Medal, De los Contratos Civiles, Editorial Porrúa, 2011

F. de J. Tena, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, 1996

R. Treviño García, Los Contratos Civiles y sus Generalidades, Mc Graw Hill, Serie Jurídica, 1999