

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE  
DIVISION DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

**"EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO"**

TESIS

Presentada a las autoridades de la  
División de Ciencias Jurídicas y Sociales del  
Centro Universitario de Occidente  
de la Universidad de San Carlos de Guatemala

POR

**SERGIO ENRIQUE TOBIAS PACHECO**

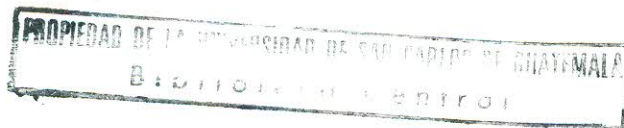
Previo a optar los títulos de

**ABOGADO Y NOTARIO**

En el grado académico de

**LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES**

Quetzaltenango, noviembre de 1995



12  
T(351)

**CONSEJO DIRECTIVO  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Director General  
Secretario Administrativo

Dr. Miguel Francisco Cutz S.  
Lic. Juan Antonio Díaz Morales

**REPRESENTANTES DE LOS CATEDRATICOS**

Ciencias Jurídicas y Sociales  
Humanidades y Ciencias Sociales  
Ciencias Económicas  
Ciencia y Tecnología  
Ciencias de la Salud

Lic. Edgar A. Ortiz López  
Lic. Nery Velásquez Barreno  
Lic. Jorge Amilcar Tercero  
Ing. Agr. Gustavo Adolfo Búcaro  
Dr. Oscar A. Mérida Ponce

**REPRESENTANTES DE LOS ESTUDIANTES**

Ciencias Jurídicas y Sociales  
Humanidades y Ciencias Sociales  
Ciencias Económicas  
Ciencia y Tecnología  
Por todos los estudiantes del CUNOC

Br. Darwin Lenin Escobar  
Br. Gerardo Rufino Tax C.  
Br. Oscar Antonio Herrador  
Br. Carlos Ruiz Rivera  
Br. Gari Girón Rodríguez

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL  
EXAMEN TECNICO PROFESIONAL**

Lic. Melvin René Pérez  
Lic. Joel Isai López Santizo  
Lic. Bladimiro Rodríguez Arriola  
Lic. Antulio Guillermo Ochoa Longo  
Lic. Jaime Mauricio Escobar Hernández

NOTA: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas y opiniones sustentadas en la tesis". Artículo 31 del Reglamento para Exámenes Técnico Profesionales del Centro Universitario de Occidente.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



CENTRO UNIVERSITARIO  
DE OCCIDENTE  
Apartado Postal 12, Quetzaltenango  
Teléfonos 2053, 2153, 2453 y 2014  
Guatemala, Centroamérica

DIRECCION DE LA DIVISION DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES, -  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE, QUETZALTENANGO, DIECISEIS  
DE AGOSTO DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CUATRO.

Se admite el Punto de Tesis:

"EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO"

como requisito para realizar el Examen Publico previo a --  
optar los Títulos de Abogado y Notario en el Grado Académico  
de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, del Ba-  
chiller: SERGIO ENRIQUE TOBIAS PACHECO,

así mismo se nombra como ASESOR de Tesis al Licenciado:

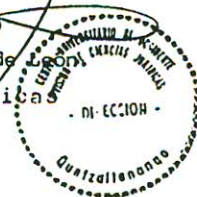
EDGAR ROLANDO SOLANO PEREIRA,

a quien se ruega emitir su Dictámen oportuno.

Atentamente,

"DID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. Mariano Plácido Orozco de León  
Director de Ciencias Jurídicas



clga



Quetzaltenango, 01 de agosto de 1,995

Señor: Director de la División de  
Ciencias Jurídicas y Sociales.  
Centro Universitario de Occidente  
Quetzaltenango.

Distinguido Sr. Director:

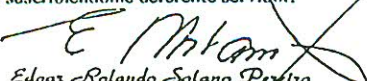
Con todo respeto cumplo con informar a usted, respecto del trabajo de tesis del bachiller: Sergio Enrique Tobías Pacheco, cuyo asesoramiento me fue encomendado por parte de esa Dirección, previo a su investidura con el Grado Académico de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales y los Títulos Profesionales de Abogado y Notario. Para tal efecto manifiesto:

a) Para la realización del trabajo titulado: **"EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO"**, el sustentante seleccionó con cuidado y acierto la bibliografía necesaria conforme al tema a tratar; aceptó en todo momento las observaciones y recomendaciones que como Asesor tuve la oportunidad de hacerle, especialmente en lo relacionado con el contenido normativo de nuestras leyes, el espíritu de las mismas y su adecuación a la realidad social y económica de nuestro país.

b) La figura jurídica del comisionista, no ha sido abordada con la atención debida en nuestro medio como muy bien lo señala el Bachiller Tobías Pacheco en meritorio trabajo, lo cual hace en forma lógica, metódica y orgánicamente desarrollada, no obstante lo abstracto del tema, el autor hace expresos señalamientos de que en Guatemala, la obtención de la patente para ser comisionista se torna sumamente complicada debido a lo formalista y burocrático de su trámite, por lo cual el solicitante termina por evadirla dedicándose a tal actividad sin haber cumplido con los requisitos legales previos, todo debido a una carencia de normas prácticas y adecuadas. El problema es perfectamente señalado por el tesario quien a su criterio propone las soluciones convenientes, las cuales me parecen lógicas y atinadas, mayormente si tomamos en cuenta que nuestro Derecho Mercantil ha sido poco explorado, especialmente en aspectos como el que trata la tesis.

c) A mi juicio el trabajo titulado: **"EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO"**, contiene un valioso aporte para los estudiosos del Derecho, especialmente para quienes se dedican a esa rama de las Ciencias Jurídicas y a la actividad mercantil; en consecuencia opino que la obra del Bachiller Sergio Enrique Tobías Pacheco, reúne los requisitos necesarios para ser aceptada como tesis de graduación de conformidad con la normación académica al respecto.

Siendo cuanto tengo a bien exponer, aprovecho la oportunidad para testimoniar al Sr. Director mis muestras de consideración y respeto, suscribiéndome deferente servidor.

  
Edgar Rolando Solano Pezeta  
ABOGADO Y NOTARIO

Colegiado No. 2371.

*Licenciado*  
MARIO ANTONIO GOMEZ VASQUEZ  
*Abogado y Notario*  
6a. Av. 0-31, Zona 4  
Quetzaltenango

Quetzaltenango, 21 de agosto de 1995.

Señor:  
Lic. Antulio Guillermo Ochoa Longo,  
Director de la División de Ciencias Jurídicas,  
Centro Universitario de Occidente,  
Universidad de San Carlos de Guatemala,  
Quetzaltenango.

Respetable señor Director:

Cumpliendo con la providencia dictada por esa Dirección, he procedido a revisar el trabajo de Tesis del bachiller SERGIO ENRIQUE TOBIAS PACHECO, titulado: "EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO", y luego de un análisis detallado del mismo, considero que cumple con los requisitos reglamentarios correspondientes y que su contenido resulta interesante por tratar aspectos del Derecho Mercantil, específicamente de los auxiliares del comerciante, que de alguna forma han sido descuidados por los estudiosos de esta rama del Derecho, habiendo escasés de material en ese sentido.

Por lo anterior, es mi opinión que el trabajo de mérito puede ser materia del exámen que procede.

En otro particular, me suscribo de usted,

Atentamente,  
"ID Y ENSEÑANZA A TODOS"  
Lic. MARIO ANTONIO GOMEZ VASQUEZ.  
Revisor.



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

DIRECCION DE LA DIVISION DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES,  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE, QUETZALTENANGO VEINTE DE  
SEPTIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO.

En vista de los dictámenes que anteceden, se autoriza --  
la IMPRESION del Trabajo de Tesis:  
"EL COMISIONISTA EN NUESTRO MEDIO"

del Bachiller: SERGIO ENRIQUE TOBIAS PACHECO  
según Artículos 24 y 25 del Reglamento de Exámenes Técnico  
Profesionales del Centro Universitario de Occidente.

“DID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. *Antulio Guillermo Ochoa Longo*  
Director de Ciencias Jurídicas



/clga

PADRINOS DE MI GRADUACION

Licda. Ana María Vargas Dubón de Ortíz

Lic. Osmán René Tobías Samayoa

Lic. Rolando Barrientos Pellecer

Arq. Juan Alfredo Molina Pérez

Dr. Jorge Edurardo Benitez de León

Dr. Efraín Figueroa Gómez

Lic. Bladimiro Rodríguez Arriola

Lic. Juan José Cifuentes Robles

## DEDICATORIA



## A MIS PADRES:

Lic. Osmán René Tobías Samayoa, María Salomé Pacheco de Tobías

## A MIS HERMANOS:

Guillermo René y Gustavo Adolfo Tobías Pacheco

Ileana del Rosario García Molina de Tobías y

María Marta Mombiela Bruni de Tobías

## A LA MEMORIA DE:

Marcedes Pacheco Ruíz

Thelma Blanco de Bonifaz

Lic. Rodrigo Robles Chinchilla

Oscar Enrique de la Riva Castillo

## A MIS PRIMOS:

Julio Eduardo, Jorge Alberto y Pedro Pablo Pacheco

## A MI ASESOR DE TESIS:

Lic. Edgar Rolando Solano Pereira

## A LA LICDA. Evelia Ayala Rodríguez de Mont

## A MIS AMIGOS Y AMIGAS.

Son todos ellos quienes han hecho cristalizar en realidad la esencia, a veces volátil, de mis aspiraciones; algunos con amor entrañable y desinteresado, otros con el consejo oportuno y el ejemplo vivo, los demás con su ayuda decidida, todos en claro resumen de bondad por lo que les profeso mi sincero, cariño, gratitud, admiración y respeto.

Sergio Enrique Tobías Pacheco



INDICE GENERAL

INTRODUCCION

CAPITULO I

LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES

- A. AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES.
  
- B. RELACION JURIDICA ENTRE EL COMERCIANTE Y SUS  
AUXILIARES.
  
- C. STATUS JURIDICO DE LOS AUXILIARES DE LOS  
COMERCIANTES.
  
- D. CONCEPTO Y DEFINICION DEL COMISIONISTA.

CAPITULO II

LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES EN LA LEGISLACION

GUATEMALTECA

- A. LOS FACTORES
  
- B. LOS DEPENDIENTES

- C. LOS AGENTES DE COMERCIO
- D. LOS CORREDORES
- E. OTROS CONCEPTOS IMPORTANTES

### CAPITULO III

#### LOS COMISIONISTAS

- A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA FIGURA JURIDICA DEL COMISIONISTA
- B. CONCEPTO DOCTRINARIO
- C. CONCEPTO LEGAL Y ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN
- D. INSCRIPCION Y REGISTRO
- E. FORMAS DE CONSTITUCION
- F. FACULTADES LEGALES PARA EL DESEMPEÑO DEL CARGO
- G. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DEL COMISIONISTA

H. OBLIGACIONES LEGALES EN EL DESEMPEÑO DEL CARGO

I. DERECHO Y OBLIGACIONES DEL COMITENTE

J. TERMINO DE LA COMISION

CAPITULO IV.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. DE LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES

B. LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES EN LA LEGISLACION  
GUATEMALTECA

C. DEL DEPENDIENTE

D. DE LOS AGENTES DE COMERCIO

E. LOS CORREDORES

F. LOS COMISIONISTAS

G. RECOMENDACIONES

- BIBLIOGRAFIA

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

Para la elaboración de el presente trabajo de tesis he tomado en cuenta que debido al movimiento económico que en la última década ha tenido nuestro país, es de vital importancia conocer la labor que el comisionista ha tenido en el desarrollo socio económico relacionado; pues el Comisionista realiza dentro de nuestra sociedad una actividad de suma importancia, pero su figura jurídica no es conocida a fondo en el mundo económico de Guatemala, confundiéndosele con otras figuras similares lo cual conlleva a su desenmarcación legal; especialmente porque la patente para ejercer esta actividad es de trámite engorroso, y tal engorro ha permitido que los comisionistas trabajen cotidianamente sin llenar los requisitos establecidos por la ley, lo que también los mantiene desprotegidos del marco legal, al no contar con la patente respectiva, y ésto debido a lo difícil de su obtención, no porque la ley sea rigurosa en cuanto a la obtención, sino, porque el trámite burocrático para su consecución es excesivo, lo que hace casi imposible que se legalice su trabajo.

Constituyendo el corretaje una actividad profesional de apreciable envergadura, mediante cuyo ejercicio el comisionista pone en manos de los usuarios bienes y servicios por encargo de un tercero, y por cuya mediación es retribuído pecuniariamente como

agente del tráfico comercial, no solamente nacional sino que también internacional; pienso que es necesario y urgente estructurar en forma más adecuada a la realidad nacional la obtención de la patente para ejercer como comisionista, tanto para seguridad de quienes utilizan sus servicios, así como para seguridad del propio agente; dotando de certeza a las transacciones contractuales que realiza y permitiendo a los órganos jurisdiccionales un mejor control administrativo y fiscal.

Son las razones anteriormente dichas por las cuales decidí escribir al respecto de tan importante figura socio-jurídica, determinando así a través de este trabajo las causas jurídicas, formalistas y burocráticas que dificultan la función legal del comisionista en nuestra patria.

Con la esperanza de cumplir a satisfacción con mi cometido, quedo deferente servidor.

Sergio Enrique Tobías Pacheco

Quetzaltenango, Noviembre de 1,995.-

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \*

\*



C A P I T U L O I .

## LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES

## A. AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES.

## a) CONCEPTO DE AUXILIARES DE COMERCIO.

Es natural, por una parte, que una sola persona no pueda atender por sí misma sus negocios, ya sea porque éstos son muy numerosos o porque el volumen de los mismos requiera el concurso de personas distintas, en la mayoría de los casos con conocimientos especializados en un campo determinado. Por otra parte hay ocasiones en que el trabajo que el comerciante ha de desarrollar, además de ser múltiple, se extiende más allá de su domicilio real, frecuentemente al interior del país o al extranjero. Es por esta circunstancia que quien se encuentra ante este tipo de problemas ha de tratar de resolverlos buscando la ayuda de otras personas que le faciliten el ejercicio de su profesión comercial.

Es a estas personas que, en una u otra forma, colaboran con los comerciantes, a quienes la ciencia del derecho ha dado el nombre genérico de "auxiliares", así como otras denominaciones especiales que sería largo enumerar, atendiendo a la extensión de sus facultades y obligaciones. Estas personas, dice la doctrina

generalmente aceptada: aún cuando practican actos de comercio diariamente, no son comerciantes propiamente dichos sino: a) mandatarios del comerciante sin depender directamente del mismo; ó b) simples servidores unidos al comerciante por una relación de carácter laboral.

El derecho no podía permanecer ajeno a este fenómeno social y económico; como consecuencia de ello, ante la realidad existente ha creado en favor del comerciante la institución jurídica de la representación, mediante la ficción de considerar a la personalidad del comerciante como una personalidad prolongada. De esta forma se ha logrado resolver el problema de la extensión en el espacio de la personalidad del comerciante, prolongándola en la persona de sus auxiliares; vale decir que el comerciante ostenta la personalidad, y el auxiliar la personería.

Desafortunadamente nuestro ordenamiento legal no contiene una definición exacta de lo que son los auxiliares de los comerciantes en sentido genérico, limitándose en el título correspondiente a reglar en forma individual a los distintos auxiliares de los comerciantes que reconoce como tales.

Por lo que es necesario recurrir a la doctrina para establecer un concepto de los auxiliares de los comerciantes que se adapte a las normas que al respecto establecen nuestras leyes mercantiles,

por lo que podemos decir que los auxiliares de los comerciantes son quienes ejercen una actividad personal para realizar negocios comerciales ajenos o facilitar su conclusión.

#### B. RELACION JURIDICA ENTRE EL COMERCIANTE Y SUS AUXILIARES.

Es importante conocer cuál es el vínculo existente entre los auxiliares de los comerciantes con éstos mismos y con los terceros; la importancia de este punto radica en el hecho de que esa relación es toral para determinar la competencia por la razón de la materia, cuando eventualmente pudiera surgir un conflicto tanto entre el principal y el auxiliar, como entre éste último y un tercero, al respecto existen algunas teorías de las cuales tres me parecen dignas de mencionar por su relevancia, así:

**TEORIA CIVILISTA.** Considera que la naturaleza de la relación es de carácter netamente civil, pues se deriva de un contrato de mandato, Esta teoría ha sido duramente criticada, pues solamente explica la relación que une al auxiliar con terceros, pero se olvida necesariamente del vínculo que ha de existir entre el principal y su auxiliar.

**TEORIA GERMANA.** Esta teoría sustenta el criterio de que la relación que une al principal con sus auxiliares se explica a la luz de un simple arrendamiento de servicios y por lo tanto cae

dentro de la órbita del derecho laboral. Esta teoría también es incompleta, pues al contrario de la anterior, echa al olvido a los terceros en sus relaciones con los auxiliares de los comerciantes. TEORIA ECLECTICA. Esta teoría es el resultado de la combinación de las dos anteriores, ya que usa a una como complemento de la otra al considerar que existen dos clases de relaciones; así:

- a) Una relación interna entre el principal y el auxiliar. Esta relación, en el caso de los auxiliares dependientes, en la mayoría de los casos, está regulada por el derecho laboral. Considera que la relación es la de un arrendamiento de servicios. En el caso de los auxiliares independientes, la relación entre el principal y éstos es de tipo mercantil. Ambos, dice esta doctrina, son comerciantes y la relación nace de un contrato típicamente mercantil, tal el caso de los contratos de comisión y corretaje.
- b) Una relación externa entre el auxiliar y terceras personas. Considera esta teoría que la relación de carácter externo, que regula al auxiliar frente a terceros, es una relación de mandato en su más amplio sentido; es decir, que el Auxiliar de Comercio está actuando directa o indirectamente en representación del principal.



En mi criterio, la teoría ecléctica, aunque demasiado extensa, hace coincidir en forma adecuada los elementos de tipicidad de la relación; pues no duda que los hay tanto internos: (comerciante - auxiliares); como externos: (auxiliar -terceros).

C. STATUS JURIDICO DE LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES.

Doctrinariamente ha privado el criterio de que los auxiliares llamados dependientes, no se les pueda otorgar la calidad jurídica de comerciantes. Y la razón fundamental para negarles tal calidad, radica en el hecho de que estas personas, aun cuando realizan actos de comercio no lo hacen en nombre propio y por lo tanto, reconocerles dicha calidad, sería desvirtuar la institución jurídica de la representación. Recordemos que, conforme a las reglas de esta última, las consecuencias de los actos que realizan este tipo de Auxiliares de los comerciantes, obligan directamente al representado. "Sin embargo, en la práctica suelen calificarse así, a los factores o gerentes de las negociaciones mercantiles; pero tal terminología, desde el punto de vista jurídico, es completamente errónea".1.

1. Roberto L. Mantilla y Molina, Derecho Mercantil 4a. Edición., Pág. 144.



## D) CONCEPTO Y DEFINICION DEL COMISIONISTA:

En nuestro derecho debemos distinguir el "mandato civil" y el "mandato comercial". Desde ya dejamos establecido que: conforme al artículo 1686 del Decreto Ley Número 106 (Código Civil), no se define la figura del mandatario sino que: se comienza por definir el mandato, así: Por el mandato, una persona encomienda a otra la realización de uno o más actos o negocios (tomar en cuenta que actos jurídicos; pero también negocios jurídicos), y en el mismo artículo se establece que existe mandato con representación y sin representación, según se obra a nombre del mandante o a nombre propio, y en los artículos subsiguientes se regulan los demás aspectos del mandato; pero en el presente caso debo ser claro al afirmar que no es la figura del mandatario civil la que se está estudiando en mi trabajo, sino que la figura del comisionista la cual es de índole eminentemente mercantil; por ello dicho lo anterior iremos directamente al "mandato comercial" subdividido en: "Mandato comercial propiamente dicho" y en "comisión". Existirá mandato de tipo comercial cuando se actúe a nombre del comitente o mandante, y existirá "comisión" cuando se obre a nombre propio en una o varias operaciones de tipo mercantil. Vale decir que el comisionista, al igual que el mandatario, puede desempeñar la comisión en dos formas: a) tratando a nombre de su comitente, y b) tratando en su propio

nombre. En el caso a) el comisionista no ejercita acciones ni obligaciones propias, ya que se le estima como un simple mandatario mercantil de su comitente; y en caso b) tendrá acciones y obligaciones propias siendo responsable ante las personas con quienes contrate sin tener que inmiscuir a la persona de su comitente. Para establecer mejor claridad en el asunto, vale la pena dejar dicho que: sea cual fuere la forma en que se establezca el mecanismo del desempeño de la comisión, las relaciones jurídicas internas entre el comisionista y su comitente no cambian en absoluto; pues es entendido que entre ellos existe una negociación con todas sus consecuencias; pero en el orden externo sí cambian en su relación con los terceros; pues cuando el comisionista actúa a nombre del comitente, los terceros interesados tendrán acciones y obligaciones para con tal comitente, y cuando el comisionista actúa a nombre propio, los terceros interesados tendrán acciones y obligaciones con respecto a él; pero no con respecto al comitente. Dicho lo anterior ensayo una definición propia del Comisionista: Comisionista es la persona que se dedica al ejercicio de comisiones de tipo comercial, ya sea en su propio nombre y representación asumiendo las consecuencias del negocio, o bien a nombre de un comitente, quien las asumirá.

\* \* \* \* \*

CAPITULO IILOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTESEN LA LEGISLACION GUATEMALTECA

(breve análisis)

## A. LOS FACTORES:

"Son factores, quienes sin ser comerciantes tienen la dirección de una empresa o de un establecimiento" 2. de lo anterior podemos concluir que el factor no es más que un mandatario del principal, ya que representa éste en varias operaciones continuadas relativas a una unidad económica, lo que le da carácter de permanente a la función que realiza el factor para el principal. Doctrinariamente se considera al Factor como "Un apoderado general del Comerciante, que tiene a su cargo la dirección de una empresa o establecimiento y que negocia y contrata a nombre y por cuenta de aquél."3.

Por estas razones es lógico que como requisitos indispensables para ser factor; la ley de la materia en su artículo 274 lo obligue a actuar con capacidad para representar a otro. Además de obligarlo a expresar en los documentos que suscriba, que está actuando a nombre y por cuenta de su respectivo principal. Artículo 267 del Código de Comercio.

2. Código de Comercio artículo 263.

3. Instituciones de Derecho Mercantil, E. Vázquez M. Serviprensa Pag. 219

Para constituir al factor, nuestra legislación señala que debe hacerse por cualquiera de las siguientes formas:

- a) Por mandato con representación: este mandato debe ser otorgado por el comerciante de acuerdo a las disposiciones que señalan tanto el Código Civil, como el Código de Notariado y la Ley del Organismo Judicial. Lo que quiere decir que siendo el mandato que se otorga con representación, todo lo actuado por el factor en el ejercicio de sus facultades, obliga directamente a los comerciantes. Además este mandato ha de "constar en escritura pública como requisitos esencial para su existencia y puede ser aceptado expresamente o tácitamente".4. debiéndose registrar obligatoriamente en el Archivo General de Protocolos y en el Registro Mercantil como lo indica el artículo 338 del Código de comercio.

4. Artículo 1687 del Código Civil.



- b) Por nombramiento: otorgado por el principal, el cual lo mismo que en el caso anterior ha de inscribirse en el Registro Mercantil. Estos administradores, los que realmente son factores jurídicamente hablando, tienen por el hecho de su nombramiento, todas las facultades para representar a su principal de conformidad con el artículo 47 del Código de Comercio en concordancia con las disposiciones de la Ley del Organismo Judicial. Dicho nombramiento debe ser faccionado en acta notarial.
- c) Por contrato de trabajo escrito: este contrato, sujeto a lo que para el efecto establecen las leyes laborales debe contener entre otras cosas, "la indicación de los servicios que el trabajador se obliga a prestar, o la naturaleza de la obra que va a ejecutar, especificando en lo posible las características y condiciones de trabajo".<sup>5</sup>

#### DESEMPEÑO DE LA FUNCION DEL FACTOR

Las funciones del factor deben ser establecidas en el mandato con representación que se le otorgue, de conformidad con las facultades que contenga el mismo o en el nombramiento si es ésta la forma escogida para su constitución, o en el contrato de trabajo, las cuales, en términos generales, deberán ser las relativas al buen manejo de la empresa o establecimiento bajo su dirección.

5. Artículo 29 del Código de Trabajo.

Sin embargo, puede ocurrir que por una razón u otra, el factor no esté facultado para realizar todas las operaciones relativas a la empresa que tiene a su cargo, pudiendo ésto limitarle en el desarrollo de sus funciones. Nuestra legislación se adelanta a esta posibilidad y en el artículo 266 del Código de Comercio faculta al factor que se encuentra ante este problema para realizar todas las operaciones y celebrar los contratos corrientes relacionados con el objeto de la empresa o establecimiento que dirija; y si aún no fuere suficiente, en el caso de las personas jurídicas, podrá la asamblea general de socios, junta directiva o el órgano social correspondiente otorgarle mediante acta las facultades necesarias. (Artículo 47 del Código de Comercio). En cuanto a los comerciantes individuales se refiere, serán éstos los llamados a ampliar las facultades a su factor.

Lo anterior, por supuesto, conlleva implícita la obligación del principal ante terceros de buena fe. Esta obligación se extiende de acuerdo al artículo 266 ya mencionado, hasta cubrir aquellos casos en que el factor haya infringido las instrucciones del principal o haya cometido abuso de confianza.

Por imperativo de la ley, el factor debe contar con facultad especial para lo siguiente:



- a) Enajenar o gravar bienes inmuebles de la empresa.
- b) Contratar préstamos.
- c) Representar judicialmente al comerciante; y
- d) Realizar actos que no sean de giro o de las actividades empresa. (Artículos 266 del Código de Comercio y 1693 del Código Civil).

Los factores tienen prohibido expresamente dedicarse en su propio nombre a las mismas actividades que realizan en su calidad de auxiliares de comercio, a no ser que exista autorización expresa de parte de su principal. Como sanción aplicable al auxiliar que infrinja la disposición legal comentada y en compensación a favor del comerciante afectado por ésto, el Código de Comercio estipula que "las utilidades serán de cuenta del principal, sin que éste quede obligado a las pérdidas que produzca la actividad ilícita del factor".<sup>6</sup>

El comerciante es responsable en principio ante terceros por las acciones del factor. Esta responsabilidad se extiende, legalmente hablando, para aquellos casos en que el factor contrata a nombre propio si al hacerlo es por cuenta del principal o si el contrato corresponde a la actividad normal de la empresa y también si no siéndolo, se demuestra que el factor actuó por instrucciones de su principal o éste aprobó lo hecho.

6. Artículo 270 del Código de Comercio.

Contempla nuestra legislación la posibilidad de que en un momento determinado y por así convenir a los intereses de los comerciantes, éstos puedan necesitar del concurso de varios factores simultáneamente. Esta situación podría, de no estar normada, ser frecuente motivo de dificultades, tanto mercantiles como de otra índole, en razón del ámbito de competencia y extensión de las facultades de estos factores simultáneos. Con miras a evitar lo anterior, nuestro Código de Comercio indica que éstos factores tienen la facultad para actuar separadamente, salvo que, en el mandato, nombramiento o contrato de trabajo se estableciere que deben actuar en conjunto, ya sea para cualquier actividad o para una o varias en especial.

Cesa en sus funciones el factor, ya sea por revocación del mandato, cancelación de su nombramiento, terminación del contrato de trabajo, la enajenación que el propietario haga de la empresa o la liquidación de esta última. A pesar de esto, los actos del factor ejecutados en tal calidad, aún cuando sea posteriormente, serán válidos siempre que:

- a) Con respecto al factor: mientras no se haya notificado a éste el cese respectivo; y
- b) Con respecto a terceros: mientras no se haya inscrito en el Registro Mercantil.

Por lo anteriormente manifestado, es mi criterio que la disposición establecida por el artículo 271 del Código de Comercio, que indica que la calidad de factor no se termina ni interrumpe con la muerte del comerciante, es apropiada debido a las funciones que el factor ha desarrollado durante la vida del comerciante.

#### B. LOS DEPENDIENTES

El Código de Comercio indica en su artículo 273. Son dependientes quienes desempeñan constantemente alguna o algunas gestiones propias del tráfico de una empresa o establecimiento, por cuenta y nombre del propietario de éstos.

Con esta definición, nuestra legislación mercantil le otorga al dependiente una función muy limitada, especialmente si se le compara con el ámbito de acción que le otorga en su caso al factor. La función del dependiente se circunscribe a la realización de determinadas actividades, todas ellas bajo la dirección del principal o del factor. Por esta razón es que ha de entenderse jurídicamente que entre el principal y el dependiente existe un contrato de trabajo, el cual está sujeto para su aplicación e interpretación a la legislación laboral vigente.

Al igual que los demás auxiliares de comercio, las actividades del dependiente comprenden dos tipos de relaciones, una frente a terceros, con los cuales contrata y otra que se establece con el principal, la cual es independiente de la relación anterior.

Los dependientes por estar desempeñando sus funciones dentro del establecimiento o almacén del principal se entienden facultados para realizar las operaciones que aparentemente estuvieren a su cargo y para recibir los ingresos por ventas y servicios que efectuaren, salvo que el principal anuncie al público, en lugares visibles, que los pagos han de hacerse en forma distinta.

Se conoce también una especie de dependiente, a la que se le da el nombre de dependiente viajero, cuyas funciones se asemejan a las de los agentes de comercio, especialmente en lo relativo a sus funciones, razón por la cual las describiré en el apartado correspondiente a los agentes de comercio, en cuanto a sus obligaciones se encuentran reguladas en los artículo 277 y 278 del Código de Comercio las cuales enumero a continuación:

- a) Al igual que los factores, los dependientes no pueden delegar sus funciones en otras personas, salvo noticia y consentimiento previos de parte del principal.
- b) No tienen capacidad para modificar por sí mismos las condiciones generales de contratación establecidas por el principal; y
- c) Tampoco pueden conceder prórrogas o descuentos, salvo aquellos que habitualmente acostumbra la empresa, o con autorización previa por escrito del principal.



### C. LOS AGENTES DE COMERCIO

El empresario no sólo necesita de auxiliar de comercio dentro de su propio establecimiento, sino que también le es necesario utilizar de modo estable y continuado del auxilio de otras personas cuya actividad ha de desarrollarse fuera del establecimiento mismo y aún fuera de la misma plaza.

Esta labor le ha sido encomendada a los agentes de comercio, quienes tienen la función económica de ensanchar el círculo de operaciones de la empresa. Es función especial de ellos el conservar, renovar e incrementar en la medida de sus posibilidades, la clientela. "En realidad son dependientes que ejercen su función fuera del lugar en que se encuentra el establecimiento".<sup>7</sup> Nuestra legislación acepta parcialmente lo anterior, puesto que contempla la existencia de dos tipos de agentes de comercio:

- a) **Dependientes:** tendrá éste carácter si actúa por orden y cuenta del principal formando parte de la empresa y estando unidos con esta última por medio de un contrato de trabajo; y
- b) **Independientes:** si actúan por medio de su propia empresa y están ligados con el principal a través de un contrato mercantil, en este caso, de agencia.

7. Derecho Mercantil R. Uría, Undécima edición, Madrid 1976 Pág. 52.



Doctrinariamente a estos auxiliares de los comerciantes se les ha llamado indistintamente, viajantes o representantes de comercio, pero en épocas recientes esta figura se ha diversificado, convirtiéndose en dos figuras:

- a) Los agentes comerciales: "que son pequeños empresarios auxiliares independientes que suelen prestar sus servicios a varios empresarios sin estar ligados a ninguno de ellos por un contrato de trabajo" 8, que son a quienes nuestra legislación llama agentes de comercio independientes en el numeral segundo del artículo 280 del Código de Comercio; y
- b) Los viajantes o representantes de comercio: éstos, de acuerdo a la doctrina se hallan unidos al principal por una relación laboral y tienen el carácter de auxiliares dependientes.

La colaboración de ambos tipos de agentes de comercio es esencial, puesto que ayudan en forma significativa a la expansión de la empresa. En la mayoría de los casos los agentes independientes no tienen la facultad de representar al principal, ya que su misión consiste en provocar por medio de sus actos, a través de la exposición al público de los servicios o productos que constituyen su tráfico, ofertas de contrato. Una vez obtenidos estos pedidos tienen la obligación de remitirlos a la casa matriz, la que por regla general queda en libertad de aceptar o rechazar el contrato propuesto por el auxiliar.

8. Roberto L. Mantilla, ob.cit., Pág. 161

Por el contrario, en el caso de los agentes de comercio dependientes, como los llama nuestra legislación, la doctrina señala "que tiene la obligación de visitar las plazas y clientes que le indique el principal, rendir determinados informes, obtener un volumen mínimo de pedidos, dar instrucciones y prestar servicios a los clientes" 9.

Según la definición contenida en el artículo 280 del Código de Comercio, son agentes de comercio aquellas personas que actúan de modo permanente, en relación con uno o varios principales, promoviendo contratos mercantiles y celebrándolos en nombre y por cuenta de aquellos.

Al contrario del caso de los factores, los agentes de comercio, salvo pacto en contrario, tienen absoluta libertad para dedicarse a cualquier clase de actividades, aún las de tipo mercantil y es más, actuar por cuenta de otros principales. Únicamente limita nuestra legislación lo anterior para el caso de productos o servicios que compitan entre sí. (artículo 281 del Código de Comercio).

9. Roberto L. Mantilla Molina, ob. cit, Pág. 161

Pueden, el principal y el agente de comercio, no obstante lo anterior, pactar la exclusividad de la prestación de los servicios del agente de comercio para una zona determinada o para un mismo ramo de la actividad. En este caso, queda vedado al principal la posibilidad de valerse simultáneamente de los servicios de otro agente de comercio en la zona o ramo otorgado con exclusividad. (Artículo 283 del Código de Comercio).

Es natural que para el buen desempeño de la función de agente de comercio, éste reciba instrucciones precisas de parte del principal en forma previa a iniciarse la relación y aún durante el transcurso de la misma. Son a estas instrucciones, que nuestra legislación llama condiciones generales, a las que ha de atenerse el auxiliar del comerciante que estamos estudiando. Estas condiciones generales, por mandato legal se convierten en obligatorias, de acuerdo al artículo 282 del Código de Comercio, a partir del momento que llegan al conocimiento del agente. Así pues, podemos decir que las principales actividades que desarrolla el agente de comercio en el ejercicio de su cargo son:

- a) Celebrar contratos, autorizar descuentos y variar en general cualquiera de las condiciones establecidas en los formularios o contratos de su principal, siempre y cuando cuente con autorización expresa para ello;

- b) Tramitar sin dilación alguna y transferir asimismo a su principal las quejas y reclamaciones que recibiere de los clientes de éste;
- c) Enviar al comerciante copias fieles de los pedidos y ofertas que reciba, y en caso de encontrarse facultado para ello, de los contratos que suscriba a nombre de su principal; y
- d) Proporcionar al principal cualquier tipo de información que éste le requiera y que se relacione con los diferentes negocios que se hubieren realizado o estuvieren en vías de realizarse con la intervención del agente.

Juntamente con las obligaciones que la ley le impone al agente de comercio, también le concede a éste determinados derechos, de carácter pecuniario, entre los cuales se encuentran los siguientes:

- a) Percibir remuneración, la cual, salvo pacto en contrario, consistirá en una comisión sobre la cuantía del negocio en que intervino;
- b) A percibir esa misma remuneración cuando, gozando del derecho de exclusividad se llevare a efecto una negociación sin contar con su intervención directa;
- c) A cobrar su remuneración en forma íntegra si por falta dolosa o culposa del principal no se llevare a cabo total o parcialmente un negocio. Conserva igual derecho el agente de comercio, aún si el negocio no se efectúa porque así lo



disponen el principal y el tercero; y

- d) Al desembolso de cualquier gasto efectuado por el agente de comercio si así se hubiere pactado con el principal anteriormente.

Los agentes de comercio independientes se encuentran sujetos al Decreto Número 78-71 del Congreso de la república, mediante el cual se encuentra regulado el contrato de agencia. "Por medio del cual una persona individual o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal, designa a otra, individual o jurídica, llamada agente, representante o distribuidor exclusivamente para la venta, distribución, promoción o colocación en el territorio de la República, de determinados productos, mercaderías o artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país, o bien, con ese mismo propósito, para la prestación de servicios". 10.



De la definición legal anterior podemos determinar varios elementos:

- a) Elemento personal: este se encuentra integrado en primer lugar por una persona individual o jurídica, nacional o extranjera que recibe el nombre de principal; en segundo lugar tenemos la otra persona, también individual o jurídica, llamada agente, representante o distribuidor;
- b) Elemento objetivo: este elemento consiste en el contrato de agencia, el cual tiene por objeto exclusivamente la venta, distribución, promoción o colocación de determinados productos o servicios; y
- c) Elemento mercantil: este elemento se desprende del hecho de que desde el momento en que el agente puede ser una persona jurídica, queda descartada una relación de carácter laboral, por lo que necesariamente el agente a que se refiere esta ley tiene que ser un agente de comercio independiente.

Por no ser la materia principal de este trabajo la figura jurídica que estoy analizando, solamente daré las características del contrato de agencia:

- a) Es principal: tiene esta característica por subsistir por él solo;
- b) Es bilateral: ambas partes, principal y agente se obligan en forma recíproca;

- c) Es consensual: basta para que este contrato se considere perfecto, que exista consentimiento de ambas partes;
- d) Es oneroso: existe una contraprestación a favor del agente otorgada por el principal;
- e) Es conmutativo: porque desde el momento en que se celebra el contrato, ambas partes pueden apreciar el beneficio o la pérdida que les causará el contrato; y
- f) Es de plazo definido: porque en el texto del contrato salvo pacto en contrario, podrá fijarse el plazo.

#### D. LOS CORREDORES

Según apunta el artículo 292 del Código de Comercio, corredor es el que en forma independiente y habitual, se dedica a poner en contacto a los interesados en la conclusión de un negocio, sin estar ligado a ninguna de las partes por relaciones de colaboración, dependencia o representación, haciéndose la salvedad que estos preceptos no son aplicables a la actividad relacionada con la colocación de pólizas de seguros y fianzas lo cual se norma por la legislación específica.

La actividad del corredor se ha denominado corretaje, de la que doy un concepto doctrinario "Corretaje es el derecho que percibe el corredor que interviene a título de intermediario en una determinada operación comercial. Si el corredor es COLEGIADO, sus

derechos de percibirlos con arreglo a las tarifas aprobadas; pero si es libre, los mismos se regulan con arreglo a la voluntad de los que con él contraten". 11, debo hacer constar que los derechos que perciben los agentes de cambio y bolsa se denominan igualmente derechos de corretaje, aunque ellos oficialmente no lleven el título de corredores.

E) OTROS CONCEPTOS IMPORTANTES:

COMISION MERCANTIL:

"De acuerdo con la opinión de Lozano, se trata de un contrato calificado de acto de comercio; pues según la ley argentina, la comisión implica una especie dentro de la figura del mandato comercial, en la cual quien actúa por cuenta ajena, o sea, el comisionista, lo hace contratando con terceros a nombre propio y no de su comitente y con relación a uno o varios negocios determinados que este último le ha encomendado.

Además, el premio o remuneración que percibe el comisionista, regulado por el tanto por ciento estipulado de las ventas o encargos.

11. Enciclopedia Jurídica Española, Tomo IX, Pág. 704

**COMISIONISTA:**

Quien realiza, casi siempre de modo habitual y profesional, una comisión o varias más o menos afines.

**COMISION:**

Representa un mandato con fines comerciales, mediante el cual una persona, llamada comisionista, realiza una o más operaciones mercantiles por cuenta de otra, llamada comitente. Aun cuando ello no sea esencial, el comisionista suele actuar en su propio nombre y por cuenta del comitente, si bien puede hacerlo también en nombre de éste; contrariamente a lo que sucede con el mandatario, que actúa siempre en nombre del mandante. Llámese asimismo comisión a la remuneración que percibe el comisionista por la gestión que realiza, y que suele consistir en un porcentaje del importe de los negocios que termina.

**COMISARIO:**

El que representa a otro por tener comisión de él".12.

De los conceptos precitados, es posible extraer algunas notas características que individualizan a la figura del corredor, entre las cuales menciono las que ha continuación se detallan:

12. Tomados del Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales, Manuel Ossorio, página 137, 1981 Editorial Heliaeta S.R.L., Buenos Aires, Argentina

- a) Es un comerciante por imperio de la ley (Artos. 2o. y 292 del Código de Comercio), el cual actúa en forma independiente y habitual. Esto significa que la relación que lo une con el principal es de carácter mercantil, descartándose en consecuencia cualquier connotación de carácter laboral, ya que el propio concepto arriba apuntado lo elimina desde el momento en que prohíbe la existencia de la subordinación y dependencia de parte del corredor hacia cualquiera de los interesados. Es oportuno también señalar que el contrato de corretaje es producto de la libre decisión de las partes, pues nadie se encuentra obligado a solicitar la intervención de un corredor para facilitar la conclusión de un negocio. (Art. 294 del Código de Comercio).
- b) Su actividad principal consiste en promover la celebración de negocios entre dos o más partes interesadas en ello. Esta promoción que hace, tiene como objeto el atraer personas interesadas en realizar un negocio y se extiende hasta ajustar los actos, contratos y convenios mercantiles, terminando con las diferencias de opinión respecto a las circunstancias de dichos actos o negocios, tales como precio, calidad, etc.
- c) No ejerce el corredor jamás, representación alguna de las partes interesadas.



El corredor desempeña, de acuerdo a la doctrina, dos funciones, una de carácter privado y una de carácter público. Aún cuando dentro de nuestra legislación no hay disposiciones que reconozcan lo anterior, sí se desprende esto de la lectura de los artículos atinentes: un reconocimiento implícito de esa doble función.

Cuando el comisionista actúa en función privada, éste goza de cierta libertad y privilegio para desarrollar sus actividades ya que "sólo tiene como límites la buena fe y los arreglos expresos por el propio corredor y futuros contratantes hayan celebrado .

Consiste pues, desde ese punto de vista la función del corredor, en conciliar la voluntad de los interesados en el negocio. Actúa en función de mediación, pero no en calidad de representante de las partes, distinguiéndose del comisionista porque "LA ACTIVIDAD DE ESTE ES LA DE OBRAR EN NOMBRE PROPIO O AJENO, PERO CONTRATA POR CUENTA AJENA".13.

En cuanto a la función pública del corredor, podemos decir que ésta en ocasiones llega a asemejarse, hasta cierto punto, con la del Notario, al imponerle la ley ciertas funciones como las que señalo a continuación:

- a) Responder de las operaciones sobre títulos de crédito de la autenticidad de la firma del último de los endosantes;

13.A. Puente Flores y O. Calvo M., Ob. cit. pág. 128



- b) Conservar marcada con su sello y el de los contratantes, mientras el comprador no las reciba a su satisfacción, una muestra de las mercaderías cuando la operación en la que se interviene se hubiere hecho sobre muestras; y
- c) El candidato a corredor deberá aprobar un examen que versará sobre las nociones generales del Comercio y especialmente a las operaciones más frecuentes en la plaza en que deba ejercer sus funciones. Este examen deberá ser practicado por un Juez del ramo civil y dos comerciantes nombrados por él.

Las obligaciones según nuestra legislación son las siguientes:

- a) A responder por la identidad de las personas que contraten por su mediación;
- b) A ejecutar por sí mismo las negociaciones que le han sido encomendadas, no pudiendo delegar su función en tercera persona;
- c) Asistir a la entrega de objetos o material del negocio cuando uno de los contratantes así lo exija;
- d) A extender al comprador una lista firmada y completa de todos los títulos negociados con su intervención, indicando en ella los datos necesarios para su identificación;

- e) Llevar un registro con los datos esenciales de los negocios en que haya intervenido;
- f) Guardar secreto sobre los negocios en que intervenga, salvo disposición legal en contrario o instrucciones en ese sentido por parte de los interesados;
- g) Llevar un libro de registro de los negocios ejecutados por su mediación y un libro en donde consignará los nombres y los domicilios de los contratantes, la materia del negocio y las condiciones de celebración del mismo. Estos libros han de ser autorizados previamente a su utilización por el Registro Mercantil; y
- h) Extender dentro de las veinticuatro horas siguientes de celebrado el negocio, un extracto del mismo a cada uno de los contratantes, el cual una vez firmado por las partes, sirve de prueba de la celebración del contrato.

Las prohibiciones del corredor en el ejercicio de su función son las siguientes:

- a) Ejecutar negocios mercantiles por su cuenta o tomar interés en ellos por interpósita mano;

- b) Desempeñar en el comercio el oficio de tenedor de libros, cajero, contador o dependiente;
- c) Exigir o recibir remuneraciones superiores a las convenidas previamente; y
- d) Dar certificaciones de hechos que no consten en los asientos de su registro.

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \*

\*

## CAPITULO III

## LOS COMISIONISTAS

## A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA FIGURA DEL COMISIONISTA.

Se considera que el comisionista existió entre los atenienses en sus relaciones comerciales con los egipcios. Thaller opina que surgió durante la edad media, pero la opinión más generalizada admite que ésta institución nace en el siglo XVII, presentándose, a partir de entonces, reglamentada y reemplazando el empleo de los factores, alcanzando gran importancia en el comercio internacional.

En Guatemala durante el gobierno del General de División y Presidente de la República, Don J. Rufino Barrios, mediante Decreto número 208 de fecha nueve de abril de mil ochocientos setenta y ocho, se adicionaron al Código de Comercio, de aquella época, dos capítulos referentes a los corredores y martilleros que no figuraban en dicho Código; reglamentando lo relativo a éstas figuras jurídicas en el Decreto Número 109 de la misma fecha del anterior; ya durante el gobierno del Presidente, Licenciado Manuel Estrada Cabrera, en Acuerdo Sin Número dado en el Palacio del Poder Ejecutivo el veintiséis de mayo de mil novecientos dos; se reglamentó en forma específica el oficio de comisionista.



La figura del comisionista como la conocemos en la actualidad, se encuentra regulada en el Decreto número 2-70 del Congreso de la República de fecha veintiocho de enero de mil novecientos setenta, que contiene el Código de Comercio de Guatemala, el que en su Libro I, Título II "Auxiliares de los Comerciantes". Capítulo V "Comerciantes", contempla en los artículos del 303 al 331 a la figura antes dicha, cuya actividad fue reglamentada mediante Acuerdo Gubernativo No. N. de E. 16-72 de fecha once de agosto de mil novecientos setenta y dos, que contiene el Reglamento para la obtención de la Licencia para ejercer las funciones de comisionista, y derogó el Reglamento anterior contenido en Acuerdo Gubernativo del veintiséis de mayo de mil novecientos dos.

#### B. CONCEPTO DOCTRINARIO

"Se conceptualiza doctrinariamente al comisionista como el mandatario comercial que bajo su propio nombre o la razón social que representa, desempeña por otro negocios individualmente determinados".14.

#### C. CONCEPTO LEGAL Y ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN

Comisionista. " Comisionista es quien por cuenta ajena realiza actividades mercantiles".15.

14. Página 396, Enciclopedia Jurídica Omeba.

15. Artículo 303, Código de Comercio.

Los elementos que integran el concepto legal de comisionista son:

- a) Elemento Objetivo: Realizar actividades mercantiles por cuenta ajena, aunque puede obrar en nombre propio.
- b) Elemento subjetivo: Tener capacidad para actuar como comisionista, es decir, tener capacidad legal para contratar y poseer patente legalmente expedida.
- c) Elemento Real: La remuneración a que tiene derecho, ya sea que la misma se haya fijado previamente o conforme a los usos de la plaza.

En virtud de que nuestro ordenamiento mercantil en su Libro I, Título II, Capítulo V, no trae una definición de lo que es el contrato de comisión; considero importante detenernos brevemente a estudiar tal capítulo.

La comisión, o contrato de comisión, es un mandato mercantil, calidad ésta que le otorga el hecho de que se realiza con la intervención de un comerciante, por lo cual es factible definir el contrato de comisión como "aquel contrato convenido entre dos comerciantes o entre un comerciante y otra persona, por el que una de las partes (comisionista) se obliga a realizar, por encargo y cuenta de otra (comitente), una o varias operaciones mercantiles".<sup>16</sup>.

16. Rodrigo Urua, Ob. Cit., Pág. 531.

#### D. INSCRIPCION Y REGISTRO

El comisionista, como cualquier auxiliar de comercio está obligado a inscribirse en el Registro Mercantil mediante solicitud que deberá presentar a esa dependencia del Ministerio de Economía, dentro del mes siguiente de haberse constituido como tal. (Artículo 334 del Código de Comercio). En adición a lo anterior, el comisionista se encuentra sujeto al Acuerdo Gubernativo Número 11-72 del Ministerio de Economía, mediante el cual el Presidente de la República, con fecha once de agosto de mil novecientos setenta y dos, emitió el Reglamento para la obtención de licencias para ejercer las funciones de comisionista.

Este Acuerdo Gubernativo desarrolla la obligación que le impone al comisionista habitual, el artículo 304 del Código de Comercio de obtener una patente para ejercer sus funciones.

De conformidad al Acuerdo Gubernativo señalado el procedimiento para la obtención de la patente para ejercer las funciones de comisionista es el siguiente:

- a) La persona interesada en que el Estado le reconozca la calidad de comisionista habitual, deberá presentar una solicitud ante el Ministerio de Economía directamente. Esto si se encuentra el solicitante en el Departamento de Guatemala, de no ser así, la solicitud se presentará ante el Gobernador Departamental que corresponda, llenando los requisitos siguientes:

1. Nombres completos del solicitante, edad, estado civil, nacionalidad, profesión u oficio, domicilio y lugar para recibir notificaciones.
2. Petición en forma clara y términos precisos de qué es lo que se desea de la autoridad ante quien se solicita.
3. Proposición de dos personas, las cuales en su oportunidad han de informar sobre varios aspectos, tales como el conocimiento, honradez y conducta de quien formula la solicitud.
4. Lugar y fecha en que se hace la solicitud.
5. Firma del solicitante.

La solicitud deberá ir acompañada de los documentos siguientes:

1. Certificación de que el solicitante carece de antecedentes penales, la cual es extendida por la Corte Suprema de Justicia, por medio de su departamento de Estadística Judicial.

2. Dos fotografías tamaño pasaporte.
  3. Para el caso de que el solicitante fuera de nacionalidad extranjera, deberá demostrar que es residente legal en este país, por medio de una certificación que le extenderá la Dirección General de Migración, a la cual acompañará el comprobante de encontrarse solvente en el pago del impuesto anual de extranjería, además, deberá acompañar el comprobante de tener autorización para dedicarse al comercio por la autoridad respectiva.
- b) Posteriormente, y habiendo llenado el interesado todos los requisitos antes mencionados, deberá presentarse en su oportunidad ante la misma oficina para ratificar su solicitud. En esta oportunidad, el candidato a comisionista deberá exhibir su cédula de vecindad.

A partir de este momento, corresponde a la autoridad competente el analizar la documentación presentada. Si a su criterio llena los requisitos de ley, el Ministerio de Economía deberá proceder a conceder, a través de una resolución ministerial, la licencia solicitada.

La licencia sólo podrá ser otorgada si el favorecido cumple con los requisitos adicionales siguientes:



Prestar fianza o garantía hipotecaria, en su defecto, por una suma que no deberá ser menor a un mil quetzales. Esto tiene como objeto primordial el caucionar la responsabilidad del comisionista en el desempeño de sus funciones; y hacer el pago respectivo de los impuestos y arbitrios municipales que la ley señala para estos casos.

En este momento, el interesado deberá solicitar del Ministerio de Economía una certificación de la resolución en que se le otorga la licencia solicitada, la que deberá ser presentada dentro de los quince días siguientes de su otorgamiento en el Registro Mercantil, porque de lo contrario quedará sin efecto, este documento es el que sirve de base para que el Registro Mercantil proceda a extender la patente correspondiente, tal como lo señala el artículo 304 del Código de Comercio.

Después de otorgada la patente al comisionista, éste podrá operar bajo el amparo de ella por un período de dos años. A pesar de lo anterior, la patente carecerá de validez, mientras el comisionista no la presente a la Municipalidad de su jurisdicción, con el único objeto de que la autoridad edilicia tome nota y razón de ésta. (Acuerdo Gubernativo Número M. de E. 16-72.) Reglamento para la Obtención de Licencias para Ejercer las Funciones de Comisionista, artículos 5o. y 8o. Estando próxima a vencerse la vigencia de la

patente, el comisionista habrá de presentarse a renovar la licencia.

De conformidad con el artículo 6o. del Acuerdo Gubernativo antes mencionado, el Ministerio de Economía puede denegar las solicitudes por las razones siguientes:

- a) Cuando el interesado por cualquier causa no cumpliera con todos los requisitos exigidos por el Reglamento.
- b) Cuando quien solicitare la extensión de la licencia estuviere suspendido en el libre ejercicio de sus derechos civiles de acuerdo con la ley.
- c) Cuando al solicitante se le hubiere cancelado la licencia por:
  - Sentencia condenatoria firme, por delitos cometidos por el comisionista, contra la propiedad o por delito de falsedad.
  - Porque el comisionista fuere declarado en estado de interdicción.
  - Porque exista incumplimiento reiterado por parte del comisionista de las obligaciones que le impone la ley, especialmente el Código de Comercio.
  - Si el comisionista realiza cualquier acto que perjudique

los intereses del público o los del Estado, a criterio del Ministerio de Economía.

#### E. FORMAS DE CONSTITUCION

Es factible constituir al comisionista en las formas siguientes:

- a) Por medio de mandato: siendo el mandato un contrato regulado en nuestro Código Civil por medio del cual "una persona encomienda a otra la realización de uno o más actos o negocios".<sup>17</sup>. Este mandato puede ser otorgado por el comitente, pudiendo escoger éste si lo hace con representación o sin ella. En el primero de los casos, las actuaciones del comisionista en el ejercicio del mandato que le ha sido otorgado, obligan al representado directamente, mientras que en el caso del mandato sin representación, los terceros no tienen acción directa en contra del mandante, de acuerdo a la disposición legal comentada.

El mandato, tal como se consignó anteriormente, debe registrarse posteriormente en el Registro Mercantil y en el Archivo General de Protocolos de la Corte Suprema de Justicia. Sin embargo, la legislación también contempla la posibilidad de que el mandato sea otorgado por medio de un documento privado firmado por las partes o cuando menos por el otorgante, exigiendo únicamente que sea legalizado ante un notario. En defecto de esto, es posible que se otorgue el

<sup>17</sup>. Artículo 1686 del Código Civil

mandato por medio de la elaboración de un acta, la cual ha de ser levantada ante el Alcalde de la localidad, donde se otorgue. Todo lo anterior, no obsta para que el mandato sea registrado en la misma forma que la ley requiere para cuando ha sido otorgado en escritura pública. Una limitación a la posibilidad de otorgar mandato, ya sea en documento privado o por medio de acta, se encuentra establecido en nuestra legislación para aquellos casos en que se otorguen al comisionista facultades para enajenar o gravar bienes inmuebles o derechos reales sobre los mismos. En cuanto a la asistencia a juntas y demás actos análogos señalados por la ley, es más que suficiente la extensión de una carta poder. (Artículo 1687 del Código Civil).

Por no corresponder a las funciones naturales del comisionista el representar al principal en asuntos judiciales, solamente mencionaré que para dicho caso, el mandato deberá estar sujeto a lo señalado en las leyes procesales y a lo establecido por la Ley del Organismo Judicial en sus artículos del 188 al 195, especialmente por lo normado en el artículo 193 inciso c) de dicha Ley.

Dada la relación eminentemente mercantil que une al principal o comitente con el comisionista, debemos de descartar que el mandato recibido por el segundo sea gratuito. Así también, asumir que el comerciante otorgará al comisionista un mandato



especial, pues éste se contrae a uno o más asuntos determinados; y

- b) En forma verbal: Esta es la forma más común, para contratar entre comerciantes y comisionistas. Se basan ellos para esto en los principios filosóficos que en materia de contratación establece el Código de Comercio y que consiste en ejecutar e interpretar y cumplir los contratos "de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales".18.

#### F. FACULTADES LEGALES PARA EL DESEMPEÑO DEL CARGO

"La comisión deberá ser desempeñada personalmente por el comisionista, quien no podrá delegar su cometido sin estar autorizado para ello" .19. A pesar de ello, el comisionista podrá, bajo su propia responsabilidad, emplear en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas, o como dice nuestro Código de Comercio en su mismo artículo 311 "en operaciones que, según costumbre, se confían a éstos".

18. Artículo 669 del Decreto del Congreso número 2-70.

19. Artículo 311 del Código de Comercio.



Cuando se trate de comisiones en que el principal se hubiere comprometido a proveer los fondos necesarios al comisionista, éste no se encuentra obligado a ejecutar los actos que le han sido encomendados mientras el comitente o principal no cumpla con situar los fondos.

También está facultado para suspender las operaciones, por ser insuficientes los fondos situados por el comitente, o éstos se hubieren agotado. Excepción a lo anteriormente apuntado, es el hecho de que el comisionista se hubiere comprometido a correr temporalmente con los fondos necesarios para el desempeño de la comisión, en cuyo caso ha de complementarlos cuando se agotaren los fondos otorgados por el comitente.

En el desempeño de la comisión es obligación del comisionista ceñirse estrictamente a las instrucciones u órdenes que el comitente le diere en su oportunidad. Actuando de esta forma, el comisionista queda exento, legalmente hablando, de cualquier responsabilidad que se derive de las instrucciones recibidas. Si eventualmente el comisionista se encontrare frente a una situación no prevista dentro las instrucciones emanadas de su principal, éste deberá consultar su opinión al respecto, si es que la naturaleza del negocio permitiera dicha posibilidad. Esto, por supuesto, si es que el comisionista no estuviere autorizado por el comitente para obrar a su prudente arbitrio, en cuyo caso ha de actuar de acuerdo a los usos del comercio en la plaza donde ejerciere. No

deberá de dejar de tomar las precauciones necesarias como si el negocio fuera propio.

El comisionista no podrá comprar ni para sí para otro lo que se le haya mandado vender, salvo que mediare consentimiento expreso del comitente. Tampoco le está permitido alterar las marcas de cualquier efecto o mercadería que hubiere comprado o vendido por cuenta de un tercero, también tiene prohibido mezclar efectos de una misma especie que pertenezcan a diferentes propietarios con el objeto de colocarlos bajo una misma marca.

En cuanto al desempeño de su cargo, el comisionista se encuentra vedado, salvo autorización del comitente, para prestar, vender a crédito o a plazos los efectos propiedad de su principal. De cualquier forma, si estando facultado para ello se llevare a cabo una venta a plazos, el comisionista tendrá que avisar al comitente del negocio, puesto que si omitiere hacerlo, se entenderá que la venta fue al contado. (Artículos 319, 320, 321 y 324 del Código de Comercio).

#### G. DERECHOS Y PRIVILEGIOS DEL COMISIONISTA

El comisionista tiene, en relación a los efectos que le han sido encomendados, el derecho de que éstos sean vendidos de acuerdo al artículo 310 del Código de Comercio, por medio de un corredor o en remate voluntario a su elección, en los siguientes casos:

- a) Cuando el valor de los bienes que le hayan sido consignados no alcancen a cubrir los gastos de transporte, almacenamiento y recibo de los mismos;
- b) Cuando rechazado el encargo y habiendo avisado al comitente de su decisión, éste no haya provisto otro comisionista a más tardar al día siguiente de recibido el aviso de rechazo; y
- c) Cuando por alguna circunstancia extraordinaria hubiere necesidad urgente de vender total o parcialmente la mercadería, por ocurrirle a ésta alguna alteración. De ser posible en este caso, deberá consultarse previamente al comitente. El producto líquido de estos efectos deberá ser depositado a favor del comitente en una institución bancaria.

El comisionista tiene derecho a ser remunerado por el trabajo realizado y el comitente tiene la obligación de hacerlo al contado. Para esto el comisionista deberá presentarle cuenta justificada del negocio, consignando en ésta como mínimo:

- a) El importe de los gastos y desembolsos;
- b) El monto del interés comercial computado a partir del día en que el comisionista hubiere realizado los desembolsos respectivos;

- c) El monto de las sanciones pecuniarias que hubiere tenido que satisfacer el comisionista para el cumplimiento de las órdenes expresas del comitente. (Artículo 329 del Código de Comercio).

Para proteger al comisionista de una eventual negativa o retraso de parte del principal o comitente en satisfacer la comisión o remuneración, el artículo 330 del Código de Comercio indica que "aquellos efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista se entenderán real y perfectamente afectados al pago de su comisión, así como de los anticipos y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos y no podrá ser desposeído de los mismos sin que previamente se le paguen".

#### H. OBLIGACIONES LEGALES EN EL DESEMPEÑO DEL CARGO:

- a) Es responsable, el comisionista, por los efectos que recibiere. Esta responsabilidad cubrirá aquellas mercaderías consignadas en los avisos de remesa que reciba conjuntamente con ésta. Si hubiere discrepancia entre el aviso de remesa y la mercadería recibida, deberá poner en conocimiento del comitente la diferencia, haciéndola constar en el aviso de remesa;

- b) Responder por la conservación de los efectos que tuviera en su poder por cuenta ajena, salvo:
- Caso fortuito
  - Fuerza mayor
  - Transcurso del tiempo
  - Vicio en la cosa
- c) Contratar el transporte de los efectos a su cargo, cuando tuviere instrucciones en ese sentido de su principal;
- d) Contratar un seguro que cubra las mercaderías bajo su responsabilidad si es que éstas fueren a expedirse a otro lugar y si es que tuviere orden para ello y contare con la provisión de fondos suficientes, especialmente si hubiere obligación de anticipar fondos;
- e) Avisar al comitente en forma oportuna de los hechos y circunstancias que en un momento determinado podrían obligar a éste a revocar o modificar el encargo. De igual forma, avisará de haber ejecutado la comisión; y
- f) Cobrar los créditos de su comitente en el momento oportuno, pues si por su tardanza o demora se afectaren los derechos del comitente, responderá por ello ante éste.



I. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMITENTE:

El comitente, de acuerdo al Código de Comercio puede, sin importar el estado en que se encuentre el negocio encargado al comisionista, revocar, reformar o modificar la comisión. En este caso, será responsabilidad exclusiva del comitente el resultado de todo lo actuado por el comisionista, con arreglo a las instrucciones de su principal. Esto no significa la pérdida por parte del comisionista del derecho a que se le reembolse lo que haya gastado hasta ese momento.

También es obligación del comitente, remunerar al comisionista de conformidad con lo que antes hubieren estipulado ambos, acordando el monto de los honorarios a devengar, esto se regulará de acuerdo al uso de la plaza donde se realice la comisión. (Artículo 328 del Código de Comercio).

J. TERMINO DE LA COMISION:

Concluye la comisión por cualquiera de las siguientes causas:

- a) Por fallecimiento del comisionista;
- b) Porque el comisionista fuere declarado inhábil por autoridad

legal competente;

- c) Por llegar a su fin el cumplimiento de la comisión; y
- d) Por revocatoria hecha por el comitente de acuerdo a lo señalado por la ley.

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \*

\*

CAPITULO IVCONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- A) DE LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES
- a) Los auxiliares de los comerciantes, son en la actualidad indispensables en el desarrollo socio-económico de la sociedad guatemalteca en general, debido al constante aumento de las actividades mercantiles en Guatemala.
  - b) Doctrinaria y legalmente no todas las personas que colaboran con el comerciante son consideradas como auxiliares de éste, o como comerciantes individuales en sí.
  - c) Los auxiliares dependientes o auxiliares del comerciante se encuentran unidos a su principal por una relación laboral, mientras que los auxiliares independientes o auxiliares de comercio, basan su relación con el comerciante en un contrato mercantil.
  - d) La teoría ecléctica sobre la relación jurídica entre el comerciante y sus auxiliares, que es la más acertada, considera la existencia de dos relaciones: una interna entre el principal y el auxiliar y otra externa, entre este último y terceras personas. Nuestra legislación acepta esta teoría.

- e) Definimos como representación a aquella figura jurídica por medio de la cuál una persona realiza actos mercantiles jurídicos a nombre de otra persona, sea a cargo o a favor de esta última.
  - f) La representación es el elemento clave de la relación entre principales y los auxiliares de los comerciantes.
  - g) Podemos definir a los auxiliares de los comerciantes en general, como aquellas personas individuales que habitualmente realizan negocios comerciales por cuenta ajena y facilitan la conclusión de estos negocios.
  - h) Aún cuando la doctrina no le atribuye a los auxiliares la calidad de comerciantes, nuestra legislación sí los reconoce como tales, salvo el caso del factor, a quien expresamente le niega dicha calidad. (Artículo 263 del Decreto 2-70 del Congreso de la República, Código de Comercio.)
- B) LOS AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES EN LA LEGISLACION  
GUATEMALTECA  
LOS FACTORES
1. Auxiliar: es un dependiente del principal, ya que está

subordinado a éste; además de lo anterior, le presta sus servicios en forma exclusiva.

2. Se debe constituir al factor, ya sea por medio de mandato con representación, por nombramiento o por contrato de trabajo escrito.
3. Las facultades de que gozan los factores han de consignarse en el documento de su constitución, pero si éstas son insuficientes, la ley considera al factor con las facultades necesarias para actuar dentro del giro normal de la empresa.
4. El factor en lo personal, tiene limitada su libertad, pues tiene vedado actuar en actividades similares a las que realiza como auxiliar de comercio, salvo que medie autorización de parte del principal.
5. Termina el factor en sus funciones cuando el principal revoca su mandato, cancela su nombramiento o concluye su relación laboral por las causales señaladas en la ley de la materia.

C) DEL DEPENDIENTE

1. El dependiente es auxiliar, como su nombre lo indica, dependiente del principal, puesto que se encuentra sujeto a su



dirección en forma subordinada.

2. El campo de acción del dependiente es más limitado que el del factor, puesto que necesariamente ha de encontrarse dentro del establecimiento del principal para ejercer sus funciones.
3. Se encuentra unido al principal, por una relación de orden laboral.
4. No puede el dependiente, salvo autorización del principal, delegar sus funciones en una tercera persona.

D) DE LOS AGENTES DE COMERCIO

1. Los agentes de comercio desarrollan su actividad fuera del establecimiento de la empresa;
2. Existen dos tipos de agentes de comercio: los agentes de comercio dependientes, ligados al principal por un contrato de trabajo; y los agentes de comercio independientes, que basan su relación en un contrato mercantil llamado de agencia;
3. Pueden, los agentes de comercio, dedicarse libremente a cualquier otra actividad y aún actuar por cuenta de varios

principales;

4. Es factible para el principal el utilizar en la misma plaza los servicios de uno o más agentes de comercio, salvo que hubiere otorgado el contrato de agencia con características de exclusividad en relación a una zona o ramo determinado;
5. El agente de comercio actúa en base a las llamadas condiciones generales, que no son más que condiciones o instrucciones proporcionadas a éste por el principal. No puede, el agente de comercio, bajo ningún motivo, apartarse de ellas;
6. El contrato que existe entre el agente de comercio y su principal termina, ya sea por el vencimiento del plazo para el que se celebró, por aviso escrito o cuando el plazo del contrato sea por tiempo indefinido, o bien, por disposición expresa de la ley.

**E) LOS CORREDORES**

1. Son características del corredor: a) su habitualidad; b) su independencia; c) la calidad de comerciante; d) el promover negocios ajenos; e) el no ejercitar representación alguna; y, f) el estar investido de cierta autoridad por el Estado.

2. La función externa del corredor consiste en conciliar la voluntad de los interesados en celebrar un negocio.
3. La función externa del corredor lo equipara con un funcionario público capaz, por disposición de la ley, para poder dar fe de determinados actos o hechos.

F) LOS COMISIONISTAS

1. El comisionista es quien cuenta con autorización del Estado para realizar actos de comercio que le han sido encomendados por otra persona llamada comitente, por medio de un contrato mercantil, llamado de comisión.
2. El contrato de comisión es aquel por medio del cual un comerciante llamado jurídicamente Comisionista, es nombrado por otra persona, llamada comitente, para que lo represente o actúe en su nombre, realizando contratos mercantiles.
3. El Comisionista no responde por actos de comercio que realice frente a terceros, salvo que actúe en nombre propio.
4. El comitente no tiene acción frente a terceros cuando su comisionista actuare en nombre propio, salvo que entre

Comitente y Comisionista se hubiere celebrado previamente un contrato de cesión de derechos.

5. La habitualidad no es un elemento esencial para configurar al comisionista. Este puede actuar en forma ocasional.
6. El Comisionista debe contar con licencia extendida en el Ministerio de Economía, para que en el Registro Mercantil se le otorgue su Patente de Comercio.
7. La patente de comercio que se extiende al Comisionista en el Registro Mercantil tiene una vigencia limitada a un período de dos años. Dicha patente ha de ser renovada previamente a su vencimiento, siendo potestativo del Ministerio de Economía el negar una licencia de comisionista o cancelar una que estuviere vigente, en los casos señalados por la ley.
8. Se puede autorizar al Comisionista para actuar a nombre de otra persona, ya sea en forma escrita o en forma verbal; cuando se utilice la forma escrita, ésta podrá ser a través de un mandato especial, con representación o sin ella, así como documento privado legalizado por un notario. Si se utiliza la forma verbal, el comitente ha de ratificar por escrito sus instrucciones previamente a la celebración del negocio en que

interviene el comisionista.

9. La comisión es personal en principio, salvo autorización en contrario del comitente.
10. El comisionista se encuentra sujeto a la autorización estatal previo a la extensión de la patente de auxiliares de comercio que le otorgue el Registro Mercantil.
11. Sólo un comisionista que cuente con patente de auxiliares de comercio, podrá prestar sus servicios como tal a terceras personas.
12. El Comitente es la persona que contrata los servicios de un comisionista, ya sea en forma escrita o verbal, para que actúe en su nombre durante la realización de uno o más negocios mercantiles.
13. El comitente deberá correr con los gastos ocasionados con motivo del desempeño de la comisión. Con ese objeto deberá proveer los fondos necesarios para ésto, excepto que el comisionista hubiere consentido en suplirlos por su propia cuenta.



Solamente por causa justificada podrá, bajo su responsabilidad, suspender el encargo el comisionista.

14. El Código de Comercio protege al Comisionista para garantizarle en lo posible, la satisfacción de sus honorarios.
15. El Comisionista es responsable, en términos generales, ante su principal por todos los actos que realice en el cumplimiento de su encargo.
16. La comisión puede concluir por muerte o inhabilitación del comisionista, por la conclusión del negocio, por disposición expresa de la ley o por voluntad de las partes.
17. La comisión no termina con la muerte o inhabilitación del comitente, pero sus representantes pueden revocarla.

G) RECOMENDACIONES

- a) Hacer del conocimiento público y en especial de los comerciantes el contenido de las leyes mercantiles en lo atinente a los auxiliares de los comerciantes.
- b) Revisar periódicamente la legislación mercantil para así poder

adaptarla a las necesidades económico-jurídicas conforme a la realidad del país.

- c) Buscar la forma de evitar el excesivo formalismo y la burocracia que imperan en nuestra patria en cuanto a los requisitos para la expedición de la patente de Comisionista
- d) Tratar de simplificar los requisitos para obtención de licencias en los diferentes aspectos mercantiles.

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \*

\*

## BIBLIOGRAFIA

## Autores:

1. Broceta Pont, Manuel. Manual de Derecho Mercantil. Editorial Tecnos, 2a. edición, 1,974.
2. Mantilla y Molina, Roberto L. Derecho Mercantil. 4a. edición Editorial Porrúa S.A. 1,959.
3. Puente y Flores, A. y Calvo Marroquín, Octavio. Derecho Mercantil. Vigésima edición. Editorial Banca y Comercio S.A.
4. Uría, Rodrigo. Derecho Mercantil. Undécima edición. Madrid 1,976.
5. Vásquez Martínez, Edmundo. Instituciones de Derecho Mercantil Serviprensa Centroamericana, Guatemala, C.A. 1,978.
6. Vicente y Gella, Agustín. Curso de Derecho Mercantil Comparado. 3a. edición. Tip. La Académica, Zaragoza. 1,951.

\* \* \* \* \*

**Diccionarios:**

1. Enciclopedia Jurídica Omeba Tomo 3. Editorial Bibliográfica Argentina 1,979.
2. Diccionario de Ciencias Jurídicas y Sociales. Manuel Osorio Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires Argentina.
3. Diccionario de Derecho Usual. Guillermo Cabanellas. 5a. edición Ediciones Antillana. Madrid (4) 1,962.

**Leyes:**

1. Decreto del Congreso Número 2-70. Código de Comercio.
2. Decreto Ley Número 106. Código Civil.
3. Decreto Ley Número 107. Código Procesal Civil y Mercantil.
4. Decreto del Congreso Número 2-89. Ley del Organismo Judicial.
5. Decreto del Congreso Número 1,441. Código de Trabajo.
6. Decreto del Congreso Número 78-71.
7. Acuerdo Gubernativo Número 16-72. Del Ministerio de Economía. Reglamento para la obtención de Licencia para Ejercer las Funciones del Comisionista.