

a darse a conocer como el sucesor mercantil del difunto, fallido o de quien se hubiere retirado de los negocios. En este sentido entiendo que ha de ser responsable del pasivo de una casa de comercio, empresa o sociedad, el que se hace cargo del activo a título universal, y que ha de pagar sus deudas el que se aproveche de su nombre, local, clientela o parroquia, etc. En el caso de quiebra o en situaciones análogas, debe tener cierta responsabilidad, frente a frente de los acreedores, el que se queda con la clientela y negocio de su antecesor, si se demostrare que hubo connivencia de fraude.

65.—La sucesión de una entidad mercantil puede ser *intervivos*, como en el caso de una liquidación de sociedad, traspaso, quiebra, inhabilitación para continuar el negocio y otros análogos, y *mortis causae*, cuando es por causa de muerte civil o natural del que regentaba el establecimiento.

Las terceras personas, las que no han intervenido para nada en el traspaso de una tienda, en la cesión de un establecimiento, en el cambio de personal de una empresa, nada tienen que ver con la forma y manera como se ha verificado la cesión y traspaso; lo que les importa, es que, más o menos ostensiblemente, aparezca un sucesor, y éste debe ser el responsable de las obligaciones mercantiles del anterior. Conviene, pues, que el derecho ampare al tercero para que pueda hacer efectivas las obligaciones a su favor contraídas por el antecesor, evitando siempre que la forma escogida por cedente y cesionario, antecesor y sucesor, sea un medio de burlar los derechos de los acreedores; así también conviene se dicten medidas que faciliten el descubrimiento del fraude o engaño que pueda haber en el fondo de los traspasos de establecimientos y en las herencia de los comerciantes.

El traspaso de un establecimiento mercantil, de una casa de comercio, es la cesión de una cosa universal sucesoria, como así también toda cesión de bienes de activo y pasivo, la transmisión de la clientela, o la venta y traspaso de todas las existencias.

CAPITULO VIII

(Continuación del tema del capítulo anterior.)

De las entidades o personalidades mercantiles. — De las personalidades mercantiles accesorias. — De los mediadores o corredores. — De los agentes representantes y de otras clases.

66.—Al tratar de los factores e intermediarios convertidos en especuladores, hemos de ocuparnos algo extensamente de los Corredores (1).

El contrato de correduría o de mediación, es un contrato accesorio que procede o acompaña a un contrato comercial, y suele servirle de preliminar. Se llaman Corredores o mediadores, los que habitualmente se ocupan en facilitar el trato de los negocios comerciales ajenos, consistiendo su trabajo en relacionar entre sí a

(1) Véase Durand de Saint Amand, *Manuel des Courtiers de commerce*, 1845; Mollot, *Les bourses de commerce, les agents de change et les courtiers*, 1853, y *Nouveau Manuel des Courtiers de commerce*, 1853, publicado por la Cámara Sindical de Corredores de la Bolsa de París; Fabre, *Des Courtiers*, París, Ernest Thorin, 1882; Bolaffio, *Il nuovo Codice di Commercio*, comentarios a los artículos 23-25; Danieli, *Delle sanzioni contro i mediatori*, Módena, 1884; Grego, *Dei mediatori*, *Archivio Giuridico*, 1889.

las partes dispuestas a concertar un negocio y ponerlas de acuerdo, presentando ventajas y condiciones. Su oficio tiene razón de ser en tres períodos; es, a saber: antes del trato, durante la celebración del mismo y después de terminado el trato.

Antes del trato ponen en contacto a las partes, fijan las condiciones, determinan los pactos, redactan la minuta del convenio.

Durante el pacto, lo sellan con su autoridad y extienden las pólizas y demás documentos, y los revisten de los requisitos legales.

Después de él, lo hacen constar en sus libros y registros, y justifican su existencia y accidentes, si conviene.

Por convenio o por costumbre, pueden también estar encargados de atender a la ejecución del contrato. El oficio profesional del Corredor le pone en aptitud de conocer mejor que otro cualquiera los negocios que se ajustan en la plaza, y las condiciones de los que se efectúan con intervención suya, por cuyo motivo les están confiados dos oficios igualmente delicados: el de certificar acerca del curso o precio corriente de los valores y mercaderías, y el de suministrar la prueba de los negocios que han tratado.

Aun cuando el mandato es por su naturaleza gratuito, como quiera que en lo mercantil todo es oneroso, de ahí que debe consignarse claramente en las leyes de comercio que la intervención de Corredor debe ser siempre retribuida. Además, es precepto general el de que tanto los Corredores de Comercio, como los Agentes de Cambio y Bolsa, como los acreditados para con la Administración de la Deuda pública, deben guardar secreto de las operaciones en que intervienen, deben dar fe del conocimiento de las personas, han de certificar acerca del contenido de los negocios, y han de abstenerse de verificar operaciones por cuenta propia.

67.—Hay otros mediadores y auxiliares, como el factor, el viajante, el mancebo de comercio, el Agente de Aduanas, el Capitán de buque, el porteador y otros y que varían según la manera de comerciar y los usos y costumbres de cada nación o de cada comarca.

Algunos intermediarios, como los Agentes de Aduana, por ejemplo, tienen una organización y condiciones legales que aparecen reguladas por las leyes administrativas, cuya movilidad y falta de fijeza es notoria. Unicamente dejamos de ocuparnos de los *representantes* por el motivo de que nuestras leyes no se ocupan de ellos para nada, aludiendo algo a su clase de Tarifas de la contribución industrial y de comercio. En cierto modo, o se confunden en el factor y el comisionista, o tienen un carácter propio distinto de los anteriores, en cuyo caso han aparecido muy recientemente en la vida mercantil.

68.—Al decir *representante*, nos referimos principalmente a *los representantes de casas extranjeras y a los comisionistas viajantes*.

La representación no es el mandato, porque éste comprende la comisión mercantil, y el comisionista puede comerciar *en nombre propio*, aunque lo *haga por cuenta ajena*, mientras que el *representante* siempre verifica sus operaciones en nombre y por cuenta de una tercera persona o entidad mercantil. El carácter esencial de la representación está en que el representante, mientras obra dentro de los límites de los poderes que se le han conferido, no se obliga él mismo, sino a su principal. Para lograr este resultado, es preciso que uno u otro hagan conocer a los terceros con quienes el representante trata un negocio, que éste no obra por sí, sino por su principal. Mientras los terceros ignoran que aquel con el cual contratan es un representante, tienen derecho a suponer que tratan por sí, y, por consiguiente, pueden obligarle a cumplir personalmente el negocio. Tanto el representante como el principal tienen el mayor interés en hacer conocer a los terceros la relación de representación: el primero, para no obligarse personalmente; el segundo, para facilitarle la posibilidad de llevar a cabo los negocios, valiéndose para ello de circulares y anuncios. Si el representante abusa de los poderes, deberá responder de ello para con el principal; pero éste, que ha tenido el desacierto de hacer una mala elección, será responsable de ella para con

el tercero, con el cual ha contratado el representante en su nombre, pues no habría razón para que recayese el perjuicio en quienes se fiaron de aquel que les fué indicado como persona de confianza del principal.

69.—Por regla general, llámase *factor* al representante general y permanente de un comerciante en un punto determinado, y se distingue de los demás representantes por dos circunstancias: a saber: primera, la amplia esfera de su representación, y segunda, la estabilidad de su residencia. No está encargado de negocios singulares, sino de los de la totalidad de la casa a quien sirve, y sustituye al principal en su dirección, y le sustituye hasta el punto de que muchas veces el público ni siquiera conoce al principal, especialmente si éste es un menor de edad, una mujer o un extranjero. El factor no ejerce el comercio en nombre propio; pero es tanta su importancia frente al público, que la ley le hace responsable personalmente, en el caso de que hubiese asumido la representación de una persona incapaz de ejercer el comercio, por ejemplo, de una mujer sin el consentimiento de su marido, de un menor sin la autorización del Tribunal, y le hace responsable de la publicación del contrato de matrimonio de su principal, de la regular teneduría de los libros, y, sobre todo, le condena a las mismas penas impuestas a los comerciantes que hacen quiebra fraudulenta, si es culpable de la quiebra simple de la casa que le fué confiada.

En la antefirma y en los actos a que se obliga, y en los requisitos que preceden a dichos actos, debe indicar que obra por poder o encargo del principal; firmando simplemente en su propio nombre, queda obligado en persona, aun cuando haya tratado el negocio en nombre del principal.

70.—Concretémonos a los *representantes de casas extranjeras* (1).

Llámanse así los auxiliares o factores situados en

(1) Véanse Tartufari, *Della rappresentanza nella conclusione dei contratti*, Turín, 1892; Riviére, *Du commis voyageur*, París, 1863; Anson, *Principles of the English law of*

una comarca para comenzar, tratar y concluir negocios de comercio por cuenta de casas y fábricas extranjeras. Pero no solamente son meros auxiliares de las operaciones comerciales, si que también, como su nombre indica, son verdaderos apoderados y mandatarios, los cuales asumen las facultades delegadas de la gerencia o administración de la casa a quien representan, a cuyo efecto firman contratos, presentan pliegos de condiciones, sustituyen los poderes para hacer toda clase de reclamaciones a nombre de sus principales, acuden ante los Tribunales, aceptan o rechazan proposiciones de convenios y arreglos en los expedientes de suspensiones de pagos y en los juicios de quiebra, y practican muchas veces sin poderes actos principales de administración.

Se ha hecho notar que por la esencia de su oficio son verdaderos Gerentes, distinguiéndose de ellos por algunas particularidades; es a saber:

a) En que dependen de una casa principal, mientras que el establecimiento donde está empleado el Gerente puede constituir por sí solo toda la casa del principal.

b) En que suelen representar a varias casas simultáneamente, hasta para el mismo género de comercio, mientras que el Gerente sólo suele representar a una.

c) En que su misión se limita a concertar los negocios que ejecuta la casa principal, mientras que el Gerente los concierta bajo su responsabilidad y los ejecuta bajo su nombre, y aun cuando el representante coadyuva a los actos de ejecución, lo hace siempre a nombre y por cuenta del Gerente.

Siendo el representante la continuación de la personalidad jurídica de la persona o entidad a quien representa, debe entenderse sujeto el representado a los efectos naturales de los contratos y obligaciones verificados por su mandatario, y, por lo tanto, sujeto tam-

contract and of Agenci, quinta edición, Oxford, 1888; Vivante, *Treatato*, § 55-28, y *Derecho Mercantil*, edic. esp., páginas 157 y siguientes.

bién éste a la jurisdicción y al fuero de los Tribunales del lugar donde se encuentra el representante o donde se verificó la operación por mediación de éste.

71.—Por lo que respecta a los *Comisionistas viajan-tes*, los hay de dos especies. Algunos son verdaderos representantes del principal, encargados de cerrar tratos de negocios por cuenta de éste; se hallan a su exclusivo servicio y gozan de un haber fijo, además de una comisión por cada negocio, o de un tanto por ciento en los beneficios generales de la casa; otros, llamados *viajan-tes*, sólo tienen el encargo de iniciar ofertas de negocios, que el principal puede aceptar o rechazar; suelen trabajar para varias casas a un tiempo, y están retribuidos de diversas maneras. Destinados a ir de plaza en plaza, dice Vivante (1), deben llevar consigo los documentos comprobantes de sus poderes; y quien contrata con ellos deberá hacérselos exhibir, si quiere ser cauto en el obrar. Su mandato, como todo mandato mercantil, deberá interpretarse de manera que en él se comprenda el poder de realizar todos los actos necesarios para concluir los negocios que se les confían; su alejamiento del principal y la dificultad de obtener la aquiescencia de éste para cada negocio, justifica cierta latitud de interpretación. Si están encargados de vender, se entenderá que pueden hacerlo a crédito, conceder algún módico descuento, contraer la obligación de expedir y asegurar las mercancías vendidas. Si están encargados de cobrar, podrán hacer algún abono, conceder alguna moratoria, concertar las pequeñas diferencias. Se ha dicho con esta ocasión, que la facultad de vender no supone la de cobrar, porque esta última no es necesaria para poder vender. Si el cliente pagase en mano al comisionista viajante encargado de vender las mercancías, pero no autorizado para cobrar su precio, aquél deberá pagar por segunda vez en el caso de apropiación indebida por parte del viajante.

(1) *Tratado de Derecho Mercantil*, § 51.

CAPITULO IX

DE LAS EMPRESAS Y DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES

Definición de la Empresa.—Explotaciones y Empresas privadas.—Concepto de Explotación y de la Empresa.—Las modernas tendencias de la evolución de la Empresa.—Evolución de las Empresas comerciales. Sociedades de personas y Sociedades de capitales.—Eas participaciones mutuas de Empresas.—Financiamiento de Empresas.

72.—El hombre, por mucho que nos remontemos en la evolución humana, no ha ejercido jamás su actividad económica en forma aislada. Unas veces la naturaleza, otras la edad, otras el sexo, le han impuesto una división en su trabajo, y es la familia, la economía familiar, la que empieza por absorber toda la actividad económica de la sociedad, y la que a su vez satisface todas las necesidades de ésta.

El paso de la economía natural a la economía monetaria, se hizo muy lentamente, y por etapas sucesivas; más rápido fué el paso de la economía de la moneda a la economía crediticia. Sin embargo, el concepto de *empresa*, que hallamos tan desarrollado en esta última fórmula económica, nace propiamente en el segundo período de los dos en que suelen dividir los autores la