

lebrar un negocio formal ha de conferirse con iguales requisitos señalados al negocio que ha de realizar el representante; opinión fundada, evidentemente, en que se confunde la procura con el negocio de representación; porque si, en cambio, reconocemos que se trata de negocios jurídicos completamente distintos, y que el negocio representativo encierra únicamente la declaración de voluntad del representante, claro está que no puede ampliarse a la procura la obligación de una determinada forma prescrita por la ley para el negocio representativo (282).

(282) Es extraño que un escritor como Nattini: *op. cit.*, que señala con firmeza la separación entre *procura* y *negocio representativo*, pretenda después ampliar a la primera las formalidades legales que se exigen legalmente al negocio celebrado mediante representación, cuando menos a los que enuncia el artículo 1.314, en razón a que la eficacia del negocio representativo, esto es, la transmisión de la propiedad de los inmuebles al representado depende precisamente de la procura; con ello, Nattini aniquila la autonomía de la procura y la convierte, no sólo en un *supuesto de la repercusión en el representado* de los efectos jurídicos del negocio de representación, sino en un simple factor de éste; la cuestión se discute, especialmente, respecto a los contratos transmisores de la propiedad inmueble enumerados en el citado artículo 1.314 del Código civil; nuestra opinión la mantienen tratadistas de mucho mérito. Chironi: *Questioni di Dir. civ.*, Turin, 1890, pág. 200; Vivante: *Tratatto*, I, núm. 251; Sraffa: *Del mandato commerciale e della commissione*, pág. 33, y recientemente, Venzi: *Manuale di Diritto civile*, Florencia, 1922, pág. 518; Appiani, en *Riv. di Diritto commerciale*, 1926, I, 217. También hay muchos que opinan en contra: Fadda y Bensa: *Notas a Windscheid*, pág. 917; Satta, en *Legge*, 1896, I, 390, y los autores que cita: Navarrini: *Trattato*, II, pág. 478. La jurisprudencia, que por mucho tiempo estuvo dividida, ha ido adoptando esta opinión cada vez más, hasta que, por último, la recogen diferentes sentencias del Tribunal Supremo del Reino: 22 abril 1924 (*Giur. ital.*, 1924, I, 1, 490); 17 septiembre 1925 (*Ivi*, I, 1, 1.133); 9 noviembre 1925 (*Ivi*, 1925, I, 1, 1.183); hoy puede decirse que es unánime. Ahora bien: al pronunciarse hoy la jurisprudencia en el indicado sentido, surge el peligro de que se trate de anular la abundantísima contratación de muchísimos años, peligro tanto mayor, cuanto que, tratándose de actos nulos por defectos de forma, ni la propiedad puede haberse adquirido por prescripción (artículo 2.137 del Código civil); de suerte que todas las ventas hechas podrían anularse, a lo cual hubiera incitado el aumento de valor que la propiedad inmueble ha alcanzado; de aquí la necesidad del Real decreto-ley de 7 enero 1926, núm. 12, para subsanar los contratos de compra-venta celebrados con anterioridad, en que hubo mandato verbal; la mayor parte de escasa cuantía, y en que estaban interesados nuestros emigrantes, quienes enviaban sus economías a personas de la familia para que

Esto es, indudablemente, lo cierto; el negocio ejecutado por representante tiene existencia propia, y por ello no pueden ampliarse a la procura los preceptos relativos a la forma establecida para el negocio que ha de ejecutar un representante sin infringir aquel fundamental principio de que hemos hablado muchas veces, y que tan frecuentemente se olvida, de que en nuestro derecho moderno es un axioma la libertad de forma, y que por ello los preceptos jurídicos relativos a ésta son de interpretación estricta y no cabe ampliarlos por analogía (283).

83. Otra consecuencia originada por la distinción entre procura y negocio representativo consiste en que hay que tener en cuenta la *voluntad del representante* para decidir, bien acerca de la validez del negocio jurídico, bien de la buena o mala fe, del conocimiento o de la ignorancia en la ejecución del negocio mismo; por tanto, si la voluntad del representante adolece del vicio de error, hubo dolo o violencia, es anulable el negocio jurídico, aun cuando el representado haya querido aquel negocio que no quiere el representante; y por ello es decisivo el conocimiento o la ignorancia del representante, no los del representado, para señalar el conocimiento de los vicios de la cosa adquirida, y, por tanto, la posibilidad de ejercitar la acción redhibitoria; para reconocer la existencia del *consilium fraudis* en la revocación del acto fraudulento; y habrá que atender a la buena o mala fe del representante para señalar la existencia de la buena fe en la posesión, etcétera, etc. (284).

las invirtiesen en la compra de casas o pequeños predios a nombre del pariente expatriado; el decreto no es aplicable a los contratos posteriores a la fecha del mismo. La cuestión de principio queda resuelta legislativamente, y a *contrario sensu* es lo propugnado en el texto; su valor jurídico es agregar otro acto a los enumerados en el art. 1.314 del Código civil.

(283) Véase más atrás, § 21.

(284) También se discute sobre si para la validez del acto es necesario que el representante tenga plena capacidad jurídica; no es que se dude de que el representante haya de ser capaz para declarar la voluntad propia; lo que se discute es si la incapacidad legal impide la representación, sobre todo si el menor no emancipado y el inhabilitado pueden válidamente ser representantes en aquellos actos que le está prohibido realizar por cuenta propia. Con justicia prevalece la opinión de que hay que atender al representado y no al representante para resolver acerca de la capacidad personal necesaria para la válida celebración del negocio y prescindir de la capacidad del representante. Acerca de esto, consúltese lo escrito por Pacchioni y Brugi en *Riv. di Dir. comm.*, 1916, I, 37 y 429. Se dice, en cambio, generalmente,

Por último, la distinción entre procura y negocio representativo lleva a la consecuencia de que el *contrato celebrado por el representante* es un *contrato entre presentes*, aunque el representado esté lejos, y se rige por las normas de los contratos entre presentes (285).

Cabe que cualquiera se arrogue la facultad de representar no conferida o extinguida, y, por consiguiente, no exista el supuesto de la representación; nos hallaremos entonces ante un representante aparente (*falsus procurator*), y, en tal caso, el negocio realizado por el supuesto representante será completamente inválido, porque carece de eficacia como negocio representativo, puesto que falta la representación; y tampoco puede surtir efectos como negocio propio del pretendido representante, porque éste lo ha celebrado, no en nombre y por cuenta propia, no para sí, sino para otro; claro que subsiste la obligación del aparente representante de resarcir los daños, que consisten precisamente en proporcionar al tercero cuantos beneficios le hubieran correspondido por razón del negocio; pero esto nada tiene que ver con la validez del negocio mismo.

En cuanto al supuesto representado, cabe la duda de si podrá ratificar el negocio y hacerlo propio, cosa que no me parece dudosa, siempre que se trate de un negocio no anulable simplemente, es decir, con

que, en caso de procura especial para adquirir una cosa cierta, el conocimiento que el representado tenga de los vicios de la cosa comprada le priva de ejercitar la acción redhibitoria; como igualmente el conocimiento del representado acerca de la falta del *jus disponendi* en el poseedor excluye la buena fe a los fines del art. 707 del Código civil; consecuencias que suelen justificarse diciendo que, en el caso de procura especial, la voluntad del representado concurre con la del representante en la celebración del negocio jurídico; Tartufari: *Della rappresentanza*, Turin, 1892, n. 441 y siguientes, o fundándose en el principio general de la buena fe, en virtud del cual el representado no debe servirse de la procura para esquivar la prohibición en que incurriría si obrase personalmente; Vivante: *Trattato*, I, n. 249, o bien, por último, indicando que los vicios de que pueda adolecer la procura se reflejan en el negocio formalizado por representación, en la que constituye un supuesto la voluntad del representado, necesaria para la constitución de la procura; Nattini: *op. cit.* Entre todas ellas, sólo la opinión de Vivante se compadece con el principio de la autonomía de la procura y de la separación entre procura y negocio representativo.

(285) Consúltense Cass. Turin, 8 mayo 1903 (*Temi genov.*, 1903, 487); Ap. Trani, 3 febrero 1914 (*Repertorio del Foro ital.*, 1914, palabra *Commesso viaggiatore*, n. 3); Cass. Tribunal Supremo, 12 marzo 1924 (*Settimana della cassazione*, 1924, 139).

nulidad relativa invocable por una determinada persona y que sólo ella puede alegarla, sino de una nulidad absoluta, porque la ineficacia del negocio realizado por el *falsus procurator* tiene eficacia, no sólo respecto al representado, sino respecto a todos. Pero del carácter absoluto de esta nulidad se desprende sólo que la convalidación del negocio no puede hacerse con la renuncia del pretendido representante a alegar la nulidad, sino que es necesario que éste se lo apropie y acepte el hecho consumado, que, en substancia, equivale a decir que la acostumbrada forma de ratificación, o sea la ratificación renuncia, es insuficiente en este caso, que para consolidar el negocio requiere una forma más compleja de ratificación, en que el representado otorgue *ex post* el poder necesario, y que se le dé, además, efecto retroactivo (*ratificación-aceptación*) (286).

En cambio, no nos parece aceptable que el representante aparente sea un intermediario entre el tercero y el pretendido representado y considerar el negocio celebrado como una oferta hecha por el tercero al pretendido representado por medio del representante aparente (287), porque no hay oferta, sino un negocio ya celebrado, aun cuando nulo, y podrá hablarse de convalidación posterior a la nulidad, pero nunca de perfección del negocio, porque éste está ya formalizado y no puede estimarse oferta unilateral; de lo que cabe duda es sobre si para convalidar el negocio es bastante la aceptación del supuesto representado; nosotros nos inclinamos a que sí, y hallamos que la ratificación-aceptación es un negocio *unilateral* semejante a la procura, aun cuando se refiera a un *contrato* celebrado por el pretendido representante. Como quiera que la nulidad del negocio representativo no se subsana hasta el momento de la aceptación, el tercero que conozca la nulidad del negocio puede alegarla siempre e impedir la ratificación; pero esta ignorancia del tercero no es revocación de una oferta contractual, es una forma de alegar la nulidad del negocio.

84. B) En segundo lugar, para que haya representación es necesario la llamada *contemplatio domini*, esto es, que, como hemos visto, precisa que sea completo el procedimiento de exteriorización de la

(286) Acerca de las varias clases de ratificaciones, y particularmente sobre la diferencia entre *ratifica-rinuncia* y *ratifica-accettazione*, consúltense Rocco, en *Rivista di Dir. comm.*, 1910, II, 178-192.

(287) Así parece hacerlo Vivante: *Trattato*, I, n. 265 bis, nota 45, aplicando el artículo 36 del Código de comercio; en este sentido se expresaba claramente en las anteriores ediciones; véase, por ejemplo, 2.<sup>a</sup> ed., n. 260.

falta de coincidencia entre el sujeto de voluntad y el destinatario del fin, y, por tanto, se exige que el representante entere al tercero a quién va dirigida la declaración, y en el momento de ésta, de que obra por cuenta ajena, o, como se dice generalmente, de que obra *en nombre* del representado; por tanto, debe saber el tercero que se relaciona jurídicamente con el representado, no con el representante, y saberlo en el momento de expresarse la declaración de voluntad, porque si el representante no obra en nombre del representado, desaparece la eficacia especial de la representación, y tendremos un caso de exteriorización imperfecta de la relación de órgano, y la eficacia de la distinción entre el que declara la voluntad y el destinatario del fin quedará exclusivamente interna, o sea, en otras palabras, que la declaración de voluntad producirá eficacia jurídica respecto al representante, pero no respecto al representado (288).

85. C) Por último, es necesario que el representante obre dentro de los límites de la representación conferida, cuyos límites los da la ley o la procura; al tercero a quien esté dirigida la declaración, en aquellos casos en que se exige su voluntad para la perfección del negocio, corresponde enterarse de los límites de la misma y del contenido de la procura, cuando en ésta tiene aquélla su origen, que si fué dada por escrito y, por tanto, en documento, puede exigir que se le exhiba, y el representante está obligado a ello (art. 359 del Código de comercio) (289). La procura redactada corrientemente debe expresar con precisión los límites de la representación que no pueden traspasar, aun cuando el negocio que haya de celebrar sea más ventajoso para el que está autorizado a celebrar, como, por ejemplo, si al representante se encomienda la compra al contado y la hace a crédito, carecerá de eficacia para el representado.

Si el representante traspasa los límites del poder, en la parte que se

(288) Según la opinión corriente, es necesario, al menos, un negocio jurídico siguiente, o sea, un acto especial de transmisión, para que los efectos de ese negocio creado por el representante puedan asignarse al representado; véase Scaduto: *La rappresentanza mediata nell'acquisto dei Diritti*, en *Riv. di Diritto comm.*, 1925, I, 525 y siguientes.

(289) En el caso de otorgarse la escritura por escrito, no puede el representado oponer al tercero, contratante de buena fe, las limitaciones a aquélla que no aparezcan del documento entregado al representante y que éste haya exhibido al tercero, salvo cuando éste no lo conociera hasta el momento de contratar. Ap. Nápoles, 2 diciembre 1907 (*Foro ital.*, 1908, I, 258); Casación Turín, 23 octubre 1920 (*Ivi*, 1921, I, 70, con nota de Segrè).

haya excedido el negocio no surte efectos para el representado (290), y cabe, además, distinguir entre el *representante que traspasa las facultades* que se le confieren y el *representante aparente*; y la diferencia no consiste, como suele afirmarse (291), en que en el primer caso quepa la ratificación que no cabe en el segundo, porque, como hemos visto, en el caso de falso representante se admite también la ratificación en concepto de *ratificación-aceptación*; y en el supuesto del representante que traspasa sus poderes, la ratificación que puede darse es la *ratificación aceptación*, porque el negocio que se celebra extralimitándose de la representación es nulo, como el celebrado por quien no es representante, y no puede convalidarse sino con una posterior aceptación.

En lo que únicamente consiste la diferencia es en la importancia de la responsabilidad del representante para con el tercero; el aparente responde siempre de los daños porque la eventual culpa del tercero participante en el acto, y que depende de no haberse enterado de la existencia de la facultad de representar, jamás puede excluir la culpa del representante aparente que incurre en ella, porque ha dado a entender lo que no existía; en cambio, el representante que traspasa sus poderes no siempre es responsable; la culpa aquí no está insita *in re ipsa*; hay que probarla, y en esa prueba de la culpa hay que tener presente siempre que el tercero participante en el acto estaba obligado también a enterarse de los límites del poder, por lo cual habrá frecuentemente compensación entre la culpa de uno y la del otro.

86. V. *Formas especiales de representación mercantil*.—Trazada a grandes rasgos la teoría general de representación, tan interesante para el Derecho mercantil, porque en él encuentra aquélla la más vasta y frecuente aplicación, indiquemos ahora algunas de las formas especiales que asume en materia mercantil:

A) Representación de los factores o representación instituyente (artículos 367-377 del Código de comercio).

Llámase factor (institor) al que ejerce el comercio en nombre y por cuenta de otro (art. 367 del Código de comercio). Dos elementos integran esta figura del factor: en primer lugar, la estabilidad de la relación que le une al principal, y en segundo, la especial naturaleza de la representación de que está investido.

(290) Cons. Cass. Tribunal Supremo, 31 marzo 1924 (*La Corte di Cass.*, 1924, 791).

(291) Vivante: *Trattato*, I, n. 265 y siguientes.

a) Por lo general, la relación interna que liga al factor con el principal es el arrendamiento de obra; éste coloca de un modo permanente a disposición de otro su propia actividad material e intelectual para ejercer el comercio que se le confía, y el contrato en cuya virtud el factor se obliga a ejercer por cuenta del principal es un contrato de arrendamiento de obra, porque la dirección de una hacienda mercantil es tarea tan importante y durable que exige, efectivamente, dedicar a ella trabajo material e intelectual, y no solamente la aptitud para querer; por eso negamos que haya mandato, toda vez que, teniendo éste por objeto la expresión de la facultad volitiva del mandatario, requiere siempre un contrato que de un modo limitado comprometa al mandatario, pero que no implica jamás absorción permanente e intensa de su actividad a favor del mandante. De ahí que se considere mandatario al que se pone a disposición de otro para la celebración de uno o algunos negocios jurídicos, y en cierto sentido por tal puede reputarse el consejero de administración de una sociedad que de vez en cuando asiste a las reuniones del Consejo; pero no es mandatario aquel que de un modo continuado presta a otro toda o la mayor parte de su actividad; es prácticamente inconcebible prestar a otro el trabajo volitivo de un modo permanente, y si tal ocurre, significa que, además de la actividad volitiva, se compromete también obra, trabajo y material, siempre necesaria cuando se trata de preparar una serie considerable y coordinada de negocios (292).

De suerte, que el contrato que media entre principal y factor no es mandato, sino un contrato de arrendamiento de obra (293), y contrato en que el factor precisamente se obliga a ejercer el comercio por cuenta del principal de un modo permanente, a cambio de una retribución que puede pactarse en formas muy diversas; por lo común, se satisface sueldo o participación, esto es, un tanto por ciento del valor

(292) Esta diferencia entre mandato y arrendamiento de obra aparece de la distinción que hemos establecido ya y explica por qué generalmente el mandato es gratuito y por qué el Derecho romano consideraba la gratuidad como elemento esencial del mandato; al prestar a otro únicamente la actividad volitiva propia, forzosamente ha de ser aislada y fragmentaria, y así se concibe que una actividad de esta clase se preste sin compensación.

(293) Consúltese Ap. Bolonia, 18 septiembre 1907 (*Temí*, 1907, 930); Ap. Florencia, 10 abril 1917 (*Ragg. giur.*, 1917, 183); Tribunal Supremo del Reino, 14 julio 1925 (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Institore*, n. 34 y 35). En contra, Navarrini: *Trattato*, IV, n. 1.502, que, en substancia, niega el carácter diferencial expuesto por nosotros en el texto entre mandato y arrendamiento de obra.

de los negocios hechos; a veces, se le satisface también una parte de las utilidades.

b) Pero el factor no es únicamente arrendatario de obra: es también un representante, y aun, en algunos casos, puede ser esto sólo; representación que nace de una procura unida al contrato de arrendamiento de obra, y sólo excepcionalmente cabe que no proceda de la procura, sino de una representación legal, como, por ejemplo, el progenitor ejerciente de la patria potestad, o el tutor, cuando está autorizado para ello por cuenta del menor (art. 12 del Cód. de com.), asumen la figura jurídica de factores, aun cuando su representación nazca de la condición jurídica de padre o de tutor y no de una procura (294). De todas suertes, salvo estos casos, en todos los demás nace siempre la representación del factor (295) de una procura unida a un contrato de arrendamiento de obra.

La figura jurídica del factor como representante es muy especial: es un *representante general*, o, dicho en otras palabras, su representación tiene una amplitud singular, debida a la misma naturaleza del encargo conferido; se le confía el ejercicio del comercio por cuenta de su principal, y, por consiguiente, debe estar autorizado para cuantos actos exija el ejercicio del comercio, y precisa que su representación se extienda a todos los actos que pueda exigir el ejercicio del comercio que se le ha confiado.

De suerte, que la amplitud de la representación, o sea, el aspecto externo de la figura del factor, es consecuencia de la amplitud y estabilidad del cargo conferido, y es un reflejo necesario de la naturaleza del vínculo interno que le une al principal.

Aquí nos vamos a ocupar sólo de lo que suele llamarse aspecto exterior de la relación, o sea, del factor como representante, pero no del aspecto interno, o sea, del factor como arrendatario de obra en sus relaciones de trabajo con el principal.

87. La procura que da al factor derecho a representar puede ser consecuencia de un acto que *haya adquirido publicidad*, prevista en

(294) Véase, por ejemplo, Cass. Roma, 14 noviembre 1918 (*Giur. ital.*, 1919, I, 1, 449).

(295) No puede hablarse de factor cuando falta la representación, que es lo que sucede al simple agente, cuya misión es la de buscar negocios subordinados a la aceptación por parte de quien le confía el encargo: Tribunal Supremo del Reino, 20 abril 1925 (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Institore*, n. 6). Véase también Ap. Génova, 16 noviembre 1925 (*Temí genovese*, 1925, 428).

el artículo 369, o sea, que haya sido *presentado y anotado* en la Secretaría del Tribunal en cuya jurisdicción haya de ejercer su cargo el factor y en el libro registro especial, y *fijado* en los lugares que determina el artículo 9 del Código de comercio e *inserto* en el periódico oficial destinado a estos fines (*Giornale degli annunzi giudiziari* (296), a cuya forma de procura pública, con no mucha exactitud, denomina la ley *mandato expreso*.

Puede haber procura sin publicidad, y entonces, con poca exactitud también, el Código lo denomina *mandato tácito*, no siendo esto rigurosamente exacto, porque, aun en este caso, puede no ser completamente tácito, sino constar a veces en documento escrito (297).

La diferencia entre procura publicada y no publicada consiste en que, en la primera, la ley permite que se limite la representación del factor, que no tolera en la segunda; o, mejor dicho, que esas limitaciones no pueden oponerse a terceros, si el mandante no prueba que éstos las conocían (artículos 368-370 del Código de comercio) (298).

(296) Ninguna otra forma de publicidad puede substituir a la señalada en la ley, tal como circulares, anuncios en los periódicos, etc., que no darían el carácter público legal exigido para la procura, y, por consecuencia, la limitación de facultades conferidas al factor que contenga la procura no podrá oponerse legalmente a los terceros si no se prueba que éstos las conocían al contratar, como se dispone para estos apoderamientos no publicados. Cass. Roma, 25 febrero 1918 (*Giur. ital.*, 1918, I, 1, 1.071).

(297) No es, sin embargo, necesaria la escritura, porque puede aparecer de otros elementos también la tal procura: Cass. Turín, 31 diciembre 1921 (*Mon. trib.*, 1922, 262). Véase también Tribunal Supremo del Reino, 17 septiembre 1925 (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Institore*, n. 24).

(298) Consúltese Tribunal Supremo del Reino, 27 marzo 1925 (*Repertorio del Foro ital.*, 1925, palabra *Institore*, n. 21-22); Cass. Roma, 25 febrero 1918, *Giur. ital.*, 1918, I, 1, 1.071). Y se discute, además, si es indispensable que el tercero conozca efectivamente las limitaciones, o si es suficiente con que pudiera conocerlas si hubiera desplegado una diligencia corriente, y en este sentido véase Valeri, en *Rivista di Dir. commerciale*, 1921, I, pág. 305; Navarrini: *Trattato*, vol. II, n. 1.504 bis; Cass. Florencia, 12 diciembre 1907 (*Riv. di Dir. comm.*, 1908, II, 411). Nada importa el conocimiento o ignorancia del extraño en cuanto a las limitaciones en el caso de procura que haya obtenido la debida publicidad: Cass. Turín, 15 febrero 1899 (*Dir. comm.*, 1899, 591). Sin embargo, hay quien dice que esa presunción *iuris et de iure* de conocimiento del tercero de las limitaciones consignadas en la procura, aunque sea de las publicadas, está dirigida exclusivamente por la ley a las relaciones entre el proponente y el tercero y no a las relaciones entre el factor del tercero con que haya contratado, y que, por ello, el factor es perso-

Aquí surge la cuestión de los *límites* que pueden consignarse en la procura pública; claro está que no pueden consignarse toda clase de limitaciones, a menos de desnaturalizar el carácter del factor, que, esencialmente, siempre debe ser un representante general.

Sobre esto hay dos opiniones.

Unos se someten, sencillamente, a la apreciación del juez, y dicen que no puede haber una regla general que limite esas restricciones, aparte de que la representación decaería de su dignidad de nombramiento institucional para descender a un rango más modesto, no vinculatoria a los deberes legales del factor (299).

Otros, en cambio, dicen que el *minimum* de facultades del factor aparece cotejando los artículos 368 y 370, colocado el primero antes del 369, que distingue entre representación otorgada públicamente y la conferida de un modo tácito, y que por ello debe estimarse que regula las dos formas de representación, y que la del factor se extiende a todos los actos comprendidos *dentro de los límites* del comercio para el que ha sido propuesto. En cambio, el 370, que se refiere únicamente a la procura no publicada, preceptúa que la representación derivada de esta última ha de reputarse general y comprende cuantos actos *pertenezcan* y sean *necesarios* para el ejercicio del comercio para el que ha sido propuesto; y de aquí la distinción entre actos *pertenecientes* y actos *necesarios* al ejercicio del comercio; conforme al artículo 368, toda procura institucional, publicada o no publicada, ha de contener, por lo menos, las facultades para realizar actos *pertenecientes*, o sean constitutivos del comercio, a la vez que, si la procura no ha sido publicada, se presume general, y los comprende todos, no los propios y pertenecientes, sino también los necesarios al ejercicio del comercio; de modo que el *minimum* de facultades que debe contener la procura y que deben existir en la pública se refieren a la realización de cuantos actos pertenezcan al comercio o constituyan el comercio (300).

nalmente responsable, hacia el de buena fe, de todo lo que realice y exceda de los límites de la procura, si no le ha enterado suficientemente de las facultades de que disponía: Tribunal Supremo del Reino, 10 febrero 1925 (*Riv. di Dir. comm.*, 1925, II, 277); Ap. Venecia, 3 junio 1924 (*Ivi*, con nota de Carmelutti). En contra: Trib. de Venecia, 18 febrero 1924 (*Riv. di Dir. comm.*, 1925, *loc. cit.*).

(299) Vivante: *Trattato*, I, n. 267. Substancialmente, y en el mismo sentido, Navarrini: *Trattato*, IV, n. 1.505, quien dice que es imposible inducir del texto legal un criterio absoluto, y que, por lo tanto, cree que hay que resolver la cuestión en cada caso.

(300) Véase Sraffa: *Del mandato commerciale e della commissione*, en