

B. Por malos tratamientos ú ofensas graves de parte del principal.

IV. Los actos de los dependientes **obligan** á sus principales en todas las operaciones que éstos les tuvieren encomendadas.

CUESTIONARIO.

1. ¿Qué se entiende por factor y qué por dependiente?
2. ¿En cuántos y cuáles grupos pueden dividirse las disposiciones relativas á ambos?
3. ¿Cuáles son las comunes á los factores y á los dependientes?
4. ¿Cuáles las referentes á los primeros?
5. ¿Cuáles las que conciernen á los segundos?

CAPITULO V.

De los comisionistas y de los corredores.

1. Manifestamos en el capítulo anterior que los propietarios de un establecimiento ó empresa mercantil no siempre están en aptitud de llevar á cabo personalmente los negocios que requiere su giro, y que por lo mismo necesitan recurrir con frecuencia á diversos agentes auxiliares. No es preciso, sin embargo, que éstos queden colocados en todo caso, como los factores, por ejemplo, bajo la exclusiva dependencia de los principales; por el contrario, un gran número de ellos,

pueden ser personas completamente independientes: así, cuando un comerciante de Guadalajara faculta á otro de la Capital para que desempeñe por cuenta de aquel algún acto mercantil, como la compra ó venta de mercancías, no por esto el segundo queda sujeto al primero. Ahora bien, de los varios agentes auxiliares del comercio **independientes** que existen, señalaremos desde luego á los **comisionistas ó sean los individuos á quienes un tercero da poder para que ejecuten por su cuenta uno ó más actos de comercio.**

2. Con poco que fijemos nuestra atención nos será fácil descubrir que **el contrato de comisión no es otra cosa que un contrato de mandato que tiene por objeto actos de comercio.** Agregaremos que las reglas que rigen la comisión se dividen en **dos** grupos: uno que comprende **las relativas al comisionista**, y otro **las relativas al comitente**, ó sea la persona que confiere la comisión.

3. DISPOSICIONES RELATIVAS AL COMISIONISTA.—
I. El comisionista es libre para **aceptar** ó no la comisión; pero si la rehusa queda obligado á avisarlo al comitente inmediatamente, ó por el correo más próximo al día en que reciba la comisión, si el comitente no residiere en el mismo lugar.

II. El comisionista puede **desempeñar** su encargo mediante poder constituido por simple escrito, ó dado solamente de palabra; mas en este último caso es necesario que el poder se ratifique por escrito antes de que el negocio se concluya.

III. El comisionista debe **sujetarse** á las instrucciones del comitente, y es **responsable**, en caso de que las infrinja, de todos los daños y perjuicios que origine.

IV. El comisionista, salvo instrucción contraria del comitente, puede desempeñar la comisión á nombre propio ó en el de su comitente; no obstante, **nunca podrá**, sin expresa autorización, vender al fiado ó á plazos ni delegar á un tercero el desempeño de la comisión.

V. Aunque el comisionista no acepte la comisión, debe **practicar** las diligencias indispensables para la conservación de los efectos que se le hayan remitido, hasta que el comitente los encomiende á nueva persona.

4. DISPOSICIONES REFERENTES AL COMITENTE.—

I. El comitente tiene obligación de **remunerar** el trabajo del comisionista conforme á lo estipulado, y á falta de convenio, á los usos del comercio.

II. Debe asimismo **reintegrar** al comisionista cuantos gastos y anticipos hubiere hecho á causa de

la comisión. En este reintegro se incluirán los réditos de las cantidades á que ascendieren dichos desembolsos.

III. Los efectos que estuvieren en poder del comisionista, quedarán **afectos** especial y preferentemente al pago de los honorarios de la comisión y de los gastos y anticipos hechos con motivo de la misma. El comisionista no podrá ser despojado de ellos si antes no se le paga.

IV. No obstante que el comitente tiene derecho de **revocar** en cualquier tiempo la comisión que haya conferido al comisionista, queda **responsable** de los resultados de las gestiones practicadas por éste con anterioridad á la revocación.

5. En toda plaza mercantil existen ciertos individuos que se consagran exclusivamente á conocer las diversas mercancías y á indagar cuáles personas pueden venderlas ó comprarlas á mejor precio. Los propios individuos, por razón de su oficio, saben además cuáles son las empresas de seguros y de transportes que ofrecen mayores ventajas para el público. De aquí que muchos comerciantes, y aun simples particulares, cuando quieren vender ó comprar determinada cosa, por ejemplo, una acción de mina, ó desean asegurarse, ó remitir tales ó cuales efectos al interior ó al extranjero, no hagan nada de esto por sí solos, sino que

recurren antes á dichos individuos, á fin de que, con su **intervención**, se realice en las mejores condiciones posibles la operación de que se trate. **Esos repetidos individuos, verdaderos agentes auxiliares del comercio, con cuya intervención se proponen, ajustan y otorgan los contratos mercantiles, reciben el nombre de corredores.**

6. Aparece á primera vista la **diferencia** que hay entre los comisionistas y los corredores. Unos y otros son agentes auxiliares del comercio; pero en tanto que los primeros pueden traficar á nombre propio, los segundos no lo pueden: su misión se reduce á **poner de acuerdo** á las personas que desean llevar á cabo algún contrato.

7. Distínguense **cinco** especies de corredores, á saber:

I. **De cambio**, ó sea para la negociación de títulos de crédito público, nacionales ó extranjeros, de acciones de sociedades, de letras de cambio, de pagarés, etc.

II. **De mercancías**, esto es, de toda clase de efectos no comprendidos en la fracción anterior.

III. **De seguros**, sean sobre la vida, para caso de incendio, ó de cualquiera otra especie.

IV. **De transportes terrestres.**

V. **De mar**, ó lo que es lo mismo, para todos los contratos que se relacionen con el comercio marítimo.

8. Varios son los **requisitos** que la ley exige para ser corredor; de ellos señalaremos aquí los principales:

I. Tener veintiún años cumplidos.

II. Haber practicado el comercio durante cinco años.

III. Observar buenas costumbres.

IV. Obtener el título correspondiente de la primera autoridad política del lugar.

V. Caucionar su manejo por medio de fianza, de conformidad con los reglamentos respectivos.

9. Por último, los corredores tienen **obligación**:

I. De asegurarse de la identidad y capacidad legal para contratar de las personas en cuyos negocios intervienen.

II. De proponer los negocios con exactitud, claridad y precisión, absteniéndose de supuestos que induzcan á error á los contratantes.

III. De guardar secreto en todo lo relativo á las negociaciones que se les encomienden, y de no revelar, mientras no se concluya la operación, los nombres de los interesados, á no ser que éstos lo consientan, ó que lo exija la ley.

IV. De ejercer personalmente todas sus funciones.