

Los intermediarios o auxiliares del comercio en el derecho francés y mexicano

Boudaud Soulagne, Jean

2009

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/1169>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>



LA VERDAD NOS HARÁ LIBRES

UNIVERSIDAD
IBEROAMERICANA
PUEBLA

LOS INTERMEDIARIOS O AUXILIARES DEL COMERCIO EN EL DERECHO FRANCES Y MEXICANO

Jean Boudaud

ASPECTOS HISTORICOS

Del término “intermediario del comercio” no existe una definición jurídica. Los diccionarios de la lengua francesa, definen al intermediario del comercio como al sujeto que sirve de conexión entre dos otras personas y que interviene en el circuito de distribución comercial. Los diccionarios en Francia no ofrecen al lector ninguna precisión sobre la naturaleza de la relación que une al intermediario con la persona que le da ordenamientos, o sobre el contenido de su estatuto jurídico. En razón de la ausencia de una de definición precisa y generalmente aceptada, se justifica que cada autor trate de imponer su propia definición. En Francia, algunos autores circunscriben en la categoría de los intermediarios del comercio, a los sujetos relacionados con un proveedor por medio de un contrato de trabajo o mandato, sin que éstos tengan la obligación de adquirir las mercancías que se comprometen a ofrecer o vender.

*Egresado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Montpellier Francia.

Otros autores encierran también en esta categoría de los intermediarios a comerciantes como son los concesionarios o franquiciatarios que compran mercancías al proveedor con el fin de su reventa en ciertas condiciones y de la obtención de un beneficio; autores que consideran que los concesionarios y franquiciatarios no tienen una libertad total en el momento de la reventa de los productos o de la prestación de servicio; concesionarios y franquiciatarios deben respetar las instrucciones del proveedor en cuanto a precios de reventa o de prestación de servicio, sector de actividad, técnica de venta, presentación del producto... No obstante, debemos considerar que los concesionarios y franquiciatarios actúan por su cuenta y en su nombre; compran la mercancía al proveedor con el fin de venderla y obtener un beneficio¹ o realizan una prestación de servicio con el fin de recibir utilidades. En consecuencia, no encaja considerarlos como intermediarios.

En México, la doctrina hace la distinción entre auxiliares del comercio y auxiliares del comerciante, considerando que los primeros son independientes mientras que los segundos quedan subordinados al comerciante². Algunos autores toman en consideración sólo a los auxiliares del comercio y del comerciante que intervienen directamente en la distribución de los productos³, mientras que otros incorporan en la categoría de los auxiliares del comercio o del comerciante a todos los sujetos que proporcionan una prestación de servicio a la empresa del proveedor sin importar que esta prestación de servicio tenga o no una conexión directa con la distribución de productos⁴.

En el marco de este estudio, se tomarán en consideración exclusivamente a los intermediarios o auxiliares que intervienen directamente en la operación de distribución de los productos o en la prestación de servicios.

¹ H. FLINCHY, Représentants de Commerce, Encyclopédie Delmas, 1999, p.178. N. CATALA et J. AARON, Le Personnel et les Intermédiaires de l'Entreprise, Droit et Gestion, 1971

² J. BARRERA GRAF, Instituciones de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa 2006, p.211

³ R. PINA VARA, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, 2005, p.191

⁴ J..BARRERA GRAF, op.cit. p.213: en la categoría de los auxiliares el autor incluye a los contadores, licenciados en derecho y en administración de empresa, notarios, agentes aduanales, de bolsa, de transporte. R. CERVANTES AHUMADA, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, 2007, p.295 : en la categoría de los auxiliares, el autor incluye a los contadores, ajustadores de seguros, liquidadores de averías

La distribución se puede definir como “la presentación de un producto con el fin de venderlo o de un servicio con el fin de prestarlo” o como “la presentación de un producto o de un servicio por un proveedor, productor o distribuidor a un distribuidor o consumidor sin celebración inmediata del contrato de compraventa o de prestación de servicio correspondiente”.⁵ El productor o proveedor puede asumir el mismo la distribución de sus productos; en este caso, la operación de distribución no es independiente de la compraventa o prestación de servicio, o puede encargar a un tercero, llamado intermediario o auxiliar la operación de distribución y en esta segunda hipótesis, la operación de distribución es autónoma. El intermediario o auxiliar actuará por cuenta o en el interés del proveedor del producto o del prestador de servicios.

El objeto de este estudio es darle al lector la visión de como en Francia y en México, el derecho aplicable a los intermediarios del comercio ha evolucionado.

1. EVOLUCION DEL DERECHO APLICABLE A LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO EN FRANCIA

En la época de la monarquía los corredores y comisionistas desempeñaron un papel esencial en materia de intermediación; su actividad era regulada. En la época moderna, o sea a partir de la Revolución francesa de 1789, ocurrieron dos fenómenos capitales, por una parte, la liberalización de la actividad profesional⁶, y por otra parte, el desarrollo de la legislación social para remediar las consecuencias nefastas de la industrialización. Los intermediarios que se encuentran en un estado de subordinación frente al proveedor o prestador de servicios y que se benefician de la protección de la ley social desempeñan desde la revolución industrial un papel fundamental.

1.1. El periodo de la monarquía

⁵ D. FERRIER, Droit de la Distribution, Litec 2000, p. 15

Hoy, los corredores y comisionistas se consideran generalmente como intermediarios marginales en materia de distribución comercial⁷; era diferente en la época de la monarquía.

a) Los corredores en la época de la monarquía

Los corredores eran conocidos en la antigüedad; desaparecieron en el momento de la caída del imperio romano y aparecieron de nuevo con el renacimiento del comercio y el desarrollo de las ciudades mercantes en la época medieval; en Francia, a partir del siglo XIII⁸. La doctrina considera que “en cuanto la actividad comercial ha rebasado el nivel del mercado local semanal, los comerciantes han necesitado la ayuda de intermediarios”, que “sólo el grado de desarrollo de un mercado condiciona la aparición de los corredores” y que “el corretaje sólo puede nacer de manera libre y espontánea cuando las circunstancias económicas permiten su existencia”⁹. Los servicios de los corredores se requerían en esta época pues las comunicaciones eran difíciles, el conocimiento de los idiomas extranjeros no era tan difundido como es el caso hoy, las prácticas comerciales eran asuntos de especialistas. Los corredores desempeñaban el papel de intermediarios en las transacciones comerciales. Su función era de acercar a las partes y facilitar la transacción sin participar en las negociaciones; redactaban y traducían los contratos y servían de asesores jurídicos y comerciales; eran indispensables para la actividad de los comerciantes.

Los corredores podían tener una competencia general y proponer sus servicios para todas las categorías de mercancías o al contrario especializarse por tipo de productos; por ejemplo, en la ciudad de Harfleur, los mismos corredores intervenían en el comercio de los vinos, cueros, sábanas, arenques, y las demás mercancías, mientras que en la ciudad de Rouen, centro de negocios el más importante de la región de Normandía, había corredores de sábanas, corredores de vinos, corredores de sal, de lanas, de telas, de pescados y a partir del siglo XVI, corredores de naranjas y corredores de

⁷ R. BALDI, *Le Droit de la Distribution Commerciale dans l'Europe Communautaire*, Bruylant 1988, p.145

⁸ J.A. VAN HOUTTE, *Les Courtiers au Moyen âge*, *Revue Historique de Droit Français et Étranger*, Librairie du Recueil Sirey, 1936, p.110 : están presentes en Avignon a partir de 1243 y en las ferias de Champagne y en Paris a partir de 1274

⁹ J.A. VAN HOUTTE, *op.cit.* p. 117

cidras¹⁰. En la ciudad de Marseille, los corredores se habían especializado en el flete marítimo, el seguro marítimo y el cambio.

Sin embargo, en la época medieval, la mediación no era la única actividad de los corredores, “alrededor de la mediación se agrupaban un gran número de funciones que se relacionaban con la policía comercial de las ciudades, con la vigilancia de los mercados y de los comerciantes, con la organización de las operaciones comerciales”¹¹. Para que la acción de vigilancia de los corredores fuera eficiente, la utilización de sus servicios era, en ciertos casos obligatoria; por ejemplo, los comerciantes extranjeros que la mayoría de los municipios deseaban controlar, tenían la obligación de utilizar los servicios de los corredores; al contrario para el comercio al menudeo, que era de la competencia exclusiva de los burgueses, no existía generalmente la obligación de utilizar los servicios de los corredores¹². Para controlar la actividad de los comerciantes, las autoridades no se limitaban en hacer obligatoria la utilización de los servicios de los corredores, podían también utilizar otros medios de apremio; por ejemplo, podían decidir que sólo las transacciones realizadas por medio de un corredor tenían la validez de un contrato, o que el comerciante debía pagar la prima de corretaje aun cuando el contrato se había celebrado sin la intervención de un corredor. Además de la función de vigilancia de los mercados, los corredores debían a veces fijar el precio de las mercancías; “como intervenían en un gran número de transacciones, podían mejor que cualquier individuo informar a los clientes sobre los precios vigentes en cada mercado. Sin embargo, como la fijación de los precios era un asunto del gobierno, los corredores fueron, en determinados lugares, encargados oficialmente de esta prerrogativa. Sucedió lo mismo con el privilegio de determinar la fecha de las ventas; gracias a todas sus relaciones, los corredores conocían mejor que cualquier persona todos los factores susceptibles de influenciar la determinación del día adecuado”¹³. Además de las funciones mencionadas anteriormente, se juntaban otras funciones accesorias tales como la de vigilancia de fraudes; los corredores podían intervenir para controlar la calidad, el peso o las dimensiones de las mercancías.

¹⁰ M. MOLLAT, *Les Hôtes et les Courtiers dans les Ports Normands á la fin du moyen áge*, *Revue Historique de Droit Français et Étranger*, Librairie du Recueil Sirey, 1946-1947, p.53

¹¹ J.-A. VAN HOUTTE, *op.cit.* p. 118

¹² GIRY, *Histoire de Saint-Omer*, p. 293-294, citado por J.-A. VAN HOUTTE, *op. cit.*, p. 128

¹³ J.-A. VAN HOUTTE, *op. cit.* P. 131

A la función de derecho privado que correspondía a la mediación, se agregaban entonces funciones de derecho público que justificaban la manera original de nombrar los corredores, las condiciones requeridas para el ejercicio de la función de corredor y las limitaciones puestas a sus competencias. El nombramiento de los corredores era a veces realizado por el monarca¹⁴, el señor feudal o las autoridades eclesiásticas¹⁵. Pero generalmente era responsabilidad del municipio¹⁶, o de la asociación de los comerciantes de la ciudad¹⁷. Después de su nombramiento, el corredor debía prestar juramento ante la autoridad que lo había nombrado¹⁸. “La solemnidad que acompañaba el juramento en voz alta, su renovación anual, generalmente en una fecha fija, la presencia de testigos que también juraban y se hacían fiadores del corredor, todo manifestaba la importancia del papel desempeñado por el corredor en la vida social y de los servicios que la autoridad esperaba de él”¹⁹. Generalmente, las autoridades municipales o consulares fijaban el número de corredores autorizados a ejercer su función en la ciudad²⁰, y el porcentaje que podían cobrar por su remuneración, a menos que este porcentaje fuera determinado por la costumbre. Los corredores debían pagar cada año un impuesto²¹. Los corredores debían proporcionar una caución²², y eran

¹⁴ En 1315, el Rey Louis le Hutin nombra un cierto número de corredores para las ferias de Champagne y de Paris: BOURQUELOT, *Etude sur les Foires de Champagne*, t. II, p.243, citado por J.-A. VAN HOUTTE, *op.cit.* p. 119

¹⁵ M. MOLLAT, *ibid* : En el siglo XIII, en la ciudad de Dieppe, los corredores eran nombrados por el arzobispo de Rouen y eran destituibles por él; en la ciudad de Montvilliers la Abadesa los nombraba.

¹⁶ M. MOLLAT. *Op.cit.* p. 55 : “hasta la rebelión en el lugar llamado Harelle, en 1382, los corredores eran nombrados por el Presidente del Consejo Municipal, luego por el baile (magistrado), y luego por el Consejo Municipal.

¹⁷ J. VAESSEN. *La Juridiction Commerciale á Lyon sous l’Ancien Régime*, p.8, 1879 : en las ferias de Lyon, los corredores eran nombrados por el cónsul.

¹⁸ Fr. OLIVIER MARTIN, *L’Organisation Corporative de la France de l’Ancien Régime*, Librairie du Recueil Sirey, 1938, p. 274. : En Marseille,” los corredores los regia la autoridad del municipio que reglamentaba su profesión; éstos debían renovar su juramento cada año en el palacio municipal, el 2 de febrero en presencia del veguer y de los cónsules. En caso de vacante en el cuerpo de los corredores, los cónsules nombraban su sucesor, después de realizar una investigación sobre su capacidad y su moralidad”

¹⁹ M. MOLLAT. *Op.cit.* p. 57 : “El objeto del juramento de los corredores de la ciudad de Dieppe era doble. Primero contenía disposiciones generales : no causar ningún daño a otro comerciante, comprador o vendedor; no despreciar su mercancía para hacer frente a la competencia, consultar siempre a su comitente; segundo, contenía disposiciones especiales de tipo pecuniario : no recibir nada cuando la transacción se realizaba sin su intervención, no fijar precios de antemano, no cobrar nada sobre el costo del transporte sin el consentimiento de los transportistas, no conservar en depósito, más de una noche, el dinero de los vendedores, cuando no tenían la instrucción de entregar el dinero a una persona determinada; por fin, por supuesto, no recibir honorarios superiores a la tarifa consuetudinaria”

²⁰ M. MOLLAT. *Op.cit.* p. 56 : “El número de corredores no era ilimitado. A solicitud de la Abadesa, el Rey fijó el número de corredores en la ciudad de Montvilliers a 18. En la ciudad de Rouen, en 1405, el número de los corredores de vino fue reducido a 24; en 1424, en la misma ciudad, los corredores de sábanas fueron limitados a 40”

²¹ M. MOLLAT. *Op.cit.* p. 60 : En la ciudad de Rouen, el impuesto representaba la tercera parte de su prima de corretaje. “El corredor debía llevar una contabilidad detallada de sus operaciones y comunicarla al Recaudador de impuestos”.

responsables frente a los vendedores. La mayoría de los reglamentos disponían que las mercancías debieran ser almacenadas en las bodegas de los corredores que no podían entregarlas al comprador antes de que éste haya realizado el pago integral; de lo contrario, el vendedor podía, sin que fuera necesaria una demanda judicial, reclamar el pago de las mercancías al corredor o al fiador.

Las autoridades fijaban también las condiciones requeridas para el ejercicio de la función de corredor. La condición más importante era que los corredores debían pertenecer a lo más selecto de la sociedad o sea a la burguesía mercante cuyos intereses debían defender. Debían “vivir con desahogo y gozar de una estabilidad social tranquilizadora”²³. Además debían poseer cualidades morales, en particular ser leales y honestos²⁴. Los corredores no podían siempre ejercer su actividad de mediación con toda imparcialidad puesto que tenían la obligación principal de aplicar la política comercial definida por las autoridades; “a menudo, los reglamentos municipales obligaban a los corredores a favorecer a los burgueses al detrimento de los extranjeros, o prohibían a los corredores facilitar el comercio entre extranjeros. Era entonces una situación paradójica. El corredor, auxiliar del comercio, no debía facilitar cualquier negocio”²⁵. Siendo al servicio de la burguesía mercante, los corredores no podían ejercer actividades susceptibles de competir con las actividades de la burguesía; por esto, no podían acumular la función de corredor con la de fabricante o comerciante²⁶. Dos tipos de sanciones se aplicaban a los corredores que no respetaban los reglamentos: la multa y la destitución. La segunda sanción era la más seria; se aplicaba, por ejemplo, cuando el corredor cobraba una prima de corretaje más importante que la prevista por la tarifa oficial, o cuando el corredor ejercía el comercio por su cuenta o cuando no llevaba una contabilidad de las operaciones por las cuales intervenía²⁷.

²² Fr. OLIVIER MARTIN, *ibid.* : En Marseille, “los corredores debían proporcionar una caución y pagar cada año un impuesto al hospital para compartir sus ganancias que eran considerables con los pobres”

²³ M. MOLLAT, *op.cit.* p. 55

²⁴ Archivos del Departamento del Sena Inferior, serie H, Montvilliers, Ferias y Mercados, 1366 : las monjas de Montvilliers solicitaron en 1340, los servicios de corredores “conocidos, buena gente, leales y capaces de evitar las sutilezas, daños, trampas y fraudes”.

²⁵ J.-A. VAN HOUTTE, *op. cit.* P. 127 y 128

²⁶ Reglamento del Municipio de Rouen de 1335, Archivos del Municipio de Rouen, U2, F.32; igualmente, el reglamento sobre el corretaje de sábanas del municipio de Montvilliers en 1380, prohibía a los corredores vender con un nombre fingido y con un precio excesivo, sábanas fabricadas por ellos o que les pertenecieran.

²⁷ M. MOLLAT, *op. cit.* P. 62

Utilizar los servicios de corredores oficiales era a menudo indispensable y siempre alentado por las autoridades; era obligatorio para los extranjeros que querían realizar transacciones en el municipio. Sin embargo, las transacciones sin corredores o por medio de corredores libres, llamados “corredores volantes” eran frecuentes. Las autoridades judiciales han frecuentemente afirmado el principio de la libertad del corretaje²⁸. El corredor seleccionado aunque fuera libre, quedaba bajo el control de las autoridades.

Es con la finalidad de reforzar el control de la monarquía sobre los corredores que el rey Charles IX decidió, por medio de un edicto de 1572, crear los oficios de corredores de cambio y de mercancías²⁹. En la ciudad de Marseille, un edicto de 1660 creó cincuenta oficios reales para remplazar los cuarenta y seis corredores nombrados por el municipio³⁰. Los oficios de corredores constituían para la monarquía una fuente importante de ingresos; y la contraparte era que gozaban de la protección del monarca y de un monopolio en materia de corretaje³¹. En la ciudad de Marseille, los corredores se ocupaban del flete, seguro marítimo, y operaciones de cambio y constituían un cuerpo único dirigido por síndicos electos. El oficio redactaba el mismo sus estatutos que sometía a la aprobación del representante de la monarquía, llamado Intendente de Provenza³². A pesar de este cambio, relativo a la autoridad de control, las obligaciones fundamentales de los corredores quedaron las mismas: “Los corredores de Marseille ...no podían realizar por su cuenta las operaciones por las cuales intervenían como intermediarios; en particular, los corredores en seguros marítimos no podían ser ellos mismos aseguradores de sus clientes; los corredores de cambio no podían vender o comprar por su cuenta, ni realizar operaciones de banco”³³. Más generalmente, los

²⁸ Decisión del Parlamento de Rouen del 23 de agosto de 1515, Archivos del municipio de Rouen. AA 11, f.44 y 45 : el municipio podía cobrar un impuesto equivalente a la tercera parte de la prima de corretaje sobre cualquier transacción que se realizaba sin la intervención de un corredor.

²⁹ J. HEMARD, *Les Contrats Commerciaux*, Librairie du Recueil Sirey, 1955 : Los Corredores de Cambio y de Mercancías “intervenían en el comercio de mercancías y materias metálicas”

³⁰ P. MASSON, *Histoire du Commerce Français dans le Levant au XVIIIème siècle*, 1911, p. 236 y siguientes

³¹ Fr. OLIVIER MARTIN, *L'Organisation Corporative de la France d'Ancien Régime*, Librairie du Recueil Sirey, 1938, p. 275 : en 1732, el cuerpo de los corredores de Marseille hizo confirmar su monopolio obteniendo la prohibición absoluta de los pequeños corredores.

³² Fr. OLIVIER MARTIN, *op.cit.* p. 276

³³ Fr. OLIVIER MARTIN, *ibid.*

corredores no podían hacer “ninguna transacción sobre mercancías en su nombre, ni intervenir como comisionistas”³⁴.

b) Los comisionistas en la época de la monarquía

En la época medieval, la doctrina no utilizaba el concepto de “comisión”; los historiadores del derecho, primero, consideraron que la institución de la encomienda dio origen al contrato de comisión; “por medio de la encomienda, un capitalista o mercante confiaba mercancías o dinero a otra persona, a menudo capitán de un barco para que éste realizara un negocio en ultramar o en una plaza lejana”³⁵. El contrato de encomienda tenía puntos comunes con el contrato de sociedad puesto que las ganancias y riesgos de la operación generalmente se compartían entre los participantes. El beneficiario de la encomienda gozaba de una amplia libertad de decisión en razón de la dificultad que tenía para comunicarse con la persona que le otorgaba la encomienda. En realidad, “actuaba en su nombre, pero en el interés de la sociedad, es decir, finalmente en el interés de su socio y en su propio interés”³⁶. Los historiadores del derecho trataron luego de asimilar la práctica de la comisión en la época medieval a la teoría romana del mandato. Sin embargo, constataron que el mandato romano implicaba la representación y la creación de derechos y obligaciones a favor o a cargo del mandante mientras que en la práctica de la comisión, en razón de las dificultades de comunicaciones en particular, el comisionista actuaba en su propio nombre. Los autores finalmente consideraron que la comisión era un mandato de tipo particular puesto que el comisionista se comprometía frente a terceros en su nombre y que el comitente no tenía ninguna responsabilidad frente a terceros. No obstante, las reglas del mandato se aplicaban a la relación entre el comitente y el comisionista.

³⁴ Ordenanza de enero 1629, citada por G. SAUTEL, *Histoire du Contrat de Commission jusqu’au Code de Commerce*, in J. HAMEL, *Le Contrat de Commission*.

³⁵ G. SAUTEL, *Histoire du Contrat de Commission jusqu’au Code de Commerce*, in J. HAMEL, *le contrat de commission*, Librairie Dalloz, Paris, 1949, p.29

³⁶ G. SAUTEL, *ibid.*

Según la jurisprudencia del siglo XVIII, “cuando el mandatario realiza la operación en su nombre, los terceros pueden actuar sólo en su contra, y sólo el mandatario puede actuar en contra de terceros”³⁷. La definición del comisionista aparece por primera vez en Francia en un manuscrito del siglo XVIII relativo a los “usos y costumbres del comercio de Marseille”³⁸. Se dice en este manuscrito que el comisionista es el sujeto que actúa en nombre propio por cuenta de otras personas, y que se compromete personalmente sin comprometer directamente a sus comitentes. Comparando el mandato con la comisión, el texto precisa que no hay ninguna diferencia entre el mandato y la comisión salvo que el mandato es gratuito mientras que en materia de comisión el comitente debe pagar una cantidad delimitada por la costumbre.

En la época de la monarquía, el contrato de comisión presentaba unas particularidades que hoy no existen. “Los comisionistas de venta debían ser Maestros en el cuerpo de artesanos o comerciantes correspondiente a las mercancías vendidas”³⁹; esto se justificaba por el hecho de que las actividades artesanales y comerciales se realizaban en el marco o bajo el control de las corporaciones. Algunas corporaciones prohibían a sus miembros actuar como comisionista por cuenta de un forastero; era el caso de la corporación de la mercería en París, pero más generalmente se reservaba el monopolio de las comisiones, por cuenta de forasteros, a maestros conocidos como comisionistas jurados. El control que se ejercía sobre los comisionistas jurados era más estricto que el que se ejercía sobre los comisionistas ordinarios. Este monopolio fue eliminado por el ministro Turgo, en el marco de su política liberal⁴⁰. Otra particularidad de la comisión, en la época de la monarquía, es que el comisionista no gozaba, generalmente, de ningún privilegio sobre las mercancías en su posesión; “la ordenanza sobre el comercio de 1673 no lo colocaba en la lista de los individuos que tenían privilegios mobiliarios... Los pagos anticipados realizados por el comisionista a favor del comitente, cosa frecuente en la práctica comercial, no se beneficiaban de ninguna seguridad jurídica, aun cuando su monto representaba una parte importante del valor de las mercancías”⁴¹. Sin embargo, de manera excepcional, se menciona este privilegio en un reglamento

³⁷ Decisión del Parlamento de París del 21 de julio 1742 en el caso “Petit contra Ardy”

³⁸ Manuscrito de la Biblioteca de Munich, Cod. Gall. n° 183, publicado por Zeller en la Z.H.R., 1918, p. 130, Libro v : Des Consuls du Levant et des Commissionnaires

³⁹ G. SAUTEL, op.cit. p. 37

⁴⁰ G. SAUTEL, ibid.

⁴¹ G. SAUTEL, op.cit. p. 48

elaborado por la Cámara de Comercio y los cónsules de Marseille del 16 de agosto 1730, homologado por una decisión del Parlamento de la ciudad de Aix⁴².

En resumen, en la época de la monarquía, “no existía un contrato de comisión, claramente definido en derecho; existía una operación básica, el mandato, que la práctica comercial utilizó con unas modificaciones.

1.2. La época moderna

El periodo posterior a la revolución francesa se caracteriza por la liberalización de la actividad profesional, el papel fundamental desempeñado por el mandato civil en materia de intermediación y el desarrollo de la legislación social que favoreció la aparición de intermediarios subordinados protegidos por la ley social.

a) evolución de las formas tradicionales de intermediación

La primera preocupación de los revolucionarios fue de eliminar los oficios de corredores, incompatibles, según ellos, con el principio de libertad del comercio y de la industria; pero, esta libertad otorgada a los corredores no duró mucho tiempo. Efectivamente, cuatro años después del inicio de la revolución, la ley limitó el número de corredores⁴³, y dispuso que serían nombrados por los comités de “salut public” y finanzas⁴⁴. Algunos años después, la ley restableció el monopolio de los corredores⁴⁵, disponiendo que fueran nombrados por el gobierno y prohibió a cualquier persona dedicarse al corretaje, so pena de multa. Según el artículo 7 de la ley del 28 ventose del año IX, “Los agentes de cambio y corredores nombrados por el gobierno tenían el

⁴² DENISART, Collection de décisions, 1771, v° Revendication, n° 13

⁴³ Ley del 28 vendémiaire año IV: limita a 60 el número de corredores en mercancías que podían ejercer su actividad en la Bolsa de Paris.

⁴⁴ J. HEMARD. Les Contrats Commerciaux, Librairie du Recueil Sirey, 1955, p. 135

⁴⁵ Ley del 28 ventose, año IX

derecho exclusivo de ejercer estas profesiones, de constatar el tipo de cambio, el precio de cotización de los documentos públicos, de las mercancías, del oro y de la plata y de certificar ante los tribunales o cortes de arbitraje la veracidad de los precios de las negociaciones, ventas y compras”. Un decreto del mismo año indicaba que los candidatos a las funciones de corredor y agente de cambio debían realizar un periodo de prácticas comerciales de una duración de cuatro años y prestar un juramento de fidelidad a la Constitución⁴⁶. Por fin un decreto del 27 prairial del año X organizaba el control de las operaciones realizadas por los corredores y los agentes de cambio⁴⁷.

El Código de Comercio de 1807 no cambió nada al nombramiento de los corredores por el gobierno⁴⁸, y confirmó el monopolio de los corredores de mercancías y de los agentes de cambio: “Los corredores de mercancías, nombrados conforme a la ley, tienen un derecho exclusivo, en materia de corretaje y cotización de mercancías; ejercen conjuntamente con los agentes de cambio, el corretaje de los metales”⁴⁹. Sin embargo, el desarrollo de las transacciones comerciales en el siglo XIX, puso en tela de juicio el monopolio de los corredores de mercancías; “no parecía necesario, ni útil que el corretaje en materia de compraventa de mercancías fuese reservado a corredores públicos; a un lado de los corredores públicos, intervinieron intermediarios clandestinos que competieron seriamente con ellos y eran tan numerosos que fue imposible intentar en contra de ellos acciones penales por violación del monopolio⁵⁰. Por otra parte, con el fin de evitar el monopolio de los corredores, muchos comerciantes decidieron ya sea negociar directamente, sin utilizar los servicios de los corredores, ya sea utilizar los servicios de comisionistas. Tomando en cuenta las críticas en contra de los corredores, el legislador adoptó el 18 de julio 1866, una ley que reconocía la libertad de ejercer la profesión de corredor de mercancías pero que “reservaba a los corredores inscritos en una lista establecida por el tribunal de comercio, el derecho de organizar las ventas

⁴⁶ Decreto del 29 germinal del año IX, artículo 9; un decreto del 18 de agosto 1851 sustituirá un juramento profesional al juramento de fidelidad a la Constitución.

⁴⁷ J. HEMARD, op. cit. P. 136 : “Corredores y Agentes de Cambio debían consignar sus operaciones en cuadernos y transcribirlas el mismo día en un Diario numerado y rubricado; cuadernos y diarios debían ser presentados ante los jueces o árbitros”

⁴⁸ Código de Comercio, antiguos artículos 74 y 75

⁴⁹ Código de Comercio, antiguo artículo 78

⁵⁰ J. HEMARD, op.cit. p. 137

públicas de mercancías al por mayor”⁵¹. La ley organizaba la retroventa de los oficios antiguos y el reembolso de las fianzas.

Los artículos 91 y 92 del Código de Comercio disponían que “El comisionista es la persona que actúa en su nombre propio o bajo una razón social por cuenta de un comitente” y que “las obligaciones y los derechos del comisionista que actúa en nombre de un comitente se regulan por el Código Civil”. Estas disposiciones quedaron sin modificación; actualmente las encontramos bajo la referencia “L. 132-1”. Los autores se preguntaron que interpretación convenía dar a estas disposiciones. “Algunos consideraron que el comisionista que actúa en nombre del comitente deja de ser un comisionista puesto que su estatuto se encuentra regulado por el Código Civil. Según otros autores, el Código Civil se aplica parcialmente; se aplica sólo a las relaciones del comisionista con el tercero con el cual ha tenido un trato; pero el contrato no deja de ser un contrato de comisión o sea un contrato regulado por las reglas comerciales relativamente a la relación entre las partes, aplicándose, en particular, el privilegio del comisionista. Esta disposición del Código de Comercio dio origen a muchas controversias sin que se haya encontrado una solución definitiva⁵².

b) Los mandatarios de derecho civil

El Código de Comercio sólo regula dos categorías de intermediarios: los corredores y los comisionistas, considerados tradicionalmente, pero de manera abusiva, como mandatarios comerciantes⁵³. Un decreto ministerial del 5 de noviembre 1946, adoptado con la finalidad de fijar “las condiciones bajo las cuales el contrato de mandato comercial debía ser celebrado y ejecutado”⁵⁴, daba la lista de los intermediarios considerados como mandatarios comerciales, pero este decreto fue anulado por exceso

⁵¹ Ley del 18 de julio 1866, artículos 2 y 4

⁵² A. PONSARD. Histoire du Contrat de Commission, in J : HAMEL. Le Contrat de Commission, Librairie Dalloz, Paris, 1949, p. 56

⁵³ D. FERRIER, op.cit. p.104: “A diferencia de los mandatarios civiles, los mandatarios comerciantes no tienen como función realizar actos jurídicos en nombre y por cuenta de su mandante. Ya sea celebran un acto jurídico en su nombre y por cuenta de su mandante, ya sea no celebran ningún acto jurídico, por esto la utilización de la palabra “mandatario” parece abusiva”

⁵⁴ J. HEMARD. Op.cit. p. 6

de poder⁵⁵. En el curso del siglo XX, el interés prestado por los proveedores al corretaje y a la comisión ha disminuido y es “principalmente bajo el régimen del mandato civil que se ha desarrollado... la actividad del mandatario encargado de la distribución...El artículo 1134 (del Código Civil) permite la utilización del mandato civil en las relaciones entre la empresa y el intermediario encargado de la distribución de sus productos”⁵⁶.

Para los romanos, el mandato era gratuito puesto que correspondía a un servicio entre amigos; es la concepción del mandato que fue adoptada por Pothier⁵⁷ y los autores del Código Civil⁵⁸. Sin embargo, hoy, el mandato gratuito es una práctica excepcional; el mandato se ha profesionalizado y generalmente se celebra de manera onerosa. La profesionalización del mandato se debe al desarrollo de la actividad comercial⁵⁹, y a la creciente complejidad de la vida jurídica: “El mandato que, hasta el momento era un remedio a la ausencia física de una persona se ha convertido, a menudo, en una técnica que permite descargarse de una obligación demasiado compleja sobre un especialista”⁶⁰. Algunos mandatarios profesionales obtuvieron de las autoridades un estatuto particular; es el caso de los agentes comerciales cuyo estatuto ha sido definido por el Decreto del 23 de diciembre 1958. La multiplicación de los regímenes especiales de mandatarios hubiera podido provocar la destrucción del mandato pero “en realidad, no fue el caso; uno se da cuenta que hoy, como ayer, no existe varios mandatos pero un solo contrato de mandato regulado por las disposiciones del Código Civil”⁶¹.

c) Los intermediarios asalariados

A partir de 1879, los republicanos controlaron el poder y utilizaron la ley como instrumento de cambio social. A un lado del Código Civil, se desarrolló una legislación especial destinada a proteger a las personas víctimas del liberalismo económico⁶². Dos

⁵⁵ Conseil d’Etat, 30 de abril 1948 : D. 1948, p. 410, conclusions Lefas ; JCP 1948, II, 4401, note J. HEMARD

⁵⁶ D. FERRIER. Ibid.

⁵⁷ POTHIER. Traité de Contrat de Mandat, Beaucé, 1819, n° 2

⁵⁸ Código Civil, artículo 1986 : “El mandato es gratuito, salvo convención en sentido contrario”

⁵⁹ P. PETEL. Les Obligations du Mandataire, Litec, 1988, p. 2

⁶⁰ P. PETEL. Op. cit. P.5

⁶¹ P. PETEL. Op.cit. p. 7

⁶² Ley del 28 diciembre 1910 sobre la codificación de las leyes obreras, más conocida como Código del Trabajo y de la Previsión Social

categorías de derecho se reconocen a los trabajadores; derechos individuales y derechos colectivos. En materia de derechos individuales, podemos mencionar, como ejemplos, las leyes del 20 y 21 de junio 1936 que otorgan vacaciones pagadas y la semana de 40 horas, así como la ley del 3 de enero 1975 que autoriza a las cortes controlar el motivo del despido que debe ser en todos los casos real y serio.

Sin embargo, es el reconocimiento de los derechos colectivos que permitió un cambio radical en la relación entre las personas que dan instrucciones y las personas que las ejecutan. La ley del 21 de marzo 1884 autorizó la creación de sindicatos, sin previa autorización, después de más de noventa años de prohibición de las asociaciones profesionales y reconoció la libertad de los individuos de adherir al sindicato que han escogido; pero, la ley limita la acción sindical a la defensa de los intereses económicos de la profesión. La jurisprudencia, por su parte, reconoce el derecho de los sindicatos de actuar ante las cortes, no sólo para defender intereses colectivos sino también para defender los intereses individuales de sus miembros⁶³. La aceptación del hecho sindical conlleva la aparición de la convención colectiva, a un lado del contrato individual de trabajo. La ley del 25 de marzo 1919 proclama la superioridad de la convención colectiva sobre el contrato individual de trabajo pero limita su aplicación a los miembros de los sindicatos signatarios; esta restricción será eliminada por la ley del 24 de junio 1936 que dispone que los acuerdos celebrados por las organizaciones representativas pueden ser extendidos, por el Ministro del trabajo, a todos los asalariados que pertenecen a la misma profesión, en una región determinada. En 1946, la Constitución reconoció el derecho de huelga, y como excepción al derecho común de los contratos, la huelga no conlleva la ruptura del contrato de trabajo⁶⁴. La acción colectiva permitió mejorar considerablemente la situación individual de los trabajadores, en particular en materia de duración de la jornada de trabajo, de vacaciones pagadas y de indemnización en caso de despido.

Antes del desarrollo de la legislación social, los intermediarios del comercio que se encontraban en una situación de dependencia frente a sus empleadores se conocían como “empleados” o “dependientes”. Actuaban en el marco de un contrato de prestación de servicios que les otorgaba muy pocos derechos. Hoy los intermediarios

⁶³ Pleno de la Corte de Casación, 5 de abril 1913, DP 1914, I, 65

⁶⁴ Ley del 11 febrero 1950

del comercio asalariados gozan de los mismos derechos que todos los demás asalariados. Pueden también gozar de derechos adicionales cuando la ley les da un estatuto particular: es el caso de los “voyageurs, représentants et placiers” que tienen derechos sobre la clientela aun que sean asalariados.

2. EVOLUCION DEL DERECHO APLICABLE A LOS AUXILIARES DEL COMERCIO EN MEXICO

Después de trece años de rebelión en contra del colonizador español, México proclamó su independencia en 1821; entonces, es a partir de esta fecha que se puede hablar de derecho mexicano. En realidad, el derecho español continuó aplicándose en México muchos años después de la independencia⁶⁵. La doctrina considera generalmente que es a partir de 1870 que México adoptó una legislación propia⁶⁶.

2.1. El periodo colonial

En este periodo han existido tres categorías de intermediarios o auxiliares: los corredores públicos, los comisionistas, y los factores o gerentes. Las reglas que se aplicaban a los auxiliares del comercio se encontraban en las ordenanzas españolas de Bilbao de 1531, 1560 y 1737.

a) Los corredores en la época colonial

⁶⁵ M. del R. GONZALEZ, Historia del Derecho Mexicano, Mc Graw Hill, 1998, p. 65 : El primer Código Civil fue promulgado en 1828 en el Estado de Oaxaca; p. 69 : el primer Código de Comercio fue publicado en 1854, pero su aplicación fue suspendida al año siguiente.

⁶⁶ J.-L. SOBERANES. Una Aproximación a la Historia del Sistema Jurídico Mexicano, Fondo de Cultura Económica, México, 1992

Los corredores eran nombrados de por vida por los cónsules, su número era limitado; antes de entrar en actividad, debían prestar juramento y comprometerse a ejercer sus funciones conforme a las ordenanzas y a los usos comerciales. Debían tener su residencia en la ciudad de su nombramiento, gozar de una buena reputación, ser prudentes, discretos, y competentes en materia de comercio de mercancías, de cambio y de fletamento. Cada año el corredor debía renovar su juramento⁶⁷. Los extranjeros no podían administrar un oficio de corredor de cambio y mercancías so pena de confiscación de todos sus bienes y de expulsión del país de manera perpetua⁶⁸.

Los corredores actuaban como intermediarios entre las partes en las transacciones comerciales. Tenían la obligación de proponer las transacciones con discreción y modestia, sin revelar el nombre de las partes interesadas, cuando no fuera necesario. Debían inscribir en un libro acotado todos los asuntos por los cuales intervenían, precisando el nombre del vendedor y del comprador, la fecha de la transacción, las circunstancias y la naturaleza de los negocios. Debían describir las mercancías vendidas e indicar las condiciones de la venta. Se prohibía a los corredores realizar negocios por su cuenta; a la primera infracción, debían pagar una multa de veinte ducados de plata y a la segunda infracción se les quitaba el oficio de corredor⁶⁹. Cuando se presentaban mercancías a un corredor para su venta a un precio muy bajo, el corredor tenía la obligación de asegurarse que no se trataba de mercancías robadas; en caso de duda, debía negarse a proponer estas mercancías so pena de multa y de privación de función. Ningún corredor podía comprar por si mismo las cosas que se le entregaban para su venta. Ningún corredor podía encargar a otro corredor la venta de cosas que había recibido para su venta⁷⁰. Se prohibía a los corredores intervenir como aseguradores terrestres o marítimos y tener intereses en una compañía de transporte. La prima de corretaje era a cargo del vendedor y del comprador; cada uno debía pagar la mitad; el monto de la prima que cada parte debía pagar era de dos por mil del valor de la transacción⁷¹. La Colección de las leyes Españolas de la India de 1567 dispone que los habitantes de la India no tenían la obligación de negociar por medio de

⁶⁷ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XV, párrafo 1 y 2

⁶⁸ Nueva colección de las leyes españolas de la India de 1775, libro 9, Título VI, Ley I

⁶⁹ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XV, párrafo 7

⁷⁰ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XV, párrafos 9 y 10

⁷¹ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XV, párrafo 12

corredores; podían negociar directamente o por medio de personas que no tenían el estatuto de corredor⁷².

b) Los comisionistas en la época colonial

Los comisionistas eran comerciantes encargados por otros comerciantes de comprar o vender todo tipo de mercancías; se encargaban también del transporte de las mercancías por mar o por tierra y de su entrega. El comisionista que recibía mercancías para su venta al contado o a crédito, por cuenta del su dueño, debía actuar conforme a las instrucciones recibidas⁷³. Debía inscribir cada venta en sus libros de contabilidad y en particular en su libro de facturas donde indicaba el nombre del comprador, la fecha de la transacción, las cantidades vendidas, el plazo de pago y el precio de la venta. Una vez la venta celebrada, el comisionista debía elaborar la cuenta de las operaciones y de las sumas debidas al dueño de las mercancías; del total, deducía todos los gastos que había tenido que realizar para la buena ejecución de la operación de venta, así como el monto de su comisión. Su obligación era de entregar la cuenta de las operaciones al dueño de las mercancías vendidas, lo más rápido posible. Cuando el comisionista vendía mercancías a crédito sin la autorización del dueño, la venta se consideraba como venta al contado y el comisionista debía entregar inmediatamente el precio de la venta al dueño de las mercancías. En caso de venta a crédito autorizada, el comisionista debía actuar muy rápidamente para evitar todo retraso en la cobranza del precio de la venta. Cuando el comisionista vendía a uno o varios clientes, mercancías que le pertenecían y mercancías perteneciendo a sus comitentes, debía indicar en su cuenta de operaciones que sumas correspondían a la venta de sus mercancías y que sumas correspondían a la venta de las mercancías de sus comitentes para evitar confusiones y complicaciones en caso de quiebra⁷⁴. Cuando los comisionistas recibían mercancías por vía marítima o terrestre, con instrucción de entregarlas a su destinatario, debían averiguar el buen estado del empaque. Cuando los comisionistas

⁷² Colección de las leyes españolas de la India de 1567, Libro 4, Título X, Ley XXIII

⁷³ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XII, párrafo 9

⁷⁴ Ordenanza de Bilbao del 2 de diciembre 1737, capítulo XII, párrafo 12 y 13

recibían mercancías en mal estado, debían realizar trámites judiciales o extrajudiciales en contra de los responsables del daño y en beneficio del dueño de las mercancías.

El comisionista era un mandatario; en esta época, la diferencia entre el mandato y la comisión no aparece claramente. La doctrina clasificaba los contratos de mandato según su finalidad y hacía la distinción entre los contratos celebrados en el interés de un tercero, los contratos celebrados en el interés del mandante y del tercero y los contratos celebrados en el interés del mandante y del mandatario⁷⁵. El contrato de mandato podía celebrarse sin ninguna formalidad. Una vez que el mandatario había aceptado la misión, la debía ejecutar personalmente, respondiendo de sus faltas, aunque fueran menores⁷⁶. Cometía una falta cuando celebraba un contrato en condiciones menos ventajosas que las fijadas por el mandante o cuando realizaba actos distintos de los que debían ejecutar; el mandante tenía el derecho de ratificar o no los actos que no eran conformes a las instrucciones que había dado al mandatario. El mandatario no cometía una falta cuando hacía un acto imprevisto por el mandato pero que era la consecuencia necesaria u ordinaria del contrato celebrado⁷⁷. La ley prohibía al mandatario comprar los bienes que debía vender, so pena de nulidad del contrato y del pago al erario público de una multa correspondiente a cuatro veces el valor de la cosa comprada. El mandatario debía rendir cuentas. Tenía derecho al reembolso de los gastos que había realizado para la ejecución del mandato y al pago de una remuneración, aun en caso de fracaso de la misión⁷⁸. El mandato era revocable “ad nutum”⁷⁹. El mandatario podía renunciar al mandato en caso de enfermedad grave, de conflicto con el mandante, de necesidad de salir de la ciudad donde el mandato debía ejecutarse, de necesidad de realizar gastos cuando el mandante conocía problemas financieros y se encontraba en la imposibilidad de rembolsar los gastos realizados por el mandatario para la ejecución del mandato. El mandato podía ser verbal y sin ninguna formalidad mientras que la procuración exigía siempre la entrega de un documento especial llamado “poder” elaborado ante un notario o la autoridad judicial⁸⁰.

⁷⁵ T. ESQUIVEL OBREGON, Apuntes para la Historia del Derecho en México, Tome I, Editorial Porrúa, 1984, p. 788

⁷⁶ Las Siete Partidas de Alfonso X, el Sabio, Parte 5, Título 12, Ley 20, vigentes a partir de 1348

⁷⁷ T. ESQUIVEL OBREGON, *ibid.*

⁷⁸ Las Siete Partidas, Parte 5, Título 12, Leyes 25 y 26

⁷⁹ T. ESQUIVEL OBREGON, *ibid.*

⁸⁰ Las Siete Partidas, Parte 3, Título 5, Ley 14

c) Los factores o gerentes en la época colonial

El factor era un empleado del comerciante encargado de ejecutar operaciones por cuenta del comerciante en lugares distintos del lugar de residencia del comerciante. Llevaba libros de contabilidad distintos de los del comerciante, en los cuales debía indicar el detalle de todas las operaciones que realizaba. En caso de ser acusado de falsificación, el Consulado controlaba sus cuentas y podía condenarlo al pago de daños y perjuicios y a la pérdida de sus funciones⁸¹. El factor no podía realizar actos de comercio por su cuenta, ni comprometerse como comitente o fiador; podía prestar sus servicios a un solo comitente⁸². La función de factor se consideraba como una función de interés público⁸³. Por esto un doble control se ejercía sobre el factor, el del comitente y el de las autoridades para asegurarse que el factor desempeñaba fielmente la tareas que se le había confiado y que entregaba las sumas recibidas por cuenta del comitente, lo más pronto posible.

2.2. La época moderna

a) La creación del derecho mexicano

En 1870 se adoptó el Código Civil del Distrito Federal y del Territorio de Baja California en el cual se plasman las ideas liberales; sirvió de inspiración al código civil de los demás Estados de la Federación. En 1884 se promulgó un nuevo Código Civil con la finalidad de consagrar el derecho de propiedad y eliminar las restricciones que todavía existían a la libre circulación de los bienes⁸⁴; el mismo año entró en vigor el Código de Comercio de los Estados Unidos mexicanos que se sustituyó a las ordenanzas de Bilbao; será sustituido el 1 de enero 1890 por el Código de Comercio actual. En el primer decenio del siglo XX, el enfrentamiento entre la burguesía liberal y las clases sociales que se consideraban excluidas de los beneficios del desarrollo económico terminó con la revolución de 1910, la adopción de leyes sociales en los diferentes Estados de la

⁸¹ Colección de las leyes españolas de la India de 1567, Libro 9, Título 46, Ley 59

⁸² Colección de las leyes españolas de la India de 1567, Libro 9, Título 46, Ley 66

⁸³ T. ESQUIVEL OBREGON, op. cit. P. 809

⁸⁴ M. de R. GONZALEZ, op. cit. P. 92

federación y de la declaración de los derechos sociales en la Constitución de 1917⁸⁵. El artículo 123 de la Constitución regula no sólo los derechos individuales de los trabajadores sino también sus derechos colectivos, tales como el derecho de crear sindicatos y de utilizar la huelga como medio de defensa de sus intereses económicos. En 1931, el Congreso de la Federación decidió que el poder de adoptar leyes sociales ya no pertenecería a los diferentes Estados sino a la federación; por esto adoptó el 18 de agosto de 1931 la Ley Federal del Trabajo a la cual se sustituyó el 1 de abril 1970 la nueva Ley Federal del Trabajo.

b) Evolución de las formas de intermediación

Hasta la ley de 1970, el estatuto de los agentes de comercio, vendedores, viajantes, impulsores de ventas y otras categorías similares quedaba regulado por el Código de Comercio. La ley de 1970 dispone que cuando la actividad de estas personas deja de ser independiente y que al mandato se sustituye una relación personal de subordinación permanente, estas personas pierden su carácter comercial y se convierten en trabajadores regulados por la Ley Federal del Trabajo. Al contrario, si, en el marco de su prestación de servicios, no existe una subordinación personal y permanente, la Ley Federal del Trabajo no se aplica a ellos y su situación queda regulada por la ley comercial⁸⁶; en particular por los artículos 273 a 308 del Código de Comercio relativos a los comisionistas, los artículos 309 a 331 del Código de Comercio relativos a los factores y dependientes. En lo que se refiere a los corredores, los artículos 51 a 74 del Código de Comercio fueron derogados y sustituidos por la Ley Federal de Correduría Pública. Al contrario de lo que sucede en Francia, el mandato civil no se utiliza en México en el marco de la distribución de los productos de los proveedores.

En conclusión, cabe subrayar que en la evolución del Derecho aplicable a los intermediarios o auxiliares del comercio en Francia y en México hay elementos comunes y diferencias importantes. Entre los elementos comunes podemos destacar, por una parte, el papel fundamental desempeñado por los corredores públicos y los

⁸⁵ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Artículo 123

⁸⁶ F. BRENA GARDUÑO. Ley Federal del Trabajo comentada y concordada, Oxford, 1999, p. 288

comisionistas en la época de la monarquía en Francia y de la colonización en México y por otra parte la aplicación del Derecho Social a los intermediarios o auxiliares en condición de subordinación en ambos países, en la época moderna. Entre las diferencias importantes podemos señalar que en México, cuando el auxiliar del comercio no se encuentra en posición de subordinación, es tradicionalmente por medio de los corredores públicos, comisionistas y factores que se realiza la intermediación en materia de distribución de productos o prestación de servicios; la Ley Mercantil que regula su actividad no ha cambiado fundamentalmente desde la época de la colonización. En Francia el papel desempeñado por corredores y comisionistas se ha vuelto marginal y ellos han sido sustituidos en gran parte por el mandatario de derecho civil; paralelamente el corredor ha perdido su carácter público.

BIBLIOGRAFIA

A – Obras, y Leyes en francés (se pueden encontrar en la biblioteca de las facultades de Derecho en Francia)

1. Obras

BALDI (R) Le Droit de la distribution commerciale dans l'Europe communautaire – Bruylant 1988

CATALA (N) et AARON (J) Le personnel et les intermédiaires de l'entreprise – Droit et Gestion 1971

DENISART – Collection de décisions 1771

FERRIER (D) Droit de la distribution – Litec 2000

FLICHY (H) Représentants de commerce – Delmas 1999

HAMEL (J) Le contrat de commission - Librairie Dalloz - Paris 1949

HEMARD (J) Les contrats commerciaux - Librairie du Recueil Sirey 1955

MASSON (P) Histoire du commerce français dans le Levant au XVIIIème siècle 1911

MOLLAT (M) Les hôtes et les courtiers dans les ports normands à la fin du moyen âge -
Revue Historique de Droit Français et Etranger – Librairie du Recueil Sirey 1946-1947

OLIVIER MARTIN (FR) L'organisation corporative de la France de l'ancien régime -
Librairie du Recueil Sirey 1938

PETEL (PH) Les obligations du mandataire - Thèse - Université de Montpellier 1987

POTHIER Traité de contrat de mandat - Beaucé - 1819

VAESEN (J) La juridiction commerciale à Lyon sous l'ancien régime 1879

VAN HOUTTE (J.-A) Les courtiers au moyen âge - Revue Historique de Droit Français
et Etranger - Librairie du Recueil Sirey 1936

2. Leyes, Decretos y Códigos

Loi le Chapelier du 14 juin 1791 sur la libéralisation de l'activité professionnelle

Loi du 28 vendémiaire an IV sur les courtiers

Loi du 28 ventose an IX sur les agents de change et les courtiers

Code de Commerce de 1807 et code civil de 1804

Décret du 18 août 1851 sur les courtiers

Loi du 18 juillet 1866 sur la profession de courtier

Loi du 28 décembre 1910 sur le travail et la prévision sociale

Loi du 11 février 1950 sur le contrat de travail

B – Obras y Leyes en español

1. Obras

BARRERA GRAF (J) Instituciones de Derecho Mercantil - Editorial Porrúa, segunda edición, 1991, México

BRENA GARDUÑO (F) Ley Federal del Trabajo Comentada y Concordada, Oxford 1999, México

CERVANTES AHUMADA (R) Derecho Mercantil - Editorial Porrúa, Cuarta edición 2007, México

ESQUIVEL OBREGON (T) Apuntes para la Historia del Derecho en México, Tomo I, Editorial Porrúa, 1984, México

GONZALEZ (M del R) Historia del Derecho Mexicano, Mc Graw Hill, 1998, México

PINA VARA (R) Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, Trigésima edición, 2005, México

SOBERANES (J.L.) Una Aproximación a la Historia del Sistema Jurídico Mexicano, Fondo de Cultura Económica, 1992, México

2. Leyes (se pueden encontrar en el Instituto de Investigación Jurídica de la UNAM)

Las Siete Partidas de Alfonso X, el Sabio, 1348

Colección de las Leyes Españolas de la India de 1567

Ordenanza de Bilbao del 2 de Diciembre 1737

Nueva Colección de las Leyes Españolas de la India de 1775

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917.