

Informe de Investigación

Título: El contrato de Comisión

Rama del Derecho: Derecho Comercial.	Descriptor: Contrato mercantil.
Tipo de investigación: Compuesta.	Palabras clave: Contrato de Comisión, antecedentes, naturaleza jurídica, elementos, contenido.
Fuentes: Doctrina.	Fecha de elaboración: 04 – 2010.

Índice de contenido de la Investigación

1 Resumen.....	1
2 Doctrina.....	2
EL CONTRATO DE COMISION.....	2
ANTECEDENTES:.....	2
NATURALEZA JURIDICA.....	3
DEFINICION:.....	4
MODOS DE ACTUAR FRENTE A TERCEROS:.....	4
ELEMENTOS DEL CONTRATO:.....	4
CONTENIDO DEL CONTRATO:.....	4
OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA:.....	5
DERECHOS DEL COMISIONISTA:.....	8
OBLIGACIONES DEL COMITENTE:.....	9
SUPUESTOS ESPECIALES DE COMISION:.....	10
LA COMISION DE COMPRA O DE VENTA:.....	11

1 Resumen

En el presente resumen se copia íntegramente el artículo de la Abogada ecuatoriana Priscila Egas de Castro la cual, nos describe los elementos básicos del contrato de comisión. A esta investigación se adjunta un escrito realizado por un estudiante de la UNED (C.R.) Mauricio Ramirez, la cual se sube a nuestra página, pero que se puede descargar (a la fecha de 12 de abril 2010) de: <http://www.uned.ac.cr/Redti/cuarta/art6.pdf>



2 Doctrina

EL CONTRATO DE COMISION

[Egas de Castro]¹

ANTECEDENTES:

El vocablo comisión se lo encuentra por primera vez en el Derecho Canónico como delegación dada a jueces especialmente nombrados para juzgar de una determinada causa. De aquí tomó el comercio el nombre de la palabra comisión, que significa también facultades transitorias para un negocio determinado.

La necesidad de este contrato no se hizo sentir en Roma, en razón de que el comerciante se servía de sus propios hijos y de los esclavos como colaboradores de las operaciones de su comercio. Mas, en otros países había una persona que viajaba al extranjero, quien admitía de sus compatriotas mercancías que llevaban con él para venderlas durante el viaje, obteniendo una determinada retribución por su servicio. Este era el contrato de commenda, antecedente de la comisión, que se dió hasta el siglo XII, en que este viajero que era a la vez negociante por cuenta ajena, pasó a ser generalmente un servidor o empleado del comerciante lejano, de quien recibía el encargo o comisión y a quien ayudaba en esta forma a desenvolver sus operaciones comerciales más allá de las fronteras de un país común.

Este contrato sufrió esta transformación por el desarrollo que obtuvieron los medios de transporte y por la seguridad de los mismos. De esta manera el comerciante quedaba en su domicilio y realizaba sus ventas en el extranjero, valiéndose de sus propios empleados y otras veces de comerciantes que en sus respectivos países iban a ser encargados de las ventas de las mercancías importadas.

Cuando el viajero se hace estable, y el dependiente se convierte en independiente, surge la figura del comisionista con su fisonomía moderna como comerciante, cuya actividad consiste en realizar operaciones mercantiles por cuenta de otros comerciantes.

Por esto, la trayectoria histórica de la figura del comisionista se mueve entre los conceptos antagónicos de viajero y residente, de actividad dependiente de un comerciante y actividad independiente de otro comerciante.

Modernamente el contrato de comisión ha sufrido un curioso fenómeno de desplazamiento o traslación. Los comerciantes tienden a sustituir la colaboración esporádica de los comisionistas por la de sucursales, delegaciones o agencias, que se encargan, en forma dependiente o independiente pero estable, de contratar o de promover la estipulación masiva de contratos, auxiliados por los medios de rápida comunicación. (Télex, fax, teléfono, etc.); pero este debilitamiento cuantitativo de la comisión ha sido compensado por la multitud de comisiones que, por medio de sus servicios, prestan los bancos a sus clientes (ej. servicio de caja, depósito



administrado, etc.) por las comisiones de compra o de venta de valores que se formulan a los Agentes de Cambio y Bolsa y a los Corredores de Comercio y por los comisionistas de transporte. El contrato de comisión ha visto modificado su contenido, pero no ha perdido su importancia.

NATURALEZA JURIDICA

Para los autores Garrigues, Broseta Pont y para nuestro Código de Comercio, el contrato de comisión es un mandato, porque en él "se obliga una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa por cuenta o encargo de otra". (Art. 2047 CC); y Art. 3,3 C. de C. Pero es un mandato con ciertas notas especiales:

- a) En la comisión, el encargo o servicio consiste precisamente en la intervención en un acto o en la estipulación de un negocio jurídico (no de cualquier servicio), en el que el comisionista declara su propia voluntad.
- b) En el segundo lugar, el encargo debe tener por objeto un acto de comercio (criterio objetivo);
- c) Según el C. de C. debe ser comerciante el comitente o el comisionista (criterio subjetivo). Se interpreta que es el comisionista el comerciante, por dedicarse profesionalmente a recibir y ejecutar encargos por cuenta de sus clientes-comitentes.
- d) Además, se establece entre las partes una relación esporádica de modo que ejecutado y consumado el acto o negocio, se extingue el contrato.
- e) La retribución a la comisión mercantil le corresponde por naturaleza al comisionista, no así al mandatario en el mandato civil, porque el mandato es por naturaleza gratuito.

Para otros autores como Joaquín Rodríguez, comisión no es un mandato mercantil, y sí existen diferencias entre ambos, la cual consiste en el carácter de representación, pues la comisión por naturaleza no es representativa, en ella generalmente se actúa a nombre propio, mientras que el mandato por naturaleza sí es representativo, se actúa en nombre del mandante. (Base legal: art. 377 C. de C.); y concluye: es cierto que el comisionista pueda actuar en nombre propio o ajeno, pero cuando esto último ocurre, el comisionista y la comisión nombre en simples mandatarios y mandato mercantil, dejan de serlo, para relación ésta que como no tiene regulación peculiar, se regirá por lo dispuesto en el derecho común, es decir, en el derecho civil.

Entonces, hay una comisión mercantil regulada en el C. de C., no representativa, que tiene por objeto realizar actos de comercio, y hay un mandato mercantil, representativo que tiene por objeto realizar actos de comercio, pero que se rigen íntegramente por las disposiciones del derecho común.

DEFINICION:

Es un contrato por el que el comisionista en su condición de empresario mercantil, se obliga a prestar su actividad consistente en realizar un acto o negocio jurídico por cuenta del comitente.

MODOS DE ACTUAR FRENTE A TERCEROS:

Existen dos modos de actuar frente a terceros:

- En nombre de su comitente, por ende con poder de representación; en cuyo caso, las relaciones y los efectos del negocio de ejecución se producirán entre el comitente y la persona (s) que contrataron con el comisionista.

- En nombre propio, ocultando el nombre del comitente (representación indirecta), en cuyo caso el comisionista quedará obligado con el tercero de un modo directo, como si el negocio fuese propio, si bien deberá trasladar los efectos o resultados del negocio de ejecución (el precio, la cosa comprada, etc.) a su comitente.

ELEMENTOS DEL CONTRATO:

El contrato de comisión, tiene elementos personales y reales.

Elementos personales:

Comitente: Es la persona que encarga la gestión de un negocio. El puede actuar personalmente, en cuyo caso es necesario que tenga capacidad civil para contratar, esto es capacidad de goce y capacidad de ejercicio; o, puede hacerlo a través de su representante legal, en cuyo caso él también debe ser capaz para ejercer el comercio.

El único caso de excepción a la capacidad antes mencionada, es el comprendido en el art. 9 de nuestro C. de C. (el menor emancipado).

Comisionista: Es la persona que ejerce actos de comercio, a nombre de otro o propio, pero siempre por cuenta de un comitente. Siempre deberá ser comerciante. (art. 734 C. de C.)

Elementos reales:

El contenido de la comisión es cualquier acto de comercio.

CONTENIDO DEL CONTRATO:

En esencia, el comisionista, como el mandatario, ha de procurar, con la diligencia propia de un comerciante ordenado, ejecutar la comisión sujetándose a las instrucciones del comitente y la de rendir cuentas de su gestión. Esta se reduce generalmente a "buscar" a la persona que, dentro de las condiciones más favorables para el comitente, pacte el negocio de realización de la comisión, comprando o vendiendo las cosas que el comitente desea vender o comprar.



El contrato de comisión se perfecciona por el consentimiento de las partes, cualquiera que sea la forma como éste se produzca (contrato consensual) y genera las siguientes obligaciones fundamentales:

OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA:

a) El carácter profesional del comisionista, cuya actividad consiste precisamente en aceptar y ejecutar los encargos que se le encomiendan, explica que soporte una obligación precontractual de gran rigor. Recibido un encargo, si el comisionista decide no aceptarlo (rehusa la comisión) debe comunicarlo al comitente por el medio más rápido posible, (teléfono, fax, etc.), confirmando su negativa por el correo más próximo al día en que recibió la comisión.

Si no lo hace así, deberá indemnizar los daños y perjuicios que por su silencio o su respuesta intempestiva sobrevenga al comitente. Esta obligación y este rigor se comprende pensando que el comisionista es un profesional cuya diligente actividad exige la comunicación del rehusé al comitente, el cual puede presumir que si una vez recibida la comisión, el comisionista calla, es porque ha sido aceptada.

Más el silencio del comisionista que rehúsa, no produce el efecto de obligarle a ejecutar el encargo, sino tan solo a indemnizar al comitente.

Al respecto, Garrigues sostiene que éste es un caso de excepción al principio de que "Nadie está obligado a contestar a las propuestas del contrato, y que el silencio de una persona que recibe una oferta no engendra ninguna responsabilidad", pues en el caso de la comisión, el silencio le acarrea responsabilidad precisamente por su profesión, que consiste en realizar encargos. Su silencio es considerado una violación al deber de lealtad y de buena fe, esenciales a todo tráfico. La aceptación puede ser expresa o tácita.

b) Ejecutar el encargo realizando cuantas actividades y servicios sean usualmente necesarios e indispensables para obtenerlo. El comisionista no se obliga a obtener un resultado, de tal manera que si no encuentra con quien contratar, no lo pueden demandar por incumplimiento de lo pactado. El comisionista sólo se obliga a buscar a ese tercero, no a encontrarlo. Si no lo encuentra, no se le paga, pero no es que no cumplió su obligación.

Porqué no se obliga a un resultado el comisionista? porque éste muchas veces dependerá de la voluntad de un tercero, o de las circunstancias del mercado.

El carácter *intuitu personae* de esta relación explica que el comisionista debe desempeñar personalmente el encargo, y que no le está permitido delegarlo o sustituirse a otra persona para ejecutarlo, a menos que el comitente haya autorizado de antemano. Nuestro C. de C. en su artículo 387 *tente* recoge el principio de la no delegación, salvo autorización expresa.

Garrigues fundamenta este artículo en el carácter de la comisión como negocio de confianza, en el cual se tienen en cuenta las condiciones personales del comisionista (su competencia, su honorabilidad, su conocimiento de los negocios, su posición en la esfera mercantil).

Aquí cabe distinguir tres hipótesis:



- Delegación del encargo sin estar autorizado el comisionista. Toda delegación o sustitución de la comisión tendrá carácter de ilícita y representará una violación del contrato cuya forma de ejecución personal viene impuesta por la ley.

Se trata aquí de la responsabilidad derivada del hecho de haber sustituido a otra persona en la ejecución del encargo.

- Sustitución con autorización del comitente quedando a elección del comisionista la persona delegada. En este caso, el comisionista responde de las gestiones del sustituto si éste hubiere sido notoriamente incapaz o insolvente.

- Delegación con autorización del comitente, quien además designó a la persona del sustituto.

En este caso no se genera responsabilidad para el comisionista, lo cual es lógico, porque él no ha hecho más que atenerse a las instrucciones del comitente, que son ley en el desempeño de la comisión.

Sin embargo, si la ejecución de este encargo, es evidente que le podría traer un perjuicio al comitente, el comisionista puede suspender la ejecución de la comisión.

En todo caso, comisionista que sustituye su comisión, ha de transferir al sustituto las instrucciones recibidas por él a fin de ponerle en situación de cumplir el encargo recibido.

c) Obligación de conservación: Nuestro Código de Comercio en su artículo 378,2 impone la obligación al comisionista que ha rehusado el encargo recibido, de prestar la debida diligencia en la custodia y conservación de los efectos que el comitente le hubiere remitido hasta que éste designe un nuevo comisionista o hasta que, sin esperar nuevas designaciones, el juez o tribunal se haya hecho cargo de los efectos a solicitud del comisionista.

d) Ejecutar el encargo respetando las instrucciones y defendiendo los intereses del comitente.

Se comprende esta obligación pensando que en la realización de un negocio por cuenta ajena deben acatarse y respetarse las instrucciones de quien, en definitiva, va a obtener o soportar sus efectos favorables o desfavorables.

Más al respetar las instrucciones del comitente, el comisionista debe someterse a las siguientes reglas de conducta:

- No proceder contra disposición o instrucción expresa del comitente, quedando en caso contrario, responsable de los daños y perjuicios que a éste se le ocasionaren; -las circunstancias no previstas en las instrucciones del comitente deberán consultarlas siempre que así lo permita la naturaleza del negocio, pues el comisionista no está autorizado para interpretar la voluntad de éste- . Si la consulta no fuere posible, hará lo que le dicte la prudencia, lo que sea más conforme al uso del comercio y todo ello cuidando el negocio como si fuera propio, o sea, defendiendo el interés del comitente.

Como conclusión, si el comisionista recepta estas reglas, quedará exento de

toda responsabilidad contractual frente a su comitente, cualquiera que sean los efectos o las consecuencias de su gestión.

Más, el contenido de estas reglas podrían hacer pensar que es extraordinariamente reducida o prácticamente inexistente la discrecionalidad o el poder de decisión del comisionista. Discrecionalidad que existirá siempre, aunque puede ser de mayor o menor amplitud, según que el encargo sea, por razón de las minuciosidades de las instrucciones recibidas, de una de estas tres clases:

- La comisión imperativa: se presenta cuando el comisionista ha recibido instrucciones completas, precisas y minuciosas sobre las condiciones y modalidades del encargo, a las que obligatoriamente debe sujetarse si no quiere incurrir en la responsabilidad correspondiente.

Pero, al respecto Garrigues se pregunta:

Y si el apartarse de las instrucciones recibidas, le acarrea un beneficio para el comitente?

En este caso, no le genera obligación de indemnización por no acatamiento de instrucciones del comitente, pues no le ha ocasionado ningún perjuicio. Ejemplo: en el caso de que el comitente ha fijado un precio para la venta de una casa y el comisionista logra venderla a un precio mayor, ocasionándole así un beneficio al comitente.

Sin embargo, aquí existe una excepción, y es que de pronto el comitente fijó un precio de venta a unos títulos valores para ser vendidos en Bolsa, para efecto de que éstos sean vendidos en un valor más bajo que el que alcance la cotización bursátil el día de la venta, con el propósito de provocar una baja en la cotización de tales títulos.

En este caso, la venta a un cambio superior al fijado, en apariencia será más beneficioso para el comitente, cuando en realidad es perjudicial.

En conclusión, hay que investigar la intención verdadera del comitente al dar sus instrucciones, si era evidente que su objetivo era lograr baja en el mercado, y así lo había expresado en sus instrucciones, definitivamente le genera responsabilidad al comisionista por no haber acatado instrucciones expresas. Pero, si no habían instrucciones expresas al respecto, lo normal es que el comisionista, trate de realizar la venta en las mejores condiciones para el comitente y que no le acarree responsabilidad en este caso.

- La comisión indicativa: se presenta cuando formulado el encargo, se le dan instrucciones parciales que deben respetarse pero dejando la determinación del resto a la discreción o al arbitrio del comisionista.

- La comisión facultativa: aparece cuando se formula el encargo, pero se dejan las circunstancias y condiciones de su ejecución al arbitrio del comisionista.

Este arbitrio no es ilimitado, pues él deberá actuar conforme al uso del comercio (criterio objetivo), cuidar del negocio como propio (criterio subjetivo) y según los dictados de la prudencia (mixto). En la realidad del tráfico no podemos encontrar tipos puros de comisiones imperativas, ni indicativas ni facultativas, sino más bien figuras mixtas o combinaciones de estas modalidades.

e) Rendir cuentas del resultado de la ejecución. Esta obligación tiene por objeto trasladar al comitente el resultado y los efectos obtenidos del encargo ejecutado. Esta obligación no se integra por una comunicación meramente declarativa o descriptiva, sino fundamentada y justificada.

f) Obligación de información: Art. 386 C. de C. Sin embargo, la doctrina reconoce que no sólo hay estas noticias generales, necesarias, sino también las concretas, que se refieren al hecho concreto, la cual se satisfacen por ejemplo, con el simple envío de facturas, al haberse celebrado el contrato.

También existen los consejos e informes que no está obligado el comisionista a decirle al comitente por justamente la confianza que existe entre los dos.

Esto le permite al comitente un conocimiento constante del desarrollo de la comisión y una vigilancia sobre la actividad del comisionista. Al comisionista, para poder ajustarse a las instrucciones del comitente, le conviene informarle de la marcha del negocio.

DERECHOS DEL COMISIONISTA:

a) Retribución: Es derecho del comisionista recibir su remuneración en la forma y cuantía pactada, o en defecto de pacto, con arreglo al uso y práctica mercantil de la plaza donde se cumpliera la comisión. Más, nuestro código no dice cuándo ha de hacerse exigible al comitente la obligación de pagar el premio al comisionista.

Aunque la estipulación del contrato sólo obliga al comisionista a desplegar una actividad conducente a un resultado; es evidente que el precio tan sólo se debe si, llegando las gestiones a buen fin, el comisionista obtiene para el comitente el resultado perseguido.

Pero, cuál es éste resultado? caben dos soluciones al respecto:

que el resultado se lo obtenga cuando el comisionista estipula el negocio que se le ha encomendado, aunque no se obtenga después la consumación del contrato, cuyo riesgo correría a cargo del comitente;

o que el resultado de que depende la exigibilidad de la comisión sólo se produce cuando estipulando el negocio, éste es efectivamente cumplido o consumado en favor y beneficio del comitente, porque es en este momento cuando el comitente obtiene el resultado económico perseguido. Garrigues opina que el segundo caso es la solución, lo cual también lo ha encontrado ratificado por la jurisprudencia española.

b) Que le sufragen los gastos y reparen los perjuicios que la gestión le haya ocasionado, lo cual es consecuencia necesaria del hecho de que éste actúa en interés y por cuenta del comitente. claro, debe probar su importe.

c) Derecho de retención: Frecuentemente, el comisionista se convierte en acreedor del comitente, por anticipos concedidos, por gastos de los que debe ser reembolsado o incluso por premios o comisiones devengadas y no pagadas. Para esto y para garantizar al comisionista la percepción de estos créditos, el C. de C. en su art. 393 establece el régimen del privilegio del comisionista.



Cuando se reciban las mercancías en consignación para ser vendidas por el comisionista, hay que distinguir dos momentos:

Antes de la venta: el comisionista tiene el puro derecho de retención sobre las mercancías y mediante este derecho queda garantizado el cobro de sus créditos.

Después de la venta: ya no cabe el derecho de retención, y entonces el privilegio del comisionista se traslada sobre el precio como producto de la venta de las mercancías.

Qué sucede en el caso de la comisión de compra?

Se produce con más frecuencia el hecho de que el comisionista tenga que anticipar fondos, concretamente el precio de las mercancías que tiene el encargo de comprar.

Pero si el comisionista actúa en nombre propio, adquirirá para sí el dominio de las mercancías compradas, y no se concibe un derecho de garantía sobre las cosas propias. Si actúa a nombre del comitente, cabrá concebir el derecho de retención que le permitirá al comisionista negarse a la entrega de las mercancías al comitente mientras éste no satisfaga los créditos del comisionista.

Por el otro lado, en ambos supuestos, es imposible que el comisionista pueda ejercitar su derecho de preferencia sobre el precio de las mercancías, ya que en ningún caso un comisionista de compra está autorizado para vender.

d) El otro derecho del comisionista es el de percibir el importe de su crédito de modo preferente a los restantes acreedores del comitente con cargo al importe de tales efectos, una vez sea instada su ejecución.

La garantía se extiende sobre todos los efectos que el comisionista hubiere recibido en consignación del comitente, o que de éste se hallaren a su disposición.

OBLIGACIONES DEL COMITENTE:

1.-Provisión de fondos: (Art. 381 de nuestro C. de C.)

Aquella comisión cuyo cumplimiento exige provisión de fondos, no está obligado el comisionista a ejecutarla mientras el comitente no entregue una cantidad suficiente para cumplirla, y también podrá suspenderla cuando se le haya consumido lo que tenía recibido.

Aquí hay una diferencia con el mandato civil, en que el comisionista no tiene acción para obtener la provisión de fondos.

Lo único que puede hacer, si no las recibe, es negarse a cumplir la comisión, o suspender las obligaciones propias de su encargo si se hubieren agotado dichos fondos.

Pero, en qué momento ha de realizarse la provisión consistente en dinero?

Caso: por la comisión, el comisionista se obliga a pagar diversos plazos de una deuda.

Para algunos, el comisionista no tiene obligación de pagar, si comitente no le proporciona fondos. Por lo tanto, éste debe anticiparle fondos desde que nace la obligación cuyo cumplimiento se aplaza. Otros autores entienden, que la provisión de fondos, sólo puede exigirse por el comisionista, cuando la obligación haya vencido. Cuál es la solución más justa?

La primera puede permitir el abuso o desviación del destino de la provisión por parte del comisionista, si este utiliza en beneficio propio los fondos recibidos con anticipación. En tal caso, el comitente se vería privado sin finalidad alguna de la posesión de esos fondos y de obtener sus intereses.

La segunda solución, encierra por el contrario, el peligro de que el comitente no cumpla su obligación de proveer fondos en el momento en que el comisionista los necesita para solventar su deuda frente a terceros. Por otra parte, no olvidemos que el mero hecho de obligarse el comisionista a pagar en el futuro, implica para él un riesgo.

Claro que él siempre tendrá derecho de suspender el cumplimiento de la comisión, pero éste derecho tiene sentido en el momento de contraer la obligación de pago aplazada, ya que más tarde la suspensión no es posible, porque el comisionista tendría que pagar al tercero, aunque hubiese comunicado al comitente que suspende el cumplimiento de la comisión.

En el supuesto de que el comitente no envíe los fondos en el momento oportuno, se entenderá revocada la comisión por hechos concluyentes, ya que con su conducta está demostrando su voluntad de que la comisión no se realice.

Otros autores opinan que aquí opera una concesión de créditos del comisionista al comitente, aunque no pueda calificarse como contrato de préstamo independiente.

La acción de devolución de los anticipos se basa exclusivamente en el trato de comisión. Lo normal es que esta concesión de crédito, como todas las de su naturaleza, suponga una retribución a favor de quien da el crédito. Esta retribución puede consistir en un precio especial para el comisionista o en el derecho a percibir interés legal del desembolso desde el día en que se haya hecho hasta su total reintegro.

SUPUESTOS ESPECIALES DE COMISION:

Autoentrada del comisionista

El negocio tipo de comisión supone la realización de dos contratos distintos entre tres personas: un contrato de gestión (comisión) entre comitente y comisionista y un contrato de ejecución de esa gestión (negocio de realización) entre el comisionista y un tercero (compra-venta, préstamos, depósitos, etc.). Pero la mayoría de las veces al comitente le es indiferente que el resultado económico propuesto se obtenga mediante la conclusión de un contrato con terceras personas o que sea el mismo comisionista quien asuma la posición del posible contratante, comprando para sí la cosa que tenía encargo de vender o vendiendo la cosa que tenía en cargo de comprar para el comitente.

Esta limitación a las personas del comitente y del comisionista de los dos contratos que normalmente implica el negocio de comisión (contrato de comisión y contrato de realización de la

comisión) se designa en la doctrina con el nombre de "autoentrada del comisionista", que significa tanto como intervención exclusiva suya en todo el desarrollo de la comisión.

Bien se comprende sin embargo, el riesgo que para el comitente tiene esta doble cualidad del comisionista, al poner en juego no solo el interés del comitente, sino el suyo personal, que necesariamente ha de estar en contradicción con aquel; así, en una comisión de venta, el interés del comitente consistirá en vender al precio más alto posible, mientras el del comisionista, convertido en comprador, consistirá en comprar lo más barato posible.

Al respecto tenemos el art. 388 de nuestro código de comercio que dice: "Se prohíbe a los comisionistas representar en un mismo negocio intereses opuestos, sin consentimiento expreso de los interesados".

La coincidencia en una misma persona del carácter de comisionista y de comerciante en nombre propio, se justifica por la gran distancia que separaba a veces a los comitentes de los comisionistas, de tal modo que el comisionista, previendo los pedidos del comitente, almacenaba mercancías por su propia cuenta a fin de tenerlas a disposición del comitente; la introducción de precios corrientes u oficiales que permitían salvar el conflicto de intereses antes aludido entre el comitente y el comisionista y la facultad concedida a éste de callar en nombre del tercer contratante, también fueron causa para que se permitiera esta excepción de la autoentrada.

Efectos de la autoentrada:

Garrigues dice que en definitiva, la autoentrada significa una facultad alternativa del comisionista que le permite optar entre ejecutar normalmente la comisión con intervención de un tercer contratante, o transformar el contrato de comisión en una compraventa, siendo el propio comisionista comprador o vendedor por cuenta propia.

Si el comisionista opta por la autoentrada el efecto no es que coexisten un contrato de comisión y otro de compraventa por cuenta propia, sino que desaparece el contrato de comisión, siendo sustituido por uno de compraventa.

La coexistencia de ambos contratos es inadmisibles, porque desde el momento en que el comisionista asume la posición del posible tercer comprador o vendedor decaen automáticamente sus obligaciones como tal comisionista.

LA COMISION DE COMPRA O DE VENTA:

El comisionista compra o vende por cuenta del comitente. Al hacerlo, adopta una posición de mediador en la adquisición o en la transmisión de la propiedad de las cosas entre el comitente y el tercero vendedor o comprador. De aquí nace el problema de la forma en la que se producen o trasladan entre aquellos sujetos los efectos reales inherentes a la compraventa.

El problema fundamental es si al operar de esta manera será necesaria una doble transmisión de propiedad (del comitente al comisionista y de éste al tercero y viceversa), o si bastará con una sola del comitente al tercero (en la comisión de venta) o del tercero al comitente (en la compra). La solución formalista, la de la doble transmisión de propiedad (el comisionista la adquirirá siempre para transmitirla al tercero o al comitente) Doctrina clásica.

Pero, una vez más, en el ámbito del derecho mercantil no satisfacen las soluciones formales, porque contradicen los intereses reales, según los cuales, el comisionista no adquiere para sí sino para el comitente. Por ello la doctrina moderna entiende que se produce una única transmisión del comitente al tercero y viceversa, lo cual se explica por las siguientes razones:

En la comisión de venta, las mercancías pasan del comitente al comisionista, sin que éste deba adquirir previamente su propiedad, porque al recibirlas de él en consignación el comisionista recibe un poder de disposición expreso que legitima su transmisión directa al tercero adquirente;

En la comisión de compra, aunque el comisionista compre a su nombre, y aparentemente para sí, desde que recibe las mercancías del tercero vendedor, pueden éstas entenderse adquiridas por el comitente, supuesto que el comisionista las ha obtenido para su comitente y así lo convino expresamente con él.

EXTINCION DEL CONTRATO DE COMISION:

Son causales de extinción del contrato de comisión:

cuando se ha realizado el acto u operación de comercio que tuvo por objeto o cuando:

- éste objeto haya devenido imposible (por ej. cuando las mercaderías perecen durante el transporte).
- revocación por parte del comitente (se trata de un negocio de confianza)
- la muerte o inhabilidad del comisionista.

No son aplicables aquí todas las causales de extinción del contrato de mandato. Así, por ejemplo, la muerte o inhabilidad del comitente no es causal de extinción, porque el negocio mercantil del que la comisión es un acto auxiliar, subsiste aunque fallezca el titular o caiga en quiebra. (los síndicos se subrogarán en el lugar del comitente).

Ahora, respecto a la muerte del comisionista o su inhabilidad, es una norma que ha cedido en el tráfico moderno, donde es frecuente conceder comisiones a sociedades mercantiles (ej. bancos) que no se extinguen con la muerte de un socio gestor, sino por otras causas de disolución. Incluso en el caso de transmisión de negocio mercantil.



ADVERTENCIA: El Centro de Información Jurídica en Línea (CIJUL en Línea) está inscrito en la Universidad de Costa Rica como un proyecto de acción social, cuya actividad es de extensión docente y en esta línea de trabajo responde a las consultas que hacen sus usuarios elaborando informes de investigación que son recopilaciones de información jurisprudencial, normativa y doctrinal, cuyas citas bibliográficas se encuentran al final de cada documento. Los textos transcritos son responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan el pensamiento del Centro. CIJUL en Línea, dentro del marco normativo de los usos según el artículo 9 inciso 2 del Convenio de Berna, realiza citas de obras jurídicas de acuerdo con el artículo 70 de la Ley N° 6683 (Ley de Derechos de Autor y Conexos); reproduce libremente las constituciones, leyes, decretos y demás actos públicos de conformidad con el artículo 75 de la Ley N° 6683. Para tener acceso a los servicios que brinda el CIJUL en Línea, el usuario(a) declara expresamente que conoce y acepta las restricciones existentes sobre el uso de las obras ofrecidas por el CIJUL en Línea, para lo cual se compromete a citar el nombre del autor, el título de la obra y la fuente original y la digital completa, en caso de utilizar el material indicado.

- 1 EGAS DE CASTRO Priscila. UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, ECUADOR. (1991). EL CONTRATO DE COMISION. Revista Jurídica de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas. Edición número 4. Pp. 49 - 62. Disponible en el enlace: http://www.revistajuridicaonline.com/images/stories/revistas/1991/04/4_El_Contrato_De_Comision.pdf