

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

T
340 07
m 2 93 2
1976
F
ca 2 2 2

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA
Y CIENCIAS SOCIALES

LOS AGENTES DEPENDIENTES

TESIS DOCTORAL

PRESENTADA POR

JORGE ALEJANDRO MARTINEZ MENENDEZ

PREVIA A LA OPCION DEL TITULO DE

DOCTOR

EN

Jurisprudencia y Ciencias Sociales

1976



DEDICATORIA.

A mis madres Amelia y Elba,
a mis hermanas, a mi prou-
tada Abigail, a mis familie-
ras y amigos, con agraci-
amiento y cariño.-



TRIBUNALES EXAMINADORES PRIVADOS

Materias Civiles, Penales y Mercantiles

Presidente: Dr. Luis Domínguez Pereda
 Primer Vocal: Dr. Roberto Romero Carrillo
 Segundo Vocal: Dr. Manuel René Villecorta

Materias Procesales y Justicia Administrativa

Presidente: Dr. Luis Domínguez Pereda
 Primer Vocal: Dr. Francisco Arrieta Gallegos
 Segundo Vocal: Dr. René Quiñones Quezada

Ciencias Sociales, Constitución y Legislación
 Laboral.

Presidente: Dr. José Fabio Cútillo
 Primer Vocal: Lic. Eduardo Cáceres Chávez
 Segundo Vocal: Dr. Luis Alfonso Salazar

ASOCIACIÓN DE TESIS

Dr. Jorge Armando Angel Calderón

Tribunal Examinador de Tesis

Presidente: Dr. Jorge Eduardo Tenorio
 Primer Vocal: Dr. Mario Francisco Valdivieso
 Segundo Vocal: Dr. Ramón Gilberto Zúñiga Véliz

LOS AGENTES DEPENDIENTES

CAPITULO I

NOCIONES GENERALES

- 1- INTRODUCCION
- 2- REFERENCIA HISTORICA
- 3- ETIMOLOGIA
- 4- ELEMENTO HUMANO DE LA EMPRESA

CAPITULO II

AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES

- 1- FACTORES
- 2- DEPENDIENTES
- 3- AGENTES DE COMERCIO
- 4- COMISION, PREPOSICION, CORREDURA, AGENCIA DE CAMBIO Y VENDUTERIA

CAPITULO III

LOS AGENTES DE COMERCIO

- 1- AGENTES DEPENDIENTES
- 2- AGENTES REPRESENTANTES O DISTRIBUIDORES
- 3- AGENTES INTERMEDIARIOS

CAPITULO IV

LOS AGENTES DEPENDIENTES

- 1- CONCEPTO
- 2- NATURALEZA DE LA RELACION JURIDICA ENTRE EL AGENTE DEPENDIENTE Y EL PRINCIPAL.
- 3- FACULTADES Y DEBERES DEL AGENTE DEPENDIENTE Y DEL PRINCIPAL.

- 4- SISTEMAS DE REMUNERACION
- 5- DIFERENCIACION CON OTRAS FIGURAS SIMILARES

CAPITULO V

LEGISLACION COMPARADA

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

CAPITULO I

NOCIONES GENERALES

I- INTRODUCCION

Siendo el tema de este ensayo de naturaleza estrictamente mercantil, a manera de introducción estimo conveniente hacer un enfoque sobre los elementos que han constituido la génesis de la rama del derecho privado denominada DERECHO MERCANTIL.

La expresada rama del Derecho gira en torno de tres conceptos básicos, a saber: el acto de comercio, el comerciante y la cosa mercantil. Dichos tres elementos han sido objeto de brillantes estudios realizados por connotados tratadistas de las Ciencias Jurídicas, de suerte que lo que en un pasado no muy remoto fue arduo problema explicar, hoy día se entiende con claridad meridiana; tal sucede con los prenotados conceptos.

De suyo, los referido elementos han merecido muy diversas concepciones, análisis y enfoques en el transcurso del tiempo, y el espacio, dado que en el principio todo concepto elemental presenta series resistencias a la inteligencia humana, para volverse comprensible e involucrar todo el contenido de su valor científico. No obstante, la tenaz persistencia de los juristas ha logrado desentrañar la incertidumbre que aquellos conceptos presentaron en tiempos pretéritos, lo cual merita la breve reseña, que a continuación expresaré.

Primersmente y de acuerdo con lo que se han llamado las teorías clásicas, los relacionados conceptos fueron explicados en la forma siguiente:

TEORIAS QUE EXPLICAN EL ACTO DE COMERCIO

a) TEORIA DE LA INTERMEDIACION

Explique que en el acto de comercio es una intermediación entre el productor y el consumidor.

Conforme a esta teoría la base fundamental para considerar si un acto es o no de comercio, basta establecer que ha habido una intermediación entre productor y consumidor.

La validez de esta afirmación pudo ser absoluta en los orígenes del Derecho Mercantil, época en que no se conocían los actos de mercantilidad pura, tal como el pago de una obligación civil con un cheque o la documentación de una deuda con una letra de cambio.

b) TEORIA DEL LUCRO Y EL PROVECHO

Esta teoría determina en principio: que lucro es la cantidad representada por la diferencia entre el valor real de la cosa y la obtenida de su venta, y provecho es la concordancia perfecta entre el valor real de la mercancía y su precio de venta.

Con esta diferenciación se establece que son actos mercantiles los que producen lucro, y civiles los que producen provecho. La teoría no es del todo acertada, por cuanto existen operaciones que no producen lucro, sino pérdidas y son mercantiles, también existen muchas operaciones civiles que son lucrativas.

c) TEORIA DE LA ENUMERACION

Consiste en señalar textualmente en el texto de la ley las operaciones consideradas como actos de co-

mercio. La aplicación de este sistema puede traer como consecuencia el que se omita enumerar uno o mas actos de comercio, o bien que no se consideren todos los nuevos actos de comercio, que se tipifiquen con posterioridad a la promulgación de la ley.

TEORIA MODERNA SOBRE EL ACTO DE COMERCIO

Sostiene en principio esta teoría que siendo el Derecho Mercantil una rama especializada del Derecho Civil, no puede haber diferencias en cuanto a su naturaleza íntima entre el acto de comercio y el civil.

Como criterio de diferenciación determina esta teoría que será mercantil el acto en masa realizado por empresa, con la excepción del acto de mercantilidad pura.

Lo masivo del acto implica su repetición constante, la habitualidad de quien lo ejecute; y el que se realice por empresa, índice su realización por una unidad económica permanente dedicada a una actividad lucrativa.

Cabe señalar que tanto el ejercicio de las profesiones liberales como la actividad agrícola, son actos que no pueden mercantilizarse.

El acto de mercantilidad pura es aquel considerado mercantil a pesar de que no sea en masa ni realizado por empresa, por ejemplo el pago de una obligación civil por medio de cheque, por ser el cheque una cosa nueva para servir al comercio.

La teoría moderna resuelve el problema de la aplicación de dos legislaciones distintas en el acto mixto, determinando que si un acto es mercantil para una de las partes, también lo será para la otra parte.

El segundo elemento básico a que se ha hecho referencia es el relativo a determinar a quienes puede considerarse comerciantes y el tercero y último, a qué puede llamarse cosa mercantil.

Los criterios que han servido para analizar estos dos conceptos se enuncian así:

1) Teoría Clásica Subjetiva

Estima que el comerciante es el hombre que hace del comercio su profesión habitual, esto trae consigo la idea de profesionalidad, sin embargo el ejercicio del comercio no constituye una profesión en el sentido tradicional en que aquel vocablo se usa.

2) TEORÍA CLÁSICA OBJETIVA

Sustituyó el criterio de profesionalidad por el de habitualidad, considerando como comerciante a la persona que habitualmente realiza actos de comercio.

La habitualidad supone permanencia, la cual no siempre se presenta sin que por ello puede faltar la calificación de comerciante a quien eventualmente pudiera suspender su actividad mercantil.

3) TEORÍA MODERNA

Considera comerciante al titular de una empresa mercantil y al perder esa titularidad pierde por consiguiente la calidad de tal.

Respecto de la cosa mercantil puede decirse que se trata de aquella que es objeto de una obligación mercantil.

Las cosas mercantiles pueden clasificarse así:

- a) cosas accidentalmente mercantiles, y
- b) cosas típicamente mercantiles

Las primeras, dícese de aquellas, que son objeto de relaciones jurídico-mercantiles, perdiendo tal característica en el momento que dejan de estar afectadas por tales relaciones, se les llama mercancías o mercaderías mientras estén formando parte de las existencias de un establecimiento mercantil, pero cuando son adquiridas para el consumo individual se convierten en cosas civiles. Dentro de esta categoría se incluyen los inmuebles cuando son objeto de actos realizados en masa y por expresa, tales como las parcelaciones de bienes raíces.

Cosas típicamente mercantiles son las que han nacido para servir al comercio, siendo esta función esencial o ellos y la que justifica su nacimiento y existencia, verbigracia: las empresas mercantiles, los elementos intangibles de las mismas y los títulos valores.

Cabe advertir que de las teorías enunciadas, las de aceptación universal y que adopte nuestra legislación mercantil vigente son las teorías modernas, así como el Código de Comercio actual es de reciente promulgación, a fin de ser congruente con los lineamientos enunciados al principio, prudente es hacer una breve referencia a su evolución en el tiempo.

En el año de 185 por decretos de las Cámaras Legislativas de los días 31 de marzo y 1º de abril, publicados en la "Gaceta de El Salvador" del 6 de mayo, fue facultado el Presidente de la República para que de ser posible dentro de los tres meses posteriores se dictara el Código de Comercio y el de enjuiciamiento y el establecimiento y organización de los Tribunales Consulares.

En cumplimiento a tales decretos por acuerdo ejecutivo del 22 de julio de 1854 publicado en la Gaceta el día 28 del mismo mes y año, se creó la comisión que debiera redactar el proyecto de código eludido, la cual quedó integrada por los Licenciados José María Silva y Ángel Quirós y el General Joaquín E. Guzmán, habiendo cumplido con su encargo en 1855; por lo que se facultó extraordinariamente al Poder Ejecutivo, para que expidiera como leyes del Estado el proyecto elaborado, lo cual hizo el Ejecutivo con fecha 1º de diciembre de ese mismo año, dándose así a luz a nuestro primer Código de Comercio, el cual fue sustituido por uno nuevo decretado el primero de mayo de 1882 publicado en el Diario Oficial del día siete del mismo mes y año, habiéndose reeditado en 1893.

Con fecha 1 de mayo de 1900, se decretó la creación de la Comisión de Legislación, que en lo que al Código de Comercio se refiere fue integrada con los doctores Manuel Delgado, Teodosio Carrenza y Francisco Martínez Suárez, quienes con fecha 23 de marzo de 1903 presentaron a la Corte Suprema de Justicia un nuevo proyecto de Código de Comercio, el que con las observaciones de la Corte pasó a la Asamblea, lo que previos los trámites correspondientes lo declaró ley de la República por Decreto del 17 de marzo de 1904, el que fue publicado en el Diario Oficial del día 4 de julio de ese año y estuvo en vigencia hasta el último día del mes de marzo de 1971, dicho cuerpo de leyes pese a que fue promulgado con todas las formalidades legislativas, sus instituciones no tuvieron aplicación práctica en forma completa, en razón de que la incipiente actividad comercial de nuestro país no necesitó de toda la gama de ins-

tituciones comprendidas en dicho código; además de que el mismo, tuvo por base el Código Mercantil Español de la época, que resultaba ser muy avanzado para El Salvador, de tal suerte que en el devenir del tiempo las relaciones mercantiles estuvieron regidas casi en su totalidad por el Código Civil; tanto es así que aún hoy, con la vigencia del nuevo Código de Comercio existen sociedades cuyo finallidad es mercantil y las formalidades del otorgamiento del pacto social se tomaron del capítulo de Las Sociedades del Código Civil.

Esta práctica, que fue de uso generalizado se previó en la nueva legislación mercantil (Ley. 1977 Com. vigente) concediendo un plazo de dos años a partir de la fecha en que el Registro de Comercio quedara organizado y prestando servicios al público, para que las sociedades otorgaran los instrumentos de modificación del pacto social en el sentido de que las sociedades creadas con carácter civil se actualizaran en conformidad con el nuevo Código de Comercio.

Afortunadamente la inquietud de un selecto grupo de juristas nacionales propició la promulgación del nuevo Código de Comercio, cuya vigencia data del día primero de abril de 1971, el cual ha venido a satisfacer la necesidad y la urgencia de un cuerpo de leyes que reglamente la actividad mercantil en todas sus manifestaciones y que reúna las condiciones de ser legislación vigente y a la vez positiva. En este Código, - en su capítulo III Sección 1ª del título III (arts. 38ª y siguientes) donde se trata de los Agentes Dependientes, tema de la presente tesis y nominación que corresponde a varios centenares de personas cuya importancia en la vida económica del país se advierte al considerar

que la vida comercial contemporánea se caracterize, tal como lo expone Joaquín Rodríguez y Rodríguez, "por la gran concentración de empresas y el gran volumen de producción de cada una de éstas" (1); de donde la pujanza de la vida comercial deviene de la aplicación de la ley económica de la producción en grande escala, cuyo enunciado es el siguiente: "Cuando el tamaño de las plantas o unidades productivas son mayores, se obtienen costos menores menores por unidad de producto" ; como es natural, los empresarios persiguen la obtención de mayores beneficios y éstos son potentes en tantomenor sea el costo por unidad de producto, lo cual conduce a que todo empresario amplíe sus plantas de producción y como necesaria consecuencia aumente el volumen de la misma. Si esto es así, ocurre que la producción masiva de bienes finales requiere a su vez de la masificación de los ventas, para lo cual es requisito indispensable ampliar el número de elementos humanos destinados a hacer llegar desde la planta de producción hasta el consumidor la totalidad del producido, sin despreciar desde luego el empleo de medios publicitarios encaminados a interesar al público respecto de la obtención de aquellos bienes. En este tránsito de los mercaderías desde los manos del productor hasta el consumidor, que algunas llegan a éste por vía directa, pero ello es la excepción, pues la regla general es que lleguen a través de intermediarios entre los que se cuentan LOS AGENTES COMERCIALES, de allí su notoria importancia.

(1) Curso de Derecho Mercantil-Tomo I-pág. 227 Joaquín Rodríguez y Rodríguez.

2- REFERENCIA HISTÓRICA

Se dice que la historia se inició con la escritura, por medio de la cual el hombre dejó para la posteridad referencia de su existencia. Posiblemente cuando el hombre empezó a reunir los restos de su cultura, de su pensamiento, de sus proyectos, etc., por medio de símbolos, que más tarde han sido interpretados para obtener una significación de los mismos, el ser humano se agrupaba en pequeños núcleos o incipientes sociedades; en este período lo más seguro es que no haya existido tráfico de mercancías, pues los integrantes del grupo tomaban directamente de la naturaleza los medios necesarios para subsistir; pero a medida que los grupos fueron creciendo las necesidades comunes aumentaron y la naturaleza dejó de ser un **pródigo**, es decir, dejó de obsequiar en forma absoluta a los pueblos, sin embargo algunos bienes satisfacían con exceso las necesidades de la comunidad, dando margen a un superávit; en contraste con la existencia de unos bienes o con la carencia de otros que constituían el déficit de productos necesarios.

Estas circunstancias dieron nacimiento a la actividad mercantil, cuya primera manifestación se produjo en la permutación o trueque de los superávits de grupos cercanos o próximos, lo cual a su vez es el resultado de otros fenómenos tales como el sedentarismo, el descubrimiento de la agricultura, la concepción de la propiedad privada de la tierra y una cierta división del trabajo. Con todo, la comercialización hizo necesaria la apertura de rutas, por tierras, ríos, lagos, mares y el establecimiento de puertos y ciudades, muchos de los

cuales fueron "emporiums" del tráfico mercantil; organizándose para ello caravanas y flotas de embarcaciones, siendo importantísima la actividad realizada por el pueblo fenicio, cuyas "factorías" circundaron el Mediterráneo. Mas tarde, el comercio industrial y el empleo de la máquina de vapor, dió origen al comercio en gran escala - entre pueblos sumamente distantes y hasta de diferentes continentes. Hoy día, el comercio constituye una actividad sin la cual la humanidad perecería; y desde los más apartados rincones del orbe fluyen las mercancías con destinos diversos recorriendo distancias insospechables y movilizándose a millones de seres humanos para convertirse en un fenómeno de primordial importancia en la vida de todos y cada uno de los hombres.

3- ETIMOLOGIA

Los Agentes de Comercio comprenden varias categorías, dentro de las cuales está la de Agentes Dependientes, nominación ésta que ha servido de título a la presente tesis, lo que obliga al análisis etimológico de las palabras que intervienen en dichas expresiones.

La expresión Agentes de Comercio se forma con dos vocablos principales unidos por la preposición "de", por lo que interesa conocer el origen de dichos vocablos: "Agentes" y "Comercio".

La voz agentes proviene del vocablo latino AGERE, que significa "hacer u obrar", cuya interpretación AGENS conduce a entender la expresión agente de Comercio, como comerciante cuyo actividad consiste en gestionar intereses de otro comerciante, el cual está

ligado por una relación contractual unas veces duradera y otras ocasional, y por cuya cuenta actúa gestando la celebración de contratos concretos o preparando su conclusión o nombre cuyo. LA TU SENSU comprende a todas las personas que actúan a favor de un comerciante.

El vocablo comercio deriva de la voz latina COMMERCIUM, el que se compone de un prefijo "COM" que significa CO y la raíz MERX que significa la MERCANCIA, de donde su interpretación literal es "COM. LA. MERCANCIA", que a su vez puede interpretarse como traspaso de mercancía de persona a persona.

Así la expresión Agentes de Comercio debe entenderse como personas que gestionan el traspaso a terceros, de mercancías propiedad de un comerciante, dicha gestión puede ser duradera, o sea para un número indeterminado de actos; o eventual, esto es, que se agote en solo negocio.

Por su parte la expresión Agentes Dependientes se interesa con dos vocablos: Agentes, cuyo estímulo lo está dicho y Dependientes, inflexión del verbo depender cuyo significado, es "que depende". Oportunamente daré un concepto sobre estos agentes.

4- ELEMENTO HUMANO DE LA EMPRESA.

La empresa como unidad de producción, sea cual fuere el tamaño de sus plantas, necesariamente debe emplear elementos humanos que le presten su concurso intelectual o físico pero lograr la finalidad que de ella espere su titular. Desde este punto de vista, para citar un ejemplo, una empresa es la fábrica de zapatos ADCC denomina

de Calzado Salvadoreño, S. A., como lo es también el negocio unipersonal del zapatero remendón que lleve o cuestas todo su equipo de trabajo y de cuchillas y bajo el alero de una casa desarrolle su labor.

Como puede verse en la gran empresa se requiere del auxilio de gran número de personas entre las que se cuentan al propio comerciante, patrono o empresario y los empleados o trabajadores de todas las categorías - necesarias o útiles a las labores de que se ocupa la empresa y además de otro sector del personal cuya relación jurídica con el titular de la empresa no es precisamente de subordinación, sino de colaboración, como ocurre con el concurso que a ella prestan los profesionales y técnicos, cuya actividad no puede desentenderse por cuanto es decisiva en la buena marcha de la empresa. Asimismo en la empresa unipersonal, su titular realiza todas las actividades que en la gran empresa están repartidas en sectores de trabajadores.

Lo anterior nos hace inferir que el elemento humano de la empresa puede ser considerado: a) en sentido amplio, en cuyo caso está integrado por todas las personas que en el acto forman parte de ella, comprendiendo desde el patrono o comerciante, hasta el último de los trabajadores, incluyendo además a todas aquellas personas cuya relación con la empresa no sea de subordinación, tales como abogados, ingenieros, arquitectos, químicos, etc., y de un modo más general - aquellos que prestan a la empresa servicios técnicos; b) en sentido estricto, el elemento humano de la empresa se constituya por el conjunto de personas opuestas al empresario que ejecuten una obra o presten un servicio de subordinación mayor o menor, mediante un salario.

En los párrafos anteriores he considerado lo que constituye el elemento humano de la empresa, empleando este término en su acepción mas general, es decir, sin distinguir lo que es la empresa desde el punto de vista económico, laboral o comercial. No obstante como la finalidad de este tesis se circunscribe al estudio de los Agentes Dependientes, es preciso delimitar el campo sobre el cual versará en adelante esta exposición.

Para ello es conveniente definir el campo de estudio estrictamente a lo que corresponde a la empresa mercantil pues es en ésta en lo que centro de su elemento humano se incluye a los Agentes Dependientes.

Nuestro Código de Comercio en el Título III del Libro Primero trata de los Auxiliares de los Comerciantes determinando que ellos son: los Factores, los Dependientes y los Agentes de Comercio, subdividiendo a estos últimos en Agentes Dependientes, Agentes Representantes y Agentes Intermedieros. La denominación de "Auxiliares de los Comerciantes" y la enumeración taxativa de los mismos, puede considerarse como un acierto del legislador pues con ello se estableció la diferencia entre auxiliares del Comerciante en sus sentidos estricto y amplio; éste último sentido comprende de manera general a todas las personas que aun de modo eventual dedican su actividad al comercio de un mismo fincadero que se propone el comerciante, pudiendo comprender incluso los banqueros, aseguradores, transportistas, almacenistas, etc., quienes no se proponen exclusivamente ser auxiliares de un comerciante, sino realizar una actividad comercial por sí, que se propone, o sino que se coordina o subordina al de otros comerciantes, por lo que mas que auxiliares del comerciante, son auxiliares de comercio y de allí deriva el acierto

de nuestra legislación, y que excluyó toda posibilidad de tener como auxiliares de los comerciantes, a aquellos cuyo actividad sirve al comercio pero no al titular de las empresas mercantiles.

En sentido estricto los auxiliares de los Comerciantes son las personas que realizan actos de Comercio en representación y por cuenta del principal; de esta suerte quedan excluidos de la excepción todas las personas que verifiquen operaciones de carácter material o intelectual diferentes del acto de comercio.

En conformidad con el desarrollo de este apartado se advierte que tratando el tema desde su forma más general, esta es desde el elemento humano de la empresa en sentido amplio, hasta los auxiliares de los Comerciantes en sentido estricto, no puede menos que concluirse, que con la expresión "auxiliares de los Comerciantes", (en sentido estricto), solamente pueden comprenderse aquellas nominaciones taxativamente enumeradas en la legislación de comercio, así como de su tal modo la interpretación doctrinaria de los preceptos pertinentes.

CAPITULO II

AUXILIARES DE LOS COMERCIANTES

I- FACTORES

Nuestro anterior Código de Comercio nos define a los factores en su Art. 157 diciendo: "Es factor de comercio todo aquel que bajo cualquier denominación, de conformidad con los usos mercantiles, se halle habilitado para tratar del comercio de otro en el lugar donde éste lo ejerce o en otro cualquiera".

En la definición operó cambio sustancial en el nuevo y vigente Código de Comercio, cuerpo de leyes que en su Art. 36, nos conceptúa el factor en una forma más precisa y con una cabal delimitación de funciones y lo define así:

Art. 36.- "Son factores quienes dirigen por cuenta ajena, una empresa, una rama especial de ella o un establecimiento de la misma".

Ramírez Gronda nos dice que: "Factor es la persona a quien un comerciante encarga la administración de sus negocios, o la de un establecimiento comercial". (I)

Analizando el articulado pertinente veremos que las amplias atribuciones conferidas en nuestra legislación al factor, lo convierten en el primordial auxiliar de los comerciantes, por cuanto su actividad se reduce en la dirigencia personal de una empresa, una rama especial de ella o un establecimiento de la misma en representación de su titular, ya en consecuencia un mandatarario mercantil y su nombramiento y modificaciones posteriores deberán inscribirse en el Registro de Comercio.

(I) Dr. J.D. Ramírez Gronda-Diccionario Jurídico-Ge.ed. Edit. Claridad, Buenos Aires. Pág. 111.

cio en que está inscrita lo es así y, en su caso, el establecimiento (art. 367 Com.) y cuando en representación del principal, así lo represente en los documentos que suscribe (art. 30 Com.).

En la práctica mercantil, el factor se le denomina agente y en el derecho romano se le conocía con el nombre de Institor.

2- DEPENDIENTES

Existe otra dependiente y principal una relación de tipo laboral, pues presta sus servicios a éste en situación de subordinación; es un verdadero subalterno y los hay de dos categorías: los que prestan sus servicios dentro de los locales de la empresa y los que prestan dichos servicios fuera de ella o dependientes viajeros; ésta última categoría no está regulada en el Código de Comercio anterior. Los actos que el dependiente realiza, no obligan al principal sino en las operaciones propias de la gestión concreta del ramo que determinadamente les está encomendado, tal gestión es la de venta y el cobro del precio de las mercancías, cuando no haya una expresa sucesión especial por la percepción del dinero, es haberlo, el comerciante lo ha de haber al público mediante anuncio visible dentro del establecimiento; en la práctica se acostumbra colocar un letrero que se lee "CASH", podría asimismo los dependientes conceder plazos o descuentos, pero para ello necesitan autorización especial.

Los dependientes viajeros al realizar una gestión deben exhibir una autorización escrita extendida por el

principal e identificarse en la el formé, o en su caso entre, er a cambio del pago, el recibo o la factura con la firma y sello del principal o sus representantes.

3- AGENTES DE COMERCIO

Anteriormente expuse que por Agentes de Comercio debe entenderse a las personas que gestionen el traspaso a terceros de mercancías propiedad de un comerciante y que dicha gestión puede ser duradera, o sea por un número indeterminado de actos; o eventual, es decir, que se realice en un solo negocio.

Nuestro Código de Comercio no los conceptúa, pero sí su exposición de motivos: "Son los que promueven o intervienen en los negocios mercantiles de otros considerando como sus principales".

Los agentes de Comercio explica Rodríguez y Rodríguez: "son comerciantes encargados permanentemente de preparar o realizar contratos en nombre y por cuenta de otros comerciantes.

Son comerciantes porque realizan profesionalmente actos de comercio. La agenciación de comercio es un acto de comercio, se ún a ellos el artículo 7., fracción X, C.Co.N.

El agente de Comercio se dedica profesionalmente a ello y, en este aspecto es interesado propio, por lo que podemos decir que es un auténtico comerciante.

El agente de comercio está vinculado con una relación permanente con el cliente por lo que actúa. No se concibe la atracción de un cliente de comercio, sino mediante la realización de una serie de actos leales y

b) DE EL AGENTE DE COMERCIO ES UN AUXILIARIO CO-
MERCIAL.

Seguindo los lineamientos de la teoría clásica - Rodríguez y Rodríguez afirman que el agente de comercio es un auténtico comerciante, a vista de que se le otorga PUBLICIDAD al ACTO de preparar o recibir ORDENES en su nombre y por cuenta de otros comerciantes, porque se liza PROMERICALMENTE actos de comercio; y cita un artículo de la legislación mexicana que declara que la Agencia de Comercio es un órgano de comercio.

Para citar una tesis contraria hará referencia al Dr. Roberto Lere Valdeó, valioso participante en la elaboración del actual Código de Comercio, quien sostiene: "Se conoce con el nombre de auxiliares de Comercio a aquellas personas que intervienen en los negocios mercantiles sin ser comerciantes; o sea que no son titulares en la empresa mercantil; sino que colaboran con éstos en el ejercicio del comercio.

Hay distintos tipos de auxiliares de comercio, -- siendo diferente la clasificación que se ellos hace la legislación vigente (hoy derogada), o la contenida en el Proyecto de Código de Comercio (hoy Código vigente).

De acuerdo con la legislación vigente, (hoy derogada) son auxiliares de comercio: los factores, los dependientes, los comisionistas, los corredores y los martilleros. De acuerdo con el Proyecto de Código de Comercio (hoy Código vigente), son auxiliares de comercio: los factores, los dependientes y los agentes de comercio; estos últimos pueden ser de tres clases: agentes dependientes, agentes representantes y agentes intermedias. (1)

(1) Dr. Roberto Lere Valdeó-Introducción al Estudio -- del Derecho Mercantil 1a.ed.-Edit.Universitaria-El Salvador 1969-Pag.134.

Para el Dr. Lora Velado los auxiliares de Comercio, éntero el que pertenecen los agentes de comercio, intervienen en los negocios mercantiles SIN SER COMERCIANTES, de donde los Agentes de Comercio que constituyen una especie de aquél éntero NO SON COMERCIENTES.

A diferencia de Rodríguez y Rodríguez que sitúan la corriente clásica para determinar si los Agentes de Comercio son verdaderos comerciantes, el Dr. Lora Velado parte de la teoría moderna que considera comerciante al titular de un empresario mercantil.

En mi opinión, lo sostenido por Rodríguez Rodríguez es válido por su legislación, pues ésta, siguiendo la teoría de la emancipación, señala taxativamente que la agencia de comercio es un acto de comercio y quienes ejecuten actos de comercio son considerados comerciantes.

Lo sostenido por el Dr. Lora Velado es que el agente de comercio no es un auténtico comerciante, opina que no es de validez general, y que tanto el agente intermediario, como el agente distribuidor o representante, con titulares de su propio establecimiento, quedan solamente el agente dependiente sin esa titularidad; o sea que de las tres categorías de agentes de comercio solamente los agentes dependientes no son comerciantes y los otras dos precisadas categorías SON COMERCIANTES.

Rodolfo G. Fontaneros expone que la figura del agente de Comercio surgió en el siglo XIX y que su caracterización jurídica ha venido provocando serias dificultades hasta el momento actual, y los definen diciendo: "que se trata de personas encargas-

en forma estable de atender los intereses del comerciante que los encarga. El cuidado, bajo uno u otros, suministrados informaciones, orientando y realización de propaganda al beneficio de éste, etc; pero que este sea por lo común, de aplicación para venturar negocios en muchos del continente." (1)

Comparando el anterior concepto de Fontenorrose, con el de Rodolfo L. Fontenorrose antes señalado como elemento característico del contrato de agencia la FENIA (INCA) (2) de Bilbao, característico que no fue incluida en el concepto enunciado en el "Proyecto del Código de Comercio vigente. La razón de esa omisión consistió en que atribuye a cada el aplicación a los agentes de Comercio en Agentes Dependientes, Agentes Independientes y Agentes Inmediatos, existe solamente en sustrato la relación y que la inclusión de los agentes intermedios, cuya intervención es ocasional, no permite al autor como elemento característico de los Agentes de Comercio la permanencia o estabilidad.

Entre el agente de comercio y principal se celebra un contrato previo, el cual es definido por Fontenorrose en los términos siguientes: "el contrato de agencia es un contrato bilateral y oneroso en cuya virtud el agente se compromete a prestar, en forma sucesiva y continuada su actividad (un comercio o industrial), mediante el pago de una retribución, por lo común consistente en un porcentaje o comisión a fin de obtener para su comitente la consecución de negocios dentro de la zona territorial de su contrato" (2)

(1) Rodolfo L. Fontenorrose-Derecho Comercial Argentino-Parte General Tomo I-Edit. Victor L. de Sevilla-Sucesos años 1975-80, 505 y 506

(2) Rodolfo L. Fontenorrose-Ab.Git.p. 501

De la anterior definición de contrato de agencia se infiere que para su validez, además de la estabilidad o permanencia, es elemento característico del contrato, su extensión a zona determinada. Dicho elemento no puede ser característico del contrato de comercio en nuestra legislación, por cuanto el agente intermediario, a diferencia de aquél, no es un establecimiento suyo o de una zona determinada para el desarrollo de su actividad.

Los Artículos de Comercio y sus derivados en el Libro Primero Título II Capítulo III del Código de Comercio vigente.

COMISIÓN.

El Art. 100 del Código de Comercio vigente en su inciso primero nos indica lo que debe entenderse por comisión, en los términos siguientes: "Por el contrato de comisión el comisionista representa un nombre propio pero por cuenta ajena, mandato del representante de Comercio, al comisionista actúa como agente independiente, entre el Coritente y "Terceros".

Con comisionista nos dice el Dr. Roberto L. P. Vidal "aquella persona que interviene en las negociaciones pero por cuenta propia. El comisionista no es representante del constituyente, sino simplemente la persona que prepara el negocio y actúa a las partes, las cuales al momento de formalizarse intervienen directamente" (1). Y comenta el citado autor que el uso del comisionista en la legislación vigente "al igual que el uso del agente intermediario del proyecto, en el Código vigente.

(1) Dr. Roberto L. P. Vidal de Obaldía, p. 124

Código de Comercio anterior en su Capítulo III Título IV del libro Primero, que en su art. 135 dice "Hay contrato de comisión cuando el negociante ejecuta el mandato mercantil sin comisión o sin sujeción alguna al mandante, contratando en su nombre propio como principal y único contratante".

La disposición transcrita permite que se lo interprete en el sentido de que el comisionista lo hace en nombre de representación del comitente y por ello está facultado para ejecutar el mandato a nombre propio, como principal, lo cual es atribuible al contrato civil, lo que por esta razón el Código vigente ha modificado el concepto expresando categóricamente que el agente intermedario o comisionista, no tiene la representación de su mandante.

En consecuencia si en la actualidad el agente intermedario se le confiere la representación de su mandante, el contrato de comisión debe entenderse en un sentido civil y por ello debe otorgarse con todas las formalidades que el otorgamiento de éste exige.

DEFINICIÓN

La legislación colombiana contiene una figura mercantil a la cual llama COMISIÓN y que Jorge Ortiz Torres define en los siguientes términos: "la preposición es un contrato en el cual una persona encarga de la administración de un establecimiento mercantil o industrial, o de una parte de él, a otra que lo acepta, se obliga a desempeñarlo por cuenta del comitente". (1)

(1) Jorge Ortiz Torres-Derecho Mercantil-C. C. Ed. Temis, Bogotá-1977 p. 61

Por lo que toca a la denominación a los corredores, la fi
cual, desde , no tiene de extra o más que su nominación,
ya que es equivalente a la que el Código de Comercio da
nombrando a los corredores, de lo cual se ha ocupado en párrafos an
teriores, pero que no es necesario repetir sus caracterís-
ticas a fin de establecer su identidad.

El Art. 207 Com. dice: "Son corredores quienes diri-
gen por cuenta ajena, una empresa, una rama especial de
ella o un establecimiento de la misma".

De esta manera es comprensible que las definicio-
nes relacionadas corresponden a una misma actividad, la
cual es la mediación, con nombres diferentes.

C O N C L U S I O N E S

Correduría o Corretaje según la doctrina de Benítez
González, es la operación por la cual un intermediario
llamado corredor pone en contacto a dos personas con-
vistas a la conclusión de un contrato". (1)

El mismo autor define al corredor como: "agente -
intermediario de comercio, cuyo oficio consiste en poner
en relación a los interesados en comunicación, para que ellos
realicen las operaciones directamente." (2)

De las definiciones transcritas se advierte que
los conceptos de ella utilizados son muy limitados por
no establecer con total claridad y exactitud lo que es
la correduría o corretaje y el corredor.

El Código de Comercio peruano contiene una defi-
nición más precisa, precisa cuyo texto literal es el si-
guiente, Art. 207 inc. 1° "Los corredores son oficiales
(1) y (2) Benítez González. Ob. cit. pág. 100

Públicos instituidos por la ley para dispensar su mediación aselerada a los comerciantes y facilitarles la conclusión de sus contratos".

El distinguido jurista salvadoreño Roberto Lara Velado en su obra "Introducción al Estudio del Derecho Mercantil" propone el siguiente concepto: "El corredor es un agente intermediario o comisionista, que goza de la fé pública del Estado, a fin de certificar los negocios en que interviene". (1)

Es importante señalar que en las definiciones de la ley derogada y del Dr. Lara Velado, la figura jurídica que se ocupa es contentiva de una característica principalísima y que lo singulariza, cual es la de que el corredor estaba investido de fé pública o sea que era un funcionario público y en esa virtud tenía facultades para certificar los negocios realizados con su intervención. Esta característica obligaba a la persona que deseaba hacer de correduría su profesión habitual, a obtener una autorización especial, para cuya expedición debía haber tenido ciertas calidades personales de capacidad y solvencia y rendir cuenta para responder de los perjuicios que por el desempeño de su función pudiera ocasionarle a terceros.

La facultad de certificar los negocios realizados con su intervención a solicitud y costo de los interesados, constituye el ejercicio de una función notarial.

La remuneración del corredor corre a cargo de los interesados en la realización del negocio y la misma depende del buen éxito de su gestión.

(1) Roberto Lara Velado Ob. Cit. pág. 134

La inoperancia del comercio o correduría como consecuencia del negocio tráfico mercantil en el país, determinó al legislador por que en el nuevo Código de Comercio se suprimiera.

AGENCIA DE CAMBIO

El origen de esta institución es relativamente reciente, pues su nacimiento tuvo lugar en virtud de la necesidad de los Estados de emitir títulos de la deuda pública que contribuyeran a proporcionar un elemento de efectivo al erario nacional, sin tener que recurrir a los empréstitos tradicionales negociados en el exterior.

La emisión de títulos de la deuda pública por el Estado la necesidad de colocación entre el público, así como la necesidad de la creación de establecimientos dedicados a gestionar la comercialización de dichos títulos, pero como la colocación de éstos podía en peligro la actividad económica del Estado en el entendido que se afectaba a la actividad del comercio, la creación de la agencia de cambio en principio fue limitada y se les dio carácter oficial.

En la actualidad los agentes de cambio o corredores de bolsa pueden ser personas jurídicas o naturales que para realización de las transacciones comerciales que han de realizar precisan de reunir requisitos que les impone la bolsa de valores y ocasionalmente el Estado.

Dichos agentes de cambio son intermediarios que contratan a nombre propio, pero por cuenta ajena, la compraventa de efectos públicos tales como monedas y efectos de comercio; su campo de actividad es la bolsa

de valores, por lo que también se les llama corredores de bolsa y se distinguen de los corredores estadounidenses en el apartado anterior en que los unos sólo negociados no contratan a nombre propio.

El Código de Comercio colombiano en su art. 95 - contempla la figura en conjunto y a la vez señala lo que debe comprenderse por efectos públicos y de comercio, expresando que los primeros son títulos de crédito o otros del Estado reconocidos como negociables; y los segundos las letras de cambio, pagaré a la orden, etc.-

En nuestro país existen Decretos y Leyes que regulan las operaciones bursátiles y a las personas que intervienen en dichas operaciones, pero a pesar de su vigencia jamás han gozado de positividad, razón por la cual considero innecesario su reseña; además de no ser éste el punto principal que me ocupa.

V E N D U T E R I A

La vendutaria consiste en la actividad mercantil realizada por personas que se encaran de la venta en público subasta de bienes muebles propiedad de otras personas que las dan a aquel efecto con el propósito de obtener el mejor precio posible por dichos bienes.

A las personas que ejercen la Vendutaria se les llama Venduteros, rematadores o martilleros. Esta última denominación les da nuestra legislación mercantil derogada y la razón por la que se les debe tal denominación procedió de la circunstancia de que ellos debían usar en el ejercicio de su cometido un objeto en forma

de martillo para golpear en un trozo de madera a efecto de llamar la atención de los posibles postores.

En la legislación mercantil vigente no aparece esta figura, en atención a que tal institución no tuvo positividad, es decir, no tuvo utilidad práctica y por ello se omitió en el nuevo Código.

Sin embargo en otros países que poseen de mayor tráfico mercantil la figura tiene mucha aplicación, sobre todo para la venta de antigüedades, obras de arte, mercaderías pasadas de moda y cosas de interés para coleccionistas.

En tales países la subasta se desarrolla en establecimientos destinados al efecto, el que reúnen los posibles postores desarrollándose los actos de oferta y demanda mediante el precio que el subastador realice proponiendo el objeto e invitando a los concurrentes a que hagan las pujas correspondientes y llegado el momento en que no hay ofertas se hace la venta en el último ofertante, quien es el que ha ofrecido el mayor precio.

En conformidad con el Art. 61 Com. derogado, los martilleros tenían la calidad de oficiales públicos y se encargaban de vender el mejor postor las mercaderías o bienes muebles de cuya venta se hacían cargo.

De la misma actividad desarrollada por el vendedor se comprende que se trata de ser un Oficial Público en su voz subastador mercantil o intermediario.

Se dice que en El Salvador la subasta no tuvo utilidad práctica y que en razón de ello el Código vigente no comprende dicha institución, no obstante como en otros países si existe tal figura y pronto la utili-

Este concepto de la propiedad, que se refiere a la posesión de un bien, es el que se encuentra en el artículo 511 del Código de Comercio. En este artículo se establece que el propietario de un bien tiene el derecho de usarlo, gozarlo y disponer de él, siempre que no perjudique a los derechos de los demás. Este concepto de la propiedad es el que se encuentra en el artículo 511 del Código de Comercio.

El vendedor, vendedor o mercader, es el que vende un bien. Este concepto de la propiedad es el que se encuentra en el artículo 511 del Código de Comercio. En este artículo se establece que el propietario de un bien tiene el derecho de usarlo, gozarlo y disponer de él, siempre que no perjudique a los derechos de los demás. Este concepto de la propiedad es el que se encuentra en el artículo 511 del Código de Comercio.

CAPITULO III

LOS AGENTES DE COMERCIO

I- AGENTES INDEPENDIENTES

El vocablo Agente puede entenderse de varias maneras; desde un punto de vista muy amplio abarca a toda persona que realiza actos que pueden o no ser productores de efectos jurídicos. Desde un punto de vista también amplio, pero más restringido que el anterior se aplica dicho voz a toda persona que actúe en representación de otro y con autorización de éste; en este sentido viene a ser una especie de mandatario y en ocasiones lo es en forma auténtica, en tanto que su actuación derive de un contrato de mandato.

El Código de Comercio emplea el vocablo "Agentes" para designar una categoría de auxiliares de los comerciantes; categoría que admite división por medio de la cual se nomina con certeza la actividad que a cada grupo de agentes corresponde; dicha división clasifica a los Agentes de Comercio en:

- AGENTES DEPENDIENTES
- AGENTES INDEPENDIENTES O LIBRES
- AGENTES INTERMEDIARIOS

Como el estudio de los agentes dependientes constituye el tema central de este ensayo, voy a conformarme con citar su ubicación en la legislación de la materia y dejaré para Capítulo especial el análisis amplio de la figura.

Los agentes dependientes están regulados en el Libro Primero Título II Capítulo III Sección "A" del Có-

digo de Comercio vigente o sea de los artículos 304 al 351.

2- AGENTES REPRESENTANTES O DIST. JURÍDICOS

El Art. 352 Com. reformado expresa: "Pero los efectos de este Código se en tanto por agente representante o distribuidor, la persona natural o jurídica que en forma continua, con o sin representación local y mediante contrato, ha sido designada por un principal para la agencia representación o distribución de determinados productos o servicios en el país".

El concepto legal antes transcrito se introdujo al Código mediante Decreto Legislativo del 7 de enero de 1973 publicado en el Diario Oficial del día 2 de febrero del mismo año y del mismo se advierte con toda claridad que los agentes representantes o distribuidores pueden ser personas naturales o jurídicas y pueden actuar con representación local o sin ella respecto de su principal y que para el desempeño de lo mismo aquellos deben celebrar con éste un contrato de agencia-representación o distribución, estableciéndose en el mismo como elemento característico, que dicho agente ha de realizar sus actividades en forma continua o sea permanentemente.

El mismo artículo precisa en su inciso segundo establece que el agente representante o distribuidor puede actuar o no, por cuenta y riesgo propio y que cuando lo hace en nombre del principal, no será responsable por este mismo caso por el incumplimiento de las instrucciones que recibe del principal.

El inciso tercero del mismo artículo prescribe — que la agencia-representación o distribución podrá pactarse con exclusividad o en cualquiera otra forma que acuerden los contratantes.

El art. 503 Com. conside. que el agente representante o distribuidor no debe ejercer a cualquier otro clase de negocios o actividades mercantiles diferentes de los que realiza en virtud del contrato de agencia-representación, con la única excepción de evitar la concurrencia con su principal, pero sólo esto puede hacerlo si su principal lo autoriza.

Cuando el agente representante o distribuidor de varios principales y uno de éstos iniciare una línea competitiva respecto de él, que el agente-distribuye o representa, éste estará en la obligación de hacerlo del conocimiento de los principales respectivos, con el objeto de realizar las negociaciones pertinentes en relación con la línea de competencia.

El principal puede alterar las condiciones generales en que el agente representante o distribuidor puede tramitar propuestas o en su caso contratar, siempre que con ello no contraríe los términos del contrato. Las modificaciones serán válidas si el agente-representante o distribuidor desde el momento en que sean de su conocimiento y siempre que no lo hayan agotado por completo.

La remuneración del distribuidor será convencional, en el sistema de comisión y en falta de convenio, dicha comisión se calculará de acuerdo con los usos del lugar.

Si por culpa del principal no se realiza el nego--

cio en todo o en parte, el agente representante o distribuidor no pierde su derecho para recibir el importe total de la comisión, asimismo si el agente representante o distribuidor opera con exclusividad en una zona determinada, conservará su derecho a la comisión total, cuando el principal invierte dicho zona, ya directamente, ya por medio de un tercero para realizar operaciones con pérdidas en el concepto de representación o distribución.

El agente representante o distribuidor está en la obligación de tramitar sin dilación las proposiciones -- que recibe, proponiéndolas al o inmediatamente al principal o en su caso le dará cuenta a éste en la forma de los contratos que realice cuando estuviera autorizado a contratar. Recíprocamente el principal está obligado a servir los pedidos que recibe de su agente representante o distribuidor, desde el momento que los acepta aceptándolos.

Tanto el agente representante o distribuidor, como el principal pueden denunciar el contrato, pero tal como se describe a él por escrito con tres meses de anticipación.

Si el agente representante o distribuidor denuncia el contrato, el agente representante o distribuidor tendrá derecho a cobrar el valor de las comisiones pendientes de vencer durante la vigencia del contrato.

El contrato de representación o distribución puede darse por terminado, modificarse y después de su prórroga, de común acuerdo por los contratantes o en forma unilateral; cuando este último suceda sin que medie alguna causa de justificación de las previstas

de acuerdo con el artículo 10 de la Ley de Estadística, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

En consecuencia, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

En consecuencia, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

En consecuencia, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

En consecuencia, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

En consecuencia, el Estado tiene el deber de proporcionar a los ciudadanos los datos estadísticos que les sean necesarios para el conocimiento de su situación económica y social, y para la toma de decisiones en materia de política económica y social.

La indemnización a que tiene derecho el agente - representante o distribuidor es la siguiente:

1o.) Los gastos efectuados por dicho agente en beneficio del negocio del cual se le priva, que son debidos a la expiración unilateral del contrato, dichos gastos no pueden ser recuperados.

2o.) El valor de las inversiones en local, equipo, instalaciones, mobiliario y útiles, de la oficina - que tales inversiones se han únicamente aprovechables por el negocio del cual se le priva.

3o.) El valor de las existencias en mercaderías y accesorios, en la medida en que, a causa de la expiración del contrato, el agente representante o distribuidor - ya no puede continuar vendiéndolos o su venta se haya especialmente difícil. Este valor se calculará tomando en cuenta el costo de adquisición, más los fletes hasta el lugar del establecimiento del agente representante o distribuidor y los impuestos y cargas que éste ha ya tenido que pagar por tener las existencias en su poder. Llegado el valor de las existencias al principal que indemniza tendrá derecho a recibirlos suyos.

En caso de controversia sobre el juicio que se promueve será suyo y el juez competente para conocer del mismo, lo será el del domicilio del agente representante o distribuidor. Si el principal fuere extranjero y fuere convalidado por sentencia ejecutoriada, no podrá seguir importando los productos o hacer o ofreciendo servicios, mientras no le hubiere cumplimentado la sentencia. El tribunal competente para hacer cumplir la sentencia librada a petición de parte, o de oficio: los organismos administrativos competentes para

que le den cumplimiento a las prohibiciones apuntadas .

De LA INTERMEDIACIÓN DE BIENES

En conformidad con el Art. 400 Com., los Agentes -
Intermediarios no obligan a las partes en sí, con -
lo cual debe entenderse que la actividad del agente no
involucra obligación entre el principal y el tercero -
que contrata. Los contratos que dichos agentes celebren
no comprobarán y ejecutarán de acuerdo con la natura-
za de los bienes, sin que ello atribuya a la función
pública el uso atribuido a los citados intermediarios,
cuyo uso se refiere que tales intermediarios no están pro-
vistos de fe pública, que al verse en esta clase de instru-
mentos públicos los contratos por ellos celebrados.

Los agentes intermediarios pueden ser personas na-
turales o jurídicas y de acuerdo con la legislación -
mercantil vigente están equiparadas con lo que el Có-
digo de Comercio llamó Comisionistas.

Para la regularización de las actividades que en el -
ejercicio de su cometido desempeñan los agentes inter-
mediarios, deben cumplir con las siguientes exigencias:

- a) llevar la contabilidad necesaria relativa a -
las operaciones que realizan.
- b) rendir fianza por su responsabilidad en sus clientes y
de terceros por los perjuicios que puedan cau-
sarse.
- c) someterse a la vigilancia del Estado.

Las exigencias apuntadas en el punto a) por el e-
jercicio de la intermediación se ha convertido en una
profesión honesta y de aceptación general, evitándose

en tal forma de considerarla como una actividad de carácter fraudulento y nominándola como un el pecado con expresiones como e t c.

En la actualidad el negocio de la mediación "de agente intermediario" ha experimentado un auge sin precedentes en nuestro país, y es evidente que si en sus ratos en lo futuro, ella se debiera a que nuestra República se ha colocado a la vanguardia de la intermediación en todo los ámbitos de la economía, lo cual es una consecuencia de la nueva alianza, y la aplicación de medidas tendientes a impulsar el desarrollo de su participación en el Mercado Común Centroamericano, de la apertura de nuevos mercados para el resto nacional para nuevos productos, así como el estímulo constante de llevar al país a un mayor nivel de desarrollo del nivel de los estados subdesarrollados, del cual participen todas las actividades de la población, ya directa, y indirectamente, a todo lo cual se puede atribuir la ocurrencia de la mediación que respecto muestra económica, siendo que este fenómeno conlleva el punto social necesario la inversión del capital activo en la compra bienes raíces, como lo que se con ella se procura sostener el adelantamiento de la devaluación monetaria, dando así a la construcción masiva de viviendas en el área urbana y a la penetración de los latifundios en la zona rural. Para todas este tipo de operaciones se requiere de la participación directa de personas que profesionalmente se dedican a la colocación del producto - en nombre del comprador, se donde hace la especialización de un gran sector de la población cuyo actividad se denomina intermediación.

Un. persona, como se ha dicho, puede realizar un

acto vinculado de intermediación, o bien deducirse habitualmente a la realización de actos de un naturaleza, en este último caso requiere de la autorización de la institución que conforme a la ley ejerce la vigilancia por parte del Estado y deberá cumplir con las obligaciones establecidas en la ley por la parte correspondiente del lado.

Los agentes intermediarios en el ejercicio de su profesión no son representantes del principal y la remuneración que les es correspondiente por la comisión realizada, se determina a un % de comisión, por lo convencionalmente con los contratantes, quienes lo pactan o propone, salvo cuando el contrato es de carácter especial, según los términos del pacto. Cuando no se hubiere convenido entre el colibrato y el agente, el monto de la comisión, debe ser el que prevalece conforme a los usos del lugar en el momento del contrato.

En la práctica se acostumbra que el cliente exhortando al agente intermediario un documento por lo general privado, de contenido de toda especie, en el que se especifica esencialmente que el agente está autorizado para recibir a nombre del colibrato, los datos que identifiquen la cosa objeto de la venta, que en algunos casos es inmueble, el monto de la comisión, la exclusividad de la operación y el plazo para la venta del negocio.

La Ley 1000 de 2004 que habiendo transcurrido ya más de cuatro años de haber entrado en vigencia el Código de Comercio, aún no se haya decretado el reglamento que permita la eficaz vigilancia que debe ejercerse por parte del Estado el organismo respectivo, el ejercicio habitual de la intermediación.

CAPÍTULO IV

AGENTES DEPENDIENTES

1.º AGENTE.

Por regla general, siempre se se entiende por un concepto, de poca o mucha extensión, la reunión de cosas que cumplen los mismos caracteres y que son pertinentes con el concepto expuesto sobre los requisitos de brevedad y precisión. Tales requisitos difícilmente se concilian y surten sus satisfacciones en caso de que el concepto comprenda todos los elementos de lo que se entiende conceptualmente y no haya de haber distinciones o subdivisiones, como podría ocurrir si el concepto fuera demasiado restrictivo.

Sobre los agentes dependientes, he encontrado dos conceptos, uno más amplio y otro más restrictivo, ambos muy vagos y por ello pido que se formen una idea de dichos agentes.

El Art. 374 del Código de Comercio viene conceptualmente a los hechos de los agentes, en los siguientes términos: "El agente dependiente es persona encargada de promover, en determinada plaza o región, negocios por cuenta de un principal, con domicilio en la República o en el extranjero y de transacción en las propiedades para su aceptación, el agente dependiente está subordinado al principal".

En el proyecto de nuevo Código, el concepto tiene el mismo significado, pero el agente dependiente puede ser una persona física o moral, pero no contiene lo pertinente relativo a la subordinación.

El Dr. Roberto Lora Veloso propone el siguiente concepto: "Agentes Dependientes son las personas que, con calidad de empleados prestan sus servicios en una relación de dependencia los negocios de un principal, sus facultades -- que pueden ser más o menos extensas, aunque por regla general no se presume -- que pueden consistir en nombre de un principal, cobrar a nombre de éste, celebrar plenos o asentamientos, gozar de exclusividad, salvo pacto en contrario; pero de igual manera, no pueden servir a concurrentes o varios principales; son empleados de una sola empresa, salvo autorización expresa de ésta y no remunerados nominalmente o bajo de retención". (1)

En lo que respecta al quicio proponer un concepto de agentes dependientes, sin pretensiones de una ineludible, pero con el propósito de reunir en el mismo, todos los elementos constitutivos de dicha figura: "Agentes Dependientes es son las personas naturales que con calidad de empleados y bajo contrato, presten sus servicios en una zona o relación determinada por cuenta de un principal, tales actos consisten en la prestación de servicios; la intermediación de preparativos de contratos o principales, gozan de exclusividad y están ligados -- proveen a sus empresas todos los impuestos -- que exige el ejercicio de la función, en algunos casos -- salvo estipulación contraria -- se remuneración es en base de porcentaje o comisión. Por excepción pueden contratar, hacer cobros, o celebrar asentamientos, a nombre o plenos a nombre del principal."

Los tres conceptos son de carácter genéricos, con la diferencia que el concepto de el agente subordinado, pero no expresa el respecto al el agente dependiente es

(1) Dr. Roberto Lora Veloso Ob. Cit. Pág. 19.

Es notorio que el contrato de referencia tiene lugar cuando en el servicio que una parte debe prestar a la otra, predomina el esfuerzo intelectual sobre la mano de obra.

Los conceptos vertidos hacen suponer los elementos constitutivos del contrato nombrado: arrendamiento de servicios inmatemáticos, que a continuación puntualizaré:

- I- Porque la realización de estos servicios
- II- por cuenta y en interés del patrono
- III- bajo una situación de dependencia.
- IV- que el negocio se relacione solamente con el mandante y no con terceros.
- V- que no obtenga como resultado final de la labor del arrendatario la realización del encargo en el exclusivo beneficio del arrendador.

Vistos así los elementos constitutivos del contrato relacionado, cabe preguntarse, ¿es el agente dependiente un arrendatario de servicios inmatemáticos?

Los primeros tres elementos señalados son coincidentes en ambas figuras, no así los dos últimos, los cuales establecen una separación definitiva que los individualiza.

En efecto, el agente dependiente al transmitir sus propositos a su principal por su aceptación, establece una relación no sólo con su principal, sino también con el tercero solicitante, que en definitiva es lo que perfecciona el negocio, negocio que beneficia al tercero, tanto como al principal.

Cuando una ley de excepción, de la profunda diferencia que existe entre el respectivo interés planteado, la cual no puede ser otra, que el interés dependiente, no es un característico de servicios industriales. Y la diferencia en el interés cuando el agente dependiente tiene facultades especiales para celebrar actos de comercio por cuenta de su principal o bien sus facultades se promuevan igualmente como en el caso de los agentes de seguros, por cuanto en estos casos los actos realizados por los agentes no son materiales, sino jurídicos.

b) EL MANDATO MERCANTIL Y EL MANDATO CIVIL.

Por definición se entiende que "El mandato es un contrato en que una persona confiere a otra de uno o más negocios o otros, que se le han de hacer por cuenta y riesgo de la primera" (Art. 1750.)

Para que exista mandato no es suficiente que un individuo confiere a otro y éste se cree un deber de gestión de uno o más negocios; no es suficiente que se obligue a hacer una cosa por cuenta de otro, porque esta obligación se encuentra en todos los contratos que tienen por objeto la realización de un hecho, pero sí es absolutamente necesario que el que a la vez objeto de la realización de dichos negocios realice el contrato POR CUENTA Y RIESGO del que se los manda, y en su nombre.

La expresión condición es de la esencia misma del contrato de mandato civil, en tanto que en éste, o no produce efecto al uno o a los otros, o un contrato distinto, condición que a su vez permite establecer un criterio diferencial con el contrato de arrendamiento de...

servicios.

Se expresó también de la esencia del mandato, -- que el mandatario se lica alendarse que se le ha confiado por cuenta y riesgo del mandante, lo cual constituye la regla, siendo la excepción a ésta el caso que -- prescribe el art. 1911 C. que a la letra dice: "El mandatario pueda en obediencia a su cargo, contraer a su propio nombre en obediencia respecta de terceros el mandato".

Los actos realizados por el mandatario son siempre de carácter jurídico y sus efectos deben tener repercusión en el orden civil.

Conviene establecer los elementos característicos del mandato civil a fin de compararlos con los que integran lo que se entiende por acto dependiente y deducir de ellos, si éste es un mandato civil.

Los elementos son los siguientes:

- I- el mandato no se realiza por el cumplimiento de uno o más negocios.
- II- dichos negocios tienen carácter jurídico.
- III- se realizan por cuenta y riesgo del mandante.
- IV- se presume gratuito.
- V- la naturaleza del negocio es civil.
- VI- su otorgamiento requiere de formalidades específicas.

Por lo que respecta al acto dependiente puede afirmarse que éste es el cumplimiento de un negocio que se realiza un número indeterminado de veces y cuando un acto aislado, dichos actos son por lo general de carácter

terial y por excepción jurídica, existiendo el agente de pendiente no tiene la representación de su principal - salvo las excepciones que se han puntualizado y los requisitos que presta - su principal son siempre otorgados por acto y confesión, la realización de negocios mercantiles; finalmente el carácter de agente-dependiente no necesita de formalidades especiales.

De lo expuesto se concluye que el agente dependiente no es un mandatario civil.

c) EL AGENTE MERCANTIL Y EL AGENTE CIVIL

Según el art. 1065 Com. de Comercio por mandato mercantil el agente de la realización de actos de comercio, efectuado por el mandatario por acto y confesión del principal.

Los elementos constitutivos del agente mercantil se diferencian con los del mandato civil en que en el primero la naturaleza del negocio para el cual se ha conferido el mandato es mercantil y en el segundo, civil; el mandatario civil es titular jurídico, el mandatario mercantil estrictamente realiza actos de comercio, en el mandato civil la representación es real, en lo mercantil la excepción, el mandato mercantil no necesita, diferencia del civil, de formalidades especiales para su otorgamiento, y compete al agente dependiente o poderado para la realización de uno o mas negocios.

El párrafo anterior nos sirve como double propósito, al de analizar las diferencias entre los mandatos civil y mercantil y dejar dicho los elementos característicos del segundo, para que en base a ellos se

terminar si el agente dependiente es un mandatario mercantil.

El agente por lo general se encarga de PROMOVER negocios por cuenta de un principal y de transmitirle las propuestas para su aceptación.

En mi opinión tal encargo no tiene por objeto la realización de actos de comercio, cual es el objeto propio del mandato mercantil, sino por el contrario, la simple promoción de un negocio y la transmisión de propuestas al principal, tiene por objeto un hecho, un acto material y es el principal quien en definitiva realiza el acto de comercio.

Lo de advertir que el agente dependiente, por excepción (Art. 355 Com.) puede intervenir con su voluntad para el perfeccionamiento del negocio, prestado se con sentimiento y creando de esta manera vínculos obligatorios para su representante, prescindiendo de su interés personal como mero intermediario, se fin, por excepción relativa, verdaderos actos de comercio.

De lo expuesto sostengo, como se ve, que el agente dependiente no es un mandatario mercantil, pudiendo serlo únicamente cuando por excepción ejecuta actos de comercio.

d) EL MENTE INTERSINTE Y EL COMERCIO INDIVIDUAL DE CADA UNO

El texto a veces relacionado art. 354 Com. en su parte final expresa: que el agente dependiente actúa por su beneficio al principal.

Se entendido que al elemento subordinación circ-

terias: las relaciones jurídicas en su patrono y trabajador; tal elemento consiste en un estado de limitaciones: la autonomía del trabajador, quien se encuentra sometido en los términos del contrato de trabajo y que ocasiona la potestad del patrono o empresario, para dirigir su actividad en orden al mejor rendimiento de la producción y el mejor beneficio de la empresa.

De esta suerte, los elementos dependientes entre sí son: la potestad de su principal en la relación y la actividad que aquel desarrolla, para el mejor rendimiento de la producción y el mejor beneficio de la empresa.

El término "subordinación" se emplea como sinónimo de "dependencia", de allí que el Código de Trabajo - al referirse al definir al contrato individual de trabajo lo hace en los términos siguientes: "Es el convenio verbal o escrito en virtud del cual una persona natural se obliga a prestar servicios a otra, natural o jurídica, bajo la dependencia de ésta, y mediante un salario".

En la actual forma el Código de Trabajo vigente en su artículo 17 expresa: "Contrato individual, cualquiera que sea su denominación, es aquel por virtud del cual, una o varias personas se obligan a ejecutar una obra o a prestar un servicio, a uno o varios patronos, institución, entidad o comunidad de cualquier clase, bajo la dependencia de ésta, y mediante un salario".

Los preceptos legales transcritos señalan como --

elemento esencial para la existencia del contrato individual de trabajo, el elemento dependencia, que como se dejó dicho en el párrafo de la 1.ª del artículo 1.º.

Es de advertir que en el artículo 1.º del presente objeto de la Ley, en su primer párrafo, se define el calificativo de dependiente, y en el artículo 1.º final de la disposición legal que lo conceptúa, donde expresamente dice: "el agente dependiente está subordinado al principal".

En consecuencia, como muestra la anterior el empleo de los términos dependencia y subordinación, y por tanto debe aplicarse el criterio doctrinario de interpretación que se dejó expresado, sin haberlo el honorario jurista pretendido definir una definición especial de lo mercantil, con el objeto de sostener que el agente dependiente no es un esclavo del titular.

En efecto, algunos sostienen que la persona que se trata en este trabajo es esencialmente, por cuanto se tiene en cuenta que en su conceptualización se atribuye la característica de la falta de poder, tal como se ha indicado en su significado legal, más que en el de un dependiente atribuido exclusivamente a la realización de los actos que constituyen el contrato por el establecimiento de la relación, siendo de este modo que el "titular" de dicha relación (agente dependiente) actúa independientemente del patrono cuando se le confiere aquel y una todas las características para ser titular, desde luego que si no es libremente su personal, dispone de equipo y los instrumentos que se le está suministrando, provee sus servicios todos los días, y otros aspectos que constituyen la existencia de la relación.

Sin embargo, estas razones no son del todo justificativas para tratar de explicar que la subordinación a que está sometido el agente dependiente, sus relaciones diferentes a la que están sometidos el trabajador y su patrono, por virtud del contrato individual de trabajo; en verdad, el agente dependiente opera bajo los lineamientos dictados por su principal y no puede hacer sino lo que éste le indique en todo lo que concierne al ejercicio de la ciencia.

Queda así demostrado que es contrario a susu del criterio simplista con que algunos juristas pretenden justificar que el agente dependiente no es un empleado de su principal, los razonamientos de peso con los que se lesa contra-er usante, al determinar que dicha agente es un empleado de su principal, opinión ésta a la que se adhiero.

En consecuencia es factible obtener una de las dos posiciones pre-indicadas, esto es: que el agente dependiente no está ligado por una relación liberal con su principal, o bien que sí lo está.

A fin de proponer los datos que coadyuvan al esclarecimiento de la naturaleza de la relación jurídica que vincula al agente dependiente con su principal, he vé una breve exposición de las teorías que explican el origen de los derechos y obligaciones correlativas entre trabajador y patrono.

a) TERCERA CATEGORÍA

Durante la época del liberalismo clásico fue principio involucrable el concepto por el cual se estableció que la autonomía de la voluntad debía reinar sin li

mutaciones las relaciones entre los hombres; dicho principio constituyó el credo político social divulgado al mundo por los enciclopedistas de la revolución francesa: todo tal se subordinar a los particulares las determinaciones estatales, haciendo del soberano un mero poderne con funciones de vigilancia y colaboración.

El citado principio fue consagrado en el derecho privado, cuya expresión legal corresponde al Código Civil, de donde se le relacionó con el libro de las Obligaciones.

Desde luego, en la época indicada, el derecho privado era relutivamente, constituía una unidad que al devenir del tiempo se ha ido desmenuzando para dar cabida a derechos especializados que tienen con prioridad determinadas relaciones para las cuales aquel no resultó insuficiente, tal ocurre con el derecho mercantil, el derecho del trabajo, etc.

De acuerdo con esta teoría, las voces expresadas en el contrato constituyen ley para los contratantes, de esta suerte, nadie, ni siquiera el Estado, puede cambiar los términos en él fijados.

Conforme a este principio el sector poderoso de la relación jurídica impone los términos del contrato a su entero arbitrio, por lo que fue necesario, por poner límites a los abusos que tal práctica permitía un ordenamiento jurídico especializado que garantizara la armonía entre los sectores patronal y trabajador, actualizándose en esta forma la teoría contractualista aplicada a las relaciones obrero-patronales.

En conformidad con lo expuesto, el origen de los derechos y obligaciones entre trabajadores y patronos proviene de un contrato en el que rige la autonomía de la voluntad y por ello debe respetarse todo cuanto los individuos acuerdan ya que son libres de tomar sus decisiones en la forma que entiendan más conveniente y el Estado debe abstenerse de intervenir respecto de aquella libertad.

Si a esta línea de acción se tuvieron aplicación práctica y actual en nuestro país, bastaría con que se estipulase en el contrato de la ausencia-dependencia que el agente no es un empleado de su principal, por lo que se desentendiere la aplicación del estatuto de trabajo.

b) TEORÍA DE LA RELACIÓN DE TRABAJO

De acuerdo con esta teoría la esencia de la relación jurídica existente entre patrono y trabajador es la prestación efectiva del servicio o la realización de la obra, demostrándose el contenido del contrato, el cual bien pudo no ejecutarse en la forma textual prevista o bien tuvo por objeto cubrir la relación laboral con estipulaciones que involucran relaciones disidentes.

Nuestra legislación laboral influenciada por esta teoría, basándose para el primer caso en el Art. 17 C.T., -disposición por medio de la cual se le previene la nulación de que un contrato de trabajo se tendrá por nulo -ún cuando al presente involucra o a un concurrencia con otro u otros de naturaleza distinta, En efecto, con esto se tira por la borda el principio de la autonomía de la voluntad que llevó a patrono y trabajador,

por ejemplo, a contratar un arrendamiento de vehículo automotor, cuando en la realidad el arrendatario se desempeña como motorista del primero.

La anterior situación puede aplicarse a la relación jurídica que vincula al empleado dependiente; su principal, cuando se arrenda que éste proviene de un contrato estrictamente dissociado al contrato individual de trabajo.

Si analizamos el punto de vista del criterio de la pertenencia a la clase trabajador, expuesto por el Sr. de la Cueva, no puede menos que concluirse que el empleado dependiente es un empleado principal, como se ve al texto del artículo 14 de la Ley que dice: "Si se acepta la división de la sociedad en dos clases sociales representada por los factores trabajo y capital, surge la imposición con plena razón de la conclusión de que siempre que un miembro de la clase trabajadora ponga su trabajo al capital, como aplicando el estatuto liberal, o aplicado con otras palabras todo orientador de trabajo al capital forma parte de la clase trabajadora; en un objeto de explotación, razón por la cual debe aplicarse el ordenamiento jurídico que se propone atemperar, en lo posible, la magnitud de la explotación (1).

Lo anterior podrá ser aplicado en El Salvador, en razón de que el Estado salvadoreño tiene la división entre el capital y el trabajo y se le como su objeto principal armonizar las relaciones entre aquellos factores de la producción.

Esto es objeto del criterio, porque sólo cuando técnicamente sea correcto, presenta por su amplitud el

(1) Parte de la Cueva-El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo-Edi. Porrúa S.A.-México-1ª. ed. p. 197

problema de comprender dentro de la protección del Derecho al Trabajo, a quienes ejercen profesiones liberales tales como abogados, arquitectos, etc.

Los diferentes argumentos que hasta acá he relacionado, parecen que son suficientes para resolver el tema relativo a la naturaleza de la relación jurídica que vincula al dependiente y al principal, sin embargo, en vista de que la figura en comento no determina criterios diferenciados definidos que permitan establecer el estatuto que le rige, conviene de virtual importancia reiterar a lo que la doctrina se llama casos de frontera, cuya caracterización consiste en, de serie de la Cuv. no que sus parámetros de configuración definidos, como es los cuales la posición social de quienes prestan el trabajo, sus relaciones con la clase trabajadora y con sus miembros, la circunstancia de que dediquen su actividad en forma exclusiva o principal a una persona y de que sus ingresos provengan de ella, o lo es, la existencia de lo que en una época se denominó una cierta dependencia económica, serán indicios suficientes para inclinar la balanza de la justicia en favor del trabajador; debe decirse que de conformidad con el artículo 18 de la Ley nueva, y por presentar los casos a tratar, debe resolverse el problema en favor del trabajador. (1)

Evidentemente la naturaleza de la relación jurídica entre el dependiente y el principal, constituye uno de los llamados Casos de frontera que de la Cuv. resulta favorable al trabajador, fundamentado en el Art. 18 del Código de Trabajo Mexicano. Dicho artículo tiene su equivalente en nuestra legislación, en -

(1) Lario de la Cuv. Cl. Cit. p. 198

el art. 1º C.T., que a la letra expresa: "En caso de conflicto o duda sobre la aplicación de las normas de trabajo prevalece la más favorable al trabajador. La norma que se adopte debe aplicarse en su integridad".

Sirve en orden la última disposición transcrita para finalizar este apartado concluyendo, que el agente dependiente es un empleado de su principal existiendo en consecuencia, el derecho a poner en la protección del Derecho del Trabajo.

Como una adición a los argumentos que he presentado en el desarrollo de este apartado, he querido incluir como ejemplo el caso de un contrato de arrendamiento otorgado por un arrendatario con carácter de arrendamiento y no agente, el que fue discutido en juicio laboral ante los Tribunales de Trabajo de esta Distrito Judicial, habiéndose resuelto en la sentencia definitiva, que la relación jurídica existente entre el agente y su agente, era de naturaleza laboral.

3- FACULTADES Y OBLIGACIONES DEL AGENTE DEPENDIENTE Y DEL AGENTE.

a) Facultades del agente dependiente.

I) Celebrar contratos, hacer cobros, conducir rescuentos, quitar o plantar por cuenta del principal.

Estas facultades podrá ejercitarlas el agente, cuando se le ha autorizado expresamente en el contrato de arrendamiento.

De entre las facultades antes mencionadas merece una explicación por el poco uso que se hace del término,

la relative a las quites, al respecto el Diccionario - Jurídico del Dr. Juan D. Ramírez Gronda trae la siguiente significación: QUITA = "Remisión parcial de una deuda"; el mismo autor define lo que debe entenderse por REMISION en los siguientes términos: "acto del acreedor extintivo de las obligaciones que consiste en entregar voluntariamente al deudor el documento original en que constare la deuda si el deudor no elegiere que le ha pagado. La Remisión hecha al deudor principal libera a los fidejores, pero lo que se ha hecho al fiedor no aprovecha al deudor". (2)

El Art. 1922 C. establece la sinonimia entre REMISION y CONDONACION de una deuda. De lo anterior se concluye que la expresión QUITA significa remisión o condonación PARCIAL de una deuda.

2) Recibir quejes o reclamaciones por defectos de calidad o de cantidad en las mercancías.

Los quejes o reclamaciones a que se refiere el -- presente numeral pueden presentarse ante el agente dependiente, por ser éste la persona inmediata que ha tenido que ver en el negocio, pero la facultad es limitada a recibir esos quejes o reclamaciones, pues éste, en su oportunidad los trasladará al principal, para que éste dé las correspondientes satisfacciones a los clientes.

3) Obtener fianzas en interés del principal que garanticen el cumplimiento de las obligaciones del cliente.

La ley se refiere que la fianza se otorge en interés del principal, lo cual es lógico por cuanto las mercancías son propiedad de aquél, quien se ve menos expuesto a pérdidas si se otorge a su favor una caución, sobre todo cuando la transacción concede plazo para el

(1) Diccionario Jurídico Dr. Juan D. Ramírez Gronda - Buenos Aires.

(2) Editorial Claridad-6a.ed.Pags. 242 y 250

29

pego del precio; sin embargo, ósto no obsta para que - el agente participe de aquel interés aunque sea desde el punto de vista profesional, desde luego que con ello se vuelve más eficaz su cometido para con el principal.

4) Celebrar contratos, recibir solicitudes, rechazar - declaraciones escritas de los proponentes, cobrar primas vencidas y proceder a la comprobación de siniestros, - salvo que la empresa por cuenta de quien actúa (los a gentes) haya limitado expresamente estas facultades en la credencial respectiva.

Estas facultades están reforzadas a la celebración de contratos de seguros, los cuales para su otorgamiento y cancelación requieren del cumplimiento de trámites previstos en el Título X del libro cuarto del Código de Comercio vigente, trámites que pueden ser generales para toda clase de contratos de seguro y especiales para cada uno de esos contratos en particular; de los que a v ía de ejemplo se pueden citar:

- I- Solicitud del interesado
- II- Declaración relativa a datos de interés para la compañía aseguradora.
- III- Aceptación o rechazo de la solicitud
- IV- Celebración del contrato
- V- En los casos que requiere la ley se publicará el contrato en el Diario Oficial.
- VI- Comprobación del siniestro, previo el pago de la cantidad asegurada.

Enténdase por siniestro la "Avería grave, destrucción fortuita o pérdida importante que sufren las personas o las cosas, por muerte, incendio, naufragio, etc.(1)

(1) Juan D. Ramírez Granda-Ob.Cit.Págs. 261-262

Se presume legalmente que el agente está investido de estas facultades y podrá ponerles en práctica aunque en el contrato de Agencia no se le hayan otorgado expresamente.

5) Modificar el texto del contrato que figure en la solicitud del mismo.

Este es una facultad que el principal deberá conceder expresamente al agente en la credencial que le extiende y está referida a la celebración de contratos de seguro, capitalización, ahorro y préstamo, ahorro para la adquisición de bienes y otros similares, todo lo cual se confirma con lo previsto en el art. 1348 -- C.M. que determine que el texto íntegro de las condiciones generales del contrato de seguro deberá figurar en la solicitud que el interesado dirige a la empresa, lo cual es aplicable a todos los contratos relacionados en este párrafo.

b) DEBERES DEL AGENTE DEL MEDIANTE.

1) Mostrar al cliente la documentación que lo acredite como agente dependiente, cuando lo sea de empresa de seguros, capitalización, ahorro y préstamo, ahorro para la adquisición de bienes y otros similares.

La documentación : que no refiere en este numeral se contrae a la credencial que el principal extiende a su agente.

La razón de esta exigencia lleva la finalidad de garantizar los intereses de los clientes, pues con ello se evita el fraude, que pudieran cometer personas que no tienen aquella calidad y busquen la supuesta colocación

ción de tales contratos entre el público, además de -- que en este tipo de contratos el público paga el importe de las primas y no recibe contraprestación efectiva en el acto.

- 2) Obligación de proporcionar el principal las informaciones que puedan interesarle.

El fundamento de esta obligación es lógico por -- cuenta los negocios son del principal y el agente dependiente es únicamente un encargado de promoverlos -- por cuenta de aquél. De donde el principal necesita y tiene derecho a conocer la suerte de sus negocios.

- 3) Anotar en un libro especial con la separación conveniente las operaciones relativas a cada principal -- cuando éstos fueren varios y expresar los detalles necesarios que permitan distinguir los pedidos y -- las mercancías que a cada uno correspondan.

Esta obligación, en los términos expuestos, podrá existir únicamente cuando en el contrato se le permite al agente por parte del principal, el que asume el encargo de promover o tratar asuntos de otros principales, (art. 306 Com.)

- 4) Proveer a sus expensas todos los gastos e impuestos que exige el ejercicio de la Agencia, salvo pacto -- en contrario.

El agente resulta legalmente obligado a efectuar los referidos gastos, dejando el legislador abierta la posibilidad que por mera liberalidad se estipule algo distinto en el contrato, ya sea que el principal se -- comprometa a sufragar total o parcialmente dichos gastos.

- 5) Remitir mensualmente al principal la cuenta respectiva debidamente documentada, si no se hubiere pactado otro plazo.

La remisión de la cuenta es de importancia para el propio agente, pues su remuneración se hará efectiva contra la remisión de la citada cuenta y su monto se calculará en base a lo mismo.

Podrá perfectamente pactarse en el contrato de agencia un plazo distinto del fin de mes para la remisión de la cuenta, plazo que podrá ser menor o mayor que aquella unidad de tiempo.

c) FACULTADES DEL PRINCIPAL

- 1) Primeramente el principal tiene la facultad de emplear o restringir atribuciones a su agente.

- 2) Exigir del agente las informaciones que pueden interesarle.

Las explicaciones a este numeral se encuentran dichas en el numeral 2 del literal (b) de este apartado.

- 3) Exigir al agente previo el pago de la remuneración, la cuenta respectiva debidamente documentada.

La cuenta detallada y documentada además de servirle al principal de control del negocio, le permite cerciorarse de que el porcentaje de remuneración que pagará a su agente, lo será por operaciones efectivamente realizadas.

- 4) Desistir o modificar los contratos celebrados por el agente.

Desistirse implica que el principal abandone el negocio, o como popularmente se dice rompe con el contrato y la modificación significa cambios en las cláusulas de éste.

La posibilidad de que el principal desista o modifique un contrato será mayor, cuando sea el agente -- quien lo haya celebrado por su cuenta.

d) DEBERE DEL PRINCIPAL

1- Ningún principal puede autorizar los servicios en una misma plaza o en una misma región pero un mismo ramo del comercio o persona diversa del agente con -- quien tenga ya contrato en vigor, contrato que se considere exclusivo, salvo pacto en contrario.

Es de lógica elemental la deducción de que el establecimiento de varias agencias del mismo agente en una misma región o plazas dedicadas a la comercialización de la misma especie de productos, trae como consecuencia la mutua competencia, lo cual va en detrimento de los agentes, por cuanto el funcionamiento de dos o mas agencias dependientes del mismo principal no puede permitirse si no es con el consentimiento de quien ya tenga la titularidad de la primera agencia en establecerse.

Cuando en el contrato de agencia no se ha expresado la facultad del principal para crear nuevas agencias en una misma plaza o región, se presume la existencia de la exclusividad del agente.

2- Pagar al agente la comisión que hubiere conven-

gado por un negocio, cuando el principal por sí o por medio de tercero lo realice en la zona o región que corresponde al agente.

Si un comerciante crea una agencia, es impropio que él por sí o por interposición de persona, realice operaciones dentro de la zona o plaza designada al agente, por cuanto tal proceder equivaldría a que el principal compita con su agente, lo que podría considerarse desleal. En previsión de que en la práctica pueden presentarse casos de ese tipo, el legislador ha establecido de manera expresa, que el principal pague a su agente la comisión que le hubiera correspondido, si éste último hubiere efectuado la operación.

3- Remunerar al agente las operaciones realizadas.

El Art. 155 Cp. establece que nadie puede ser obligado a prestar trabajos o servicios personales sin una justa retribución y sin su pleno consentimiento, - salvo en los casos de coacción pública y en los demás determinados por la ley.

Este principio constitucional rige en todas las relaciones de carácter laboral y está desarrollado en el Código de Trabajo de manera general y en el Código de Comercio en lo que respecta a las relaciones de que me ocupo en la presente tesis y por ello debemos entender que toda persona que realice un trabajo o servicio en beneficio de otra, debe en primer lugar aportar su propio consentimiento y enseguida percibir la retribución convenida; salvo los casos de excepción en que se ----

de los o requisitos convenidos con el principal o la ho
Desde luego si el agente ha estado a los formal

do en la el agente y un cliente.

cuando este existe o modifica un contrato realice
el principal lo hace la comisión correspondiente aun
el propósito perseguido por ambos, porque es justo que
de una operación mercantil, su esfuerzo ha culminado en
medidas convenidas con el principal en la realización
tod siempre que se haya llenado los requisitos y for-
tro en el ordenamiento del establecimiento, en el vi
del cada vez que existe una operación involucrada don
cualquier del contrato que lo relaciona con el princ
de supone que el agente de cumplimiento a las ---

cliente.

to o modifica un contrato celebrado entre el agente y -
dad con las bases pactadas, cuando el principal desis-
si la operación o trabajo llevado a cabo en conformi-
4- hacer el agente el porcentaje estipulado, como

tribución convenida.

responde lo que el principal de hacer la re-
servicio y en consecuencia a la expresada facultad co-
no de la facultad o exigir que se lo hace por que -
una retribución justa, es evidente que dicho agente lo
que todo trabajo o servicio habilita la percepción de
to dependiente presta servicios a su principal y siendo
de cuanto se ha expresado se refiere que el agen-

fortemote, etc.

imponerle a alguien con motivo de una fundación, un
de, como sería los trabajos o servicios que pudieran -
refiere la misma disposición constitucional relaciones-

re de perfeccionarse un negocio, tampoco hebré cumplido con su cometido y en consecuencia no hebré devengado la comisión pactada y por tanto, el principal estará en su derecho si desiste o modifica el negocio y -- aún en este caso si el principal ovelere el contrato, el agente tendrá derecho a su remuneración.

4- SISTEMA DE LA REMUNERACION

En todos los países del mundo civilizado debe distinguirse a los sectores laborantes que prestan sus servicios (ya físicos, ya intelectuales) al ente soberano; aquellos que hacen i vel cos- en beneficio de la empresa privada.

En el primer caso o sea los que trabajan para el Estado suele llamárseles trabajadores gubernamentales o públicos y en el segundo, o sea los que trabajan para la empresa privada, trabajadores privados.

Los trabajadores gubernamentales por regla general cobran su salario en conformidad con las disposiciones presupuestarias, con cargo al fondo general de la Nación y por excepción con base en planillas no sujetas a partidas específicamente determinadas en el presupuesto, respecto de cada una de las personas mencionadas en las planillas, pero se les presume la celebración de un contrato de trabajo que los vincula con el Estado.

En esta forma es evidente que un sistema de remuneración lo constituya el pago de salarios mediante la inclusión de los sueldos en planillas de pago directamente relacionadas con las partidas salariales espe-

cificados en el presupuesto general de la Nación. Otro sistema corresponde a la inclusión en planillas de pago a trabajadores cuyos jornales no están determinados específicamente en el mencionado presupuesto. Por lo general, por medio del primer sistema propuesto, se cancelan los salarios mensualmente y en el segundo, - quincenalmente.

Estas formas de pago son extensivas a los Municipios, Entidades Autónomas y Semi-autónomas.

Respecto de la empresa privada, los sistemas de remuneración atienden a muy diversos criterios, tales como los previstos en el art. 1.º del Código de Trabajo, que se continúan detallando:

a) Por unidad de tiempo: cuando el salario se paga ajustándolo a unidades de tiempo sin consideración especial al resultado del trabajo.

b) Por unidad de obra: cuando sólo se toma en cuenta la cantidad y calidad de obra o de trabajo realizado pagándose por piezas producidas o medidas o conjuntos determinados, independientemente del tiempo invertido.

c) Por sistema mixto: cuando se paga de acuerdo con las unidades producidas o trabajo realizado durante la jornada de trabajo.

ch) Por tareas: cuando el trabajador se obliga a realizar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada u otro período de tiempo convenido, entendiéndose cumplida dicha jornada o período de tiempo, - en cuanto se haya concluido el trabajo fijado en la tarea.

d) Por Comisión: cuando el trabajador recibe un -

porcentaje o cantidad convenida por cada una de las --
operaciones que realice.

e) A destajo, por ajuste o precio fijo: cuando se pacta el salario en forma global, habida cuenta de la obra que de realizarse sin consideración especial el tiempo que se emplee para ejecutarla y sin que las labores se sometan a jornadas u honorarios.

Los literales precedentes son determinantes de --
las diferentes formas de estipulación de salario, las cuales en definitiva constituyen a su vez verdaderos sistemas de remuneración, ya que en la práctica cada vez que se pacta un -- o tal -- por -- o, --
el -- el cálculo del salario a pagar.

Interesa en el presente estudio analizar el literal d) relacionado, en tanto que constituye un sistema de pago de salarios el cual se remite al Código de Comercio cuando se refiere a la retribución que por sus servicios devengan los agentes dependientes.

En efecto el art. 389 Com. en su parte segunda establece que el agente dependiente percibirá su remuneración calculada a base de un porcentaje sobre los pagos que cada cliente haga en relación con las operaciones en que el agente haya intervenido.-
De donde se desprende que ésta remuneración reúne las características del pago por comisión.

La remuneración del agente dependiente le será cubierta, salvo pacto en contrario, al final de cada mes, contra la remisión de la cuenta respectiva, debidamente documentada, que servirá de base para hacer el cálculo de la comisión.

5- DIFFERENCIACION CON OTRAS SIMILARES

A lo largo del desarrollo de la presente tesis, he analizado las diversas categorías de auxiliares de los comerciantes y con mayor amplitud la de los agentes dependientes, por constituir este categorico de agentes el tema central de este trabajo.

De todas las figuras analizadas, algunas por sus características correctoras no pueden ser confundidas con los agentes dependientes, pero otras, como el dependiente y el agente representante, tienen mucha similitud y por ello amerita al establecer criterios diferenciales que los singularice.

a) Los agentes dependientes se diferencian de los dependientes, en que éstos desempeñan su labor dentro del establecimiento del principal o como agentes viajeros, y no tienen establecimiento propio, por lo que su relación pare con el principal no deja lugar a dudas de que son auténticos empleados de éste. Por su parte los agentes dependientes tienen su propio establecimiento, contratan a su personal y su relación pare con principal, aún cuando lo considero de carácter laboral, ello no es evidente al primer examen, por lo que no faltan tratadistas que sostengan que aquella relación es de naturaleza civil, ubicándola dentro del arrendamiento de servicios inmateriales.

El dependiente es el llamado empleado de mostrador, de ello deriva que su labor es la de atención directa al público, con el que contacta las operaciones que se presentan, haciendo notar la calidad de los productos, señalando los precios y en definitiva, realiza los negocios que se ofrecen en concepto de mandatario del principal, de quien recibe las instrucciones precisas -----

para cumplir con su encargo, pudiendo percibir el importe del precio de las mercancías vendidas, cuando dentro del establecimiento no haya una caja o lugar reservado para la percepción de los pagos y los actos que ejecuten en las operaciones que tuviere a su cargo, obligados a sus principales. Mientras que el agente dependiente únicamente tiene el cargo de promover en determinada plaza o región, negocios por cuenta de su principal, - de recibir las propuestas y transmitirles a éste para su aceptación, siendo de este modo que no contrae personalmente.

Los dependientes, como empleados que son, perciben en concepto de remuneración por sus servicios un salario fijo, estipulado por unidad de tiempo, no así el agente dependiente cuya remuneración se calcula a base de un porcentaje sobre los pagos que cada cliente haga en relación con las operaciones en que el agente haya intervenido.

b) Los agentes dependientes se diferencian de los agentes representantes o distribuidores, en que los primeros solamente pueden ser personas naturales, mientras los segundos lo pueden ser naturales o jurídicas; asimismo, los agentes dependientes no son comerciantes en el sentido técnico del vocablo, siéndolo a contrario sensu, los agentes representantes; otras diferencias de mayor importancia, son que los agentes dependientes no actúan por su cuenta y riesgo, no puede dedicarse libremente a todo otro clase de negocios aunque con ello no concurre con su principal, ni puede contraer personalmente; todo lo cual está dentro de las facultades del agente representante o distribuidor.-

En los dos literales precedentes he expresado las características que establecen con toda seguridad las diferencias entre las figuras a que ellos se refieren, en el entendido de que sus descripciones corresponden a la singularización de cada una de dichas figuras, sin embargo, en la práctica pueda ocurrir y de hecho ocurre el fenómeno consistente en que en la celebración del contrato que perfecciona las relaciones entre principal y arcontes, o dependiente se le nombra con un determinado nombre específico y de la letra del mismo contrato se deduce que se ha pactado una figura distinta o bien que pese al tenor literal del contrato se pretende pagar una determinada figura y en la práctica se realicen actos que no corresponden a éste.-

CAPITULO V

LEGISLACION COMPLETA

e) Con el Código de Comercio de México

El Código de Comercio mexicano en su Libro Segundo de Título III desarrolla los figuras de los Comisionistas, factores y dependientes en lo que respecta a los Auxiliares de los Comerciantes, de donde se advierte - que dicha legislación no ha previsto a los agentes dependientes, figura ésta que constituye el estudio medular de la presente tesis.

Es importante señalar que en el mismo Código de Comercio mexicano se comprendió en los arts. 392 al 448 un título referente a los contratos de seguros, el cual fué derogado por la "Ley Sobre el Contrato de Seguro" publicada en el Diario Oficial del día 31 de Agosto de 1935.

Como lo he hecho notar en párrafos anteriores, según nuestra legislación, los agentes de seguros están comprendidos en el rubro "agentes dependientes"; cosa que no ocurre en la legislación mexicana, desde luego que éste he tenido en consideración el aspecto contrato y no la persona encargada de promoverlo, tal lo hace la legislación salvadoreña.

A efecto de que haya una mejor comprensión de --- cuento dejo expuesto poné a transcribir las disposiciones legales de la "Ley sobre el Contrato de Seguro" a que me he referido:

art. 1^o. Los agentes que sean autorizados por una

75
empres de Seguro para que ellos celebren contratos, podrán recibir las ofertas, rechazar las declaraciones escritas por los proponentes, cobrar las primas vencidas, extender recibos, así como proceder a la comprobación de los siniestros que se realicen.

Art. 15. Respecto al asegurado, se reputará que el agente podrá realizar todos los actos que por costumbre constituyen las funciones de un agente de su categoría y los que de hecho efectúe habitualmente con autorización de la empresa.

Art. 16. En todo caso, el agente necesitará autorización especial para modificar las condiciones generales de las pólizas, ya sea en provecho o en perjuicio del asegurado.

Analizando el Art. 385 inc. 2º Com. Belvedereño, - que es el que desarrolla la figura "Agentes de las empresas de seguros", en relación con las disposiciones legales transcritas, es notoria la identidad de los elementos constitutivos utilizados por ambas legislaciones, con la sola diferencia de que la legislación mexicana se refiere expresamente a la "costumbre" y a los "usos y hábitos", para determinar los actos que realiza el agente respecto de los asegurados con autorización de la empresa, entendiéndose que tales actos son propios del agente; cosa que no es así en la legislación salvadoreña, pese a que su art. 1 Com. (reformado) establece que a falta de disposiciones contenidas en el mismo se aplicarán los respectivos "usos y costumbres" y a falta de estos, las normas del Código Civil. Esta determinación es de carácter general y por principios se entiende que solamente tendrá aplicación cuando expresamente "frente al caso concreto" la ley se refiera a -

tales usos y costumbres.

Puede verse en conformidad con el párrafo precedente que aún cuando parece que la legislación mexicana es más amplia, en relación con la actividad que desarrollan los agentes de seguros, la legislación salvadoreña es más precisa y por tanto no debe utilizarse para resolver situaciones concretas con disposiciones vagas.

La amplitud que presenta la legislación mexicana, en cuanto concierne a la actuación de los agentes de seguros, puede ser sustituida y con ventaja, por cláusulas especiales contenidas en el contrato de agencia, celebrado entre la compañía aseguradora y el agente de seguros.

b) DEL EL CODIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA

El Código de Comercio guatemalteco en su Título Segundo "Auxiliares de los Comerciantes" Capítulo II "Agentes de Comercio", arts. 200 y siguientes, divide los agentes de comercio en DEPENDIENTES e INDEPENDIENTES.

Los agentes dependientes actúan por orden y cuenta del principal, forman parte del personal de la empresa y están ligados a aquél por una relación de carácter laboral.

Los independientes actúan por medio de su propia empresa y están ligados con el principal por un contrato mercantil, contrato de agencia.

Esta división determine con toda claridad, la separación de aquellos agentes que actúan sujetos a una relación de subordinación respecto de su principal y

en consecuencia, no deje lugar a dudas sobre si en caso de conflicto, sus ordenes serán propias de la competencia laboral; tal ocurre con la legislación salvadoreña, la cual ha dado origen a serias dudas sobre el estatuto que rige las relaciones entre el agente dependiente y su principal.

En términos generales el capítulo relacionado es contentivo de disposiciones semejantes a las que en lo pertinente contiene el Código de Comercio salvadoreño, pudiendo citarse e hacerse de crítica, que en las mismas disposiciones de aquella legislación se trata conjuntamente tanto a agentes dependientes, como independientes para ideal sería que habiendo hecho la separación tan pronto en un principio, hubiera tratado en igual forma en el resto del capítulo o sobre ellas.

Para una mejor información transcribo la continuación el capítulo relacionado del Código de Comercio guatemalteco:

AGENTES DE COMERCIO

ARTICULO 260. Agentes de Comercio. Son agentes de comercio, aquellas personas que actúan de modo permanente, en relación con uno o varios principales, promoviendo contratos mercantiles o celebrándolos en nombre y por cuenta de aquellos.

Los agentes comerciales pueden ser:

- 1o.) Dependientes, si actúan por orden y cuenta del principal, forman parte de su empresa y están ligados a aquél por una relación de carácter laboral.
- 2o.) Independientes, si actúan por medio de su propia empresa y están ligados con el principal por un contrato mercantil, contrato de agencia.

ARTICULO 281. Función Dedicarse a otras Actividades. Salvo pacto en contrario, los agentes de comercio pueden dedicarse a cualquier otra clase de actividades o negocios y aún actuar por cuenta de otros principales, cuyos productos o servicios no compitan entre sí.

ARTICULO 282. Cambio de Condiciones. Las condiciones generales en que el agente pueda presentar y transmitir propuestas, o en su caso contratar, podrán ser alteradas por el comerciante y las modificaciones serán obligatorias para el agente desde el momento en que lleguen a su conocimiento.

ARTICULO 283. Agente Exclusivo. El principal puede valerse simultáneamente de varios agentes en la misma zona y por el mismo ramo de actividades, salvo cuando se los hubiere contratado por contrato de exclusividad para una zona determinada.

ARTICULO 284. Actuación Expresa. El agente sólo podrá celebrar contratos e nombre del principal, hacer cobros, conceder descuentos, quitas o plenos y verificar las condiciones de los contratos o formularios impresos del principal, si estuviere autorizado expresamente para ello.

ARTICULO 285. Reclamaciones y Fianzas. El agente podrá, en todo caso, recibir quejas y reclamaciones en relación a los negocios celebrados por su intermedio, los que deberá transmitir al principal a la mayor brevedad. También podrá el agente obtener fianzas para garantizar al principal el cumplimiento de las obligaciones contraídas a favor de éste.

ARTICULO 286. Funciones del Agente. El agente deberá transmitir, sin dilación, al principal, copias --

17
fideles de los pedidos y ofertas que reciba y de los contratos que celebre, si estuviere autorizado para ésto.

Salvo el caso de que el agente esté autorizado por el principal, para la celebración de contratos, los pedidos y ofertas que reciba tendrán el carácter de simples propuestas, que no obligarán al principal sino desde el momento en que éste consiente aceptándolos.

El principal podrá, a su discreción, aceptar o no los pedidos y ofertas que le transmite el agente y no tendrá obligación de dar a conocer al agente las causas o motivos que determinaron el rechazo.

ARTÍCULO 287. Obligaciones del agente. El agente debe cumplir su encargo de conformidad con las instrucciones recibidas y proporcionar al principal, cuando éste se lo solicite, informaciones pertinentes en relación al mercado o a los diferentes negocios realizados o por realizarse por intermedio del agente.

ARTÍCULO 288. Derechos del agente, salvo pacto expreso en el contrato en cuanto a remuneración del agente, éste tendrá derecho a una comisión sobre los negocios del negocio que se realice por su intervención, de acuerdo con los usos y prácticas del lugar.

En iguales condiciones, el agente tendrá también derecho a percibir comisión por los negocios concluidos directamente por el principal, con efectos en la zona reservada para el agente exclusivo, aunque éste no hubiere intervenido en ellos.

El agente tendrá derecho al reembolso de los gastos de su organización o de la empresa, cuando ello se hubiere pactado expresamente en el contrato.

ARTICULO 289. Responsabilidad del Principel. Si - por dolo o culpa del principal no llegare a realizarse en todo o en parte un negocio contratado por medio del agente, éste conservará el derecho a reclamar íntegra su comisión al principal.

Si el negocio no se realizara total o parcialmente por convenio entre el principal y el tercero, el agente tendrá derecho a percibir su comisión por la parte del negocio que se hubiera realizado, salvo pacto en contrario.

ARTICULO 290. Término del contrato. El contrato de agencia celebrado con agente independiente por plazo indefinido, podrá terminarse sin responsabilidad, - por cualquiera de las partes ^{d. rdo} avisando a la otra por escrito.

ARTICULO 291. Otros Agentes. Las disposiciones de este capítulo regirán la actividad de agentes que se dediquen a colocaci seguras, contratos de capitalización de ahorro y préstamo y similares, salvo lo dispuesto en leyes o reglamentos especiales.

c) CON EL CODIGO DE COMERCIO DE COSTA RICA

El artículo 292 del Código de Comercio costarricense hace una limitación taxativa de los auxiliares de los comerciantes y entre éstos no operan los agentes dependientes que son motivo de estudio en este ensayo.

En efecto la expresada disposición literalmente dice: "Estón sujetos a las leyes mercantiles en su condición de agentes auxiliares del comercio y con respec

to e las operaciones que les corresponde en éste celi-
dad:

- e) Los comisionistas;
- b) Los corredores jurados;
- c) Los factores;
- d) Los portadores;
- e) Los agentes viajeros;
- f) Los representantes de casas extranjeras;
- g) Los contabilistas y dependientes; y
- h) Los agentes o corredores de aduanas.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES

Ardua tarea ha sido la de concluir con el presente capítulo, mi tesis doctoral, que a su vez será el finel de otra igualmente ardua, cual es la de ver terminado el período de estudios universitarios que me conducen hacia la obtención del grado académico que fuere en mis mocedades, ilusión, sueños y ansiedad. Ardua digo, porque para lograrlo he puesto toda mi empeño, mis capacidades y lo mejor de mi existencia, -- sin que ello sea la medida para concluir que tal esfuerzo tenga todo el mérito que yo haya merecido, sin embargo espero que quienes se tomen el trabajo de -- leer estas líneas y de explorar en ellas mis conocimientos, no juzgan con benevolencia y disculpen las -- vacíos y fallos que de seguro encontrarán.

El tema AGENTES DEBILITADOS no ha sido desarrollado antes, lo que dificultó obtener una mejor información mediante el análisis de comentarios y estudios realizados por personas mejor dotadas para éste clase de investigaciones; antes bien, -- espero que en el futuro otros estudiosos lo aborden con más detenimiento y reporten mejores enseñanzas; e así se verá el mejor o peor resultado de lo que se expresó, que lo firma mercantil AGENTES DEBILITADOS es decir AGENTES DEBILITADOS es decir AGENTES DEBILITADOS yo creo en la legislación salvadoreña con mentalidad proteccionista para la gran empresa, y que por medio de ella se pretendió sustraer a la misma, de las obligaciones generadas por el contrato individual de trabajo, dando lugar que el consi-

derar a los agentes dependientes como elementos no regulados por el estatuto laboral, pero asimilándoles a la categoría de patronos respecto del personal adscritos a sus propios establecimientos, se les impuso el peso de cargo de responder frente a éstos de todas las prestaciones que a ellos se les negaron.

Con suerte el problema se ha resuelto de modo que en la actualidad ya no se duda sobre que la relación jurídica entre agentes dependientes y principal es de naturaleza laboral /por tanto aquellos están protegidos por el Código de Trabajo. En este sentido se han manifestado los Tribunales de la República cuando han tenido que resolver en sentencia definitiva las demandas de que han conocido en casos como los de agentes de seguros, que forman parte del sector Agentes Dependientes. Asimismo el Instituto Salvadoreño del Seguro Social suscribe igual criterio afiliándoles como trabajadores y protegiéndolos como tales.

Personalmente sostengo que la relación jurídica existente entre el agente dependiente y su principal es de carácter laboral, tal como los Tribunales e Instituto Salvadoreño del Seguro Social lo han estimado, no obstante hay quienes se manifiestan en el sentido de que es una relación jurídica de naturaleza civil.

La discusión desde luego se mantiene, no porque no esté suficientemente analizado que esta última versión sea la menos aceptada, sino porque con ello se pretende defender intereses de tipo patrimonial pertenecientes a la gran empresa, además de que la controversia sea una característica del Derecho, a la que se añade la ambigüedad de la figura en comento.

Como se puede advertir, lo más espinoso del desarrollo de este ensayo, es lo relativo a la naturaleza de la relación jurídica entre el agente dependiente y su principal, problema que puede ser resuelto favorablemente por nuestros legisladores mediante un Decreto Legislativo que expresamente disponga, tal lo hace el Código de Comercio de Guatemala, que el agente dependiente es un ^{empleado} de su principal.

En la Librería de la

EL H E X OCONTRATO DE AGENTE

Le _____, a lo que se le denominará también con las palabras "la Compañía", representada por su Gerente General en El Salvador, C.A. el señor _____, en consideración a la Solicitud de Nombramiento de Agente de fecha _____ por este medio contrato los servicios personales del señor _____ a quien se le llamará también con las palabras "el agente", con el objeto de que, sin exclusividad, pueda obtener solicitudes de seguro de vida de la Compañía en El Salvador, C. A. de acuerdo con las condiciones y términos que contiene este contrato.

ARTICULO IDEBERES DEL AGENTE

a) El Agente dedicará activamente y con el mayor empeño, a obtener solicitudes de seguro de vida de la Compañía, cobrando las primas de primer año y haciendo sus remesas a la Oficina de la Compañía. El agente suministrará a la Compañía, con regularidad, informes sobre las primas brutas iniciales cobradas por él y extenderá los recibos correspondientes únicamente en el formulario impreso de la Compañía, que lleve la firma de uno de los funcionarios autorizados de la misma.

b) El agente se obliga a servir en la mejor forma a sus tenedores de pólizas y se esforzará por evitar la caducidad y cancelación de las pólizas vendidas o colocadas por su intermedio.

c) El Agente cumplirá estrictamente con todos los reglamentos que la Compañía tiene actualmente en vigor y con las modificaciones que puedan hacerse a ellos por la Compañía. El incumplimiento de las disposiciones de dichos reglamentos, se considerará como una falta a las obligaciones del Agente.

d) Nada de lo que se encuentre escrito en este contrato se interpretará en tal forma que origine la relación de patrono y empleado entre la Compañía y el Agente. El Agente actuará en calidad de contratista independiente al cumplir con las estipulaciones de este contrato y no estará sujeto a horario fijo de trabajo. El Agente podrá continuar las actividades que se dedice actualmente o las que en el futuro emprenda, pero no podrá contratarse de agente con otra u otras compañías dedicadas al seguro de vida.

e) El Agente se obliga a producir cada año calendario un mínimo de \$7,500.00 de primas de primer año sobre negocios nuevos, excluyendo separa hacer dicho cómputo, las primas de seguros de vida colectivos, pólizas de vida de prima única y rentas vitalicias. El cumplimiento de dicha obligación es condición para que el contrato se mantenga en vigor. El Agente no quedará obligado a producir dicho mínimo en el primer año de vigencia de este contrato.

ARTICULO II

INDUCCIONES

e) Durante este contrato se encuentre en vigor, la Compañía remunerará los servicios del Agente, con las comisiones, Bonos de Persistencia y Fijos Incentivos de --

Persistencia de acuerdo con lo pactado adolente, por todos los seguros de vida y rentas vitalicias suscritos -- por dicho agente bajo este contrato, cuyos primos efectivamente se hayan recibido por la Compañía. Todos los gastos en que el agente deba incurrir para la obtención de solicitudes de seguros de vida, correrán por su exclusivo cuenta y la Compañía no tendrá obligación de reembolsárselos, ni de darles remuneración, compensación, dieta o subvención por ese u otro concepto. El agente no tendrá derecho a remuneración, compensación, dieta o subvención de ninguna especie, en el caso de que la Compañía no acepte o rechace alguna solicitud gestionada por el agente y todos los gastos que para el efecto haya efectuado el agente, serán por su exclusiva cuenta. El agente pagará -- por su cuenta todos los derechos, impuestos, fianzas, contribuciones y pagos de cualquier otra especie que le fueren exigidos como licencia para actuar como agente, -- en cualquier territorio en que desee trabajar, dentro de los límites fijados, y la Compañía no será responsable -- del pago de ellos.

b) Comisiones de Primer año. Las comisiones sobre las primas correspondientes al primer año de los pólizas de seguro de vida que el agente coloque para la Compañía, se calcularán de acuerdo con el porcentaje especificado en la Tarifa de Comisiones que indica este contrato. La Compañía no reconocerá ni pagará comisión sobre primas interinas de seguro a término ni sobre primas fijas adicionales de carácter temporal.

c) Comisiones de Renovación

1.- Las comisiones sobre primas correspondientes al segundo y tercer año serán calculadas de acuerdo con el tanto por ciento especificado en la Tarifa de Comisiones

indicado en este contrato.

2.- El último día de diciembre de cada año, se analizará la producción del agente correspondiente a los doce meses calendarios anteriores; si el agente hubiere pagado por seguros que producen por lo menos \$7,500.00 de prima de primer año durante este período de doce meses, las comisiones sobre primas del cuarto al décimo año de la póliza en relación a pólizas entregadas y pagadas dentro de este período de doce meses, serán calculadas de conformidad con el tanto por ciento especificado en la Tarifa de Comisiones indicado en este contrato. No se tomarán en cuenta las primas de seguros colectivos, pólizas de vida de prima única y rentas vitalicias pero llenar el requisito anterior de primas de primer año. Si el agente no hubiere pagado por seguros que producen por lo menos el importe de primas de primer año ya mencionado durante el período de doce meses, no se pagará ninguna comisión u otra compensación más allá del tercer año de la póliza sobre primas correspondientes a pólizas entregadas y pagadas durante el período de doce meses.

d) Pago Incentivo de Persistencia

1.- Se harán incentivos de persistencia a razón del 3% de la prima, en el undécimo año de la póliza y todos los años subsiguientes, a aquellos agentes que hayan recibido comisiones de renovación del cuarto al décimo año de la póliza, por todo seguro sobre el cual hayan recibido comisiones de renovación.

2.- Los pagos incentivos de persistencia se considerarán como remuneración por la ayuda prestada por el agente a sus tenedores de pólizas y cesarán al terminarse este contrato por cualquier causa.

a) Bono de Persistencia. Sobre cada \$ 1.000.00 de seguro de vida, excluyéndose los seguros de vida colectivos, pólizas de vida de prima única y rentas vitelicias, vendidos personalmente y pegados a la Oficina de la Compañía por el Agente bajo este contrato, la Compañía pagará un bono de persistencia al Agente, que dependerá de un volumen suficiente de seguro de vida, con un tasa de persistencia satisfactoria de dos años, que será determinada por la Compañía de acuerdo con las disposiciones siguientes:

1.- Al final de cada trimestre calendario, la Compañía calculará una tasa de persistencia de dos años, basada en un volumen de seguro, determinado por la proporción de negocios pegados a la Oficina de la Compañía durante cuatro trimestres que empiezan trece trimestres antes de la fecha de cálculo, los cuales hubieren permanecido en vigor mediante el pago de las primas de dos años completos. Una tasa de persistencia de dos años semejante será determinada con respecto a todos los negocios de la Compañía en la América Latina por el mismo período. El Agente recibirá un bono de persistencia en caso de que su tasa de persistencia sea mayor que la de la Compañía y si los seguros de vida pegados por él durante los cuatro trimestres considerados ascendieren a \$ 300,000.00.

2.- La Compañía establecerá cinco grupos de tasas de persistencia, que cubrirán el intervalo desde el porcentaje mayor que el porcentaje de la Compañía por un número entero hasta el 100%. Cada grupo estará compuesto de aproximadamente un número igual de tasas de persistencia. El grupo más alto será designado Clase A y el más bajo Clase E. El importe del bono de persistencia del agente será determinado por la clase de persistencia del agente.

de conformidad con el cuadro siguiente:

Persistencia Clase	Bonos por cada \$1.000.00 de Seguros Pagados Durante 4 Trimestres
A	.50
B	.40
C	.30
D	.20
E	.10

El importe máximo de seguro de vida sobre el cual se pagará un bono en cualquier trimestre será \$ 2.500.000.00.-

3.- Hasta que el presente contrato haya estado en vigor suficiente tiempo, calcular la tasa de persistencia de dos años, las tasas de persistencia y los bonos estarán basados en una tasa de persistencia de un año, que será determinada por métodos consistentes con las estipulaciones anteriores relativas a los bonos y tasas de persistencia de dos años.

4.- Los pólizas terminadas por muerte o conversión, serán consideradas como si hubiesen continuado en vigor para determinar las tasas de persistencia.

5.- Las tasas de persistencia y el importe de los bonos serán determinados por la Compañía y dicha determinación será definitiva. La Compañía podrá en cualquier tiempo discontinuar, revisar, o emendar las estipulaciones anteriores. Cualquier bono pagadero al agente en virtud de este contrato, dejará de ser pagadero a la terminación del mismo.

f) En General.

1.- Toda comisión y pago incentivo de persistencia

se reducirá en un 10% de porcentaje que corresponda, según la Tarifa de Comisiones y lo convenido anteriormente respecto a cualquier póliza cuyo valor nominal básico sea menor de \$ 7.500.00.

2.- El porcentaje de comisión y de pago incentivo de persistencia, en relación a pólizas que se reaseguren total o parcialmente y respecto a pólizas que no estén incluidos en la Tarifa de Comisiones contenidas en este contrato, se determinará en cada caso el emitirse la póliza correspondiente.

3.- En caso de que la Compañía hiciera una revisión general de la Tarifa de Comisiones o pagos Incentivos de Persistencia o Bonos de Persistencia en uno o más planes de seguro, lo cual será aplicable a todo contrato de seguro sujeto a tal revisión, entonces este contrato estará sujeto a una modificación correspondiente mediante aviso hecho en debida forma por la Compañía al Agente.

4.- Las comisiones pagadas sobre primas que por cualquier motivo fueren devueltas por la Compañía serán reembolsadas a la misma por el Agente.

5.- No se concederá ninguna comisión sobre primas exigidas por la Compañía debido a la aprobación de una reclamación por incapacidad.

6.- Las comisiones sobre una póliza expedida dentro de seis meses después de haber caducado una póliza en vigor, serán ajustadas de acuerdo con los reglamentos de la Compañía que entonces se encuentren vigentes.

g) Comisiones Concedidas. Después de que el Agente haya completado tres años de servicios con la Compañía bajo este contrato, las comisiones sobre las primas del primer, segundo y tercer año de las pólizas quedarán con

cedidas totalmente. Al completar el Agente diez años de servicios con la Compañía bajo este contrato, todas las comisiones a excepción de los Pagos Incentivos de Persistencia y los Bonos de Persistencia, pagadas en virtud del presente contrato quedarán concedidas totalmente. - Las comisiones concedidas se pagarán al Agente sobre -- los primes correspondientes pagadas a la Compañía, a menos que el contrato sea terminado por la jubilación o muerte del Agente. Los años de servicios bajo cualquier contrato o contratos anteriores, serán tomados en cuenta para llenar el requisito de diez años de servicios con la Compañía.

h) Pago de Comisiones. Las Comisiones a que tengo derecho el Agente le serán pagadas en la Caja de la Compañía, el día 15) del mes siguiente al cierre de los libros.

ARTICULO III

BENEFICIOS AL FALLECER

Si el Agente falleciere mientras este contrato estuviera en vigor y después de haber transcurrido por lo menos un año completo de servicios continuos e ininterrumpidos, la Compañía pagará a su herederos, albaceas o administradores legales:

a) Seguro de Vida Colectivo. Este seguro será pagado de acuerdo con las estipulaciones siguientes:

1.- Si el Agente hubiese sido contratado en el año calendario inmediato anterior, deberá haber devengado por lo menos \$ 5,000.00 durante los últimos doce (12) meses.

2.- De haber sido contratado el segundo año calen-

derio inmediato anterior será menor que hubiere devengado por lo menos \$ 7,500.00 durante el año calendario anterior, y

3.- Si hubiese sido contratado el tercer año calendario inmediato anterior o con anterioridad a dicho año, deberá haber devengado por lo menos \$ 10,000.00 durante el año calendario anterior. El Agente mantendrá este mínimo de allí en adelante.

4.- El seguro será igual a lo devengado durante el año calendario, redondeando la cifra a los \$1,000.00 más próximo, con un máximo de \$25,000.00. La prima correspondiente será pagada en su totalidad por la Compañía.

5.- Si el Agente calificara para el máximo permitido de seguro de vida colectivo por diez años consecutivos, se continuará el seguro por dicha cantidad sin que sea necesario llenar más requisitos, hasta la fecha de jubilación.

6.- Además del seguro otorgado por la Compañía sin costo alguno para el Agente, podrá comprar una cantidad adicional, igual, sujeto a evidencia de asegurableidad. El costo secundará a \$0.60 mensuales por cada mil columnas de seguro de vida y la Compañía pagará la diferencia.

7.- Los agentes asegurados bajo este plan, que sean jubilados después del 1º de enero de 1959, continuarán asegurados por \$5,000.00 de seguro de vida colectivo sin costo alguno para ellos. El resto del seguro proporcionado por la Compañía y el seguro adicional pagado por el Agente quedarán terminados. Sin embargo, el agente podrá convertir los montos correspondientes, sin evidencia de asegurableidad, a cualquier forma de seguro de vida entera o dotal de prima rivalada que entonces expida la

Compañía, pero las primas correrán por cuenta del Agente.

b) Comisiones. Las comisiones, e excepción de los Bonos de Persistencia y los pagos incentivos de Persistencia, que hubiesen sido devengadas, si el Agente hubiere vivido, sobre pólizas en vigor en la fecha de su fallecimiento.

ARTICULO IV

INCAPACIDAD

a) Si el Agente llegare a incapacitarse totalmente mientras se encuentre este contrato en vigor y antes de su jubilación, durante tal incapacidad la Compañía continuará pagando las comisiones de renovación, e excepción de los Bonos y Pagos Incentivos de Persistencia, devengadas y a que se tiene derecho bajo este contrato.

b) Si el Agente llegare a ser elegible para su retiro según quede estipulado más adelante, mientras se encuentre totalmente incapacitado, toda remuneración bajo esta estipulación cesará y el Agente será jubilado con una pensión vitalicia cuyo contenido será determinado por las estipulaciones de jubilación del presente contrato.

c) Al fallecer el agente en oca de su jubilación, -- después de un período ininterrumpido de tal incapacidad total, la Compañía pagará a sus herederos, albaceas o administradores legales:

1.- Seguro de Vida Colectivo. La cantidad de seguro de vida colectivo vigente en la fecha en que principió la incapacidad, y

2.- Comisiones. El saldo, si lo hubiere, de las comisiones sobre pólizas que entonces se encuentren en vigor, e excepción de Pagos Incentivos de Persistencia y

Bonos de Persistencia, devengados bajo este contrato sobre primas cobradas por la Compañía después del fallecimiento del Agente.

d) Si la incapacidad del Agente dejare de ser total, toda otra remuneración bajo el presente contrato cesará, a excepción de lo que el contrario queda estipulado en el mismo

ARTICULO V
JUBILACION

a) La fecha normal de jubilación será aquella en que el Agente cumple 60 años de edad, con tal que el Agente lleve por lo menos 15 años de servicios continuos e ininterrumpidos con la Compañía. Cualquier agente que cumple los 60 años de edad con menos de 15 años de servicios continuos e ininterrumpidos con la Compañía., podrá ser jubilado al completar los 15 años. Los servicios continuos e ininterrumpidos del Agente con la Compañía bajo este u otro contrato o contratos de agentes anteriores, serán tomados en cuenta en el cálculo los años de servicios requeridos.

b) La jubilación surtirá efecto el primer día del mes calendario después de que se cumple la edad de jubilación. Los años de jubilación se contarán a partir de la fecha de retiro.

c) Para la jubilación normal, la Compañía determinará la cantidad total de las comisiones de renovación y Pagos Incentivos de Persistencia, sin tomar en cuenta los Bonos de Persistencia, devengados por el Agente sobre primas pagadas a la Compañía durante los doce meses anteriores a la fecha de jubilación. Esta cantidad constituirá su pensión anual pagadera por el resto de su vida en mensualidades iguales.

d) Además de la pensión, la Compañía pagará cualesquier comisiones de primer año pendientes de pago sobre primas pagaderas a la Compañía respecto a pólizas entregadas y pagadas a la Oficina de la Compañía antes de la fecha de jubilación del Agente. No se pagará ninguna otra comisión o remuneración

de cualquier clase que sea, a excepción de las estipuladas en este artículo, pero el Agente podrá, a opción de la Compañía, obtener un contrato nuevo para actuar como agente después de su jubilación, de acuerdo con los términos de los contratos nuevos de la Compañía que entonces se encuentren en vigor para agentes jubilados.

e) Si el agente falleciere después de su jubilación, pero antes de finalizar el período en que se devenguen comisiones de las pólizas que entonces se encuentren en vigor, las comisiones, a excepción de los Pagos Incentivos de Persistencia y Bonos de Persistencia, sobre dichas pólizas, se pagarán a medida que vayan y hasta que termine dicho período, a los herederos, albaceas, o administradores legales del Agente.

f) En caso de que la Compañía se viere obligada a contribuir o a pagar bajo cualquier Ley Lebal o de Previsión Social, plan de pensión o cualquier beneficio semejante a favor del Agente, el convenio para el pago de la pensión estará a la revisión que la Compañía juzgue equitativa.

ARTICULO VI

ESTIPULACIONES GENERALES

a) queda entendido que las comisiones, Pagos Incentivos de Persistencia y los Bonos de Persistencia, serán pagaderos únicamente sobre aquellas primas que hayan sido cobradas y remitidas a la Oficina de la Compañía en relación a las solicitudes obtenidas y firmadas por el Agente. En caso de solicitudes suscritas con otro agente u otros agentes, la parte correspondiente a cada uno será calculada proporcionalmente.

b) Toda comisión u otra compensación estará sujeta a cualquier adeudo, más intereses acumulados, que el agente tenga con la Compañía, y dicho adeudo será lo primero en deducirse de cualquier liquidación que se efectúe con el Agente. Las comisiones u otra compensación pagaderas al Agente en virtud de este contrato, queden traspasadas a la Compañía en garantía de tal adeudo bajo este contrato o cualquier convenio o contrato anterior. No se traspasarán en ninguna otra forma los dere

chos correspondientes bajo el presente contrato.

c) El agente no podrá ceder, pignorer ni transferir a o
tro persona este contrato, ni, en general, ninguno de los de
rechos u obligaciones que de él emanes, ni podrá transferir
ni encargar las labores que le corresponden realizar según -
este contrato. Podrá, con autorización de la Compañía, unir-
se a otro agente, para conseguir solicitudes, sujeto a lo -
dispuesto en el inciso b) de este artículo.

d) El Agente queda obligado a mantener en vigor a su cóg
to y durante todo el término de este contrato, las fianzas que
la Compañía y el Gobierno exijan., perentorias que tendrán el -
monto que la Ley o los reglamentos de la Compañía determinen.
Queda prohibido al agente recibir o aceptar pagarés u otros -
documentos negociables de crédito en pago de sumas que se -
deuden a la Compañía y endosar documentos pagaderos a la or
den de la

e) Por la firma del presente contrato quedan rescindidos
y sin ningún valor, cualesquiera convenios o contratos ante-
rioros, si los hubiera, celebrados entre las partes contratadas
para la colocación de seguros de vida y el presente será
el único contrato que se aplique a los nuevos seguros coloca-
dos por el Agente a partir de la fecha en que se suscribe. -
Sin embargo, e menos que se estipule lo contrario en el pre-
sente contrato, quedan en pleno vigor(1) los derechos de la
Compañía bajo cualquier contrato anterior, con respecto a la
garantía de cualquier adeudo pendiente de pago por parte del
Agente; y (2) los derechos que el agente tenga a cualesquiera
comisiones o remuneraciones derivadas de pólizas colocadas be
jo los contratos anteriores.

f) queda en sentido y convenido que todos los pagos de -
cualquier naturaleza que tenga que hacer la Compañía al A. gen
to, habrán de efectuarse en moneda local de curso legal.

ARTICULO VII

TERMINACION

a) Este contrato podrá terminarse en cualquiera de los siguientes casos:

1) Por cualquiera de las partes contratantes, con causa justificada o sin ella, dando aviso por escrito a la otra parte con 30 días de anticipación. Tal aviso, enviado por correo a la última dirección del Agente de que tenga conocimiento la Compañía, se considerará como aviso suficiente.

2) Cuando el Agente incurra en cualquier falta grave a las obligaciones que el presente contrato le impone.

3) Por muerte del Agente.

4) Por el retiro del agente, de acuerdo con las estipulaciones de jubilación que forman parte de este contrato.

5) Si el Agente no produce cada año calendario un mínimo de \$ 7.500.00 de primas de primer año, de acuerdo con el Art. I (e).

b) Al terminarse este contrato de acuerdo con los párrafos 1, 2, 3, 4 y 5 arriba citados, cesará toda remuneración al Agente excepto según queda estipulado anteriormente en el contrato.

c) Al terminarse este contrato, el Agente será responsable a la Compañía por todas las pólizas que se le hayan suministrado para su entrega a los Asegurados, cuyas primas iniciales no hayan sido remitidas a la oficina de la compañía a la cual hace por regularidad sus remesas. Cualesquier pólizas que el Agente tenga en su poder para hacer entrega de las mismas, sobre las cuales no hay liquidado el pago de la primera prima, deberán ser devueltas inmediatamente a la Compañía para su debida cancelación, pues de lo contrario el agente será responsable por las primas de dichas pólizas. La facultad que tiene el agente para solicitar nuevos negocios, cobrar y percibir primas, cesará al terminarse este contrato con la Compañía.

d) Por medio del presente contrato el agente recibe de un ejemplar del Libro de Tarifas de la Co. que contiene los reglamentos e instrucciones para los agentes y compromete a cumplir con todos los reglamentos.

BIBLIOGRAFIA.

- Candiani Aurelio Instituciones de Derecho Privado
Ia. Ed. en español- Talleres de
Imprenta Dente-Mexico D.F. UTEHA
1961.-
- de la Cueva, Mario El Nuevo Derecho Mexicano del Tra-
bajo, Edit. Porrúa S.A. México 1972
Ia. ed.
- Códigos de Comercio, Civil y de Trabajo de El Salvador
- Fontanarrosa O. Rodolfo Derecho Comercial Argentino -
Parte General-Víctor P. de Zavolo
Editor-Buenos Aires-1973 Tomo I,
4a. Ed.
- Garrigues, Joaquín Curso de Derecho Mercantil, Rev.
de Derecho No 2, julio- Dic. 1965
- Goldschmidt, Roberto Derecho Mercantil
- Lera Velado, Roberto Intr. al Estudio de Derecho Mer-
cantil, Rev. de Derecho No 2, -
julio, Dic. 1965
- Ortega Torralba, Jorge Derecho Mercantil- 2a. ed. Edit.
Temis, Bogotá- 1967
- Ramírez Granda, J. D. Diccionario Jurídico, 6a. ed.
- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín Curso de Derecho Mercen-
til, 2ª T. Edit. Porrúa,
S.A. México D.F. 1972, 10a.
Ed.
- Tenorio, Jorge Eduardo Revista de Derecho, Epoca III -
No 2, San Salvador, junio de 1974