

.CONTRATO DE COMISIÓN.

1. Concepto.

El contrato de comisión mercantil se regula por el C. de C. que, además de regular supuestos concretos, es supletorio en la regulación de otras figuras de contratos de colaboración atípicos, pues su tipología permite abarcar multitud de supuestos.

Se concibe la comisión como un mandato de naturaleza mercantil con las siguientes características:

- Es un mandato, por lo que se trata de un contrato por el que una persona se obliga a prestar algún servicio o hacer alguna cosa por cuenta o encargo de otra.
- El objeto de la comisión o encargo que el comitente encomienda al comisionista ha de consistir en una acto de comercio, cuya realización constituirá el negocio jurídico de ejecución de la comisión.
- El comitente o el comisionista ha de ser un comerciante.
- La relación interna que se establece entre comitente y comisionista no es una relación duradera o de tracto sucesivo, sino una relación instantánea que se concluye y extingue con la perfección y consumación del objeto de la comisión.
- La comisión es un contrato consensual, bilateral o sinalagmático, pero mientras que el mandato es naturalmente gratuito, la comisión mercantil es naturalmente onerosa.

2. Modalidades de comisión.

El comisionista siempre efectúa por cuenta ajena al ejecutar el encargo recibido, pero puede hacerlo de 2 formas:

- Contratando en nombre propio, en cuyo caso no tiene que declarar quien sea su comitente, y quedará obligado de un modo directo, como si el negocio fuese suyo. En las relaciones externas, quedará vinculado el comisionista, de modo que aquéllas no tendrán acción contra el comitente, ni éste contra aquellas; y con ello con independencia de las relaciones internas entre comitente y comisionista.
- Contratando en nombre de su comitente, en cuyo caso deberá manifestarlo, y si el contrato fuese por escrito, expresarlo en el mismo o en la antefirma, declarando el nombre, apellido y domicilio de dicho comitente. En tal caso las relaciones externas se producen directamente entre el comitente y las personas que contraten con el comisionista, quedando al margen el comisionista, siempre que se admita o acredite la existencia de la comisión; y con ello, igualmente, con independencia de las relaciones internas entre comitente y comisionista.

En ambos casos el comitente deberá aceptar todas las consecuencias de la comisión, aunque podrá repetir contra el comisionista por faltas u omisiones cometidas al cumplirla.

3. Celebración del contrato.

La celebración de la comisión no está sujeta a requisitos formales, sino que se perfecciona con el simple consentimiento expreso. En este sentido se entenderá aceptada la comisión siempre que el comisionista ejecute alguna gestión, en el desempeño del encargo que le hizo el comitente, que no se limite

a rehusarlo.

El comisionista, está obligado a aceptar la comisión, pero si desea rehusarla tiene la carga de comunicarlo al comitente por el medio más rápido posible y confirmarlo inmediatamente por correo, custodiando y conservando diligentemente los efectos recibidos del comitente, hasta ser sustituido o que los tribunales se hagan cargo de los mismos. Es una carga impuesta por la Ley y no una obligación contractual, ya que hay que responder de los daños y perjuicios que se originen al comitente.

4. Obligaciones del comisionista.

- Cumplir el encargo recibido del comitente ya que si no cumple responderá de los daños que origine al comitente, salvo que fuere por causa legal. El cumplimiento habrá de hacerlo personalmente, sin que pueda delegarse salvo autorización previa del comitente, pero pudiendo utilizarse dependientes en operaciones subalternas conforme a la costumbre general del comercio. Cuando el comitente haya autorizado la delegación, el comisionista responderá de la actuación del sustituto si quedó a su elección la designación del mismo y en otro caso cesará su responsabilidad. No obstante, el comisionista podrá suspender el cumplimiento cuando precise provisión de fondos, hasta que le sea efectuada. Respecto del cumplimiento de la comisión hay que distinguir entre comisión imperativa, indicativa y facultativa. Será imperativa la comisión en la que el comitente especifica con detalle los términos del negocio jurídico de ejecución, en cuyo caso el comisionista deberá consultarle en todo lo no previsto y prescrito expresamente por el mismo, siempre que a naturaleza del negocio lo permita, y, si el comisionista se sujeta a las instrucciones recibidas, quedará exento de toda responsabilidad frente al comitente, aunque sí con ellas infringe leyes o reglamentos ambos compartirán la responsabilidad. Será indicativa aquella en que el comitente determine algunos extremos del negocio de ejecución, dejando el resto a la prudencia del comisionista y a los usos del comercio, en cuyo caso éste deberá obrar como si se tratase de negocio propio, pero sin contradecir nunca disposición expresa del comitente, bajo pena de responder de todos los daños y perjuicios que le origine. Y será facultativa aquella en que el comitente autorice al comisionista para obrar a su arbitrio, en cuyo caso también deberá atenderse a los usos de comercio, cuidando el negocio como propio. En todo caso, sin autorización del comitente, el comisionista no podrá concertar una operación, ni dar a los fondos recibidos, ni prestar o vender a crédito o a plazos...., y por otra parte, el comisionista asumirá los riesgos del dinero que tenga en su poder por razón de la comisión, así como de los efectos y mercaderías que recibiere, debiendo conservarlos.
- Informar al comitente, en un doble sentido: comunicarle frecuentemente las noticias que interesen al buen éxito de la negociación, para que pueda darle las instrucciones adecuadas, y participarle la celebración del contrato objeto de la comisión.
- Rendir y liquidar las cuentas de las cantidades que haya recibido para la comisión, de forma especificada y justificada, reintegrando al comitente el sobrante a su favor, en el plazo y forma que éste le prescriba, en caso

de morosidad en el reintegro habrá de abonar el interés legal, pero si se atiene a las instrucciones del comitente en la devolución, serán de cargo de éste el quebranto y extravío que pueden sufrir los fondos sobrantes.

5. Obligaciones del comitente.

- Efectuar provisión de fondos al comisionista como obligación previa a que inicie el desempeño de la comisión, así como reponerla cuando se hayan invertido los fondos entregados. Si no lo hace, el comisionista podrá suspender el desempeño de la comisión salvo que haya pactado anticipar o suplir esos fondos.
- Abonar al comisionista la retribución o premio de comisión, salvo pacto en contrario; suele consistir en un porcentaje cuya cuantía se acomodará a la práctica mercantil de la plaza donde se cumpliere la comisión.

En derecho a la retribución nace cuando se cumple el encargo siendo preciso que se consume cumpliendo el tercero sus obligaciones o incumpléndose éstas por causa imputable a propio comitente. Así si dispone expresamente para los representantes de comercio o viajantes.

- Reembolsar al comisionista los gastos y desembolsos que hubiere efectuado, al contado y según la cuenta justificada que presente, con el interés legal desde que los hiciere hasta el reintegro.
- Asumir los efectos del contrato estipulado con el tercero. Esta obligación del comitente frente al comisionista pertenece a su esfera interna, y es independiente de que el comisionista actúe en nombre propio o en nombre del comitente, el sistema de representación directa o indirecta incide en las relaciones externas pero no en las internas derivadas de la comisión misma.

6. Privilegios del comisionista.

- El derecho a retener los efectos que se le hayan entregado, afectándolos al pago de su comisión, anticipos y gastos efectuados, sin que le pueda desposeer de los mismos hasta abonarle tales conceptos.
- El derecho de preferencia o prelación para que esas cantidades le sean pagadas con el producto de dichos géneros, mientras que estén en su poder o a su disposición, con prevalencia sobre los demás acreedores del comitente.

7. Extinción del contrato de comisión.

Además de las causas ordinarias de extinción de los contratos, la comisión mercantil se extingue por la muerte o inhabilitación del comisionista, pero no por las del comitente

De otra parte, la comisión es libremente revocable por el comitente, comunicando al comisionista la revocación y sin que sus efectos alcancen las actuaciones anteriores a tal comunicación.

No obstante, la jurisprudencia admite el pacto de irrevocabilidad de la comisión durante un determinado plazo, así como su irrevocabilidad cuando la comisión se haya establecido en interés común de comitente y comisionista.

Por el contrario, el comisionista no puede denunciar la comisión una vez aceptada.

8. Tipos.

El comisionista siempre actuará por cuenta ajena al ejecutar el encargo recibido, haciéndolo de dos maneras distintas:

- Contrato en nombre propio: el comisionista no tiene que expresar quien es su comitente y por tanto quedará obligado de forma directa, como si el negocio fuese suyo, no habiendo externamente repercusión sobre el comitente.
- Contrato en nombre de su comitente: el comisionista debe manifestar quien es su comitente, quedando así al margen en las relaciones externas, siempre que se demuestre que existe un contrato de comisión entre ambos.

9. Supuestos especiales.

- Comisión de compra y venta.

El C. de C. no especifica la forma en que se transmite la ppdad.

Si el comisionista actúa en nombre del comitente los efectos del contrato de compraventa mediante se producen directamente entre el comitente y la persona con la que contrató el comisionista, por lo que no habrá problema de transmisión de la ppdad al comisionista.

Si el comisionista contrata en nombre propio se consideraría necesario que el comisionista adquiriese la ppdad de las mercancías a vender y que, igualmente, adquiriese la ppdad de las que comprara en cumplimiento de la comisión, dando lugar a una doble transmisión de la ppdad.

A la comisión de compra-venta se le aplican las siguientes prohibiciones:

- La “autoentrada” del comisionista sin autorización del comitente.
 - Prohibición de alterar las marcas de los efectos comprados o vendidos por cuenta ajena.
 - Prohibición de vender a fiado o a plazos sin autorización del comitente.
- Comisión de garantía.

El comisionista no responde generalmente del incumplimiento del contrato de ejecución de la comisión por parte del tercero con el que lo estipula, aunque dependa de ello el dcho a cobrar su retribución. Sin embargo, cuando el comisionista percibe sobre una venta, además de la comisión ordinaria, otra llamada de garantía, correrán de su cuenta los riesgos de la cobranza y quedará obligado a satisfacer al comitente el producto de la venta en los mismos plazos pactados por el comprador.

Este precepto puede extenderse a través de la libertad de pactos a cualquier otra clase de comisión.

En estos casos el comisionista no puede oponer al comitente el beneficio de división y excusión, pero sí las excepciones personales que tuviese el tercero, habiendo admitido la jurisprudencia la condena conjunta de comisionista y tercero.