

El comisionista mercantil vs agente comercial

El contrato de comisión mercantil está previsto para regular operaciones esporádicas, no habituales, en las que el comitente encarga al comisionista la realización de actividades puntuales a cambio de una comisión. La principal diferencia entre agente y comisionista es que la actividad del primero es estable y la del segundo no.

Puede que como empresario o comerciante se haya visto necesitado en alguna ocasión de rodearse o de contar con otras personas que le auxilien en el desarrollo de su actividad económica. En este ámbito, reviste particular interés la problemática relativa a los supuestos de colaboración destinados a facilitar la promoción o la conclusión de contratos por cuenta de otro empresario. Son de destacar, entre estos colaboradores, figuras clásicas como los comisionistas, los agentes y los corredores o mediadores.

Cuando una empresa quiere aumentar sus ventas es frecuente que contacte con otra para que venda sus productos a cambio de una comisión. Pues bien, aunque no se firme ningún contrato por escrito, en ese caso puede existir un contrato de "agencia" o uno de "comisión"; y según se trate de uno u otro, las partes van a tener derechos y obligaciones muy diferentes.

Contrato de comisión

El contrato de comisión mercantil es un típico contrato de colaboración entre dos comerciantes, o entre un comerciante y otra persona, por el que una de las partes (comisionista) se obliga a realizar, por encargo y cuenta de la otra (comitente) una o varias operaciones mercantiles a cambio de una comisión pactada previamente.

Su regulación general viene establecida en los artículos 244 a 280 del Código de Comercio. En lo no previsto en el contrato o en la legislación mercantil, se aplicarán las normas generales del mandato civil recogidas en los artículos [1709 a 1739 del Código Civil](#).

También hay que tener en cuenta según la materia de que se trate, la eventual normativa especial existente para banca, seguros, mercado de valores y otras.

Como principales características del contrato de comisión podemos señalar las siguientes:

- El contrato de comisión es consensual y no necesita estar escrito para ser válido. Se entiende que el comisionista ha aceptado tácitamente la comisión si ejecuta alguna gestión en el desempeño del encargo que le hizo el comitente.- El contrato debe ser ejecutado con buena fe y las obligaciones y derechos principales son los siguientes (salvo pacto en contrario):

Por el comitente:

- Pagar la comisión.- Pagar los gastos.- Derecho a revocar la comisión en cualquier momento, quedando obligado solo por las gestiones practicadas antes de comunicar la revocación.

Por el comisionista:

- Responde de los daños y perjuicios que se ocasionen por no ejecutar el mandato.- Si se acuerda provisionar fondos, puede no iniciar el encargo mientras no se los ingresen.- Las mercancías en poder del comisionista están especialmente afectas al pago de la comisión.- Rendir cuentas económicas.- Responder de la custodia de las mercancías que reciba.- Prohibición de proceder contra disposición expresa del comitente, desviar fondos para fines distintos, la demora en la cobranza o comprar a precios más onerosos que los de mercado.- Obligación de comunicar las noticias que afecten a la negociación.- Prohibición de delegar salvo pacto en contrario.- Prohibición de hacer de contrapartida en beneficio propio de lo que el comitente quiera comprar o vender.- Prohibición de confusión de mercancías de distintos dueños.- Prohibición de vender fiado o a plazos sin autorización del comitente.- Puede garantizar el cobro, si tiene una comisión llamada de "garantía". Diferencias entre el

contrato de agencia y el contrato de comisión

En ocasiones se plantea la polémica de si el contrato es de comisión mercantil o de agencia.

Un comisionista realiza una o varias operaciones ocasionales en nombre de otra empresa a cambio de una comisión si la venta se materializa.

Por su parte, un agente comercial se dedica a buscar clientes para un tercero a cambio de una remuneración (que generalmente es una comisión por venta). Y para que exista una relación contractual de agencia, es necesario que esa labor de búsqueda de clientes sea continuada o estable en el tiempo.

La importancia radica en que en el segundo caso se aplica la Ley de Contrato de Agencia. Para distinguirlos, el criterio es la continuidad: El contrato de Agencia es continuado y tiene estabilidad en el tiempo. El encargo puntual es contrato de comisión.

Por tanto, la principal diferencia entre agente y comisionista es que la actividad del primero es estable y la del segundo no.

El agente comercial está protegido por la ley, y al finalizar la relación puede tener derecho a una indemnización por la clientela aportada y a otra por daños y perjuicios. El comisionista, en cambio, no tiene derecho a estas indemnizaciones.

Resumiendo, entre las diferencias entre el contrato de comisión y agencia, pueden destacarse las siguientes:

- a) Frente a la comisión que es de tracto instantáneo y que responde a una relación ocasional o puntual dirigida a realizar un negocio u operación mercantil concreta, la agencia tiene un carácter duradero, de exclusividad generalmente en el objeto de su actividad y en la determinación del territorio, participando de una estabilidad que obliga al agente a promover o contratar tantos negocios como sean posibles mientras dure el encargo
- b) Por otro lado, el agente contrata o promueve la existencia de relaciones entre su comitente o mandante y los terceros en nombre del principal. En la comisión, el comisionista puede desempeñar su labor representando directa o indirectamente al comitente.
- c) La naturaleza del encargo también suele ser diferente. Así, mientras en la comisión el encargo es concreto y específico relativo a un acto u operación de comercio, en la agencia es general refiriéndose a varios actos u operaciones.
- d) En la agencia las obligaciones del principal consisten esencialmente en pagar la retribución y facilitar al agente los medios necesarios para desempeñar su actividad.

- Cuando se establezca un pacto de exclusiva al agente, normalmente el empresario se compromete a no designar otros agentes en la misma zona o respecto de un grupo determinado de personas destinatarias. También suele establecerse en el contrato de agencia el pacto de no competencia por parte del agente.- En la comisión, las obligaciones del comitente suelen ser pagar una provisión de, la retribución pactada, reembolsar al comisionista los gastos justificados y asumir los efectos del contrato que hubiere celebrado el comisionista con terceros.- En la comisión, entre las fórmulas más frecuentes de fijar el precio o retribución pactada está la de fijar un tanto por ciento del importe de la operación, aunque caben otras fórmulas. Normalmente en los contratos suele establecerse que este pago se efectúe una vez cumplida la operación no naciendo la obligación si la gestión no se realiza.- Normalmente en la comisión no suele existir pacto de exclusividad.

- e) Extinción de contrato. En caso de muerte del comisionista se rescinde el contrato, pero la muerte o inhabilitación del comitente no lo rescinde, aunque pueden revocarlo sus representantes.