

COMPRA VENTA A DISTANCIA:

LETRA DE CAMBIO: Uso de la Letra de Cambio como forma de financiamiento.

Una de las formas de financiamiento que encontramos es la carta de crédito (explicada en la clase anterior), que cumple la función de proteger a las partes de la compra venta a distancia durante la entrega de la cosa y el pago del precio, cuando no hay relación directa e inmediata entre comprador y vendedor; también existe siempre la posibilidad de obtener el comprador financiamiento solicitándolo directamente al banco. Pero el vendedor puede directamente otorgar financiamiento al comprador, y para esto es que se utiliza la letra de cambio.

Las partes que intervienen son tres:

BENEFICIARIO (VENDEDOR-EXPORTADOR)

LIBRADOR (COMPRADOR-IMPORTADOR)

ACEPTANTE (BANCO) Si acepta: se convierte en OBLIGADO CAMBIARIO

Si NO acepta: no se convierte en obligado cambiario y deja abierta la acción cambiaria contra el librador.

Diferencias con el pagaré

Puesto que la letra de cambio es una figura poco usada en nuestros días (salvo para el comercio internacional), es útil compararla con la más conocida del pagaré. El pagaré es una promesa unilateral escrita que hace una persona, por la cual se compromete a pagar a otra, o a su orden, una determinada suma de dinero en una fecha determinada. En su emisión solo intervienen dos partes, la persona que se compromete a pagar y el beneficiario. Otra diferencia es que el régimen del pagaré tiene pocas disposiciones y en cambio, el régimen de letra de cambio sí está desarrollado en profundidad; supletoriamente se utilizan sus reglas para lo relativo al pagaré y como el régimen del pagaré está desarrollado sobre la base de adaptar la legislación de la letra de cambio a un título en el que intervienen solamente dos partes, el rol del librador en el pagaré es el mismo que en la letra de cambio asume el aceptante.

Letra de Cambio

El librador entrega un documento al beneficiario, pero no indicando pagaré sino Sírvase aceptar esta letra de cambio a un tercero. Como según el derecho general nadie puede obligar a un tercero, entonces con una letra de cambio el aceptante no queda automáticamente obligado. Se llama aceptante justamente porque puede o no aceptar hacer el pago.

El origen de la letra de cambio

Cuando en épocas pasadas alguien debía realizar un viaje y no quería llevar dinero en efectivo para evitar el riesgo de ser asaltado en el camino, compraba la letra de cambio, para lo cual tenía que entregar dinero como contraprestación a otra persona en su ciudad de origen. La letra, plasmada en una carta, le servía para obtener el dinero equivalente, en efectivo, en la localidad donde residía el girado, una vez que éste aceptara la letra. Entonces, la letra de cambio nació como una carta que probaba el crédito existente entre el firmante de la misma y el aceptante, de lugar remoto, entre los que existía una RELACIÓN DE POVISIÓN.

Definición de Letra de Cambio

Instrumento formal usado frecuentemente en el comercio internacional, y con menos frecuencia en el comercio interno, para cumplir la función de otorgarle al beneficiario un título de crédito, que contiene la orden de pagar o hacer pagar al beneficiario del mismo, al vencimiento, una cantidad determinada de dinero en la forma establecida por la Ley. Hoy en día, el aceptante suele ser un banco, que acepta la letra si hay una relación de provisión. Esta relación puede consistir en una entrega previa de dinero, en una obligación existente, o (en el caso de un Banco) la asunción de la obligación por parte del Banco, en razón de haber decidido éste confiar en la cancelación posterior de las sumas adelantadas por el Banco, luego de evaluada la capacidad de repago del cliente. El aceptante tiene dos opciones:

ACEPTA y se transforma en el obligado cambiario, quien es sujeto pasivo (la letra de cambio implica promesa de pago en tiempo determinado, para que sea útil el vendedor tiene que presentarla antes del vencimiento de la misma), o bien:

NO ACEPTA, entonces abre la vía cambiaria para que el beneficiario la ejecute contra el librador por la falta de aceptación. Esto permite iniciar un proceso de cobro abreviado o juicio ejecutivo.

Letra Documentada

Es posible incluir en el documento una cláusula según la cual para ser pagada la letra debe ser acompañada por los documentos de despacho de mercadería (letra documentada). El beneficiario tiene que acreditar el despacho de la mercadería adjuntando a la letra, la documentación probatoria del cumplimiento de su obligación según el contrato de compraventa. Dicha documentación habrá de ser la factura y aquella otra que sea consecuencia de la cláusula relativa al pago del precio según las llamadas normas Incoterm, pactada en el contrato (cláusula CIF, FAS, FOB, etc..).

MECANISMOS COMPLEMENTARIOS DE COMERCIALIZACION:

El acto de comercio por su naturaleza es el de compra para reventa. Pero desde que sale al mercado un producto y llega al comprador, no hay solo una instancia; uno cuando compra no es directamente al fabricante, sino que hay una cadena de transacciones, de varios actos, algunos de los cuales se pueden enmarcar como compraventa y otros no.

Etapas previas al consumo

Marcaremos las diferencias, porque similitudes hay muchas, entre: Agencia, Concesión, Distribución y Franquicia. Todos son contratos que celebra el comerciante, entendido como productor o empresario que fabrica o desarrolla la tecnología para elaborar esos bienes y transmite la técnica a otros para que produzcan. Esta cadena de comercialización (punto 84 del programa de estudio) se da entre empresas o comerciantes independientes, en ningún caso hay relación de dependencia.

Éstas son las diferentes formas:

- **Agencia:** El productor de bienes o servicios puede recurrir al agente, que es el empresario independiente que asume la obligación de contactar clientes eventuales para el productor, pero que no celebra contrato de compraventa; es el intermediario que prepara la celebración de un contrato para el productor. También es conocido como dealer.
- **Concesión:** Para ciertos bienes particulares se utiliza la forma de la concesión, por ejemplo para automotores. El concesionario es una empresa cuya intermediación sí se enmarca como compra venta. Aunque, si bien el rol del concesionario funciona económicamente como el de comprador de la mercadería al concedente, para venderla al consumidor, es del caso aclarar que no adquiere el dominio de los automotores (que son bienes registrables).
- **Distribuidor:** Es una empresa que compra y vende pero se diferencia de la concesión por el tipo de

bienes. En este caso, son generalmente bienes consumibles.

- **Franquicia:** Se trata de un contrato según el cual un productor de bienes o servicios celebra contratos con empresas independientes, cediendo el primero el derecho de uso de su marca para que el franquiciado venda esos bienes o servicios bajo la misma y cumpliendo, generalmente, estrictas instrucciones de cómo llevar a cabo la venta. El franquiciante, primero, prestigia una marca, la cual se identifica con un nivel de calidad (el ejemplo clásico es Mc Donald's). Hay una marca acreditada, que el franquiciante autoriza a usar a distintos sujetos, llamados franquiciados. El franquiciado es un empresario independiente que está autorizado a usar la marca. El franquiciante, también, vende la tecnología para producir, es una aplicación del know how que puede cederse independientemente del traspaso de la marca. La relación del consumidor se establece con el franquiciado, no con el franquiciante. Una vez otorgada la franquicia, el franquiciado (empresario independiente) celebra los contratos con su clientela a su propio nombre, lo que determina la responsabilidad de éste frente a sus clientes. Sin embargo, el artículo 40 de la ley de Defensa del Consumidor establece la responsabilidad solidaria de todos los sujetos que participan en la cadena de comercialización, incluso la del titular de la marca que individualiza el producto o servicio.

CUADRO COMPARATIVO DE SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE ESTAS FIGURAS:

	AGENCIA	CONCESION	DISTRIBUCION	FRANQUICIA
BIENES	bienes/servicios	bienes durables	bienes consumibles	bienes/servicios
ROL DEL INTERMEDIARIO	NO interviene en el contrato final (solo acerca partes)	SI interviene, el concesionario COMPRA Y VENDE a consumidor final	COMPRA Y VENDE	actúa a nombre propio, no es intermediario, VENDE (generalmente produce, no compra)
RETRIBUCION	comisión	margen entre compra y venta	margen entre compra y venta	franquiciado: ganancia total por venta; franquiciante: regalías
SERVICIO POSTERIOR A LA VENTA	NO	SI	NO	NO (no es típico, pero depende de los bienes)
EXCLUSIVIDAD	SI	SI	NO (generalmente, pero es optativo)	SI (el franquiciado no podría tener dos marcas)

DEPÓSITO:

Reglas del Código de Comercio

Las reglas del Código de Comercio que lo regulan como contrato se encuentran en los arts. 572 a 579. También, hay reglas referidas a banqueros y administradores de casa de depósito; asimismo, hay reglas en las leyes 928 y 9.643 sobre warrant (Warrant es un valor que faculta a su tenedor para adquirir en condiciones predeterminadas y en época prefijada cierta cantidad de títulos).

De la lectura de las normas antes mencionadas podemos deducir que los depositarios pueden desempeñar tres distintos roles:

- El rol típico o puro (ej depósito de muebles, generalmente servicio accesorio de empresas de mudanzas);
- Empresa con el depósito como objeto (153), rol de ciertos empresarios en lo que se refiere a exhibición de mercaderías;
- Las leyes 928 y 9.643 antes nombradas. Las empresas de depósito que actúan en el marco de esta normativa, no lo hacen con fin de exhibición, sino con el de guardar ciertos bienes fungibles (por ejemplo granos producto de la actividad agrícola). La actividad de estas empresas en este marco, tiene una función adicional, que es la de facilitar la circulación del crédito que representan las mercaderías depositadas para los dueños de éstas (depositantes de las mercaderías). Los productores se sirven de las casas de depósito a los fines de obtener crédito. El título del crédito lo constituye un cuerpo adicional a la constancia del depósito que la empresa depositaria otorga, denominado warrant. El warrant da al depositante la posibilidad de conseguir crédito con el respaldo de una garantía prendaria sobre la mercadería depositada, puesto que puede negociar y ceder estos derechos a un tercero, como garantía de la obtención del crédito.

Depositante

Es la persona que en el marco de un contrato de depósito entrega una cosa para guarda y custodia y tiene derecho a que se le restituya la misma cosa si ésta es no fungible; o en caso de depósito irregular (de cosa fungible) otra cosa de las mismas características.

El depósito civil y el depósito comercial

El Código Civil lo define en su art. 2182: "El contrato de depósito se verifica, cuando una de las partes se obliga a guardar gratuitamente una cosa mueble o inmueble que la otra le confía, y a restituir la misma e idéntica cosa". Un aspecto distintivo del depósito civil es que puede ser de cosas muebles o inmuebles y que resulta esencialmente gratuito.

El Código de Comercio en su art. 572 caracteriza comercialmente el contrato diciendo: "Sólo se considera comercial el depósito que se hace con un comerciante, o por cuenta de un comerciante, y que tiene por objeto o que nace de un acto de comercio", agregando el carácter oneroso en el artículo siguiente. El depósito gratuito no se considera contrato de comercio.