**Tema 16**

**Suministro.**

Concepto: Suministro es el contrato por el cual el suministrante se obliga a entregar bienes, incluso servicios sin relación de dependencia, en forma periódica o continuada, y el suministrado a pagar un precio por cada entrega o grupo de ellas.

* de enajenación: los bienes o servicios pasan a propiedad del suministrado, en la misma cantidad que fueron entregados (ej.: materias primas);
* de consumo: los bienes son puestos a disposición del suministrado, quien se apropia de ellos en la cantidad que aquel decida (ej.: agua, gas, electricidad, etc.);
* de uso y goce: los bienes no se entregan en propiedad, sino para ser utilizados por el suministrado según su voluntad.

Caracteres: consensual, bilateral, oneroso, conmutativo, no formal, nominado, de tracto sucesivo, de adhesión, de empresa, intuito personae.

Elementos esenciales: La duración del contrato de suministro constituye un elemento esencial, así como la periodicidad o continuidad de las prestaciones, lo cual permite distinguirlo de la compraventa.

* El plazo puede ser determinado o determinable, mínimo 6 meses y máximo 10 años (20 si son frutos o productos de suelo o subsuelo).

Distinción con distribución: A pesar de que se trata de figuras diferentes —dado que el contrato de distribución tiene como objeto principal la colocación de bienes en el mercado y el distribuidor no puede disponer libremente de la mercadería—, tienen en común algunas modalidades vinculadas a los volúmenes de entrega, precios y condiciones de pago.

* Empero, el suministrado adquiere los productos para su propio uso o para revender (haciendo uso de una facultad que la ley le confiere al propietario de las cosas); en cambio, el distribuidor solo puede colocar los bienes en la zona asignada en cumplimiento de una obligación asumida contractualmente que generalmente se vincula con el público consumidor, característica que puede o no darse en el suministro, dado que también involucra a las empresas.

Cantidades: Si no se conviene la entidad de las prestaciones a ser cumplidas por el suministrante durante períodos determinados, el contrato se entiende celebrado según las necesidades normales del suministrado al tiempo de su celebración, o lo que establezcan las partes.

* Si las cantidades a entregar en cada período u oportunidad pueden variarse, cada parte debe dar aviso a la otra de la modificación en sus necesidades de recepción.

Precio. A falta de convención o uso en contrario, en las prestaciones singulares, el precio:

* se determina según el precio de prestaciones similares que el suministrante efectúe en el tiempo y lugar de cada entrega, si la prestación es de aquellas que hacen a su giro ordinario de negocios o modo de vida;
* en su defecto, se determina por el valor corriente de plaza en la fecha y lugar de cada entrega;
* debe ser pagado dentro de los primeros diez días del mes calendario siguiente a aquel en que ocurrió la entrega.

Pacto de preferencia: La cláusula de exclusividad es un elemento accidental del contrato de suministro, y como tal debe estar expresamente estipulada por las partes. Si nada dicen acerca de ella, no tendrá lugar. La cláusula de exclusividad puede significar tanto que el proveedor solo venda sus productos al suministrado, como que el suministrado solo se provea del proveedor.

**Distribución.**

Concepto: Se trata de un contrato bilateral por medio del cual una parte (distribuidor) se compromete frente a otra (principal) a comprar sus productos y revenderlos en el territorio del distribuidor.

* Es bilateral, consensual, oneroso, innominado, de tracto sucesivo, de empresa.

Supletoriedad: El CCCN ha establecido que las disposiciones de los contratos de concesión se aplican también a los contratos de distribución, en cuanto sean pertinentes.

Exclusividad: excepto pacto en contrario, la distribución es exclusiva para ambas partes en el territorio determinado. Por lo tanto, el otorgante de la distribución no puede autorizar otra distribución, ni el distribuidor puede, por sí o por interpósita persona, vender los productos fuera del territorio o actuar en actividades competitivas. No obstante lo anterior, el otorgante de la distribución puede reservar para sí cierto tipo de ventas directas o modalidades de ventas.

Productos incluidos: salvo que las partes pacten en contrario, la distribución comprende todas las mercaderías fabricadas o provistas por el otorgante, incluso los nuevos modelos.

Obligaciones del otorgante de la distribución. Adicionalmente a las obligaciones que las partes puedan acordar, el CCC establece las siguientes obligaciones del otorgante de la distribución:

* Proveer al distribuidor de una cantidad mínima de mercaderías que le permita atender adecuadamente las expectativas de venta en su territorio, de acuerdo con las pautas de pago, de financiación y garantías previstas en el contrato;
* Respetar el territorio otorgado al distribuidor;
* Proveer al distribuidor la información técnica y, en su caso, los manuales y la capacitación de personal necesarios para la explotación de la distribución y proveer durante un período razonable repuestos para los productos comercializados.
* Permitir el uso de marcas, enseñas comerciales y demás elementos distintivos, en la medida necesaria para la explotación de la distribución y para la publicidad del distribuidor dentro de su territorio.

Obligaciones del distribuidor. Adicionalmente a las obligaciones que las partes puedan acordar, el CCC establece las siguientes obligaciones del distribuidor:

* Comprar exclusivamente al otorgante de la distribución las mercaderías y, en su caso, los repuestos objeto de la distribución. El distribuidor debe también mantener la existencia convenida de productos o, en defecto de convenio, la cantidad suficiente para asegurar la continuidad de los negocios y la atención del público consumidor;
* Respetar el territorio, absteniéndose de comercializar mercaderías fuera sus límites, directa o indirectamente por interpósita persona;
* Disponer de los locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad;
* Adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el otorgante de la distribución;
* Capacitar a su personal de conformidad con las normas del concedente;

Plazo del contrato de distribución: El plazo del contrato de distribución no puede ser inferior a cuatro años. En caso que el otorgante de la distribución provea al distribuidor el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño, puede preverse un plazo menor, no inferior a dos años. La continuación de la relación después de vencido el plazo determinado por el contrato o por la ley, sin especificarse antes el nuevo plazo, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

Retribución: Puede consistir en una comisión, un margen sobre el precio de los productos, cantidades fijas u otras formas convenidas.

Terminación del contrato. El contrato de distribución termina en los siguientes casos:

* muerte o incapacidad del distribuidor;
* disolución de la persona jurídica que celebra el contrato, que no deriva de fusión o escisión;
* quiebra firme de cualquiera de las partes;
* vencimiento del plazo;
* incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes, de forma de poner razonablemente en duda la posibilidad o la intención del incumplidor de atender con exactitud las obligaciones sucesivas;
* disminución significativa del volumen de negocios del distribuidor.

Tiempo indeterminado: Cuando el contrato de distribución sea por tiempo indeterminado, puede ser terminado en cualquier momento siempre que el otorgante de la distribución otorgue al distribuidor un preaviso de un mes por cada año de vigencia del contrato; las partes pueden acordar preavisos mayores. La omisión del preaviso, otorga al distribuidor el derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período.

* La obligación de preaviso se aplica también el caso de la terminación del contrato por causa en una disminución significativa del volumen de negocios del distribuidor. Sin embargo, si dicha disminución del volumen de negocios se ha producido durante dos ejercicios consecutivos, el plazo de preaviso no debe exceder de dos meses, cualesquiera haya sido la duración del contrato, aun cuando el contrato sea de plazo determinado.

Orden público: Dado que muchas de las disposiciones antes explicadas son de orden público y prevalecen sobre cualquier estipulación de las partes que las contraríe, dichas previsiones no pueden ser ignoradas por los fabricantes y vendedores de productos que deseen celebrar contratos de distribución en Argentina.

**Concesión.**

Concepto: Hay contrato de concesión cuando el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros, se obliga mediante una retribución a disponer de su organización empresaria para comercializar mercaderías provistas por el concedente, prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios según haya sido convenido.

* Excepto pacto en contrario, el concesionario no puede designar subconcesionarios, agentes o intermediarios de venta, ni cualquiera de las partes puede ceder el contrato.
* Las normas de este contrato se aplican a los contratos por los que se conceda la venta o comercialización de software o de procedimientos similares, o los contratos de distribución, en cuanto sean pertinentes (por ende, todo lo explicado anteriormente en el de distribución es de concesión).

Caracteres: Típico; consensual; conmutativo; no formal; de ejecución continuada; de adhesión.

**Agencia. Representación.**

Concepto: Hay contrato de agencia cuando una parte, denominada agente, se obliga a promover negocios por cuenta de otra denominada preponente o empresario, de manera estable, continuada e independiente, sin que medie relación laboral alguna, mediante una retribución. El agente es un intermediario independiente, no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente.

Forma: El contrato debe instrumentarse por escrito.

Elementos esenciales.

* La calidad de “promotor de negocios” que caracteriza al agente comercial, que cumple una función de intermediación entre el principal y aquel o aquellos que están interesados en finiquitar un contrato y que, en su caso, lo harán directamente con el principal.
* La independencia y autonomía con las que el agente desarrolla su actividad, entendida como ausencia de subordinación o de dependencia toda vez que el contrato no se inserta dentro del marco laboral;
* La unificación de la gestión del agente, en el sentido de que su acción promotora de negocios se realiza en favor de una sola de las partes intervinientes en la operación y no en la de ambas;
* La estabilidad, es decir que la relación que une al agente con su principal o proponente es de carácter estable, pues ambas partes están unidas por un contrato de duración;
* La asignación geográfica, toda vez que goza de un territorio en el que promueve los negocios del principal.

Caracteres: bilateral, oneroso, estable, mercantil, nominado, formal.

Exclusividad: El agente tiene derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato.

* El agente puede contratar sus servicios con varios empresarios. Sin embargo, no puede aceptar operaciones del mismo ramo de negocios o en competencia con las de uno de sus preponentes, sin que éste lo autorice expresamente.

Garantía: El agente no puede constituirse en garante de la cobranza del comprador presentado al empresario, sino hasta el importe de la comisión que se le puede haber adelantado o cobrado, en virtud de la operación concluida por el principal.

Obligaciones. Son obligaciones del agente:

* velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en sus actividades;
* ocuparse con la diligencia de un buen hombre de negocios de la promoción y, en su caso, de la conclusión de los actos u operaciones que le encomendaron;
* cumplir su cometido de conformidad con las instrucciones recibidas del empresario y transmitir a éste toda la información de la que disponga relativa a su gestión;
* informar al empresario, de todos los negocios tratados o concluidos y, en particular, lo relativo a la solvencia de los terceros con los que se proponen o se concluyen operaciones;
* recibir en nombre del empresario las reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos o de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque él no las haya concluido, y transmitírselas de inmediato;
* asentar en su contabilidad en forma independiente los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

Más obligaciones. Son obligaciones del empresario:

* actuar de buena fe, y hacer todo aquello que le incumbe, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, para permitir al agente el ejercicio normal de su actividad;
* poner a disposición del agente con suficiente antelación y en la cantidad apropiada, muestras, catálogos, tarifas y demás elementos de que se disponga y sean necesarios para el desarrollo de las actividades del agente;
* pagar la remuneración pactada;
* comunicar al agente, dentro del plazo de uso o, en su defecto, dentro de los quince días hábiles de su conocimiento, la aceptación o rechazo de la propuesta que le haya sido transmitida;
* comunicar al agente, dentro del plazo de uso o, en su defecto, dentro de los quince días hábiles de la recepción de la orden, la ejecución parcial o la falta de ejecución del negocio propuesto.

Representación: El agente no representa al empresario a los fines de la conclusión y ejecución de los contratos en los que actúa (distinción con mandato), excepto para recibir las reclamaciones de terceros. El agente debe tener poder especial para cobrar los créditos resultantes de su gestión, pero en ningún caso puede conceder quitas o esperas ni consentir acuerdos, desistimientos o avenimientos concursales, sin facultades expresas, de carácter especial, en las que conste en forma específica el monto de la quita o el plazo de la espera.

* Se prohíbe al agente desistir de la cobranza de un crédito del empresario en forma total o parcial.

Remuneración: Si no hay un pacto expreso, la remuneración del agente es una comisión variable según el volumen o el valor de los actos o contratos promovidos y, en su caso, concluidos por el agente, conforme con los usos y prácticas del lugar de actuación del agente.

Gastos: Excepto pacto en contrario, el agente no tiene derecho al reembolso de gastos que le origine el ejercicio de su actividad.

Plazo: Excepto pacto en contrario, se entiende que el contrato de agencia se celebra por tiempo indeterminado. La continuación de la relación con posterioridad al vencimiento de un contrato de agencia con plazo determinado, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

* En los contratos de agencia por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes puede ponerle fin con un preaviso.
* La omisión del preaviso, otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período.
* El plazo del preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato.

Extinción. El contrato de agencia se resuelve por:

* muerte o incapacidad del agente;
* disolución de la persona jurídica que celebra el contrato, que no deriva de fusión o escisión;
* quiebra firme de cualquiera de las partes;
* vencimiento del plazo;
* incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes, de forma de poner razonablemente en duda la posibilidad o la intención del incumplidor de atender con exactitud las obligaciones sucesivas;
* disminución significativa del volumen de negocios del agente.
* Fusión o escisión de la persona jurídica que ha celebrado el contrato.

Compensación por clientela: Extinguido el contrato, sea por tiempo determinado o indeterminado, el agente que mediante su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del empresario, tiene derecho a una compensación si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a éste.

* Excepciones. No hay compensación si:
  + el empresario pone fin al contrato por incumplimiento del agente;
  + el agente pone fin al contrato, a menos que la terminación esté justificada por incumplimiento del empresario; o por la edad, invalidez o enfermedad del agente, que no permiten exigir razonablemente la continuidad de sus actividades. Esta facultad puede ser ejercida por ambas partes.

**Franquicia.**

Concepto: Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

* El franquiciante debe ser titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás comprendidos en el sistema bajo franquicia; o, en su caso, tener derecho a su utilización y transmisión al franquiciado en los términos del contrato.
* El franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado.
* Las limitaciones a la franquicia son que el franquiciado nunca puede ceder su posición, y que la clientela del contrato le pertenece siempre al franquiciante.

Clases de franquicia.

* Franquicia mayorista es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a una persona física o jurídica un territorio o ámbito de actuación nacional o regional o provincial con derecho de nombrar subfranquiciados, el uso de sus marcas y sistema de franquicias bajo contraprestaciones específicas;
* Franquicia de desarrollo es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a un franquiciado denominado desarrollador el derecho a abrir múltiples negocios franquiciados bajo el sistema, método y marca del franquiciante en una región o en el país durante un término prolongado no menor a cinco años, y en el que todos los locales o negocios que se abren dependen o están controlados, en caso de que se constituyan como sociedades, por el desarrollador, sin que éste tenga el derecho de ceder su posición como tal o subfranquiciar, sin el consentimiento del franquiciante;
* Sistema de negocios: es el conjunto de conocimientos prácticos y la experiencia acumulada por el franquiciante, no patentado, que ha sido debidamente probado, secreto, sustancial y transmisible.
  + Es secreto cuando en su conjunto o la configuración de sus componentes no es generalmente conocida o fácilmente accesible.
  + Es sustancial cuando la información que contiene es relevante para la venta o prestación de servicios y permite al franquiciado prestar sus servicios o vender los productos conforme con el sistema de negocios.
  + Es transmisible cuando su descripción es suficiente para permitir al franquiciado desarrollar su negocio de conformidad a las pautas creadas o desarrolladas por el franquiciante.

Obligaciones del franquiciante. Son obligaciones del franquiciante:

* proporcionar, con antelación a la firma del contrato, información económica y financiera sobre la evolución de dos años de unidades similares a la ofrecida en franquicia, que hayan operado un tiempo suficiente, en el país o en el extranjero;
* comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por éste como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado;
* entregar al franquiciado un manual de operaciones con las especificaciones útiles para desarrollar la actividad prevista en el contrato; d) proveer asistencia técnica para la mejor operatividad de la franquicia durante la vigencia del contrato;
* si la franquicia comprende la provisión de bienes o servicios a cargo del franquiciante o de terceros designados por él, asegurar esa provisión en cantidades adecuadas y a precios razonables, según usos y costumbres comerciales locales o internacionales;
* defender y proteger el uso por el franquiciado, en las condiciones del contrato, salvo que se estipule que lo debe hacer el franquiciado o sin perjuicio de que el franquiciado ayude a la protección y defensa.

Obligaciones del franquiciado. Son obligaciones mínimas del franquiciado:

* desarrollar efectivamente la actividad comprendida en la franquicia, cumplir las especificaciones del manual de operaciones y las que el franquiciante le comunique en cumplimiento de su deber de asistencia técnica;
* proporcionar las informaciones que razonablemente requiera el franquiciante para el conocimiento del desarrollo de la actividad y facilitar las inspecciones que se hayan pactado o que sean adecuadas al objeto de la franquicia;
* abstenerse de actos que puedan poner en riesgo la identificación o el prestigio del sistema de franquicia que integra o de los derechos mencionados en la definición y cooperar, en su caso, en la protección de esos derechos;
* mantener la confidencialidad de la información reservada que integra el conjunto de conocimientos técnicos transmitidos y asegurar esa confidencialidad respecto de las personas, dependientes o no, a las que deban comunicarse para el desarrollo de las actividades. Esta obligación subsiste después de la expiración del contrato;
* cumplir con las contraprestaciones comprometidas, entre las que pueden pactarse contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia.

Plazo: El plazo del contrato de concesión no puede ser inferior a cuatro años. Pactado un plazo menor o si el tiempo es indeterminado, se entiende convenido por cuatro años.

Responsabilidad. Las partes del contrato son independientes, y no existe relación laboral entre ellas. En consecuencia:

* el franquiciante no responde por las obligaciones del franquiciado, excepto disposición legal expresa en contrario;
* los dependientes del franquiciado no tienen relación jurídica laboral con el franquiciante, sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre fraude laboral;
* el franquiciante no responde ante el franquiciado por la rentabilidad del sistema otorgado en franquicia.
* El franquiciante responde por los defectos de diseño del sistema, que causan daños probados al franquiciado, no ocasionados por la negligencia grave o el dolo del franquiciado.

El franquiciado debe indicar claramente su calidad de persona independiente en sus facturas, contratos y demás documentos comerciales; esta obligación no debe interferir en la identidad común de la red franquiciada, en particular en sus nombres o rótulos comunes y en la presentación uniforme de sus locales, mercaderías o medios de transporte.

Extinción. La extinción del contrato de franquicia se rige por las siguientes reglas:

* el contrato se extingue por la muerte o incapacidad de cualquiera de las partes;
* el contrato no puede ser extinguido sin justa causa dentro del plazo de su vigencia original, pactado entre las partes. Se aplican los artículos 1084 y siguientes;
* los contratos con un plazo menor de tres años justificado por razones especiales según el artículo 1516, quedan extinguidos de pleno derecho al vencimiento del plazo;
* cualquiera sea el plazo de vigencia del contrato, la parte que desea concluirlo a la expiración del plazo original o de cualquiera de sus prórrogas, debe preavisar a la otra con una anticipación no menor de un mes por cada año de duración, hasta un máximo de seis meses, contados desde su inicio hasta el vencimiento del plazo pertinente.
  + En los contratos que se pactan por tiempo indeterminado, el preaviso debe darse de manera que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde su concertación. En ningún caso se requiere invocación de justa causa.

**Transparencia de las condiciones contractuales.**

Aplicación: Las disposiciones relativas a los contratos bancarios previstas se aplican a los celebrados con las entidades comprendidas en la normativa sobre entidades financieras. También se aplicarán las reglas de contratos de consumo.

* Publicidad. La publicidad, la propuesta y la documentación contractual deben indicar con precisión y en forma destacada si la operación corresponde a la cartera de consumo o a la cartera comercial.
* Forma: Los contratos deben instrumentarse por escrito, y dar copia al cliente.
* Contenido: El contrato debe especificar la tasa de interés y cualquier precio, gasto, comisión y otras condiciones económicas a cargo del cliente.
* Información periódica: El banco debe comunicar en forma clara, el desenvolvimiento de las operaciones correspondientes a contratos de plazo indeterminado o de plazo mayor a un año.

**Depósito bancario.**

Concepto: Hay depósito de dinero cuando el depositante transfiere la propiedad al banco depositario, quien tiene la obligación de restituirlo en la moneda de la misma especie, a simple requerimiento del depositante, o al vencimiento del término o del preaviso previsto.

* La misma debe hacerse a simple requerimiento del depositante o al vencimiento del término o del preaviso convencionalmente previsto, lo que diferencia las modalidades de “depósito a la vista” y de “depósito a plazo”.

Depósito a la vista: El depósito a la vista debe estar representado en un documento material o electrónico que refleje fielmente los movimientos y el saldo de la cuenta del cliente.

Depósito a plazo: El depósito a plazo otorga al depositante el derecho a una remuneración si no retira la suma depositada antes del término o del preaviso convenidos.

**Cuenta corriente bancaria.**

Concepto: La cuenta corriente bancaria es el contrato por el cual el banco se compromete a inscribir diariamente, y por su orden, los créditos y débitos, de modo de mantener un saldo actualizado y en disponibilidad del cuentacorrentista y, en su caso, a prestar un servicio de caja.

Instrumentación: Los créditos y débitos pueden efectuarse y las cuentas pueden ser llevadas por medios mecánicos, electrónicos, de computación u otros en las condiciones que establezca la reglamentación.

Resumen.

* el banco debe remitir al cuentacorrentista dentro de los ocho días de finalizado cada mes, un extracto de los movimientos de cuenta y los saldos que resultan de cada crédito y débito;
* el resumen se presume aceptado si el cuentacorrentista no lo observa dentro de los diez días de su recepción o alega no haberlo recibido, pero deja transcurrir treinta días desde el vencimiento del plazo en que el banco debe enviarlo, sin reclamarlo.
* Si el contrato incluye el servicio de cheques, el banco debe entregar al cuentacorrentista, a su solicitud, los formularios correspondientes.
* El saldo deudor de la cuenta corriente genera intereses, que se capitalizan trimestralmente, excepto que lo contrario resulte de la reglamentación, de la convención o de los usos.

Cierre. La cuenta corriente se cierra:

* por decisión unilateral de cualquiera de las partes, previo aviso con una anticipación de diez días, excepto pacto en contrario;
* por quiebra, muerte o incapacidad del cuentacorrentista;
* por revocación de la autorización para funcionar, quiebra o liquidación del banco;

**Préstamo bancario.**

Concepto: El préstamo bancario es el contrato por el cual el banco se compromete a entregar una suma de dinero obligándose el prestatario a su devolución y al pago de los intereses en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado.

Descuento: El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado.

**Apertura de crédito.**

Concepto: En la apertura de crédito, el banco se obliga, a cambio de una remuneración en la moneda de la misma especie de la obligación principal, conforme con lo pactado, a mantener a disposición de otra persona un crédito de dinero, dentro del límite acordado y por un tiempo fijo o indeterminado; si no se expresa la duración de la disponibilidad, es indeterminado.

* La utilización del crédito hasta el límite acordado extingue la obligación del banco.
* La disponibilidad no puede ser invocada por terceros, no es embargable.

**Caja de seguridad.**

Obligaciones: El prestador de una caja de seguridad responde frente al usuario por la idoneidad de la custodia de los locales, la integridad de las cajas y el contenido de ellas, conforme con lo pactado y las expectativas creadas en el usuario. No responde por caso fortuito externo a su actividad, ni por vicio propio de las cosas guardadas. El cliente deberá la contraprestación estipulada por el uso de la caja y deberá someterse a las condiciones de uso razonablemente establecidas por el proveedor. La cláusula que exime de responsabilidad al prestador se tiene por no escrita. La prueba del contenido de la caja de seguridad puede hacerse por cualquier medio.

**Custodia de títulos**.

Obligaciones: El banco que asume a cambio de una remuneración la custodia de títulos en administración debe proceder a su guarda, gestionar el cobro de los intereses o los dividendos y los reembolsos del capital por cuenta del depositante y, en general, proveer la tutela de los derechos inherentes a los títulos.

* La omisión de instrucciones del depositante no libera al banco de sus obs.
* En el depósito de títulos valores es válida la autorización otorgada al banco para disponer de ellos, obligándose a entregar otros del mismo género, calidad y cantidad.

**Tarjetas de crédito.**

Concepto: Complejo y sistematizado de contratos individuales cuya finalidad es:

* Posibilitar al usuario efectuar operaciones de compra o locación de bienes o servicios u obras, obtener préstamos y anticipos de dinero del sistema, en los comercios e instituciones adheridos.
* Diferir para el titular responsable el pago o las devoluciones a fecha pactada o financiarlo.
* Abonar a los proveedores de bienes o servicios los consumos del usuario en los términos pactados.

**Transferencia de fondo de comercio.**

Toda transmisión por venta o cualquier otro título oneroso o gratuito de un establecimiento comercial o industrial, bien se trate de enajenación directa y privada, o en público remate, sólo podrá efectuarse válidamente con relación a terceros, previo anuncio durante cinco días en el Boletín Oficial de la Capital Federal o provincia respectiva y en uno o más diarios o periódicos del lugar en que funcione el establecimiento, debiendo indicarse la clase y ubicación del negocio, nombre y domicilio del vendedor y del comprador, y en caso que interviniesen, el del rematador y el del escribano con cuya actuación se realizará el acto.

* El enajenante entregará en todos los casos al presunto adquirente una nota firmada, enunciativa de los créditos adeudados, con nombres y domicilios de los acreedores, monto de los créditos y fechas de vencimientos.
* El documento de transmisión sólo podrá firmarse después de transcurridos diez días desde la última publicación, y hasta ese momento, los acreedores afectados por la transferencia, podrán notificar su oposición al comprador en el domicilio denunciado.
* También puede reclamar al rematador o escribano que intervengan en el acto reclamando la retención del importe de sus respectivos créditos y el depósito, en cuenta especial en el Banco correspondiente, de las sumas necesarias para el pago.
* El comprador, rematador o escribano deberán efectuar esa retención y el depósito y mantenerla por el término de veinte días, a fin de que los presuntos acreedores puedan obtener el embargo judicial.
* Transcurrido el plazo que señala los diez días, sin mediar oposición, o cumpliéndose, si se hubiera producido, la disposición de los veinte días, podrá otorgarse válidamente el documento de venta, el que, para producir efecto con relación a terceros, deberá extenderse por escrito e inscribirse dentro de diez días en el Registro Público de Comercio o en un registro especial creado al efecto.
* El fundamento de la ley es no defraudar a los terceros y los acreedores.
* Puede realizarse por transmisión a cualquier título, gratuito u oneroso.

Puede realizarse sin seguir su procedimiento pero no producirá efectos más allá de entre las partes, que sí estará perfeccionado.

**Cuenta corriente.**

Definición: Es el contrato por el cual dos partes se comprometen a inscribir en una cuenta las remesas recíprocas que se efectúen y se obligan a no exigir ni disponer de los créditos resultantes de ellas hasta el final de un período, a cuyo vencimiento se compensan, haciéndose exigible y disponible el saldo que resulte.

* Consensual, conmutativo, oneroso, bilateral, nominado, no formal, intuito persona.

Los resúmenes de cuenta que una parte reciba de la otra se presumen aceptados si no los observa dentro del plazo de diez días de la recepción o del que resulte de la convención o de los usos.

Son medios especiales de extinción del contrato de cuenta corriente:

* la quiebra, la muerte o la incapacidad de cualquiera de las partes;
* el vencimiento del plazo o la rescisión;
* El embargo del saldo eventual;
* pasados dos períodos completos o el lapso de un año, el que fuere menor;
* por las demás causales previstas en el contrato o en leyes particulares;

Excepto convención o uso en contrario, se entiende que:

* los períodos son trimestrales, desde la fecha de celebración del contrato;
* el contrato no tiene plazo determinado. En este caso cualquiera de las partes puede rescindirlo otorgando un preaviso no menor a diez días a la otra por medio fehaciente;
* si el contrato tiene plazo determinado, se renueva por tácita reconducción;
* si el contrato continúa o se renueva después de un cierre, el saldo de la remesa anterior es considerado la primera remesa del nuevo período;

Compensación: La compensación (al final del período) constituye una de las características esenciales de la cuenta corriente, que se traduce en la inexigibilidad de los valores remitidos por los cuentacorrentistas hasta el final del período respectivo. Con ella se evitan las transferencias de dinero en los dos sentidos y se hace un solo pago: el pago del saldo.

Intereses. Excepto pacto en contrario, se entiende que:

* las remesas devengan intereses a la tasa pactada o a la tasa de uso y a falta de ésta a la tasa legal;
* el saldo se considera capital productivo de intereses;
* las partes pueden convenir la capitalización de intereses, en menos de un período;
* se incluyen en la cuenta, las comisiones y gastos vinculados a las operaciones inscriptas.

Las garantías reales o personales de cada crédito incorporado se trasladan al saldo de cuenta, en tanto el garante haya prestado su previa aceptación.

**Factoraje.**

Concepto: Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.

* Las partes en este contrato son el factoreado, que es quien efectúa una cesión global de créditos al factor. El factor es quien se obliga a adquirir esa masa de créditos cedidos por un precio en dinero convenido entre las partes. Se trata de un contrato en el que ambas partes suelen ser empresarios.
* El contrato puede comprender la cesion de la totalidad de los créditos generados por el factoreado o un conjunto de ellos.

Obligaciones del factor: Como obligación básica, el factor se compromete a adquirir globalmente, por un precio en dinero —determinado o determinable, generalmente expresado como una comisión— los créditos originados en el giro comercial del factoreado.

* También se puede convenir la asunción de los riesgos derivados de la posible falta de pago de los créditos, y la provisión de otros servicios, como los de evaluación de operaciones y asesoramiento, por lo que las obligaciones a cargo del factor dependerán de la configuración específica de cada vínculo contractual.

Obligaciones del factoreado: La principales obligaciones del factoreado son las de ceder al factor, globalmente, los créditos contra terceros generados por una parte o por la totalidad de sus operaciones, y la de pagar las sumas acordadas por las distintas prestaciones que ejecute el factor en razón de lo convenido entre las partes.

Debe incluir:

* la relación de los derechos de crédito que se transmiten;
* la identificación del factor y factoreado;
* los datos necesarios para identificar los documentos representativos de los derechos de crédito, sus importes y sus fechas de emisión y vencimiento o los elementos que permitan su identificación cuando el factoraje es determinable.

Efectos: El documento contractual es título suficiente de transmisión de los derechos cedidos.

Efectos frente a terceros: La transmisión de los derechos del crédito cedido debe ser notificada al deudor cedido por cualquier medio que evidencie razonablemente la recepción por parte de éste.