



DOCUMENTOS DIMANADOS DE LA COMISIÓN MERCANTIL

Nada debemos exponer sobre el contrato de comisión, del que nos ocupamos extensamente en otro lugar de esta obra, al que remitimos al lector (1).

El documento justificativo de la comisión mercantil, es la simple carta. El justificativo de la consumación del mismo contrato, es la factura de compra ó la de venta, llamada esta última en el comercio *cuenta de venta*, así como á la primera, llaman con toda propiedad los franceses *cuenta de compra (compte d'achat)*.

Daremos, pues, á conocer estos dos últimos documentos, acompañando á los modelos las explicaciones que creamos oportunas.

FACTURAS Ó CUENTAS DE COMPRA

Lo son las de las casas de que hablamos en otro lugar de esta obra (2), dedicadas á exportar en comisión y en grande escala manufacturas catalanas á provincias y á Ultramar, cuyas facturas difieren por su forma y encasillado de las que hemos dado á conocer. Dichas facturas, justificativos de la compra ó compras hechas por el comisionista para su comitente, suelen ser largas, al extremo de ocupar á veces cuatro ó más páginas, porque reúnen el pormenor de los numerosos géneros contenidos en una importante remesa de fardos ó cajas hecha á uno de sus comitentes por ferrocarril ó por la vía marítima, géneros de todas clases y procedentes de muchas fábricas. Como los comitentes, por lo general, al hacer los pedidos ya precisan de qué fábrica han de ser los artículos enumerados en sus notas, de ahí que el comisionista en sus facturas, al lado de cada clase de género señale la fábrica de que procede; y como cada fabricante tiene establecidos sus descuentos sobre los precios, esto obliga también al comisionista á marcar al lado de los precios los descuentos correspondientes. Se comprende, con lo expuesto, cómo terminan las facturas de dichas casas: estampados ya los valores ó

(1) Véase el tomo II, páginas 53 y siguientes, sobre *Compras y ventas á comisión*.

(2) Véase el tomo I, páginas 344 y 345, epígrafe *Gastos de remesas de géneros*.

importes de todos los géneros que éstas comprenden, se suman, y del total se resta también el *total* de los diferentes descuentos de las facturas, resumidos y especificados así:

4 por 100 sobre Ptas. _____	} suma de descuentos que restada del importe <i>en bruto</i> de los géneros facturados, nos da <i>el líquido</i>
6 » 100 » » _____	
3 » 100 » » _____	
2 » 100 » » _____	
8 » 100 » » _____	

importe, al que se le suman los gastos ocasionados por la remesa y á este importe y gastos se le añade la comisión estipulada, y se tiene el total de la factura.

Dadas estas explicaciones, véase ahora un modelo de las facturas á que nos referimos:

Núm. 93

DIONISIO ORÚS
COMISIONISTA-EXPORTADOR
de géneros manufacturados
— á provincias y Ultramar —
8, Olmo, 8
Dirección telegráfica: DORUS

Cuenta corriente con el Banco de España.

Núm. _____

Barcelona de _____ de 18__

FACTURA del importe y gastos de los géneros remitidos por su cuenta y riesgo á D. _____ de _____ por _____ en _____ bultos, pagaderos á _____ días fecha, en oro ó plata, con exclusión de billetes de curso forzoso como no sea al cambio corriente, y siendo de cuenta del receptor de los géneros el cambio y los gastos del giro en el caso de tener que librar á su cargo.

	CLASES DE GÉNEROS	FABRICANTES			IMPORTES	
					Pesetas	Cts.
Número de bultos.						
Fardos ó cajas.						
Marcas ó rotulados.						
Piezas, trozos ó paquetes.						
Tiros totales.—Metros. Pesos.—Kilogramos.						
Precios por unidad de peso ó de medida.						
Descuentos por 100.						

Como se ve, entre una cuenta de compra á comisi3n y una de venta, esencialmente no hay otras diferencias que las de variar la cabecera, y de que en aqu3lla los gastos se suman, cuando en 3sta se restan. Todo lo dem3s, forma, pautado, etc., viene á resultar igual. Casos pueden ocurrir, no obstante, en que hasta la forma de la cuenta de venta deba sufrir variaci3n, sobre todo en aquellos á que se refiere el art. 270 del C3digo de Comercio, que dice textualmente: «El comisionista no podr3, sin autorizaci3n del comitente, prestar ni vender al fiado 3 á plazos, pudiendo en estos casos el comitente exigirle el pago al contado, dejando á favor del comisionista cualquier inter3s, beneficio 3 ventaja que resulte de dicho cr3dito á plazo.» Pues bien; supongamos la venta en comisi3n de una partida de un art3culo, no importa cu3l sea, detallado á diferentes precios y en distintas fechas, cuyas ventas se han efectuado concediendo determinado plazo á los compradores.

El caso que presentamos es el m3s corriente en la pr3ctica, pues raras veces el comisionista puede colocar de una vez, en un mismo d3a, y á una sola mano una partida de g3nero, sino que tiene que detallarla á diferentes precios; y como, por regla general, concede el mismo plazo á todos sus parroquianos, resulta que los importes parciales de sus ventas, dan una escala variada de vencimientos, de entre los que tiene que buscar el medio 3 com3n para fijar á su comitente en qu3 fecha es disponible para 3l el producido l3quido de su cuenta de venta, á fin de no perjudicarle ni tampoco beneficiarle por anticipo 3 retardo en el cobro. Esto, y la necesidad de cumplir con el C3digo, seg3n acabamos de ver, determina modificaciones trascendentales en la factura general, cuya forma, aunque siempre clara, aparece m3s complicada, seg3n puede ver el lector por el modelo que luego presentaremos.

Supongamos que de Marsella remiten á Barcelona para vender en comisi3n, 20 balas de arroz del Jap3n, y que el comisionista barcelon3s ha detallado dicho art3culo en las fechas y á los precios que siguen á continuaci3n:

El 4 febr., á Juan Nay, 5 balas con peso bruto, 505 kg. á 20'50 ptas. los 50 kg.
 El 18 » á Mario Dans, 2 » » » » 201 » á 21 » » » »
 El 25 » á Paula Mir, 3 » » » » 302 1/2 » á 21'10 » » » »
 El 28 » á Luis Oms, 6 » » » » 607 » á 20 » » » »
 El 2 marzo á Nicanor Daza, 4 » » » » 393 » á 19'90 » » » »

La tara es de 2 por 100. Se han concedido 20 d3as plazo á dichos compradores.

El mismo d3a, 2 de marzo, en que ha tenido lugar la colocaci3n del resto del arroz, formular3 el comisionista su cuenta general de venta, que dir3 así:

N3m. 96

CUENTA DE VENTA y l3quido producido de 20 balas arroz del Jap3n, remitidas por los Sres. Monier et fils, de Marsella, por ferrocarril y porte pagado, á mi consignaci3n, _____ á saber:

FECHAS		COMPRADORES	Balas	PESO bruto — Kgs.	Tara de 2 % Kgs.	PESO limpio — Kgs.	PRECIOS — Pesetas	IMPORTE BRUTO		DESCUENTO 2 %		IMPORTE LIMPIO		VENCIMIENTOS
Mes	D3a							Pesetas	Cts.	Pesetas	Cts.	Pesetas	Cts.	
Febrero	4	Juan Nay	5	505	10	495	20'50	202	95	4	06	198	89	Febrero 24
Id.	18	Mario Dans	2	201	4	197	21	82	74	1	65	81	09	Marzo 10
Id.	25	Paula Mir	3	302 1/2	6	296 1/2	21'10	125	12	2	50	122	62	Id. 17
Id.	28	Luis Oms	6	607	12	595	20	238	»	4	76	233	24	Id. 20
Marzo	2	Nicanor Daza	4	393	7	386	19'90	153	63	3	07	150	56	Id. 22
				20	2,008 1/2	39	1,969 1/2	802	44	16	04	786	40	

	Pesetas	Cts.
Producido de venta de dichas 20 balas.	786	40
GASTOS Á DEDUCIR		
Aduana y acarreo.	Ptas. 15'12	
Almacenaje.	» 2	
Corretaje de venta, 3/4 por 100.	» 5'89	
Correo y gastos menores.	» 2	
Reparaci3n de balas.	» 1'40	
Comisi3n y garant3a, 3 por 100.	» 23'59	
	50	
Producido l3quido á su favor, al vencimiento com3n del 13 de marzo,	736	40

S. E. ú O.

Barcelona 2 de Marzo de 1898.

Mauricio Coalla

Sucede que cuentas de venta como la que precede, á veces hay que repetirlas mensual ó bimensualmente, y si resultan contener cuarenta ó cincuenta operaciones, por ejemplo, absorbe cada vez algunas horas su formalización. Esto depende de circunstancias de negocio sobre las que no cabe generalizar ni sentar reglas. Nosotros hemos tomado como ejemplo un pico de 20 balas, cuya cuenta de venta se manda al comitente así que ha sido agotada la partida. Podía ser ésta de 700 ó más balas, en una ó varias remesas, con venta muy seguida durante meses, y ser necesario producir mensualmente á su dueño relación detallada de las ventas; en cuyo caso se impone y es de rigor un documento como el presentado.

El vencimiento medio señalado al producido líquido de la mentada cuenta de venta, dice que cobrando el comisionista de Barcelona á los vencimientos respectivos de las ventas efectuadas y reintegrándose el de Marsella el día 13 de marzo, los intereses en pro y en contra quedan de tal modo compensados, que ni comitente ni comisionista salen perjudicados ni beneficiados por intereses en un céntimo siquiera, que es lo que procede.

El cálculo del vencimiento común se ha hecho del modo siguiente:

Ptas. 198'89 al 24 de febrero	Epoca.	
» 81'09 al 10 de marzo	14 días	1,135'26
» 122'62 al 17 de »	21 »	2,575'02
» 233'24 al 20 de »	24 »	5,597'76
» 150'56 al 22 de »	26 »	3,914'56
<hr/> Ptas. 786'40		<hr/> 13,222'60

Vencimiento medio $\frac{13,223}{786} = 17$ días después del 24 de febrero que hemos tomado como base ó punto de partida, cuyo vencimiento corresponde al 13 de marzo (1).

Hemos omitido, por carecer de importancia, los gastos de la cuenta de venta que examinamos, al buscar el vencimiento medio de las ventas efectuadas; entendiéndose que si de tal entidad fueran éstos, como, por ejemplo, los portes y derechos de Aduana de una gran partida de géneros (que bien podrían ascender á algunos miles de pesetas), entonces los tendríamos en cuenta, deduciendo del producto líquido de las ventas el importe de los intereses. En la cuenta habría un gasto más á deducir, que serían los intereses correspondientes á los desembolsos del comisionista, á la tasa corriente que tuviera el dinero en la plaza, ó bien á la convenida de antemano. Como puede comprender el lector, ni los suplidos indicados, ni otros más ó menos importantes que hiciera por cualquier concepto el comisionista, ninguna variación, salvo la insignificante dicha, experimentaría la cuenta de venta.

(1) En la nota de la página 219 del tomo I de esta obra, ya damos á conocer al lector la fórmula ó regla general para buscar el vencimiento común.



DE OTROS DOCUMENTOS Y CONTRATOS

EMANADOS DE LA

CONDUCCIÓN DE LA COSA OBJETO DE LA COMPRA-VENTA

Cuando los géneros vendidos hay que trasladarlos de una plaza á otra por residir los contratantes en distintas, su conducción ó transporte motiva nuevos contratos y los documentos, aunque no siempre necesarios, justificativos de los mismos. Según la forma del transporte, así es el contrato y la expresión del mismo, ó sea el documento á que da lugar.

Si la conducción de las mercancías se hace por vías terrestres ó fluviales, da lugar al llamado *contrato mercantil de transporte terrestre*, del que se ocupa el Código en su título VII, artículos 349 y siguientes.

Cuando el transporte se hace por mar, motiva uno de los contratos especiales del comercio marítimo llamado *contrato de fletamento*, del que también se ocupa el Código de Comercio en su título III, sección primera, artículos 652 y siguientes.

LA CARTA DE PORTE

Es el documento que en el contrato mercantil de transporte terrestre firman por duplicado el cargador y el porteador. Va en forma de carta dirigida por aquél al consignatario de la mercancía, por cuyo motivo consideramos ocioso reproducirlo aquí, bastando saber que, según el art. 350 del vigente Código de Comercio, la carta de porte deberá expresar:

- 1.º El nombre, apellido y domicilio del cargador.
- 2.º El nombre, apellido y domicilio del porteador.
- 3.º El nombre, apellido y domicilio de la persona á quien ó á cuya orden vayan dirigidos los efectos ó si han de entregarse al portador de la misma carta.