

## CAPÍTULO XXIV

**SUMARIO: Cuenta corriente. Concepto. Utilidad e importancia. Forma. Elementos que comprende. Funcionamiento de la cuenta. Aprobación. Derecho de impugnación. El cierre de la cuenta. Extracto de cuenta. Contrato estimatorio. Contrato de agencia. Relaciones entre las partes. Contrato de concesión comercial. Relaciones entre las partes y cláusulas esenciales.**

### **Cuenta Corriente. Concepto.**

Se debe dejar en claro que la cuenta corriente a la que nos referiremos es la cuenta corriente mercantil, que tiene como una de sus especies la cuenta corriente bancaria. Hacemos esta aclaración temprana en virtud de la frecuente confusión en el alumnado acerca de estos dos institutos.

En principio, una cuenta es<sup>1</sup>: “Una relación de anotaciones que se refieren a un elemento patrimonial, sobre un soporte físico o informático, que contiene al menos cuatro columnas: Debe, haber, fecha y concepto. En cuanto a corriente la acepción que nos interesa es la novena del Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española<sup>2</sup> que nos dice: “Medio, común, regular, no extraordinario”. Con ello queremos significar que a la cuenta a la que nos estamos refiriendo es la más simple de todas, teniendo en consideración que existen otras muchas con características más específicas como la cuenta abreviada de pérdidas y ganancias, la cuenta acreedora de cobertura, la cuenta corriente bancaria, la cuenta de empresas del grupo, etc.

El concepto de la misma nos brinda el propio legislador quien en la primera parte del Art.1393 C.C. nos dice: “Por el contrato de cuenta corriente dos corresponsales se obligan a anotar en una cuenta, los créditos derivados de recíprocas remesas, considerándose inejecutables e indisponibles hasta el cierre de la cuenta”.

Por corresponsales debemos entender a dos personas físicas o jurídicas (comerciantes inevitablemente) que se comprometan al envío recíproco de las llamadas remesas. Creemos que los corresponsales deben ser necesariamente comerciantes por el hecho de que consideramos incluido al contrato de cuenta corriente dentro de lo establecido por el Art. 71 de la Ley del Comerciante, principalmente en el inciso L-) en su calidad de accesorio a las operaciones comerciales. Por otro lado, es lo más probable que al menos uno de los corresponsales sea comerciante, con lo cual también toda la operativa lo será.

Por otro lado, tenemos el concepto “se obligan a anotar”, lo cual significa que no existe pago por la remesa enviada sino que con la anotación (crédito o débito) el operativo de transferencia queda concluido. Anotar es, como dijimos, transferir el precio al debe o haber, además de la fecha y el concepto.

Lo de “recíprocas remesas” implica que ambas partes se envían o pueden enviarse uno o varios bienes, a los cuales se les llama remesas pues pierden su individualidad al participar en este contrato y quedan reducidas a la anotación final en la cuenta. Lo que se quiere significar es que no es posible reclamar solo uno de los bienes partes de alguna remesa, pues el mismo, como dije, ya ha perdido individualidad.

---

<sup>1</sup> Según el Diccionario de Derecho Empresarial de Ribó Durán y Fernández Fernández, ya citado, p. 250.

<sup>2</sup> Vigésima Primera Edición, Año 1992. p. 409.

Finalmente “inejecutable” lleva consigo la idea que no es posible reclamar a la parte deudora hasta tanto se compensen los “debe” y “haber” y surja el saldo final que indica el monto que una de las partes debe al otro. Además, ese saldo sólo se podrá reclamar al cierre de la cuenta, que como ya veremos, puede ser en una fecha convenida o cuando se dan ciertos presupuestos que iremos analizando más adelante.

Como concepto doctrinario final daremos el de los comercialistas argentinos Raymundo L. Fernández y Osvaldo Gómez Leo<sup>3</sup> que dicen: “La cuenta corriente mercantil es un contrato en virtud del cual las partes convienen en que los créditos y deudas que arrojen las operaciones que efectúen en determinado lapso, pierdan su individualidad y se fundan en dos masas contrapuestas para liquidarse en la fecha convenida, compensándose hasta la ocurrencia de la menor, a fin de obtener, si resultan desiguales, un saldo deudor para una y acreedor para otra. Importa pues una concesión recíproca de crédito”.

### **Utilidad e importancia**

De la última parte del desarrollo conceptual ya podemos ver su verdadera utilidad, pues dice: “Importa una concesión recíproca de crédito”, con lo que se amplía en gran medida la posibilidad de actuación del comerciante, pues cuenta no solo ya con su capital sino también con el capital, del otro comerciante, que durante un tiempo convenido no le exigirá el pago. A su vez es una forma de colocar sus productos con el otro corresponsal, aunque tenga que esperar el plazo de cierre de cuenta para cobrar el saldo.

Además de todo ello, posibilita realizar negocios sin tener que movilizar dinero en efectivo ni medios de pago bancarios que tienen también su costo operativo, logrando dinamismo con mayor seguridad y rentabilidad.

Pensando en el sistema administrativo simplifica enormemente la relación comercial, pues las remesas recíprocas simplemente se anotan en cuenta evitando toda la dificultad que acarrearán los papeleos de facturas, contratos comerciales, etc. Por último, una vez cerrada la cuenta corriente y obtenido el saldo deudor, este se convierte directamente en título ejecutivo contra el que debe, obteniéndose un elemento poderoso de reclamo y apremio judicial en caso necesario.

### **Forma**

En principio el contrato de cuenta corriente mercantil no está sujeto a forma alguna predeterminada conforme a la legislación vigente. Sin embargo al hablar del concepto “cuenta”, ya dijimos que presupone anotación al menos en cuatro columnas que son: Debe, haber, fecha y concepto.- Por ello en cuanto a forma, deben existir al menos estas cuatro columnas, pero sin que la ausencia de alguna de ellas signifique la nulidad o la inexistencia del contrato.

Ahora, creemos que es indispensable al menos la escritura en la anotación de las partidas, pues no habría otra forma de llevar un seguimiento del envío y recepción de remesas. Sin embargo, nada obsta a que la existencia del contrato se pueda probar por testigos, siempre y cuando no supere los diez jornales mínimos de los cuales habla el Art.706 del Código Civil, en el cual se exige que contratos de ese tipo deben ser probados por escrito. Asimismo, deben ser redactados en tantas copias como partes intervengan.

---

<sup>3</sup> En su obra Cuenta Corriente Mercantil , Editorial Depalma, Buenos Aires, 1988. p. 3

## **Elementos que comprende**

Los elementos que comprende son los subjetivos y los objetivos: Y así tenemos la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa.

La capacidad sabemos que es la aptitud legal para ser sujeto de derechos y de obligaciones o la facultad para realizar actos válidos y eficaces en derecho. En el caso en estudio, se requiere la capacidad para contratar y disponer, pues la cuenta corriente supone la renuncia a la libre disposición sobre una cosa.

El consentimiento, entendido como un acto voluntario con discernimiento, intención y libertad y por supuesto libre de los vicios de error, dolo y violencia. Al ser necesariamente escrito, el contrato que supere los diez jornales, tal consentimiento debe necesariamente ser expreso, pues debe ser firmado por las partes.

En cuanto al objeto del contrato, el mismo son las remesas que ambas partes se remiten entre sí, que como veremos más adelante son irrevocables salvo que se haya pactado una cláusula que se denomina: “Salvo encaje” o como lo denomina nuestro Código Civil en su Art. 1399: “Salvo ingreso en caja”.

La causa, por su parte, es en nuestro contrato la concesión recíproca de crédito entre dos partes, lo que posibilita una mayor fluidez y comodidad en las relaciones entre los mismos.

### **Funcionamiento de la cuenta.-**

La operatividad de este contrato es sumamente sencilla, es lo que lo hace altamente beneficioso para los contratantes. Se fundamenta primordialmente en la técnica contable de ordenar las cuentas por partidas dobles (Debe y Haber), de forma tal que pueda conocerse en cada momento el saldo favorable o adverso de ellas, lo cual es indispensable por el continuo movimiento de la cuenta al recoger las sucesivas partidas de cargo y de abono<sup>4</sup>.-

Hay que dejar en claro que, sin el contrato de cuenta corriente, el sistema contable es solo una técnica operativa, que la base jurídica de su actuación lo brinda la existencia del contrato, sin el cual se pierden muchas de las características de su utilidad. Este contrato tiene un tiempo determinado de duración mediante el cual las partes no pueden exigirse el pago de una remesa en forma individual ni tampoco el pago del saldo resultante de la compensación del “debe” con el “haber”.

Durante el transcurso de la operativa, las partes cobran interés por el saldo resultante en el tiempo transcurrido conforme a una tasa pactada de antemano o conforme a la tasa legal, según el Art.1395 del Código Civil.

En el tiempo pactado o en cualquier momento de la relación, las partes pueden enviarse resúmenes de cuenta que si no son impugnados en el plazo de quince días o en el plazo previamente pactado, se entienden como aprobados.

Si lo que ingresa en la cuenta son créditos contra terceros las partes pueden considerarlas remesas ciertas e inscribirlas; pero si lleva la cláusula “salvo encaje”, la misma

---

<sup>4</sup> Fragmentos tomados de Rodrigo Uría, en su obra: “Derecho Mercantil”, Vigésimo Quinta Edición, Editorial Marcial Pons, Madrid, 1998.-

puede ser extornada (revertida) de la cuenta, si no es efectivamente pagada (ingreso a caja) por el tercero.

Con el cierre de la cuenta corriente, las operaciones cesan; es decir, ya no ingresan nuevas partidas, pero se deben liquidar las que han ingresado; por ejemplo, se debe esperar el plazo de vencimiento si un título de crédito fue lo ingresado a la cuenta. Una vez liquidadas todas las remesas se procede a la compensación del “debe” y del “haber”. El resultado será el saldo acreedor para una de las partes y deudor para la otra.

Las partes pueden aceptar el saldo resultante o pueden remitir el caso a un arbitraje o a la decisión judicial. Lo que se resuelva amigablemente o lo que establezca un árbitro o juez será título suficiente para el reclamo a la parte deudora.

### **Aprobación**

Nuestra legislación entiende por “aprobación” la no impugnación de los resúmenes de cuenta remitidos por uno de los cuentacorrentistas al otro. El plazo de tal impugnación es normalmente pactado, pero en ausencia de pacto alguno, se entenderá que tal plazo es de quince días. Todo esto conforme a lo establecido en el primer párrafo del Art. 1402 del Código Civil que textualmente dice:

Art. 1402: “De la aprobación o impugnación del resumen. Término. El resumen de cuenta transmitido por un cuentacorrentista al otro, se entiende aprobado, si no es impugnado dentro del plazo pactado o, en su defecto, dentro de los quince días”.

La jurisprudencia argentina ha fallado que también se le considera aprobación a la firma del cuentacorrentista a quien se le ha remitido el resumen al pie del mismo, pues ha asimilado tal firma con su conformidad con el saldo resultante.

### **Derecho de Impugnación**

La impugnación es en sentido general contradecir, refutar. En nuestro caso la impugnación se refiere a los resúmenes de cuenta donde se encuentran las partidas de las remesas remitidas entre ambas partes contratantes.

Ahora, hay que dejar en claro que la aprobación no quita la posibilidad de que en el término de un año se impugne la cuenta por alguno de los siguientes conceptos: a-) Error de escritura; b-) Error de cálculo; c-) Omisión; d-) Duplicación. Todo ello de conformidad a la segunda parte del Art. 1402; El término empieza a computarse con la recepción del resumen relativo a la liquidación de cierre de la cuenta.

Con la aprobación, lo que ha quedado firme es la existencia y contenido de las partidas, por ello lo único que puede ya cuestionarse son los errores de escritura o cálculo, la omisión de una partida o la duplicación de la misma. Repito, la existencia y el contenido de las partidas ya están fuera de discusión.

### **El cierre de la cuenta.-**

El cierre de la cuenta puede darse por motivos voluntarios y por motivos forzosos. En el primer caso tenemos el acuerdo entre partes, y el cumplimiento del plazo acordado. En el

segundo caso tenemos la posibilidad de la muerte de uno de los cuentacorrentistas, su inhabilitación (por demencia u otros) y, por último, por quiebra de uno de los contratistas.

En el estudio de las causales del cierre de la cuenta corriente siempre debemos tener presente que nos encontramos ante un contrato “*intuitu personae*”, es decir, donde las cualidades de las personas tienen gran relevancia. Más simple, no se firma un contrato de cuenta corriente mercantil con cualquiera, por lo que al desaparecer (o ya no poder llevar adelante el contrato) la persona, por una de las causales mencionadas, es razonable que esto se convierta en causal de cierre de cuenta.

En cuanto a los motivos voluntarios, como sabemos, los contratos son acuerdos voluntarios, y así como la voluntad crea los contratos, también puede deshacerlos y por ello es obvio que el acuerdo de ambos de cerrar la cuenta es absolutamente válido. En este punto es importante una aclaración: el cierre de la cuenta puede ser objeto de pacto en cuanto al plazo, pero de no existir se realiza al final de cada trimestre computado desde la fecha del contrato, todo conforme al Art. 1401 del Código Civil.

Asimismo, si el contrato es por tiempo indeterminado, cada una de las partes puede separarse del contrato después de cada cierre de cuenta, dando aviso de ello por lo menos con diez días de anticipación, conforme lo estipula el Art. 1403 del Código Civil.

### **Extracto de cuenta**

Luego del trabajo de depuración de los resúmenes, el saldo resultante de la compensación del “debe” y el “haber”, será definido dentro de un Extracto de cuenta, que será el documento base de la reclamación que el acreedor tiene derecho a realizar al deudor. El reclamo puede ser directo o puede realizarlo girando una letra de cambio por el valor del saldo resultante. El reclamo directo puede ser amigable o judicial, teniendo el suficiente antecedente y fuerza probatoria para obtener al menos medida cautelar contra el deudor.

Puede ocurrir también que los contratantes trabajen con garantías personales o reales y este extracto de cuenta será la base para hacer efectivos los mismos. Repetimos, el extracto de cuenta se obtiene luego de superar las objeciones (si hubiere) a los resúmenes de cuenta enviados por una parte a la otra, o intercambiados entre sí.

## **CONTRATO ESTIMATORIO**

El contrato estimatorio es aquel en virtud del cual un sujeto llamado consignante entrega a otro, llamado consignatario, mercaderías a un precio estimado, para que en un plazo fijado, pague dicho precio o bien devuelva las mercaderías. Puede ser llamado también contrato en consignación.

El Diccionario de Derecho Empresarial<sup>5</sup> nos dice: “Es una modalidad de la compraventa de cosas muebles en la que se incluyen elementos del mandato o de la comisión de venta. Una persona entrega la cosa de su propiedad al llamado consignatario para que en el plazo que convenga, la venda por el precio fijado (precio de estimación). El consignatario se compromete a entregar al propietario dicho precio o a restituirle la cosa, pudiendo quedarse con la eventual diferencia en más sobre el precio de estimación, en caso de venta. El propietario no puede disponer de la cosa de su propiedad hasta que le devuelva el consignatario. Los acreedores de éste no pueden embargarla”.

---

<sup>5</sup> De Ribó Durán y Fernández Fernández, Ed. Bosch, 1998. p. 212.

La importancia de este contrato se da en el hecho de que el comerciante minorista puede adquirir mercaderías sin cancelar de inmediato el precio, con la opción de devolverlas si no las vende dentro del plazo que se pacte. De esta manera no necesita realizar desembolso alguno hasta que se venda la mercadería. De esta manera se puede reabastecer de mercaderías sin la necesidad de sucesivas operaciones de compra-venta.

Sin embargo, el consignatario asume la responsabilidad por los daños o desperfectos que puedan sufrir las mercaderías mientras se encuentren en su poder, así como la obligación de pagar el precio “estimado” en la fecha convenida, o en su caso devolver la mercadería.

Es utilizado normalmente como sistema de ventas para productos de no fácil salida como automóviles usados, joyas, libros nuevos y usados, etc. Es un contrato sumamente antiguo y consolidado y podemos rastrear sus orígenes hasta Roma; sin embargo, en muchos países (entre ellos el nuestro) es atípico, pues al parecer el legislador ha querido que las partes hagan uso de su facultad de reglar sus derechos y obligaciones por ellos mismos a través de un contrato que como sabemos es ley entre los contratantes.

### **Contrato de Agencia**

El contrato de agencia es, según Manuel Brosetta Pont<sup>6</sup>, “aquel en virtud del cual un empresario mercantil asume, de modo permanente y mediante retribución, la tarea de promover y concertar contratos en nombre y por cuenta de otros, en una zona determinada.” Eduardo Ortega Prieto<sup>7</sup> pone énfasis en que las partes están ligadas por un contrato estable, duradero y continuo. El mismo Chuliá Vincent<sup>8</sup> lo conceptúa como “un contrato en virtud del cual un empresario mercantil llamado agente, se obliga a promover y/o estipular contratos en una zona determinada, por cuenta y en nombre de otro, durante un tiempo determinado o indeterminado, a cambio de una retribución”.

Este es uno de los contratos llamados de distribución comercial o de colaboración empresaria y normalmente se lo utiliza cuando es insuficiente la colaboración aislada y esporádica de un comisionista y se requiere ya un nexo estable y duradero. Allí entra la figura del agente comercial, que es completamente autónomo (lo cual distingue del viajante de comercio, que es dependiente laboral) y que cierra los contratos por cuenta y nombre del empresario principal. La retribución del agente depende normalmente de los resultados de su retribución en nombre y por cuenta del principal. En cuanto a la extinción del contrato, la misma puede tener un plazo determinado o un plazo indeterminado; en esta segunda opción es posible la revocación por voluntad de una de las partes, dando un aviso previo en un tiempo razonable.

### **Relaciones entre las partes.**

Como sabemos, las relaciones entre las partes están (o deberían estar) pactadas en un contrato, dado que para nuestro derecho positivo nos encontramos ante un contrato atípico. Dentro del citado contrato cada parte tiene derechos y obligaciones, los que trataremos de proyectar a continuación<sup>9</sup>:

---

<sup>6</sup> p. 479.

<sup>7</sup> Citado por Eduardo Chuliá Vicent y Teresa Beltrán Alandete, en su obra “Aspectos jurídicos de los contratos atípicos” Tomo II, J.M. Bosch Editor S.A., Barcelona 1995, p. 383.

<sup>8</sup> p. 384.

<sup>9</sup> Tomados de Eduardo Chuliá y Teresa Beltrán, ob cit, p. 385.

Obligaciones del Agente: 1- ) Velar por los intereses del empresario; 2- ) Ocuparse como es debido y con la diligencia de un buen comerciante de los intereses y operaciones que se le confían; 3- ) Comunicar toda la información posible a su mandante; 4- ) Ajustarse a las instrucciones razonables del empresario; 5- ) Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativas a cada empresario por cuya cuenta actúa.

Obligaciones del empresario: 1- ) Poner a disposición del agente con antelación muestrarios, catálogos, tarifas y demás documentos necesarios para el ejercicio de la actividad; 2- ) Procurar al agente toda la información necesaria para la ejecución del contrato; 3- ) Dentro de un plazo razonable comunicar al agente la aceptación o rechazo de la operación efectuada; 4- ) Satisfacer la remuneración pactada.

Derechos del agente: a-) Cobrar la retribución en la cantidad, en el tiempo y en la forma pactadas; b-) Limitación contractual de la competencia: A los efectos de que pueda asumir con soltura la responsabilidad de llevar adelante la marca en su zona. c-) Indemnización en caso del empresario que renuncie unilateralmente al contrato por los gastos de infraestructura realizados por el empresario local a favor del empresario principal y por el aumento de la clientela del empresario principal gracias al trabajo del empresario local.

### **Contrato de concesión comercial:**

El contrato de concesión comercial es aquel en el cual una persona física o jurídica denominada concedente otorga por un tiempo limitado o ilimitado la facultad de distribuir exclusivamente, en un área geográfica limitada, sus productos a otra persona denominada concesionario<sup>10</sup>.

Sus antecedentes los encontramos en Alemania con la venta de cerveza y luego cobró enorme auge con los concesionarios de automóviles en los Estados Unidos, sobre todo durante la época de la gran expansión en los años veinte (1920.- aprox.-). Es un concepto que nos viene del Derecho Administrativo donde es la administración pública la que otorga a un particular la posibilidad de explotar un bien o servicio público recibiendo en contraprestación los pagos de los usuarios, y siempre bajo la vigilancia del Estado.

Actualmente se aplica este tipo de distribución a productos de alta técnica y lujo. El concedente se relaciona con los concesionarios a través de un contrato marco que es muy similar para todos los miembros de la red. De esta manera se busca mantener la calidad y la estrategia de venta para todos los vendedores del producto. Todo ello, por supuesto, se encuentra bajo una cercana vigilancia del concedente.

### **Relaciones entre las partes y cláusulas esenciales.**

Desarrollamos juntos estos dos puntos en razón de que los derechos y obligaciones en que se desenvuelven las relaciones entre las partes intervinientes en este contrato, hacen a las cláusulas esenciales del mismo por lo que consideramos pertinente la unión de los dos temas.

El Prof. José Alberto Garrone<sup>11</sup> nos dice: “A diferencia del contrato de agencia, el concesionario adquiere en firme la mercancía de la casa representada. Todos los riesgos del viaje, cobro y saneamiento de la entrega al cliente suelen estar a cargo del concesionario. Por

---

<sup>10</sup> Chuliá Vicént y Teresa Beltrán Alandete, ob cit. p. 335.

<sup>11</sup> ob cit, p. 871.-

otra parte mediante una serie de imposiciones o cargas (precio, forma de pago, mantenimiento, publicidad, etc.) el concedente se asegura que la distribución se hará en las condiciones que más prestigien a su producto. La fábrica impone normalmente al concesionario exigencias minuciosas, no solo al otorgarle la concesión, sino después, a medida que se desarrollan las relaciones”.

Sigue diciendo el mencionado autor: “En los reglamentos de los concesionarios se suele establecer:

- 1- ) La zona donde el concesionario desarrollará sus actividades;
- 2- ) El concesionario no podrá nombrar sub-concesionarios;
- 3) No podrá hacerse cargo del servicio de otras marcas;
- 4- ) La designación de concesionario es intransferible;
- 5- ) El concesionario debe suministrar al concedente todos los antecedentes de su información jurídica (Contrato social, estatutos, asambleas, etc.); y
- 6- ) El concesionario deberá adjuntar todos los planos y fotografías de sus instalaciones, no pudiendo modificarlas en desmedro de su amplitud, presentación, etc.

#### **Bibliografía:**

- **GOMEZ LEO**, Osvaldo, Cuenta Corriente Mercantil , Editorial Depalma, Buenos Aires, 1988.
- **URÍA**, Rodrigo, en su obra: “Derecho Mercantil”, Vigésimo Quinta Edición, Editorial Marcial Pons, Madrid, 1998.
- **DE RIBO DURÁN Y FERNANDEZ FERNANDEZ**, Diccionario de Derecho Empresarial, Edit. Bosch, 1998.
- **CHULIA**, Eduardo, **BELTRAN ALANDETE**, Vicent y Teresa. “Aspectos jurídicos de los contrato atípicos” Tomo II, J.M. Bosch Editor S.A., Barcelona 1995.
- **GARRONE**, José Alberto. Manual de Derecho Comercial.

#### **Currículo del Autor:**