

192987

- 1 -

192987

13



REPRODUCCION  
POR DERECHO DEL ORIGINAL

MEMORIA DESCRIPTIVA

que se acompaña

a la solicitud de una

PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL, por VEINTE AÑOS en España,

a favor de

D. Eustaquio SAN JULIAN OLASO, residente en PAMPLONA,

Blanca de Navarra, 17,

por

UN NUEVO PROCEDIMIENTO DE VENTAS A PLAZOS CON AUTOSEGURO  
DE RIESGO Y GARANTIA, MEDIANTE COLABORACION DEL CAPITAL,  
EL TRABAJO, EL COMERCIO Y LA CLIENTELA. -

Inventor: el solicitante, de nacionalidad española. -

-----



5  
10  
15  
20  
25  
30

Procedimientos como el que se va a describir en el curso de la presente Memoria, no podían patentarse anteriormente por impedirlo los preceptos del Estatuto vigente sobre Propiedad Industrial de 26 de julio de 1929, pero mediante la modificación introducida en el Artículo 47 de la precitada Ley, por Decreto de 26 de diciembre de 1947, se señala que "podrán ser también objeto de Patente los perfeccionamientos en los procedimientos económico-comerciales, siempre que revistan un desarrollo material o efectivo y tengan carácter práctico e industrializable. Dicha modificación añade que "estas Patentes de carácter económico-comercial se regirán en todos sus aspectos por las disposiciones que regulan las Patentes de invención en general, quedando, por consiguiente, sujetas al régimen de puesta en práctica y licencia de explotación que determinan los Artículos 84 y 89 del vigente Estatuto". Al amparo, pues, de esta modificación del texto legal mencionado se solicita un privilegio de explotación exclusiva, en concepto de Patente Económico-Comercial por el procedimiento que a continuación se detalla.

El elevado coste que en la actualidad alcanzan, no sólo los artículos denominados de lujo, sino los de mera comodidad y aun los de uso necesario, trae como consecuencia que las economías modestas soliciten facilidades para la adquisición de los mismos. Estas facilidades se concretan en diversas modalidades de ventas a plazos, que originan, a su vez, problemas de orden financiero y de organización, que se intentan resolver mediante el sistema original a que se refiere la Patente que se va a describir en esta Memoria.

El aplazamiento de los pagos exige un capital del que generalmente no está propicio a invertir el comerciante considerado aisladamente, pues ello alteraría notablemente el desenvolvimiento de sus negocios, planteados sobre base



35

distinta; por otra parte, es difícil que un capital extraño se arriesgue en operaciones en las que no tiene intervención; finalmente, la organización necesaria y la intervención en uno u otro caso, originan gastos que vienen a aumentar el riesgo patrimonial.

40

El procedimiento económico-comercial que se pretende patentar, consiste en un perfeccionamiento mediante el cual, con una acertada colaboración entre los comerciantes, el capital, el trabajo yaún la clientela, en virtud de un desplazamiento sucesivo del riesgo patrimonial, se logra un auto-seguro para dicho riesgo y una fórmula eficaz de garantía para todas las operaciones.

45

Así no es difícil contar con la **asistencia** de un capital que, al hallar las garantías deseables, se dispondrá a financiar el sistema.

50

Se hace esta afirmación porque, en realidad, expuesto el proyecto está aceptado en conjunto para ponerlo en marcha.

55

La Entidad que esté dispuesta a financiar el sistema, habría de ponerse en relación con los comerciantes a quienes podría interesar el negocio, ofreciéndoles un contrato especial de suministro; por otra parte, habría de hallar también elementos técnicos directivos, dispuestos a prestar sus servicios, condicionadamente, en manera que haga posible la integración de la fórmula económico-comercial que consiste el perfeccionamiento, la nueva modalidad que se pretende patentar. Con relación a la clientela, es claro que habrá de aceptar voluntariamente las condiciones del sistema de ventas a plazos que se le ofrece, si quiere al menos gozar de las facilidades que puede lograr por la utilización del mismo.

60

En líneas generales, el sistema de auto-seguro de riesgo y garantía, descansa sobre los fundamentos siguientes:

65

a).- La Empresa capitalista -que podrá adoptar cualquiera



70

de las formas jurídicas admitidas en derecho- adquirirá, en los establecimientos de los comerciantes e industriales que se hayan comprometido al suministro, los artículos que elijan los clientes, quedando en poder de éstos, pero sin transmitirles la propiedad de los mismos, hasta que hayan satisfecho el último plazo de su precio.

75

b).- La clientela podrá elegir libremente artículos en cualquiera de los comercios que figuren en la lista de proveedores de la Empresa, hasta un límite previamente fijado por la misma. Este límite estará señalado en pesetas. Las ventas así realizadas tendrán por parte de la Empresa un recargo prudencial, siempre dentro de los márgenes legales.

80

c).- La Empresa, evidentemente, capta clientes, que van a elegir artículos a determinados establecimientos. Los comerciantes e industriales conciertan por este medio operaciones con la Empresa, que sin la intervención de la misma no llegarían a ultimar. Y como se verá en seguida, realizan esas operaciones sin riesgo alguno patrimonial. En efecto, la Empresa adquirente les deberá responder del importe de los suministros. Pero si esto se hiciere así, pura y simplemente, no habría novedad alguna. El perfeccionamiento consiste, pues, en un contrato de condicionamiento jurídico-económico-comercial, especial, derivado o mejor dicho exigido por la circunstancia de estar integrado en la base de un sistema más amplios, con vistas a lograr un objetivo eficiente: seguro y garantía, como notas inmanentes de la Empresa.

85

90

Este condicionamiento jurídico-económico-comercial consiste en las siguientes particularidades características:

95

La Empresa abonará al proveedor, inmediatamente, en metálico, el importe del 70 por ciento del valor de los suministros realizados. Este 70 por ciento no se fija de modo caprichoso. Los cálculos realizados indican que, con la corrección



100

de que luego se hará mención, puede considerarse, en líneas generales, como promedio de precio de costes de los artículos al comerciante. De modo que si un comerciante hace a la Empresa un suministro determinado y percibe inmediatamente su precio de coste, no corre riesgo alguno patrimonial. Con la cantidad percibida puede reponer su stock y seguir su tráfico individual, sin alteración alguna.

105

Sin embargo, la Empresa no cumple con él con esa sola entrega. Queda todavía obligada, en parte definitivamente, y en parte de modo condicional.

110

Queda definitivamente obligada en cuanto, además del pago en efectivo, le abonará en cuenta personal un 5 por ciento más, como índice de corrección de precios de coste, en sentido amplio. Pero el pago de las cantidades que correspondan a este abono quedan aplazadas hasta el momento en que, de común acuerdo, según contrato, se fije el vencimiento de la deuda.

115

Finalmente la Empresa queda obligada condicionalmente con el comerciante o industrial proveedor. Por encima del 75 por ciento ya abonado - 70 en efectivo y 5 aplazado le acreditará en cuenta personal otro 15 por ciento. Pero el cobro de los importes correspondientes a este abono estarán doblemente condicionado; primero, en cuanto al tiempo, pues no será pagado hasta que la Empresa no haya cobrado de los clientes los plazos que corresponderían a este beneficio, y segundo, en cuanto a su exigibilidad, pues dicha Empresa quedaría liberada de su obligación, en el supuesto de que dejasen de cobrarse, por cualquier causa, los plazos correspondientes al repetido beneficio.

120

125

Ya ha quedado antes explicado que con el abono del precio de coste queda eliminado el quebranto patrimonial del proveedor. La Empresa al realizar la operación LE CREA una posibilidad de beneficio, sin intervención suya, ni riesgo algu-



130

no. Luego es lógico que, si dicha posibilidad de beneficio, por encima de los precios de coste, no llega a convertirse en realidad, por el cobro de los plazos, no se ocasione por ello un quebranto patrimonial a dicha Empresa. Quedando de cuenta del proveedor - primer desplazamiento para evitar el riesgo patrimonial - éste no sufre disminución alguna en su capital. Es un puro y simple lucro cesante. La Empresa, con proporcionarle una ocasión de ganar, que no llegó a concretarse, en nada le perjudica.

135

140

Como se habrá observado, el total, en suma, abonado - directa, definitiva y condicionalmente - al proveedor, asciende al 90 por ciento. El 10 por ciento restante será el descuento en las compras que el proveedor hará a la Empresa.

145

No se exigirá condicionamiento jurídico alguno para ser proveedor de la Empresa. El organismo competente de la misma determinará el cuadro de proveedores, según sus conveniencias, ofreciendo a los comerciantes e industriales un contrato adhesivo que tendrá que ser aceptado o rechazado sin modificaciones. Pero, repetimos, ningún otro condicionamiento extraño, ni reunión de circunstancias especiales, serán exigidos.

150

155

A la vista de los datos consignados, fácilmente se comprende que la Empresa inicialmente correría un riesgo máximo del 70 por ciento del valor vendido, que es lo que en metálico tendría que entregar al proveedor. Ya se logra como primer resultado de la fórmula un autoseguro por un 30 por ciento.

Pero, además, si se tiene en cuenta que se exigirá de los clientes una cuota promedio de entrada de un 15-20 por ciento, el riesgo disminuye automáticamente a un 50-55 por ciento, pues bastará tomar de la Caja de la Empresa la dife-



160

rencia entre lo que se cobra de los clientes al iniciar la operación y el 70 por ciento a abonar en metálico.

Eventualmente un 5 por ciento más de riesgo podría calcularse.

165

d).- Las Empresas necesitan de organismos eficientes de dirección, locales, mobiliario, etc. Esto supone gastos que, en definitiva, aumentan el riesgo patrimonial. Eliminar este riesgo es otro de los objetivos de la fórmula que se pretende patentar. Ello se consigue con la colaboración del trabajo en condiciones especiales. La Empresa ofrecerá, tanto al personal de Administración, como al servicio de Asesoría Jurídica o servicio contencioso - indispensable en este negocio - un contrato con las siguientes particularidades:

170

175

Ese personal estará obligado a poner a disposición de la Empresa, por su cuenta, locales, mobiliario y elementos de trabajo. Su remuneración estará fijada, fundamentalmente, en sueldos de cuantía determinada, pero condicionada su percepción al hecho de que la Empresa, de no existir esa carga remuneratoria de trabajos personales, podría contabilizar beneficios. De tal manera que, si tales beneficios no existieren, o fueren menores que el total de los sueldos asignados, los mismos quedarían automáticamente anulados o reducidos. Una insignificante asignación fija establecería la compensación. Por este procedimiento se evitan cargas para la Empresa - segundo desplazamiento del riesgo patrimonial - y por otra parte se obtiene la garantía más eficaz de que los órganos administrativo-jurídicos, por su propio interés, han de actuar con una sana política, en la delicada labor de elegir clientela para el sistema de ventras a plazos.

180

185

190

e).- Es de advertir que con un riesgo real del 50 al 60 por ciento según los casos, - disminución notabilísima que



195

se logra por este perfeccionamiento - se tiene, en definitiva, teóricamente logrado el autoseguro total. En efecto, las estadísticas del negocio demuestran que no se da en el mismo una insolvencia del 40 por ciento del total de las operaciones. Pero, además, hay que hacer resaltar que ese riesgo que se señala, ya reducido, es el máximo corrido, o sea, considerado como si todas las operaciones estuvieren en su punto

200

más peligroso. Y es claro que de esta situación prácticamente se sale inmediatamente, en cuanto se cobren algunos plazos, con lo cual el riesgo máximo tendería, por ley natural, hacia un riesgo promedio, como es lógico, menor que el señalado. En definitiva, un recargo prudencial, calculado dentro de los límites legales y englobado con otros elementos, lleva a la operación, con la colaboración de la clientela, en ese aspecto, la seguridad completa deseable. Todas las disminuciones apuntadas llevan también implícita la posibilidad de la mayor baratura en los recargos por aplazamiento de pagos autorizados. -Tercer desplazamiento del riesgo -.

205

210

En definitiva: el comerciante, desde el principio, no corre riesgo patrimonial. De su colaboración con la Empresa obtiene la posibilidad de ganancias, pero no las percibe mientras efectivamente no se logran, por el esfuerzo y a costa del riesgo de la ciudad. Empresa y del trabajo de sus elementos directivos, lo que le da garantía de una buena defensa

215

de la posibilidad de beneficio creada. La Empresa evita el riesgo patrimonial, por dos procedimientos: por la eventualidad de no abonar beneficios no logrados y por la gratuidad, en su caso, por gastos de instalaciones, administración y

220

Asesoría Jurídica, con todas sus consecuencias. El personal que se ocupe de estos cometidos logra su nombramiento y la posibilidad de obtener beneficios sin exposición de capital. La aceptación de las condiciones impuestas depende de la propia confianza en sí mismo y ello es una garantía eficacísi-



225

ma de la gestión que se le encomienda. El riesgo real - reducido al mínimo, por debajo del promedio de insolvencias o impagos estadísticamente demostrados y aun por vía de simple lógica - se cubre, en definitiva, con un pequeño recargo en las ventas, dentro de los límites legales.

230

Está prácticamente demostrado que el perfeccionamiento económico-comercial propugnado, tiene un fundamento nuevo de autoseguro de riesgo y garantía.

Por lo demás, la mecánica, el modus operandi, es bien sencillo y también característico.

235

Por cuanto a las ventas: La Empresa concederá a los clientes autorización para elegir en cualquiera de los establecimientos de los proveedores, artículos hasta un límite en pesetas determinado. Esta autorización constará en una tarjeta de suministro, que contendrá los datos necesarios referidos al contrato de compra-venta a plazos que dichos clientes otorguen con la Empresa.

240

En la citada tarjeta estará impresa una cuenta de entrega de artículos, encabezada con el saldo inicial disponible y cada vez que el cliente elija géneros, la casa suministradora anotará su importe en la casilla correspondiente y realizará la resta. A la vez exigirá a los clientes recibos de los géneros elegidos y de su importe, para poder cobrar en la Empresa, en la forma convenida en el contrato.

245

250

Por cuanto a los cobros: El pago de los artículos comprados a la Empresa se verificará por los clientes en los plazos convenidos en contrato. A efectos de facilitar la gestión de cobro, la Empresa entregará al cliente una tarjeta de amortización con casillas preparadas para anotar los plazos pagados. El saldo de los plazos podrá justificarse en la tarjeta de amortización, bien por firma, o por timbres especiales acreditativos de haber pagado el plazo.

255



260

El hecho de no estar limitado el número de proveedores de la Empresa, su movilidad y variedad, dan la seguridad para el público de que entre los mismos, por instinto de conservación de su clientela y el deseo de acrecentarla, exista la misma competencia y emulación que si vendieran directamente - otro elemento de autoseguro y garantía de buen servicio - pues los clientes pueden optar con entera libertad por elegir los géneros en los establecimientos donde se les exhiban mejores calidades y se les tengan mayores consideraciones y repetos.

265

Lógicamente, todas estas características conducen, en definitiva, por la seguridad y garantía del patrimonio de la Empresa, a una facilidad crediticia, bien bancaria o de obligaciones, en el caso de que fuere necesario operar sobre tal base.

270

La realización comercial práctica del procedimiento descrito exige la utilización de contratos y documentos cuyos formularios se adjuntan como anexos, bien entendido que su redacción tiene carácter de ejemplo no limitativo, ya que podrá variar en sus detalles si se considera conveniente. Los anexos referidos son:

275

Anexo 1 - Contrato de suministro.

„ 2 - Contrato de venta a plazos.

280

„ 3 - Tarjeta de suministro y cuenta de entrega.

„ 4 - Justificante de suministro y detalle de la entrega.

„ 5 - Contrato de administración y servicio jurídico.

„ 6 - Tarjeta de amortización.

285

El resumen de cuanto queda expuesto se expresa, según es preceptivo, en la siguiente

N O T A

-----

La Patente Económico-Comercial que se solicita, que reviste un desarrollo material y efectivo y tiene carácter



290

práctico e industrializable a base de medios, contratos y formularios especialmente estudiados, se solicita para proteger un procedimiento de ventas a plazos dentro del cual se reivindica lo siguiente:

295

1º.- Un nuevo procedimiento de ventas a plazos con auto-seguro de riesgo y garantía, mediante colaboración del capital, el trabajo, el comercio y la clientela, que comprende la creación de una empresa capitalista - que podrá adoptar cualquiera de las formas jurídicas admitidas en derecho- que haga posible la actuación de la fórmula por un sistema de contratos otorgados en condiciones especiales exigidas por la misma, entre los cuales figura un contrato de proveedor que suministra a la Empresa los artículos que elijan los clientes de la misma y que reciben en venta a plazos, con las siguientes particularidades exigidas por el conjunto del sistema para hacer posible su eficiencia:

300

305

a).- Abono en metálico del precio de coste de los artículos, cifrado promediamente y en contrato, en un 70 por ciento del suministro.

310

b).- Abono en cuenta, con carácter definitivo y vencimiento aplazado, de un 5 por ciento, como índice de corrección de precios de coste promedios, en sentido amplio.

315

c).- Abono condicional, en cuenta personal, de un 15 por ciento, considerando como beneficio del proveedor creado por la Empresa, supeditado por cuanto al pago se refiere, a las siguientes circunstancias: por cuanto al tiempo, al momento de vencimiento y cobro de los plazos que correspondieran a ese beneficio; y por cuanto a su exigibilidad, sujeto a la eventualidad, razonada, de que se cobren o no los plazos que al repetido beneficio corresponden. En definitiva, desplazamiento de riesgo para convertirlo en riesgo puramente teórico, de lucro no alcanzado por no confirmarse una pre-

320



visión o posibilidad, pero que no ocasiona daño patrimonial y garantizado por el interés de los elementos de la Empresa en que tal beneficio se logre, para hacer posible posteriormente el suyo.

325

d).- Descuento de un 10 por ciento en las ventas realizadas por el proveedor a la Empresa, de donde provendrán primordialmente los posibles beneficios de ésta, con los que se enjugarán los gastos e interés del capital invertido.

330

2º.- Un nuevo procedimiento según la reivindicación 1ª, que comprende un contrato de gestión administrativa y jurídica, en su más amplio sentido, a la Empresa, sin costo fundamental de instalaciones, elementos ni servicios que pueden ocasionar daño patrimonial. La remuneración de quienes se ocupen de esos servicios consistirá fundamentalmente en sueldos de cuantía determinada, pero sujetos en cuanto a su percepción a la circunstancia de que la Empresa estuviere en situación de poder contabilizar beneficios, de no existir esa carga remuneratoria de trabajos personales, de modo que si los beneficios que podrían contabilizarse en tales condiciones fueren menores que los sueldos asignados o nulos, los mismos quedarían automáticamente reducidos o anulados.

335

340

3º.- Un nuevo procedimiento según las reivindicaciones anteriores, que comprende la reducción en período de máximo riesgo del peligro del quebranto patrimonial, a un límite teóricamente inferior al demostrado por vía estadística y lógica; y prácticamente por su promedio y margen mínimo de recargo en ventas, calculado globalmente con otros elementos dentro de límites legales, autoseguro total.

345

350

4º.- Un nuevo procedimiento según las reivindicaciones anteriores, que comprende la concesión, por parte de la Empresa a los clientes, de una autorización para elegir artículos hasta un límite determinado en pesetas, en cualquiera



355

de los establecimientos de los proveedores que figurarán en la lista, por medio de una tarjeta de suministro en la que consten las referencias precisas al contrato de ventas a plazos otorgado por la misma Empresa, llevando, además, impresa una cuenta de entrega de artículos, encabezada con el saldo inicial disponible y encasillado preparado para que el comerciante suministrador anote el importe de los artículos elegidos y realice la resta. Formalización de la entrega de artículos mediante firma por el cliente o su representante del recibo de los géneros y de su importe, que quedará en poder del comerciante para acreditar el suministro a la Empresa y cobrar en la forma convenida.

360

365

5º.- Un nuevo procedimiento según lo reivindicado anteriormente, que comprende un contrato de venta a plazos, con recargo económico, dentro de los límites legales y con pacto de reserva de dominio, otorgado entre la Empresa y los clientes. El pago del precio aplazado tendrá lugar en la forma convenida y para facilitar la gestión de cobro, creación de una tarjeta de amortización con casillas preparadas para anotar los pagos, bien por firma, o por timbres especiales de poder cancelatorio.

370

375

6º.- Un nuevo procedimiento, según las reivindicaciones anteriores, que comprende los modelos de contratos y documentos o medios que se adjuntan como anexos a esta Memoria, y que describe un conjunto inseparable de reivindicaciones propias, características, que precisamente por su especialidad, integran, además de un nuevo procedimiento de ventas a plazos, con auto-seguro de riesgo y garantía de gestión, logrado mediante la colaboración, en condiciones técnicas singulares, del capital, el trabajo, el comercio y la clientela.

380

7º.-Se reivindica, por último, como objeto sobre el que ha



385

de recaer la PATENTE ECONOMICO-COMERCIAL que se solicita,  
UN NUEVO PROCEDIMIENTO DE VENTAS A PLAZOS CON AUTOSEGURO  
DE RIESGO Y GARANTIA, MEDIANTE COLABORACION DEL CAPITAL,  
EL TRABAJO, EL COMERCIO Y LA CLIENTELA.

390

Todo conforme queda descrito en la presente memoria,  
que consta de catorce páginas escritas a máquina.

Madrid, 13 de mayo de 1950.

ALFONSO UNGRIA

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Ungria", written over the typed name.



192987

## CONTRATO DE SUMINISTRO

Entre ....., que en adelante se denominará "el proveedor".

Y..... (Empresa)....., legalmente representada, con domicilio en ....., que en lo sucesivo se denominará .....

Se otorga el presente contrato de suministro que se regirá con sujeción a las siguientes,

## C L A U S U L A S

1ª.- El proveedor se compromete a suministrar a la Empresa, cualquiera de los artículos que tenga a la venta en su establecimiento, y elijan sus clientes, siempre que no estén ofrecidos con rebajas especiales.

2ª.- La retirada de artículos del establecimiento del proveedor podrá hacerse directamente por la Empresa o por los clientes de ésta debidamente autorizados.

3ª.- En los casos en que los clientes de la Empresa se presenten en los establecimientos del proveedor, se entenderá que están autorizados para retirar artículos, siempre que personalmente o representados, exhiban la tarjeta de suministro que les habrá entregado dicha Empresa. En dicha tarjeta figurará el número del contrato de ventas a plazos que la Empresa haya otorgado, el nombre del titular, su firma, la de la Empresa y el sello correspondiente. Dicha tarjeta contendrá, además, una cuenta de entrega, encabezada con el saldo inicial disponible y con encasillado para anotar las sucesivas entregas y fijar el saldo a disponer.

4ª.- Realizada por el proveedor una entrega de géneros, a la presentación de la cartilla, anotará en la cuenta de entrega de la misma la fecha y el importe del suministro realizado. A la vez exigirá al titular de la cartilla o persona que lo presente, la firma del detalle de la entrega e importe, que será estampada en modelo de la Empresa. Con el cumplimiento de estos requisitos el proveedor entenderá perfeccionado el contrato de venta de sus géneros a la Empresa.

5ª.- El proveedor podrá presentar a la Empresa, a partir de la entrega de los suministros, los recibos de tal entrega a que se refiere el artículo anterior y exigir el inmediato abono de un 70 por ciento del valor vendido, en moneda de curso legal.

6ª.- Además del abono en efectivo a que se refiere la cláusula anterior, el proveedor tendrá derecho a losiguiente:

a).- A que la Empresa le abone definitivamente en cuenta personal un 5 por ciento del valor vendido, que se pagará en la forma que queda especificada más adelante.

b).- A que la Empresa le haga un abono condicional, en cuenta personal, por importe de otro 15 por ciento del valor vendido.

c).- El 10 por ciento restante, hasta completar el valor de la venta queda cedido por el proveedor a la Empresa, en concepto de descuento en las ventas.

7ª.- Tanto el abono definitivo en cuenta, como el abono condicional en cuenta personal a que se refiere la cláusula anterior, estarán sujetos, por cuanto a su pago respecta, a las siguientes condiciones:



a).- La Empresa no estará obligada a pagar cantidad alguna, mientras no se cobren los plazos correspondientes a dicho abono, en el sistema de amortización que en cada contrato se haya establecido con los clientes.

b).- En el supuesto de que por cualquier causa dejase de cobrarse el 15 por ciento de abono condicional, el proveedor no tendría derecho a exigir a la Empresa indemnización alguna, ya que se daría por pagado totalmente con las cantidades que en aquel momento tuviera percibidas.

c).- No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, el proveedor podrá exigir de la Empresa, después de transcurrido un mes desde el vencimiento, el importe del 5 por ciento de abono definitivo en cuenta,

d).- Cualquiera cantidad que ingrese en la Empresa por motivo de un contrato, estará sujeto en primer término a cubrir el importe tomado de la Caja de la misma y después al pago de los abonos en cuenta al proveedor.

f).- La Empresa liquidará contrato por contrato, sin establecer compensaciones. Las partidas fallidas correspondientes a abonos condicionales de cada contrato, se repartirán entre todos los proveedores que hayan entregado artículos a cuenta del mismo.

8ª.- La Empresa, al verificar el pago inicial a que se refiere la cláusula anterior, entregará al proveedor, para su resguardo, los siguientes documentos:

a).- Un abonaré, por el importe definitivamente acreditado en cuenta personal, con indicación de su vencimiento.

b).- Otro abonaré en el que conste el importe del abono condicional, con referencia a cada contrato de venta a plazos realizado por la Empresa y con expresión del número del mismo, fecha y nombre del comprador. Se indicará también el vencimiento del abonaré y si cuando éste ocurra se presentará por el proveedor al cobro, la Empresa sólo podrá dejar de pagarlo, por las causas especificadas en la Cláusula 7ª.

El proveedor, en tal supuesto, tendrá derecho a exigir que la Empresa, recurriendo incluso a la vía judicial, mediante su servicio contencioso, y sin ningún gasto para el mismo, persiga al comprador hasta lograr el cobro o la declaración de insolvencia..

9ª.- El proveedor se compromete al suministro en las condiciones estipuladas en este contrato, por un periodo mínimo de dos años, a contar desde la fecha del otorgamiento. Cumplido ese plazo, podrá rescindir-lo siempre que haya avisado por escrito a la Empresa con anticipación de un año. El proveedor queda en absoluta libertad para implantar individualmente la venta a plazos y para vender por este procedimiento en colaboración con cualquiera otra Empresa.

10ª.- La empresa y los proveedores dirimirán cuantas cuestiones surjan por consecuencia de este contrato, sometiéndose a la decisión de amigables componedores, nombrados por el procedimiento y con las facultades establecidas en la Ley de Enjuiciamiento Civil.

11ª.- Si en algún supuesto fuere necesario acudir a los Tribunales, las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los de Pamplona, con renuncia a cualquier otro fuero.

Y para que surta plenos efectos en derecho, firman este contrato en.....

- LA EMPRESA

EL PROVEEDOR,



Membrete de la  
EMPRESA

192987

CONTRATO DE VENTA A PLAZOS N°

COMPRADOR Don .....  
Estado ....., profesión .....,  
domicilio .....

VENDEDOR: ..... Nombre de la Empresa ..... legalmente representada,  
con domicilio en .....

CONDICIONES:

1ª.- El contrato de compra venta a plazos se otorga ante el comprador y la Empresa vendedora, con sujeción a las condiciones aquí consignadas.

2ª.- El vendedor adquirirá los artículos que elija el comprador en cualquiera de los establecimientos de los comerciantes o industriales proveedores de la Empresa, hasta un importe total de..... pesetas. Dichos artículos quedarán en poder del comprador, perteneciendo a la Empresa, hasta que aquél realice a la misma a plazos, el pago total de su precio. No podrán elegirse artículos ofrecidos con rebajas especiales.

3ª.- Se autoriza al comprador para elegir y retirar artículos de los establecimientos proveedores, hasta el importe citado en la condición anterior, exhibiendo la tarjeta de suministro, personalmente o por representación. El proveedor de la Empresa hará la anotación correspondiente en la cuenta de entrega y exigirá al portador de la tarjeta de suministro firma de recibo acreditativa del importe y detalle de artículos entregados. Se entiende sin excepción que el portador de la tarjeta está autorizado por el comprador para su utilización y, en consecuencia, queda obligado como si la operación la realizara personalmente.

4ª.- La Empresa percibirá del comprador al firmar este contrato el ..... X por ciento ..... por aplazamiento de pago.

El resto será satisfecho por el comprador del siguiente modo .....  
..... indicación de los plazos y su vencimiento.  
.....

Todos los pagos se harán inexcusablemente en las oficinas de la Empresa, antes del 5 de cada mes. Del 6 al 10 se cobrará a domicilio, corriendo los gastos a cargo del comprador.

5ª.- El impago de un plazo producirá el vencimiento de la totalidad de la parte de precio aplazado, aunque no se hayan retirado artículos por la totalidad autorizada. La Empresa podrá exigir en dicho caso el total en una sola vez.

6ª.- En cuanto se produzca un impago queda revocada la autorización para retirar artículos. Si por consecuencia de impago retirase la Empresa de poder del comprador los artículos vendidos, dicho comprador perderá el importe de los plazos pagados. La adopción de esta medida no será obstáculo para el ejercicio de cualquiera otra acción.

7ª.- Mediante reconocimiento de firma del comprador inserta en es-

192987

2.-

13/12



te contrato y en la tarjeta de suministro, podrá la Empresa proceder ejecutivamente en cada caso de impago, sin perjuicio de poder elegir otra acción. Todos los gastos, incluso los de letrado y Procurador, quedarán de cuanta del comprador, aunque no fuera preceptiva su actuación.

8ª.- las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los Tribunales de Pamplona, renunciando a cualquier otro fuero, para todas las cuestiones derivadas de este contrato.

Y para que surta efectos legales pertinentes en derecho, firman este contrato en .....

LA EMPRESA

EL COMPRADOR

A V A L.-

Los que suscriben ..... perfectamente enterados de las condiciones en que el anterior contrato se otorga, responden por aval, solidariamente y con renuncia de los beneficios de orden y excusión, de las obligaciones que debe cumplir el titular comprador, sometiéndose incluso a la jurisdicción de los Tribunales de Pamplona, con renuncia de cualquier otro fuero. Igual lugar y fecha.

Membrete de la  
EMPRESA

TARJETA DE SUMINISTRO

Referencias:

Contrato n°	_____
Comprador D.	_____
Domicilio:	_____
	_____

La Empresa concede al titular comprador cuyos detalles se insertan en el recuadro de referencias, autorización para elegir personalmente o por representación, en la forma reconocida en contrato, artículos en cualquiera de los establecimientos de los proveedores que figuran en la lista, hasta el límite que como saldo inicial

disponible consta en la cuenta de entrega que figura a continuación.

Pamplona ..... de ..... de 19...  
LA EMPRESA  
Firma

(Sello)

CUENTA DE ENTREGA

Fecha	Detalle	Pesetas.-
.....	SALDO INICIAL DISPONIBLE .....	X
.....	Recibido con esta fecha, valor.....	l
	DISPONIBLE ACTUAL .....	Z
.....	Recibido con esta fecha, por valor .....	E
	DISPONIBLE ACTUAL .....	
.....	Recibido con esta fecha, por valor.....	
	DISPONIBLE ACTUAL .....	
.....	Recibido con esta fecha, por valor .....	
	DISPONIBLE ACTUAL .....	
.....	Recibido con esta fecha, por valor .....	
	DISPONIBLE ACTUAL .....	CERO .....

El comprador reconoce que todas las anotaciones realizadas en esta cuenta de entrega lo han sido en uso perfecto de los derechos derivados del contrato de compra-venta a plazos, otorgado con la Empresa. En consecuencia - s.e.u.o.- está del todo conforme con las operaciones anotadas.

Fecha y firma .....

192987

ANEXO N° 4.-



Membrete de la EMPRESA

JUSTIFICANTE DE SUMINISTRO

C. suministradora .....
Comprador D .....
.....
Contrato n° .....
Fecha de entrega .....
Importe .....
..... pesetas.-
Son ..... Pts.

El que suscribe declara haber recibido, con esta fecha, en la casa suministradora que en el recuadro se cita y vendidos a plazos por la Empresa, los artículos relacionados en el detalle que consta al pie, por el valor consignado, con cargo al contrato correspondiente a la tarjeta de suministro presentada, ha-

biendo quedado registrado el suministro en la cuenta de entrega de la misma.

DETALLE DE LA ENTREGA

Conceptos	Pesetas.
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
TOTAL .....	.....

Pamplona ..... de ..... de .....

RECIBI CONFORME.  
EL COMPRADOR,



CONTRATO DE ADMINISTRACION Y SERVICIO JURIDICO.-

En .....

Reunidos:

De una parte ..... en representación de la Empresa.

De la otra: Don ..... Don ..... etc.

De común acuerdo, establecen:

Primero.-

Los Sres. .... se ocuparán de la Dirección administrativa y Jurídica de la Empresa.....

Segundo.-

Los Sres. .... tendrán asignados sueldos de ..... pesetas cada uno, cuya percepción para garantía de la gestión que se les encomienda, estará sujeta a las siguientes condiciones:

a).- No tendrán derecho a esa retribución, si en el ejercicio económico, de no existir dicha carga remuneratoria de trabajos personales para la Empresa no se produjeran beneficios.....

b).- En el supuesto de que los beneficios que se podrían acusar sin dicha carga fueren menores que los sueldos asignados, quedarían éstos automáticamente reducidos a la cifra de aquéllos representaría o anulados, en su caso.

Tercero.-

Además de los sueldos expresados percibirán un ..... por ciento de los beneficios de la Empresa y una pequeña asignación mensual de ..... pesetas.

Cuarto.-

Estas remuneraciones serán modificadas cada vez que se amplíe el capital en circulación de la Empresa. Por cada cien mil pesetas o fracción se aumentará el sueldo fijado en el pacto segundo en la cantidad de ..... pesetas. En llegando a un capital efectivamente desembolsado de ..... pesetas, la asignación mensual será de ..... En todo caso subsistirán las condiciones restantes.

Quinto.-

Los Sres. .... se comprometen sin más remuneraciones que las expresadas a poner al servicio de la empresa locales para la instalación de su domicilio y oficinas, en los locales que particularmente tienen a su disposición, con el mobiliario y elementos de trabajo que sean necesarios para el buen desenvolvimiento de la Empresa, mientras dure su gestión. Terminada ésta por cualquier causa la Empresa no tendrá derecho alguno a permanecer en los locales, aceptando por ello, desde ahora, la condición de precaris-

192987

2.-



ta, para el supuesto indicado.

13

Sexto.-

Los Pres..... podrán simultanear cualquier negocio particular en los locales que se comprometen a ejercer sus cargos de la Empresa, sin que ésta tenga derecho por ello a reclamación alguna.

Séptimo.-

Para cualquier cuestión que se suscite por aplicación de lo pactado, las partes se someten a amigables componedores, en la forma prevista en la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Y en prueba de conformidad firman este contrato en el lugar y fecha arriba indicados.

192987

ANEXO Nº 6.-

Membrete de la  
EMPRESA



TARJETA DE AMORTIZACION

Contrato de ventas a plazos n° \_\_\_\_\_

FOR COPIA DE LA ORIGINAL

Titular Don \_\_\_\_\_

Residencia \_\_\_\_\_

Nº del Plazo.	Ventoº.	Diligencia de cobro	Importe del plazo. Pts.
1	1-2-50		100
2	1-3-50		100
3	1-4-50		100
4	1-5-50		100
5	1-6-50		100
6	1-7-50		100
7	1-8-50		100
8	1-9-50		100
9	1-10-50		100
10	1-11-50		100
11	ANULADO -----		
12	ANULADO -----		
13	ANULADO -----		
14	ANULADO -----		
15	ANULADO -----		
16	ANULADO -----		