

Características de negociaciones comerciales: el intercambio y pagaré

El Intercambio

Con el deseo de transmitir de una manera clara y sencilla el significado del mercado, tenemos que, además de las variables antes mencionada, es necesario otro condimento que le dará mayor forma al concepto en estudio, éste es el intercambio. Nada se hace con tener necesidad o deseo de algo, poder demandarlo y que existe el producto, sino existen las personas decididas a llevar a cabo el intercambio. Dicho concepto no es más que todo acto realizado para obtener un objeto deseado de otra persona mediante el ofrecimiento de algo es cambio.

Para finalizar, es necesario tener presente que para llevar a cabo el intercambio se deben satisfacer las siguientes condiciones:

1. Un número de dos partes.
2. Cada parte pone algo que se de valor para la otra.
3. Cada parte es capaz de comunicar y entregar.
4. Cada parte es libre de aceptar o rebajar la oferta de la otra.
5. Cada parte piensa que es conveniente o correcto realizar el intercambio con la otra.

El Pagaré

Es un documento mediante el cual el firmante se compromete a pagar a un beneficio o a su orden una suma de dinero determinada en una fecha de vencimiento fijada. Según nuestra leyes el Artículo 184 de la ley 52 del 13 de marzo de 1917 establece que el pagaré es una promesa a otra y firmada por el otorgante, comprometiéndose a pagar el requerimiento o en fecha futura determinada o susceptible de serlo, cierta suma de dinero a la orden o al portador.

Contenido en un pagaré:

1. El nombre específico del pagaré
2. La fecha de su expedición
3. La cantidad
4. La época de pago
5. La persona a cuya orden se había de hacer el pago, como también el nombre y domicilio de las personas contra quien se presente el documento.
6. El lugar donde se verá hacerse el pago
7. El origen y especie del valor que representen
8. La firma de quien expide el pagaré y de quien contrae la obligación de pagarlo.