

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

LA IMPORTANCIA DE LA PROMOCION
DEL FIDEICOMISO EN LA BANCA DE DEPOSITO

T E S I S

que para obtener el título de

LICENCIADO EN DERECHO

p r e s e n t a

MARIO DOMINGUEZ AMESCUA

MEXICO, D.F.

1 9 7 0



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

P R O L O G O .

Siempre he creído que de la preparación intelectual de un hombre, aunada a su fe y ánimo por la vida, depende su destino. Por este motivo considero que los estudios desempeñan un papel preponderante en todo ser humano.

Pero el campo del conocimiento es tan amplio que el hombre necesita especializarse y por ello, a través de sus estudios primarios, secundarios y preparatorios, va buscando sus cualidades que lo inclinan por una rama de las ciencias y una vez encontrada comienza la carrera, la que en el caso de Licenciatura en Derecho dura cinco años. Cinco años se dice fácil, pero en el transcurso de los cuales se presentan muchas dificultades que hay --- que superar una tras otra; cinco años de desvelos y preocupaciones constantes, especialmente cuando se acercan exámenes finales. Por fin llega el día de presentar la última materia y la satisfacción tan grande de decir: "He cumplido con mis estudios y con mi vocación".

Pero aun después de la última materia, de las veintinueve que contiene la Facultad de Derecho, queda un peldaño más que superar, y me refiero a la tesis. La tesis, que considero es de mucha utilidad para el estudiante, pues le permite realizarla sobre un tema en el cual se piensa especializar y le

D E D I C A T O R I A S .

Dedico esta tesis a mi padre por su gran calidad humana,
por su inteligencia extraordinaria y fuera de lo común,
pero más que nada por su vida ejemplar que me ha
servido de guía en el transcurso de mi existencia.

A mi novia Lucero. Comprensiva, buena y noble por naturaleza, que ha llenado mi vida en todos sus aspectos.

A mis hermanos Norberto y Blanca Rosa,
quienes poseen grandes cualidades y
merecen el gran afecto que les tengo.

A todos mis amigos, de los que he tratado de
aprender sus cualidades y pasar por alto sus defectos.

A mis Maestros de la Facultad de Derecho,
a quienes agradezco infinitamente el haber ayudado a mi
formación intelectual y a los que me permito mencionar
en reconocimiento a su valiosa y desinteresada ayuda.

PRIMER AÑO.

Teoría Económica	Sergio Domínguez Vargas
Personas y Familia	José López Noriega
Introducción al Estudio del Derecho	Fernando Ojesto
Sociología	Francisco Carmona Nenclares
Primer Curso de Derecho Romano	Guillermo Florís Margadant

SEGUNDO AÑO.

Derecho Penal. Parte General	Fernando Castellanos Tena
Teoría General del Estado	Gloria Gaballero
Bienes, Derechos Reales y Sucesiones	Iván Lagunes
Teoría General del Proceso	Juan Manuel Rubiel
Historia de las Doctrinas Económicas	Angel Martín Pérez
Segundo Curso de Derecho Romano	Agustín Bravo González

TERCER AÑO.

Teoría General de las Obligaciones	Jorge Sánchez Cordero
Derecho Constitucional	Andrés Melo

Derecho Penal. Parte Especial	Mariano Jiménez Huerta
Primer Curso de Derecho Administrativo	Andrés Serra Rojas
Derecho Procesal Civil	Carlos Pérez Rul

CUARTO AÑO.

Garantías y Amparo	Armando Ostos
Títulos y Operaciones de Crédito	Manuel Romero Guevara
Derecho Procesal Penal	Pedro Hernández Silva
Derecho del Trabajo. Parte Individual	Alberto Trueba Urbina
Segundo Curso de Derecho Administrativo	José Manuel Ancona
Derecho Internacional Público	Julio Miranda Calderón
Contratos	Leopoldo Aguilar.

QUINTO AÑO.

Filosofía del Derecho	Juan Manuel Ruiz Daza
Sociedades Civiles y Mercantiles	Emilio Reyes Lagunes
Derecho del Trabajo. Parte Colectiva	Jorge Garizurieta
Derecho Internacional Privado	Víctor García Moreno
Derecho Agrario	Raúl Lemus García

MATERIA OPTATIVA.

Derecho Bancario	Efrén Aguilar
------------------	---------------

LA IMPORTANCIA DE LA PROMOCION
DEL FIDEICOMISO EN LA BANCA DE DEPOSITO.

MARIO DOMINGUEZ AMESCUA.

I N D I C E .

INTRODUCCION	p.	1
CAPITULO I		
CONCEPTO DE FIDEICOMISO	"	6
CAPITULO II		
ANTECEDENTES HISTORICOS	"	14
CAPITULO III		
NATURALEZA JURIDICA	"	42
CAPITULO IV		
FUNDAMENTACION LEGAL DEL FIDEICOMISO	"	51
CAPITULO V		
ELEMENTOS PERSONALES, REALES Y FORMALES	"	78
CAPITULO VI		
LOS SERVICIOS BANCARIOS Y LAS DISTINTAS CLASES DE FIDEICOMISO QUE OFRECE LA BANCA DE DEPOSITO	"	93
CAPITULO VII		
EL FIDEICOMISO BANCARIO EN E. U. A.	"	198

CAPITULO VIII

PROMOCION DEL FIDEICOMISO	p.	218
CONCLUSIONES	"	239
BIBLIOGRAFIA	"	247

I N T R O D U C C I O N .

El fideicomiso en México es una figura jurídica relativamente reciente, pues es sólo en este siglo cuando se le reglamenta y se le da una configuración especial, diferente de sus antecesores que son el trust inglés y el trust americano que, a su vez, derivan del fideicomiso romano. El fideicomiso fue introducido en México debido al auge tan tremendo que había adquirido en Estados Unidos de Norteamérica y debido también a que nuestro país había llegado a un nivel económico, político y social, en el que el fideicomiso era ya una necesidad imperante. Además la época en que se introdujo en México el fideicomiso fue la época postrevolucionaria, época en la cual se reestructuró el sistema bancario mexicano y se creó el Banco de México. En esta estructuración se vio la necesidad de incorporar a la legislación bancaria la figura jurídica del fideicomiso.

En México la Ley de Instituciones de Crédito, estipula que el fideicomiso sólo puede ser practicado por Instituciones de Crédito expresamente autorizadas para ello y consideraron el fideicomiso como operación bancaria: un acto de comercio.

Los Estados Unidos de América dieron gran impulso al trust, al extender su aplicación a la actividad bancaria, lo que hizo posible la forma--

ción de los "Trust Companies". Son los bancos comerciales en Estados Unidos de América los que otorgan servicios de fideicomiso, figurando entre ellos el Banco más grande del mundo: el Bank of America National Trust and Savings Association.

Los grandes éxitos de los bancos fiduciarios norteamericanos y la inversión del capital norteamericano en México, proyectaron sobre nuestro país la institución del trust, por lo cual el fideicomiso fue introducido por primera vez en el ordenamiento mexicano por la Ley de Instituciones de Crédito de 1924, que aunque hizo referencia a él no lo reglamentó. En 1932 el fideicomiso aparece en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, vigente, y es durante la vida de esta misma ley, cuando alcanza la difusión que ha logrado en la práctica bancaria.

Después de esta breve, pero completa, reseña sobre la aparición del fideicomiso en México, analizaremos a grandes rasgos el material del que estará compuesta nuestra Tesis.

Desde luego, veremos el concepto del fideicomiso como un negocio de confianza, basado en la fiducia que exista entre las Instituciones de Crédito y las personas físicas o morales que quieran realizar este tipo de operaciones; veremos los antecedentes históricos del fideicomiso, tomando en consideración que cualquier aspecto del conocimiento humano, siempre será mejor comprendido si se estudia desde sus orígenes hasta el grado de avance que haya adquirido en la actualidad; estudia

remos la naturaleza jurídica del fideicomiso, analizando teorías de diversos autores, que por sus conocimientos profundos en la materia, han logrado exponer su concepto sobre la naturaleza del mismo; compilaremos de las leyes referentes al fideicomiso, su fundamentación legal; conoceremos al detalle los elementos personales, reales y formales del tema - en examen.

En el Sexto Capítulo, a sugerencia de nuestro Maestro de la Facultad de Derecho y, nos honramos en decirlo, Director de la presente Tesis, señor Licenciado Raúl Cervantes Ahumada, hemos creído conveniente, por la importancia y la utilidad práctica que ello merece para el lector de este trabajo, el estudio de los servicios bancarios y de las distintas clases de fideicomiso que ofrece la banca de depósito; también veremos el fideicomiso bancario en los Estados Unidos de Norteamérica, principalmente como un servicio ofrecido por la gran mayoría de los bancos de ese país, destacando uno de ellos: el Banco de Nueva York, del que estudiaremos sus servicios de fideicomiso.

En el último Capítulo de esta tesis, veremos como tema capital las formas de promoción del fideicomiso y la importancia de promoverlo, para que al ser conocido por el público en general, venga a redundar en un beneficio para el desarrollo económico y social de México.

Antes de terminar esta introducción, queremos aclarar que el material tratado en esta Tesis no trata de ser un estudio exhaustivo sobre el fi-

deicomiso, lleno de datos, de fechas y de numerosas teorías que, a la postre, confunden al lector; consideramos que este trabajo evita llegar a estas complicaciones y se concreta a abarcar los aspectos más importantes del fideicomiso y a analizar, lo que es propiamente nuestra Tesis, o sea la importancia de la promoción del fideicomiso, tratado todo esto en una forma clara y sencilla, que más que teórica resulta de utilidad práctica.

MARIO DOMINGUEZ AMESCUA.

C A P I T U L O I .

CONCEPTO DE FIDEICOMISO.

El artículo 346 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, de fine al fideicomiso de la siguiente manera:

"En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria". (1)

El fideicomiso, (los negocios fiduciarios que están basados en la confianza entre la persona que llevará a cabo la comisión y la que por un acto unilateral de voluntad, basado en la seguridad que le merece la institución fiduciaria), proviene de la raíz latina 'fidei', que significa confianza, y 'comiso', que significa comisión, por lo cual, fideicomiso significa "comisión de confianza". Esta comisión de confianza tiene un contenido externo y otro interno. El externo es el aspecto del fideicomiso que opera frente a terceros, y el interno el que opera inter partes. La definición que da el artículo 346, más que una definición, se limita a describir el contenido externo del fideicomiso.

Nuestros autores mercantilistas que han hecho estudios sobre el -

(1) Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Capítulo V. Del Fideicomiso. - Artículo 346.

fideicomiso, lo han definido en diferentes formas:

Para el Maestro Raúl Cervantes Ahumada, el fideicomiso es un negocio jurídico por medio del cual el fideicomitente constituye un patrimonio, cuya titularidad se atribuye al fiduciario, para la realización de un fin determinado.

Además, el Maestro Cervantes Ahumada considera que el proyecto para el nuevo Código de Comercio contiene básicamente el mismo concepto que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, pero que el proyecto contiene una sistemática más adecuada. Dicho proyecto, en su artículo 838, establece que "por el fideicomiso el fideicomitente transmite la titularidad de un derecho al fiduciario, quien queda obligado a utilizarlo para la realización de un fin determinado", y el artículo 839 del mismo ordenamiento, agrega que "los bienes fideicomitados constituirán un patrimonio autónomo que estará afectado al fin del fideicomiso. En relación con dichos bienes, sólo podrán ejercitarse las acciones y derechos que derivan del fideicomiso o de su ejecución". (2)

Veamos ahora que el acto constitutivo de fideicomiso es siempre una declaración unilateral de voluntad. La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, dice en su artículo 352, que puede constituirse "por un acto inter vivos o por testamento", con tal de que conste siempre por escri-

(2) Cervantes Ahumada Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. p. 304.

to y se ajuste "a los términos de la legislación común sobre la transmisión de los derechos o la transmisión de propiedad de las cosas que se den en fideicomiso". Puede ser que el fideicomiso se contenga dentro de un contrato, pero no será el acuerdo de voluntades lo que constituya el fideicomiso, sino que éste se constituirá por la voluntad del fideicomitente. (3) Por ejemplo: en un contrato de préstamo se pacta, como garantía, un fideicomiso. El antecedente de la constitución será el pacto entre prestamista y prestatario, pero el fideicomiso se constituirá por la declaración de voluntad del prestatario.

Por patrimonio autónomo entendemos un patrimonio distinto de otros, y distinto, sobre todo, de los patrimonios propios de quienes intervienen en el fideicomiso, que son el fideicomitente, el fiduciario y el fideicomisario. A ninguno de los tres elementos personales puede ser atribuible el patrimonio constituido por los bienes fideicomitados, sino que debe entenderse que se trata de un patrimonio afectado a un fin determinado, que se encuentra, por tanto, fuera de la situación normal en que los patrimonios se encuentran colocados. No importa, en realidad, el problema de la propiedad, porque el patrimonio fideicomitado puede estar constituido por derechos que no constituyan propiedad en sentido jurídico, y porque en todo caso, si se tratara de derechos dominicales, estos derechos habrán sido sacados fuera del régimen normal de la propiedad para colocarse bajo la titularidad del fiduciario.

(3) Conf. Pierre Leapoidle. *Traité Théorique es Practique des Trusts en Droit Fiscal et en Droit Internacional*. París, 1932. p. 42.

El fiduciario es titular, no propietario. Por titularidad se entiende "la cualidad jurídica que determina la entidad del poder de una persona -- sobre un derecho o pluralidad de derechos, dentro de una relación jurídica"-- (4).

El poder del fiduciario sobre el patrimonio fideicomitido, estará determinado por el acto constitutivo del fideicomiso, y si no lo estuviere, -- por la naturaleza del fin a que los bienes fideicomitados se destinan, "La --- institución fiduciaria,--según el artículo 356 de la Ley General de Títulos y -- Operaciones de Crédito-- tendrá todos los derechos y acciones que se requie-- ran para el cumplimiento del fideicomiso, salvo las normas o limitaciones", que se establezcan en el acto constitutivo del fideicomiso. (5)

Joaquín Rodríguez y Rodríguez, concibe al fideicomiso como un - negocio jurídico, en virtud del cual se atribuye al fiduciario la facultad domi-- nical sobre ciertos bienes, con la limitación de carácter obligatorio, de rea-- lizar sólo aquellos actos exigidos para el cumplimiento del fin para la realización del cual se destinan.

Para Jorge Barrera Graf, el negocio fiduciario es aquél en vir-- tud del cual una persona transmite plenamente a otra, ciertos bienes o dere-- chos, obligándose ésta a afectarlos a la realización de una finalidad lícita de-- terminada y, como consecuencia de dicha finalidad, obligándose a retransmi--

(4) Diccionario de Derecho Privado. Editorial Labor, S.A. Barcelona-Ma-- drid, 1950. Tomo II. Titularidad.

(5) Cervantes Ahumada Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. p. 305.

tir dichos bienes o derechos a favor de un tercero, o reinvertirlos en favor del transmitente.

En resumen, se puede decir que el fideicomiso es un negocio jurídico, en virtud del cual una persona física o moral, denominada fideicomitente, destina bienes o derechos a la realización de una finalidad lícita y determinada y encarga la realización de esa finalidad a una institución fiduciaria, que se convierte en titular del patrimonio de afectación, integrado por aquellos bienes o derechos. (6)

Después de analizar estos conceptos, veremos los elementos básicos que comprenden los mismos:

UNIDAD DEL NEGOCIO.

Se trata de una figura unitaria en la que ambas relaciones son inseparables, son parte de un todo y no constituyen por sí mismos contratos independientes. Aisladamente ninguna de las relaciones existe; la relación de carácter real tiene que acompañarse de la relación personal que la limita, ya que de otra manera los efectos reales de la fiducia se confundirían con los de otros negocios típicos traslativos de dominio.

(6) De Pina Vara, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano. Tercera Edición. p. 315.

TRANSMISION PLENA DE BIENES O DERECHOS.

En virtud del negocio, el fiduciante (fideicomitente), transmite la propiedad de ciertos bienes o la titularidad de determinados derechos al fiduciario. La transmisión a favor del fiduciario es erga omnes, es decir, válida a todo el mundo, incluso frente al fideicomitente, quien jurídicamente -- pierde la propiedad, o sea el fideicomitente transmite la propiedad jurídica -- al fiduciario, mas conserva la propiedad económica de los bienes afectados -- en fideicomiso. Si el fiduciario no cumple con su obligación, se hace uso de la potestad de abuso; el fiduciante no tiene acción de reivindicación contra el tercer adquirente de buena fe de los bienes y derechos, sólo tendrá la acción de indemnización contra el fiduciario. La figura jurídica del fideicomiso, no encuadra dentro de ninguno de los negocios reglamentados y previstos en el -- ordenamiento positivo, y que son causa de la transmisión de la propiedad; por ello los tratadistas sostienen que se trata de una forma abstracta de transmisión que no puede incluirse dentro de las formas típicas tradicionales.

AFECTACION DE LOS BIENES A UN FIN.

La relación personal en el negocio fiduciario estriba en la obligación impuesta a la institución fiduciaria de afectar los bienes o derechos recibidos a una determinada finalidad de carácter lícito. Ahora bien, las finalidades impuestas al fiduciario por la relación personal (aspecto interno), pueden ser tantas y tan variadas que no es posible intentar clasificarlas. Sin -- embargo, en la práctica bancaria mexicana, los diferentes tipos de fideicomi

esos que se practican corresponden a esta triple distinción.

- I. Fideicomiso de administración (de bienes o de patrimonios).
- II. Fideicomiso de mandato o representación del fideicomitente.
- III. Fideicomiso de garantía. (7)

(7) Barrera Graf Jorge. Estudios de Derecho Mercantil. p. 318.

C A P I T U L O I I .

ANTECEDENTES HISTORICOS

I. ANTECEDENTES HISTORICOS E X T R A N J E R O S.

- A. La Fiducia, el Fideicomisum y -
el Pacto Fiduciaie Romano.
- B. El Mayorazgo Feudal de la Edad
Media.
- C. El Use Inglés.
- D. El Trust Angloamericano.

II. ANTECEDENTES A LA LEY MEXICANA VIGENTE DE 1932.

I. ANTECEDENTES HISTORICOS EXTRANJEROS.

Los antecedentes extranjeros del fideicomiso mexicano en su orden de aparición histórica son:

- A. La fiducia, el fideicomissum y el pactum fiduciae romanos;
- B. El mayorazgo feudal de la Edad Media;
- C. El use inglés; y
- D. El trust angloamericano.

Los estudiaremos por su orden:

A. LA FIDUCIA, EL FIDEICOMISSUM Y EL PACTUM FIDUCIAE.

L A F I D U C I A .

La celebración de ciertas transacciones exigió en Roma, al lado de la norma jurídica, y en ocasiones, para evitar o burlar la obligación derivada de ésta, la mera confianza como base. Esta base tipificó a la fiducia.

Fiducia es negocio jurídico cuyo cumplimiento queda basado en la buena fe o en la lealtad de una de las partes, la cual, generalmente, se --

compromete a realizar en provecho de la otra parte o del tercero que ésta -- designe, la entrega de una cosa o la ejecución de una obligación.

La fiducia originó el fideicomissum y al pactum fiduciae.

EL FIDEICOMISSUM.

El fideicomissum surge como un encargo dado a una persona para que transmita parte o la totalidad de los bienes que integran la sucesión -- de quien hace el encargo, a favor de un tercero (fideicomisarius), cuyo cumplimiento depende únicamente de la buena voluntad de la persona que recibe -- la sucesión gravada por el fideicomiso (fiduciarius). El fideicomissum viene a ser liberalidad por causa de muerte.

Las causas del fideicomissum son:

a) El rígido formalismo del derecho romano, como consecuencia -- del cual carecían de validez jurídica los actos que no se apegaban estrictamente a la forma o a la solemnidad requeridas por la ley;

b) La ausencia del concepto de responsabilidad civil como efecto de las obligaciones contractuales; y

c) Las múltiples limitaciones que el derecho romano imponía a la capacidad de ciertas personas.

Estas limitaciones se dejaban sentir de modo especial en el régimen de sucesiones o herencias. No todas las personas gozaban de testamenu

ti factio pasiva o de ius capiendi.

Testamenti factio pasiva era la capacidad exigida para poder ser considerado heredero.

Ius capiendi era el derecho o facultad para poder beneficiarse -- aceptando una herencia o un legado.

Así, carecían de testamenti factio pasiva o de ius capiendi, entre otros, los peregrinus (extranjeros ciudadanos de una civitas distinta a -- Roma, pero residentes en ésta), los caelibes (solteros, viudos o divorcia-- dos no vueltos a casar) y los orbi (personas casadas sin hijos legítimos vivos o concebidos).

El mecanismo del fideicomisum, tomadas en cuenta las causas antes enumeradas, es fácilmente comprensible: si un ciudadano romano deseaba que heredase sus bienes otra persona sin testamenti factio pasiva o -- sin ius capiendi, los cedía, en su testamento a otra persona de su confianza que sí tuviera capacidad para heredar, a quien le rogaba que los utilizara en provecho del heredero incapaz.

Jurídicamente el heredero aparente u hombre de confianza, se -- convertía en propietario de los bienes heredados y sólo en conciencia quedaba obligado a cumplir el encargo del testador.

Según lo expuesto, manifiesta la contraposición entre la situa--- ción jurídica del heredero aparente y su obligación moral. En muchas oca--

siones prevalecía la primera sobre la segunda, lo que originó que, no obstante la conciencia jurídico formalista de los romanos, se dictaran disposiciones legales para proteger al heredero incapaz que era privado de sus bienes por la defraudación que el heredero aparente hacía de la voluntad del testador. El Emperador Augusto dio disposiciones administrativas encaminadas a tal fin, y, posteriormente, se creó un funcionario especial llamado Pretor Fideicomisario, cuya misión era obligar al heredero aparente infiel a cumplir lo mandado por el autor de la herencia. Por otra parte, se compensó a la persona encargada de transmitir los bienes recibidos en la herencia al tercero incapacitado para heredar directamente, otorgándole derecho para retener para sí la cuarta parte de la herencia transmitida.

EL PACTUM FIDUCIAE.

En tanto que el fideicomisum tiene siempre como causas directas la liberalidad y la muerte de la persona cuya herencia ha de ser transmitida, el pactum fiduciae es negocio entre vivos, en el que una o las dos partes que lo efectúan tienen interés.

Pactum fiduciae es negocio entre vivos, apoyado en la confianza y celebrado en interés de una o de las dos partes que en él intervienen.

Había dos clases de pactum fiduciae:

- a) Pactum fiduciae cum amico; y
- b) Pactum fiduciae cum creditore.

Pactum fiduciae cum amico es negocio fiduciario en cuya virtud -- una persona transmite a otra, en quien deposita su confianza, la propiedad -- de una cosa, a fin de que aquélla la devuelva al transmitente o la transmita a tercero, al primer requerimiento que el transmitente le haga, al vencerse el término fijado o al cumplirse la condición consignada.

Pactum fiduciae cum creditore es negocio jurídico celebrado entre deudor y acreedor, en cuya virtud aquél transfiere a éste la propiedad de una cosa que da en garantía del cumplimiento de su obligación, en tanto que -- el acreedor se obliga a retransmitir la propiedad de la cosa cuando la deuda -- que garantiza haya sido satisfecha.

Mediante el pactum fiduciae cum amico los bienes se resguarda-- ban por el amigo de confianza librando a su propietario de ciertas obligacio-- nes. El perseguido político, antes de emigrar y temeroso de que sus bienes fueran confiscados, los vendía al amigo, quien se obligaba a retransmitírse-- los en propiedad en cuanto cambiaran las condiciones políticas.

El pactum fiduciae cum creditore era utilizado por el deudor que antes de exponerse a las penas corporales que acarreaaba el incumplimiento -- de sus obligaciones civiles, las garantizaba dando en propiedad sus bienes, -- en tanto que el acreedor se obligaba a devolverlos cuando el deudor cumplie-- ra su obligación. Inicialmente los pactos fiduciarios quedaban a merced de -- la voluntad de quien recibía la propiedad de la cosa y del honor que éste hicie -- ra a la confianza en él depositada. Posteriormente, al atenuarse el forma--

lismo jurídico romano, se crearon órganos encargados de proteger al fiducia
rio.

B. EL MAYORAZGO FEUDAL DE LA EDAD MEDIA.

Mayorazgo es institución jurídica en cuya virtud el primogénito - tiene derecho de suceder en los bienes del progenitor, con la condición de he
redar bajo la misma condición a su primogénito.

Aunque quizá tenga antecedentes más antiguos en el derécho grie
go, en el romano y en prácticas hereditarias hebraicas, el verdadero origen del mayorazgo se halla en la Edad Media, en cuyo régimen de propiedad feudal arraiga, medra y consolida de la siguiente manera:

En la Edad Media el poder real es relativo, pues tiene como con
trapeso el del señor feudal que aporta al monarca hombres y armas para ha-
cer la guerra y que, en ocasiones, la hace por su propia cuenta.

Para conservar la unidad de su señoría, el barón feudal necesita perpetuar sus propiedades en su descendencia familiar, ya que la distribu-
ción equitativa de sus riquezas y posiciones entre sus hijos, habría:

- a) Atomizado sus propiedades;
- b) Aminorado su poder sobre sus vasallos; y
- c) Debilitado su situación frente al monarca.

Para mantener intactos sus bienes se ideó el mayorazgo, en cu-

ya virtud el señor feudal heredaba sólo a su hijo primogénito y le imponía la obligación de hacer lo mismo con su descendencia.

La propiedad de los bienes transmitidos en mayorazgo es relativa y limitada pues el primogénito la recibe con la obligación de conservarlos y destinarlos a un fin: transmitirlos, a su vez, al primogénito. También en el fideicomiso, la fiduciaria recibe la propiedad para destinarla a determinado fin.

C. EL USE INGLES.

En Inglaterra el use juega papel semejante al de la fiducia, el fideicomisum y el pactum fiduciae romanos, porque responde a necesidades sociales, económicas y jurídicas iguales a las que en Roma originaron aquellas instituciones.

El use es concebido, en términos generales, como simple encargo que una persona hace a otra, en provecho de sí misma o de tercero.

El Doctor Octavio Hernández resume en los puntos siguientes los factores que originan el use inglés y el desenvolvimiento de la institución:

El use es producto genuino del régimen feudal inglés que hacia el año de 1066, época en la que el País de los Sajones sufre la invasión normanda, ofrece estas características:

- a) Los sajones, antiguos dominadores del país, pasaron a la ca-

lidad de vasallos de los normandos, nuevos señores feudales;

b) Aunque el conquistador, que no era omnipotente, pese a su -- triunfo, reconoció a los conquistados ciertos derechos, éstos eran más nominales que reales, debido a la especial estructuración de la propiedad feudal - que descansaba en los siguientes principios:

1o. El dominio de parcialidades de tierra o feudos era consecuencia de la relación existente entre el señor y sus vasallos, dedicados ambos, - casi exclusivamente, a la guerra y a la conquista;

2o. El dominio pleno y originario de la tierra pertenecía al Rey, pero su detentación era ejercida por los nobles entre quienes el Rey la repartía como compensación y en proporción a los servicios de guerra que éstos - le prestaban. A su vez, los vasallos recibían, en segunda detentación, la tierra de los nobles, por el mismo concepto por el que el Rey se las otorgaba a éstos; y

3o. El derecho de propiedad sobre la tierra concedido por los -- señores a los vasallos, lejos de ser absoluto sufría numerosas limitaciones. Así:

1. El señor feudal era heredero automático de sus vasallos si és tos no tenían hijos varones a quienes heredar;

2. Los hijos de los vasallos, que heredaban tenían obligación de entregar anualmente una parte del importe del producto de sus tierras al se-

ñor feudal; y

3. El señor feudal pasaba a ser propietario de los bienes del vasallo cuando éste era condenado por cierto tipo de delitos, enjuiciados y castigados discrecionalmente por el propio señor feudal.

c) Los ingleses heredaron, en cierta medida, el formalismo romano, merced al cual la transmisión de la propiedad estaba condicionada a la celebración de actos solemnes determinados, como el livery of seizin.

El Livery of Seizin era acto solemne mediante el cual se transmitía la propiedad y por cuya virtud era necesario que el transmitente y el adquirente se trasladaran personalmente al predio, en donde el transmitente tomaba la mano del adquirente, la ponía sobre la argolla de la puerta y le hacía entrega de una vara o lo hacía entrar al predio.

d) La limitada transmisibilidad de la propiedad sobre la tierra, la rígida solemnidad requerida y la prevalente situación del señor sobre el vasallo, orillaron a éste a dar solución a sus necesidades mediante la celebración de operaciones de confianza. Igual habían hecho los romanos apremiados por factores semejantes.

e) La operación característica del use fue substancialmente igual a la de la fiducia, el fideicomisum y el pactum fiduciae romanos. El papel del fiduciarium se atribuyó al feoffee to use y el del beneficiarium al cestui que use.

f) La práctica del use se vio fortalecida porque tuvieron que --- aprovecharse de ella:

1o. Los vencidos, cuya propiedad era confiscada por el vencedor, si antes de la derrota total no era oportunamente adjudicada a un feoffee; y

2o. La Iglesia, que tuvo que echar mano del feoffee, para burlar la prohibición de tener en propiedad bienes raíces, que en 1227 le impuso el Statute Mortmain, o sea ley de manos muertas. La cuantía de los intereses eclesiásticos protegidos mediante el use y la importancia de la propia corporación, mejoró y elevó la calidad de los feoffees escogidos para el caso.

g) La frecuente infidelidad del feoffee dio lugar a que la práctica del use fuera protegida, como la constante deslealtad del fiduciarius originó la protección de la fiducia del fideicomisum y del pactum fiduciae.

Tal protección fue impartida, sucesivamente, por:

1o. El Monarca;

2o. Un funcionario del Monarca, denominado Canciller (chancellor); y

3o. Una Corte de Cancillería o de Equidad (Court of Chancery - of Equity).

El Rey o Monarca estaba por encima de las leyes y ante él acudie

ron el creador del use o el beneficiario, burlados por el feofee. La acción - ante el Monarca se llamaba redress. El Monarca, ajeno al formalismo legal resolvía con apego a la equidad:

La acción de redress ante el Rey fue incrementada por:

- 1o. La inflexibilidad de los ordenamientos positivos; y
- 2o. Las injusticias cometidas al amparo de tales ordenamientos.

Por ello el Monarca se vio obligado a encomendar la resolución - de estos asuntos a un funcionario que designó para tal fin: el Canciller.

Con el transcurso del tiempo, el Canciller, organismo unitario, - devino organismo colegiado: Corte de Equidad, que, como su nombre lo indica, conoce y falla de los asuntos que le someten, no conforme a la ley, sino - de acuerdo con la equidad.

Por equidad se entiende la justicia derivada de la conciencia, re- mediadora de la injusticia derivada de la ley.

Conforme a ella el Monarca, y posteriormente el Canciller y las Cortes, podían violar la ley para asegurar la justicia.

La justicia de las Cortes de Equidad se opuso a la justicia de la - Ley Común. (Common Law). La Ley Común se origina en las resoluciones- dadas por las Cortes feudales y populares que juzgaban con apoyo en costum- bres o en leyes locales, pero cuyas decisiones eran difundidas e impuestas -

en otros lugares por jueces ambulantes.

h) La protección jurídica del use por la actuación de las Cortes - puso coto a la deslealtad de los feofee, pero, en cambio, presentó los siguientes inconvenientes:

1o. Permitió que se violara la ley feudal y territorial, en gracia a la equidad;

2o. Ocasionó que el Rey y los Lores perdieran sus privilegios -- feudales;

3o. Motivó que las ventas de inmuebles, no sujetas a publicidad, quedaran envueltas en la incertidumbre y que los compradores no supieran -- contra quiénes enderezar sus acciones; y

4o. Su uso se hizo útil para defraudar los intereses legítimos de los acreedores de quien recurría al feofee.

i) Esto dio lugar a que se reglamentara el use procurando impedir que el mismo se utilizara en perjuicio de persona alguna. El Statute of - Uses, expedido en 1535 y vigente hasta 1925, año en el que fue derogado por - la Law of Property Act, dispuso, con tal objeto, que todas las personas en cu yo beneficio existieran tierras u otros inmuebles, como consecuencia de un - use, deberían considerarse propietarios y poseedores legales de ellos.

j) Los efectos del Statute of Uses fueron:

1o. Reconocer jurídicamente la institución del use;

2o. Convertir al cestui en propietario de las cosas dadas en use, desde el momento de constituirse éste, lo que evitaba que el creador del use defraudara a sus acreedores;

3o. Frustrar las intenciones del creador del use al transmitirse automáticamente la propiedad al cestui; y

4o. Dar lugar, para evitar el efecto señalado en el punto anterior, al nacimiento de los uses dobles en los que el cestui del primer use se constituía en feoffee del segundo, de modo que los bienes pasaran automáticamente al primer beneficiario, quien operaba como fiduciario del segundo beneficiario.

D. EL TRUST ANGLOAMERICANO.

El trust angloamericano es la concepción jurídica, modernizada y perfeccionada del use. De modo general, exclusión hecha de numerosas variantes y modalidades de la institución, puede ésta ser conceptuada como:

Título fiduciario en cuya virtud, quien lo crea transmite su propiedad a otra persona, quien contrae la obligación de manejarla equitativamente en beneficio del creador del vínculo o de quien éste designe.

El trust es una institución equivalente al use.

Settlor o trustor es el creador del trust.

Cestui que trust, cestui o cecuity (C. Q. T.) (pronunciadas en inglés: Ce, Cuí, ti) es el beneficiario (en plural cestui que trustend) equivalente al cestui que use.

El derecho angloamericano reconoce múltiples clases de trust. -- Sólo mencionaré aquéllas que sirvan para comprender nuestro fideicomiso, -- cuyo parentesco y semejanza con el trust son evidentes, y para aquilatar la utilidad práctica de éste.

El trust puede ser clasificado desde el punto de vista de:

- A) Su finalidad jurídica en:
 - a. Pasivo, seco o simple; y
 - b. Activo.

- B) Los intereses protegidos, en:
 - a. Privado; y
 - b. Benéfico o caritativo.

- C) Su finalidad práctica en:
 - a. De administración;
 - b. De herencia;
 - c. De garantía;

d. De inversión; y

e. De voto.

Trust pasivo es aquel cuya finalidad jurídica es transmitir la propiedad al cecuty, en el momento de la celebración del negocio.

Trust activo es aquel cuya finalidad jurídica es que el trustee contraiga obligación de hacer o de dar, en beneficio del cecuty.

Trust privado es aquel celebrado para proteger intereses particulares.

Trust benéfico o caritativo es aquel celebrado para proteger intereses colectivos mediante obras de caridad o de beneficencia.

Trust de administración es aquel cuya finalidad práctica es que el trustee asuma el manejo y la administración de los bienes objeto del trust.

El trust de administración satisface las necesidades de la persona que no tiene confianza en que las personas a quienes desea beneficiar puedan administrar sus bienes, por razones de edad, inexperiencia o falta de seriedad, en cuyo caso encomienda la administración y el manejo de tales bienes a un trustee.

Trust de herencia es aquel cuya finalidad práctica es que el trustee asuma la obligación de administrar los bienes del trustor cuando éste fallezca, y la de entregarlos, en su oportunidad, a los herederos y a los legata

rios del trustor.

El trust de herencia, implica, en cierta medida, el trust de administración. El trustee deberá manejar y administrar los bienes durante la vida del creador y entregarle a éste sus productos mientras viva y continuar en la administración y en el manejo de los propios bienes después de la muerte del trustor, hasta en tanto se cumpla determinada condición señalada por éste: que los herederos alcancen la mayoría de edad, que adopten alguna profesión, que contraigan matrimonio, etc., etc.

Su mecanismo es semejante al del fideicomissus romano.

Trust de garantía es aquel cuya finalidad práctica es que el trustee asuma la obligación de administrar los bienes que el trustor le entrega — en tanto éste cumple con una obligación a su cargo garantizada con tales bienes.

Su mecanismo es semejante al del pactum fiduciae cum creditore romano.

Se acostumbra estipular en este trust que si en el término fijado, el trustor no cumple con la obligación garantizada, el trustee realizará los bienes y pagará al cecuity el monto de su crédito y entregará al trustor el remanente.

El trust de garantía es copiado por nuestro fideicomiso de garantía.

Trust de inversión es aquel cuya finalidad práctica es que el trustee asuma la obligación de invertir, del modo que juzgue más conveniente, — dentro de las limitaciones legales aplicables y con apego a lo ordenado por el trustor, el dinero, los bienes, o el producto de su realización, que éste le — confíe, y la de entregar el producto final de su garantía al propio trustor o a quien él designe.

El trust de inversión comprende, también, al de administración. Guarda también estrecha relación con el fideicomiso de garantía mexicano.

Trust de voto es aquel cuya finalidad práctica es que el trustee — asuma la obligación de ejercitar los derechos corporativos, principalmente — el de voto, o económicos, principalmente el de percibir dividendos que al — trustor den acciones que para tal fin transmite al trustee, cuando legal o convencionalmente aquél se halle impedido para ejercitarlos por sí mismo.

El accionista que por tal o cual razón no puede participar en las — asambleas de la sociedad de la que es socio, transmite sus acciones a un trustee para que éste, de acuerdo con los principios generales del comercio y sin tener en cuenta los intereses personales del trustor, actúe como propietario de las acciones. (1)

Con esto damos por terminados los antecedentes históricos del —

(1) Hernández A. Octavio. Derecho Bancario Mexicano. Tomo II. p. 229.

fideicomiso mexicano, y pasamos a estudiar los antecedentes históricos de -
la Ley Mexicana.

II. ANTECEDENTES A LA LEY MEXICANA VIGENTE DE 1932.

Al comenzar el Siglo XX, durante los primeros 25 años, la adopción legislativa en México del fideicomiso, habíase utilizado una variedad del "trust" de importancia reconocida en el desarrollo económico de los Estados Unidos, o sea como instrumento de garantía en emisiones de bonos destinados a financiar la construcción de ferrocarriles. El entonces vigente Código de 1884, y la ley sobre Ferrocarriles de 29 de abril de 1899, permitieron que el "trust deed", aun cuando otorgado en el extranjero, pudiera surtir efectos jurídicos conforme a las leyes mexicanas. Considerábase que esta variedad del "trust", descompuesta en sus varios elementos, correspondía a los contratos de préstamo, mandato e hipoteca. (2)

El primer paso que se da para tratar de regular en nuestro país el fideicomiso es en 1905. En efecto, el 21 de noviembre de 1905 el entonces Secretario de Hacienda, Señor José Y. Limantour, envió a la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión una "Iniciativa que faculta al Ejecutivo para

(2) Velasco, Emilio. "Los Instrumentos de Trust y los Ferrocarriles Nacionales". Revista General de Derecho y Jurisprudencia. México 1932. Tomo III.

que expida la ley por cuya virtud puedan constituirse en la República, Instituciones Comerciales encargadas de desempeñar las funciones de agentes fideicomisarios", iniciativa que se conoció por el nombre de "PROYECTO LIMANTOUR".

En este proyecto que venía precedido de una especie de Exposición de Motivos se decía que la función genuina de estas instituciones era --- siempre la de interponer su mediación para asegurar el cumplimiento futuro, de buena fe, en condiciones eficaces y en términos convenientes, de las obligaciones creadas al amparo de un contrato o de un acto. Esta función se podía desempeñar por individuos particulares, pero pasa respecto de ellos lo --- que acontece respecto de la función de crédito, que aun cuando pueda ser desempeñada por individuos particulares, desde el momento en que se trata de organizar instituciones especiales que sirvan de intermediarios, se hace necesaria una reglamentación especial cuyo fin es la garantía y protección de --- los intereses confiados a esas instituciones.

Concluía esta introducción diciendo que la ley que se trata de expedir consignará los principios fundamentales del fideicomiso en su más amplia acepción, pero respetando los principios de derecho público tendientes a impedir el estancamiento de la riqueza general, que es el único peligro que --- puede tener el fideicomiso en algunas de sus aplicaciones.

Este proyecto constaba de 8 artículos y disponía que el fideicomiso para el cual se autorizará la creación de dichas instituciones podrá con-

sistir:

Artículo 1o. En el encargo hecho al fideicomisario, por virtud de contrato -- entre dos o más personas, de ejecutar cualesquiera actos, operaciones o contratos lícitos respecto de bienes determinados, para beneficio de alguna o de todas las partes en ese contrato, o -- de un tercero, o para hacer efectivos los derechos o cumplir las obligaciones creadas expresamente en el contrato o que sean -- consecuencia legal del mismo.

Artículo 2o. En el encargo hecho al fideicomisario, por parte interesada o -- mandamiento judicial, de ejecutar cualesquiera actos, operaciones o contratos lícitos respecto de bienes determinados, en beneficio de un tercero que tenga o a quien se confiera derecho a -- una parte o a la totalidad de dichos bienes o de sus productos, o a cualquier ventaja o aprovechamiento sobre dichos bienes o en relación con ellos.

Artículo 3o. El fideicomiso importará un derecho real respecto de los bienes sobre los que se constituya. La ley definirá la naturaleza y efectos de ese derecho y los requisitos para hacerlo valer.

Artículo 4o. Para que una institución fideicomisaria pueda considerarse legalmente constituida, deberá llenar previamente los requisitos -- que señala la ley y ser autorizada por la Secretaría de Hacienda al comenzar sus operaciones.

Artículo 5o. En las concesiones que se otorguen para el establecimiento de - instituciones fideicomisarias, se podrá autorizar a éstas a eje- cutar todos aquellos actos u operaciones que no sean legalmente incompatibles con sus funciones fundamentales.

Artículo 6o. La ley fijará los términos en que las compañías fideicomisarias deban garantizar el fiel cumplimiento de sus obligaciones, así- como los principios conforme a los cuales habrán de ser inspec- cionados por la Secretaría de Hacienda, para asegurar los inte- reses del público.

Artículo 7o. Podrán concederse exenciones y privilegios especiales en mate- ria de impuestos a las compañías o instituciones fideicomisa- - rias y a las operaciones que éstas ejecuten, con los requisitos - que establezca la ley.

Artículo 8o. Se faculta igualmente al Ejecutivo para que modifique la legisla- ción civil, mercantil y de procedimientos, en los puntos en que ello sea estrictamente necesario para asegurar la función de -- las instituciones fideicomisarias y la firmeza de los contratos - y actos que estén autorizados a ejecutar.

Este proyecto, aunque se dio cuenta en la sesión en la Cámara- de Diputados el mismo día en que fue enviado, nunca llegó a discutirse. Las Comisiones unidas, primera de Justicia y segunda de Hacienda, no parecen - haber cumplido con su encargo y los acontecimientos de años posteriores, --

que reservaban el tremendo sacudimiento de la Revolución, influyeron para que el Proyecto quedara en el olvido. (3).

El Licenciado Trinidad García expresó asimismo que el Proyecto no llegó a discutirse por la oposición con que amenazó el Licenciado Rosendo Pineda, aduciendo que reviviría los problemas de las sustituciones fideicomisarias, argumento infundado que de antemano estaba contestado en la Exposición de Motivos.

Transcurrida la agitada época revolucionaria, el Señor Enrique C. Creel en la Convención Bancaria celebrada en febrero de 1924, revive el movimiento iniciado por el Proyecto Limantour algo más de dieciocho años antes. En este proyecto se expuso que en la República se había iniciado la creación de compañías bancarias de fideicomiso y ahorro y que como creador del proyecto dio algunos informes de cómo funcionan estas compañías en los Estados Unidos, más que con base en la ley, con base en el procedimiento que siguen en la práctica esas instituciones (Trust and Saving Banks). Indicó que la principal de las operaciones consiste en la aceptación de hipotecas, y más que de hipotecas, de contratos de fideicomiso de toda clase de propiedades, bonos de compañías, etc., y que otras operaciones consisten en recibir en fideicomiso los bienes de las viudas, de los huérfanos y niños y que es así como los bienes muebles e inmuebles, quedan asegurados y administra--

(3) Batiza, Rodolfo. El Fideicomiso. Teoría y Práctica. p. 97.

dos por una institución de crédito y prestigio. (4)

En el Proyecto Creel se proponían diecisiete bases conforme a las cuales el Ejecutivo de la Unión pudiera expedir la ley general, a saber:

Las compañías bancarias de fideicomiso y ahorro contarían con un capital de \$ 500 000 en el Distrito Federal y de \$250 000 en los Estados y Territorios (base I); dichas compañías podían: recibir hipotecas en garantía de los bonos que emitieran en nombre de sociedades, corporaciones o particulares; encargarse del pago de cupones, de la amortización de bonos y de celebrar toda clase de contratos de fideicomiso (base II); ejecutar las funciones de albacea, administrador, tutor o síndico en los concursos (bases III y IV); recibir en guarda los contratos condicionales celebrados por empresas o particulares, para su eventual cumplimiento (base VII); pagar los impuestos y mesadas de gastos de su clientela (base VIII); llevar libros de registro para la transmisión de acciones y bonos nominativos de toda clase de sociedades (base IX); expedir certificados sobre la validez de toda clase de títulos de propiedad (base X); llevar registros de capitales y notas del curso de los negocios para dar informes confidenciales a su clientela y al comercio en general (base XI); hacer toda clase de operaciones bancarias de depósito y descuentos y establecer cajas de ahorros (bases XII y XIII). Concedíanse a las compañías durante un lapso de veinticinco años las franquicias fiscales señaladas en la Ley de Instituciones de Crédito de 1897 (base XVII).

(4) Convención Bancaria de 1924. Publicaciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Editorial Cultura, México 1924. pp. 135 y sigs.

Se puede señalar que el Proyecto pecaba de heterogeneidad en cuanto a las funciones que encomendaba a las compañías bancarias de fideicomiso y ahorro y aunque jamás fue sancionado como ley, no se hizo un esfuerzo inútil sino que sentó precedente y algunas de sus disposiciones influyeron en la legislación posterior.

Un antecedente más que podemos señalar es el de la Ley de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1924. Esta ley ha sido fechada el 24 de diciembre de 1924 y publicada en el Diario Oficial el 16 de enero de 1925.

Esta ley disponía en su artículo 5o. que las instituciones que reglamentaba tenían en común la función de facilitar el uso del crédito, diferenciándose entre sí por la naturaleza de los títulos especiales que ponen en circulación o por la naturaleza de los servicios que prestan al público. En su artículo 6o, fracción VII, quedaban comprendidos los bancos de fideicomiso; en su artículo 7o. los sometía a un régimen de "concesión estatal".

Decía, igualmente, que estos bancos debían contar con un capital mínimo de \$ 1 000 000.00 en el Distrito Federal y de \$ 500 000.00 en los Estados y Territorios Federales; que las concesiones tenían una duración máxima de treinta años a partir de la fecha de la ley; que su carácter era el de meras autorizaciones para establecer y explotar instituciones de crédito. Las funciones de estos bancos de fideicomiso consistían en que servían los intereses del público de diferentes formas y, principalmente, administrando --

los capitales que se les confiaban. En el artículo 74 de esta Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, se decía -- que los bancos de fideicomiso se regirían por la ley especial que había -- de expedirse.

Toca analizar ahora el Proyecto Vera Estañol, probablemente el antecedente más importante en materia de leyes sobre fideicomiso -- en nuestro país.

El Licenciado Jorge Vera Estañol preparó un proyecto de -- Ley de Compañías Fideicomisarias y de Ahorro que, aunque presentado -- en la Secretaría de Hacienda en marzo de 1926, estaba redactado con muchos años de anterioridad.

El Capítulo II de este Proyecto se refería a las "operaciones fideicomisarias" que consistían: I. en el encargo que por virtud de un -- contrato hicieran dos o más personas a la compañía, de ejecutar cuales-- quiera actos, operaciones o contratos lícitos, respecto de bienes determinados para el beneficio de alguno de los contratantes o de todos ellos, o -- en el de hacer efectivos los derechos o cumplir las obligaciones creadas -- en dicho contrato o que sean consecuencia legal del mismo; II. en el encargo que, ya fuera por parte interesada o por mandato judicial, se hicie -- ra a la compañía de ejecutar cualesquiera actos, operaciones o contratos lícitos respecto de bienes determinados en beneficio de un tercero que ten -- ga, o a quien se confiera derecho a una parte o a la totalidad de aquellos

bienes o de sus productos, o a cualquier otra ventaja o aprovechamiento sobre dichos bienes o en relación con ellos. (5)

Encontramos ya el Fideicomiso un poco más depurado y acorde al estipulado en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, aunque todavía está en los principios de su desarrollo.

Siguiendo el orden cronológico que nos hemos trazado nos encontramos con la Ley de Bancos de Fideicomiso de 1926, emitida un año y medio después de promulgada la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1924. Constaba de cinco capítulos y ochenta y seis artículos. Esos capítulos eran: objeto y constitución de los bancos de fideicomiso, operaciones de fideicomiso; departamento de ahorros; operaciones bancarias de depósito y descuento; y disposiciones generales.

El objeto principal de los bancos de Fideicomiso era la celebración de las operaciones por cuenta ajena en favor de un tercero, autorizados por la ley, cuya ejecución se confiaba a su honradez y buena fe; el establecimiento de departamento de ahorros y la práctica de las operaciones de la banca de depósito y descuento, con ciertas limitaciones.

Señalaba la ley que el Fideicomiso es un mandato irrevocable en virtud del cual se entregan al banco, con carácter de fiduciario, determinados bienes para que disponga de ellos o de sus productos, según la voluntad -

(5) Batiza, Rodolfo. Obra citada. p. 99.

del que los entrega llamado fideicomitente, a beneficio de un tercero llamado fideicomisario o beneficiario.

Esta ley es criticable porque la concepción del fideicomiso como -- mandato irrevocable, es errónea, dado que ambas figuras jurídicas son diferentes y no son identificables entre sí; además porque la ley considera como fideicomisos todas las operaciones que un banco de fideicomiso puede realizar, desde la ejecución de contratos condicionales, hasta la emisión de títulos con garantía, cuya naturaleza es distinta a la de las operaciones fiduciarias.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1926, abrogó la Ley de Bancos de Fideicomiso y se limitó a incorporar como parte de su texto el articulado íntegro de ésta.

Por último, y ya que la Ley General de Títulos y Operaciones -- de Crédito de 1932 y la de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941, las estudiaremos posteriormente, analizaremos la Ley General de Instituciones de Crédito de 1932.

Apareció publicada esta ley el 29 de junio de 1932 y definía a las instituciones de crédito como: "las Sociedades Mexicanas que tuvieran por -- objeto exclusivo la práctica de operaciones activas de crédito y la celebración de ciertas operaciones entre las cuales se contaba la de actuar como fiduciarias (artículo 10., Fracción II, inciso 8)", imponiéndoles a las fiduciarias un capital mínimo de \$200 000.00 en la capital y \$100 000.00 en cualquier otro lugar de la República Mexicana.

C A P I T U L O I I I .

NATURALEZA JURIDICA
DEL FIDEICOMISO

- A. Tendencia seguida por el Maestro Joaquín Rodríguez.
- B. Tendencia seguida por el Maestro Raúl Cervantes Ahumada.

Con respecto a las tendencias seguidas por los autores mexicanos acerca de la naturaleza jurídica del fideicomiso, se pueden dividir en dos: los que siguen la tendencia del Maestro Joaquín Rodríguez, que considera el fideicomiso como un negocio fiduciario, y los que siguen la tendencia -- del Maestro Raúl Cervantes Ahumada, que no considera el fideicomiso como un negocio fiduciario sino como un negocio legal típico. Ambas teorías -- tienen algo de verdad; sin embargo, considero más aceptable la del Maestro Cervantes Ahumada, por estar más de acuerdo con la realidad jurídica mexicana.

A continuación menciono las dos tendencias sobre la naturaleza jurídica del fideicomiso: la expuesta por el Maestro Joaquín Rodríguez y la -- expuesta por el Maestro Cervantes Ahumada y sus seguidores.

A. TENDENCIA SEGUIDA POR EL MAESTRO JOAQUIN RODRIGUEZ.

Para determinar la naturaleza jurídica del fideicomiso, el Maestro Joaquín Rodríguez afirma que es necesario considerarla desde un triple -- punto de vista:

1. El fideicomiso como negocio jurídico.
2. El fideicomiso como régimen de propiedad.
3. El fideicomiso como operación bancaria.

1. EL FIDEICOMISO COMO NEGOCIO JURIDICO.

El fideicomiso debe considerarse, según el Maestro Joaquín Rodríguez R., como una variedad de los negocios fiduciarios. Los negocios fiduciarios se caracterizan por la discrepancia entre el fin perseguido y el medio elegido para realizarlo. Para la consecución de un fin determinado, se elige una forma jurídica que permite más de lo que es necesario para la realización de aquél. Es decir, el negocio fiduciario se caracteriza en que se elige por las partes una forma jurídica, los efectos de la cual exceden con conocimiento de las partes, de los exigidos para el fin práctico que se persigue.

En los negocios fiduciarios existe un aspecto real o externo traslativo de dominio, que opera frente a terceros, y un aspecto interno, de naturaleza obligatorio, que sólo tiene efectos inter partes, o sea que en el aspecto externo, es decir frente a terceros, el fiduciario es dueño jurídico pero no económico de los bienes que recibió en fideicomiso, lo que quiere decir que el fiduciario es quien ejerce la facultad dominical, pero en provecho del fideicomitente.

El fideicomiso no solamente es un negocio fiduciario, sino que además es un negocio jurídico indirecto, en cuanto que éstos se caracterizan

por el empleo de un negocio, por la realización de fines obtenidos normalmente por otro. Los fines del fideicomiso, como por ejemplo la transmisión de bienes para fines de beneficencia, para pago de rentas, para garantía de obligaciones, para administración, etc., podría conseguirse mediante la utilización de negocios reglamentados por la legislación positiva, como son la compraventa, el mandato, la comisión, la prestación de servicios, la hipoteca, etc., etc., máxime que a todos estos negocios puede dárseles las más variadas estructuras, dada la libertad de contratación que es base de nuestro sistema jurídico privado.

El fideicomiso es un negocio jurídico que puede ser unilateral o plurilateral. La Ley de Instituciones de Crédito y la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, hablan de un acto constitutivo que no es más que una expresión legal para no prejuzgar ninguna construcción en la doctrina. Excepcionalmente se habla de contrato de fideicomiso.

Normalmente el fideicomiso se presenta como un acto unilateral, cuando el fideicomitente establece su voluntad en un acto inter vivos, o en su testamento. En este caso, su declaración es obligatoria inmediatamente para él, puesto que no puede revocar el fideicomiso si expresamente no se reserva esa facultad, no puede modificarlo si no es con el consentimiento del fideicomisario y produce efectos contra terceros por su publicación; todo ello independientemente de las aceptaciones del fiduciario y del fideicomisario, que por lo mismo no son manifestaciones de voluntad esenciales para integrar el negocio jurídico. La adhesión del fiduciario a las normas estable-

cas para la ejecución del fideicomiso, pero no para su perfección jurídica.

En ocasiones el acto constitutivo se constituye como negocio plurilateral, ya no tiene la estructura de una declaración unilateral de voluntad, sino que en él son partes el fideicomitente y el fiduciario, en cuanto representan intereses contrarios que se coordinan a través de declaraciones contrapuestas de voluntad. En este caso, hay dos declaraciones de voluntad, que se refieren a un objeto determinado, y hay un motivo o fin que induce a las partes a vincularse en la forma que la ley señala.

Además, en la constitución del fideicomiso pueden concurrir no sólo dos, sino tres partes. El fideicomitente que asume derechos y obligaciones frente al fiduciario y frente al fideicomisario, el fiduciario que los adquiere frente al fideicomitente y frente al fideicomisario y el fideicomisario que los contrae frente al fideicomitente y frente al fiduciario; en este caso también nos encontramos frente a un caso de contrato o negocio plurilateral.

2. EL FIDEICOMISO COMO REGIMEN DE PROPIEDAD.

De lo visto anteriormente se deduce que el fideicomiso, en cuanto negocio jurídico indirecto y fiduciario, crea una nueva estructura en el derecho de propiedad.

El artículo 352 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, se

ñala que el fideicomiso implica una translación de dominio, o sea una cesión - de derechos o transmisión de dominio en favor del fiduciario. Esta transla--- ción de dominio debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, cuan- do se trate de bienes inmuebles o cuando se trate de muebles las formas de pu- blicidad deberán ser equivalentes a la inscripción como notificación, endoso, - endoso con registro, tradición, etc.

La traslación de dominio produce efectos frente a terceros, lo que quiere decir que el fiduciario aparece como dueño, aunque, como vimos antes, el fiduciario es dueño jurídico mas no económico del bien o derecho, dado en - fideicomiso, o sea que el fideicomiso tiene como título jurídico al fiduciario, - pero como titulares económicos al fideicomitente y al fideicomisario, puesto - que a ellos van los beneficios de la propiedad y la propiedad misma al con--- cluirse el fideicomiso.

3. EL FIDEICOMISO COMO OPERACION BANCARIA.

El fideicomiso se considera como operación bancaria, puesto que éste sólo puede ser practicado en México por instituciones de crédito expresa- mente autorizadas para ello, conforme a la Ley General de Instituciones de -- Crédito.

La razón de esta restricción debe verse en la circunstancia de --- que la adaptación del trust anglo-sajón al derecho mexicano, implicaría un -- cambio en nuestro régimen de propiedad, y para evitar esta verdadera revolu-

ñala que el fideicomiso implica una translación de dominio, o sea una cesión de derechos o transmisión de dominio en favor del fiduciario. Esta translación de dominio debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, cuando se trate de bienes inmuebles o cuando se trate de muebles las formas de publicidad deberán ser equivalentes a la inscripción como notificación, endoso, endoso con registro, tradición, etc.

La traslación de dominio produce efectos frente a terceros, lo que quiere decir que el fiduciario aparece como dueño, aunque, como vimos antes, el fiduciario es dueño jurídico mas no económico del bien o derecho, dado en fideicomiso, o sea que el fideicomiso tiene como título jurídico al fiduciario, pero como titulares económicos al fideicomitente y al fideicomisario, puesto que a ellos van los beneficios de la propiedad y la propiedad misma al concluirse el fideicomiso.

3. EL FIDEICOMISO COMO OPERACION BANCARIA.

El fideicomiso se considera como operación bancaria, puesto que éste sólo puede ser practicado en México por instituciones de crédito expresamente autorizadas para ello, conforme a la Ley General de Instituciones de Crédito.

La razón de esta restricción debe verse en la circunstancia de que la adaptación del trust anglo-sajón al derecho mexicano, implicaría un cambio en nuestro régimen de propiedad, y para evitar esta verdadera revolu

ción, limitaron la función de fiduciario a las instituciones de crédito autorizadas y dieron al fideicomiso un carácter exclusivamente contractual y el de un nuevo derecho de propiedad.

El fideicomiso, como operación bancaria, es considerado por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito como un acto de comercio; también le considera acto de comercio en cuanto operación de crédito (1).

Dado que la ley lo califica de operación de crédito, surge la duda de si debe considerarse como operación bancaria pasiva o más bien como un servicio bancario. Aunque hay razones para apoyar una y otra solución, --- creemos que el fideicomiso se encuadra mejor dentro del grupo de servicios bancarios.

B. TENDENCIA SEGUIDA POR
E L M A E S T R O
RAUL CERVANTES AHUMADA.

El Maestro Raúl Cervantes Ahumada considera que el fideicomiso es un acto mercantil, negocio unilateral, exclusivamente bancario, que -- doctrinalmente suele confundírsele con los negocios fiduciarios, siguiendo a la doctrina anglo-americana. Para distinguir las dos instituciones, el maestro da una breve idea de lo que se entiende por negocio fiduciario. El nego--

(1) Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil. Tomo II. Séptima Edición. p. 119.

ció fiduciario es un negocio complejo, atípico, compuesto de dos negocios típicos cuyos efectos son contradictorios. El primer negocio es real, exteriorizado, efectivamente realizado por las partes, y el segundo negocio, que destruye entre las partes los efectos del primero, es un negocio oculto, que sólo tiene eficacia interna entre las partes. Por ejemplo: se transfiere la propiedad para fines de garantía. El negocio traslativo será válido; pero el acreedor deberá devolver la propiedad al deudor, cuando éste pague su deuda. Otro ejemplo: en México, se ha usado mucho, para eludir la confiscación de los bienes de revolucionarios, que éstos pongan esos bienes a nombre de terceras personas, las que extienden una carta en que reconocen poseer los bienes por cuenta del fiduciante. Para los terceros, los propietarios aparentes serán verdaderos dueños, y la obligación de devolver sólo tendrá eficacia interna entre las partes.

"El negocio fiduciario es una forma compleja que resulta de la unión de dos negocios de índole y efectos diferentes, colocados en oposición recíproca. Consta: 1o. de un contrato real positivo, la transferencia de la propiedad o del crédito, que se realiza de modo perfecto o irrevocable. 2o. de un contrato obligatorio negativo; la obligación del fiduciario de usar tan sólo en una cierta forma el derecho adquirido, para restituirlo después al transferente o a un tercero" (2)

Si el negocio fiduciario es atípico por definición, y el fideicomiso

(2) Ferrara Francisco Jr. La Girata della Cambiale. p.66.

es un negocio típico, por principio queda excluida la equiparación. En el negocio fiduciario, como vimos, los efectos del negocio aparente se destruyen por el negocio oculto: el fideicomiso es un negocio único, no compuesto de dos negocios, y cuyos efectos derivan del acto constitutivo o de la ley, no de relaciones internas y secretas, que en el fideicomiso deben considerarse prohibidas.

El trust anglosajón sí es un negocio fiduciario. Y una de las diferencias fundamentales entre el fideicomiso y el trust es, precisamente, que nuestro fideicomiso ha dejado la categoría de negocio fiduciario, para convertirse en negocio legal, típico. El negocio fiduciario, como "pactum fiduciae", puede ser celebrado por particulares. Y entre ellos surtirá sus efectos. Al negocio fiduciario que los particulares suelen celebrar, se le ha llamado impropiamente, fideicomiso irregular. (3)

(3) Cervantes Ahumada Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito, p. 307.

C A P I T U L O I V .

FUNDAMENTACION LEGAL
D E L F I D E I C O M I S O

- A. Ley de Títulos y Operaciones de Crédito
de 1932.
- B. Ley de Instituciones de Crédito y Orga
nizaciones Auxiliares de 1941.

Por fundamentación legal deben entenderse las bases jurídicas del fideicomiso, establecidas en la ley mexicana para su aplicación práctica, en el sistema bancario mexicano.

Sólo se refieren al fideicomiso la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, de los artículos 356 al 359, y la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941, en el Capítulo VI, denominado De las Operaciones Fiduciarias, en sus artículos 44, 45, 45-bis, 46 y en los 135, 136, 137 y 138.

El Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, actúa supletoriamente en todo lo referente al fideicomiso y especialmente a contratos de fideicomiso, pues sabemos que el fideicomiso siempre se establece bajo la base de un contrato.

A continuación vamos a transcribir los preceptos citados, que son la base del fideicomiso mexicano.

A. LEY DE TITULOS Y OPERACIONES
DE CREDITO DE 1932.

CAPITULO V.

DEL FIDEICOMISO.

Artículo 346. En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

Artículo 347. El fideicomiso será válido aunque se constituya -- sin señalar fideicomisario, siempre que su fin sea lícito y determinado.

Artículo 348. Pueden ser fideicomisarios las personas físicas o jurídicas que tengan la capacidad necesaria para recibir el provecho que el fideicomiso implica.

El fideicomitente puede designar varios fideicomisarios para que reciban simultánea o sucesivamente el provecho del fideicomiso, salvo el caso de la fracción II del artículo 359.

Cuando sean dos o más los fideicomisarios y deba consultarse su voluntad, en cuanto no esté previsto en la constitución del fideicomiso, las -- decisiones se tomarán a mayoría de votos computados por representaciones -- y no por personas. En caso de empate, decidirá el juez de primera instan-- cia del lugar del domicilio del fiduciario.

Es nulo el fideicomiso que se constituye en favor del fiduciario.

Artículo 349. Sólo pueden ser fideicomitentes las personas físicas o jurídicas que tengan la capacidad necesaria para hacer la afectación de bienes que el fideicomiso implica y las autoridades judiciales o administrativas competentes, cuando se trata de bienes cuya guarda, conservación, administración, liquidación, reparto o enajenación corresponda a dichas autoridades o a las personas que éstas designen.

Artículo 350. Sólo pueden ser fiduciarias las instituciones expresamente autorizadas para ello conforme a la Ley General de Instituciones de Crédito.

En caso de que al constituirse el fideicomiso no se designe nominalmente la institución fiduciaria, se tendrá por designada la que elija el fideicomisario o, en su defecto, el juez de primera instancia del lugar en que estuvieren ubicados los bienes, de entre las instituciones expresamente autorizadas conforme a la ley.

El fideicomitente podrá designar varias instituciones fiduciarias para que conjunta sucesivamente desempeñen el fideicomiso, estableciendo el orden y las condiciones en que hayan de sustituirse. Salvo lo dispuesto en el acto constitutivo del fideicomiso, cuando la institución fiduciaria no acepte, o por renuncia o remoción cese en el desempeño de su cargo, deberá nombrarse otra para que la substituya. Si no fuera posible esta substitución, cesará el fideicomiso.

Artículo 351. Pueden ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, salvo aquellos que, conforme a la ley, sean estrictamente -- personales de su titular.

Los bienes que se den en fideicomiso se considerarán afectos al fin a que se destinan, y en consecuencia, sólo podrán ejercitarse, respecto a ellos, los derechos y acciones que al mencionado fin se refieran, salvo los -- que expresamente se reserve el fideicomitente, los que para él deriven del fideicomiso mismo, o los adquiridos legalmente respecto de tales bienes, -- con anterioridad a la constitución del fideicomiso, por el fideicomisario o -- por terceros.

El fideicomiso constituido en fraude de terceros podrá en todo -- tiempo ser atacado de nulidad por los interesados.

Artículo 352. El fideicomiso puede ser constituido por acto entre vivos o por testamento. La constitución del fideicomiso deberá siempre constar por escrito y ajustarse a los términos de la legislación común sobre transmisión de propiedad de las cosas que se den en fideicomiso.

Artículo 353. El fideicomiso cuyo objeto recaiga en bienes inmuebles deberá inscribirse en la sección de la Propiedad del Registro Público del lugar en que los bienes estén ubicados. El fideicomiso surtirá efectos contra tercero, en el caso de este artículo, desde la fecha de inscripción en el Registro.

Artículo 351. Pueden ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, salvo aquellos que, conforme a la ley, sean estrictamente -- personales de su titular.

Los bienes que se den en fideicomiso se considerarán afectos al fin a que se destinan, y en consecuencia, sólo podrán ejercitarse, respecto a ellos, los derechos y acciones que al mencionado fin se refieran, salvo los -- que expresamente se reserve el fideicomitente, los que para él deriven del fideicomiso mismo, o los adquiridos legalmente respecto de tales bienes, -- con anterioridad a la constitución del fideicomiso, por el fideicomisario o -- por terceros.

El fideicomiso constituido en fraude de terceros podrá en todo -- tiempo ser atacado de nulidad por los interesados.

Artículo 352. El fideicomiso puede ser constituido por acto entre vivos o por testamento. La constitución del fideicomiso deberá siempre constar por escrito y ajustarse a los términos de la legislación común sobre transmisión de propiedad de las cosas que se den en fideicomiso.

Artículo 353. El fideicomiso cuyo objeto recaiga en bienes inmuebles deberá inscribirse en la sección de la Propiedad del Registro Público del lugar en que los bienes estén ubicados. El fideicomiso surtirá efectos contra tercero, en el caso de este artículo, desde la fecha de inscripción en el Registro.

Artículo 354. El fideicomiso cuyo objeto recaiga en bienes muebles, surtirá efectos contra tercero desde la fecha en que se cumplan los requisitos siguientes:

I. Si se tratare de un crédito no negociable o de un derecho personal, desde que el fideicomiso fuere notificado al deudor:

II. Si se tratare de un título nominativo, desde que éste se endose a la institución fiduciaria y se haga constar en los registros del emisor, en su caso.

III. Si se tratare de cosa corpórea o de títulos al portador, desde que estén en poder de la institución fiduciaria.

Artículo 355. El fideicomisario tendrá además de los derechos que se le concedan por virtud del acto constitutivo del fideicomiso, el de exigir su cumplimiento a la institución fiduciaria; el de atacar la validez de los actos que ésta cometa en su perjuicio, de mala fe o en exceso de las facultades que por virtud del acto constitutivo o de la ley le corresponda, y cuando ello sea procedente, el de reivindicar los bienes que a consecuencia de estos actos hayan salido del patrimonio objeto del fideicomiso.

Cuando no exista fideicomisario determinado o cuando éste sea incapaz, los derechos a que se refiere el párrafo anterior corresponderán al que ejerza la patria potestad, al tutor o al Ministerio Público, según el caso.

Artículo 356. La institución fiduciaria tendrá todos los derechos

y acciones que se requieran para el cumplimiento del fideicomiso, salvo las - normas o limitaciones que se establezcan al efecto, al constituirse el mismo; estará obligada a cumplir dicho fideicomiso conforme al acto constitutivo; no podrá excusarse o renunciar su encargo sino por causas graves a juicio de un juez de primera instancia del lugar de su domicilio y deberá obrar siempre - como buen padre de familia, siendo responsable de las pérdidas o menoscabo que los bienes sufran por su culpa.

Artículo 357. El fideicomiso se extingue:

- I. Por la realización del fin para el cual fue constituido;
- II. Por hacerse éste imposible;
- III. Por hacerse imposible el cumplimiento de la condición suspensiva de que dependa o no haberse verificado dentro del término señalado al -- constituirse el fideicomiso o, en su defecto, dentro del plazo de 20 años si-- guientes a su constitución;
- IV. Por haberse cumplido la condición resolutoria a que haya que-- dado sujeto;
- V. Por convenio expreso entre el fideicomitente y el fideicomisa-- rio;
- VI. Por revocación hecha por el fideicomitente cuando éste se ha-- ya reservado expresamente ese derecho al constituirse el fideicomiso; y

VII. En el caso del párrafo final del artículo 350.

Artículo 358. Extinguido el fideicomiso, los bienes a él destinados que queden en poder de la institución fiduciaria serán devueltos por ella al fideicomitente o a sus herederos. Para que esta devolución surta efectos tratándose de inmuebles o de derechos reales impuestos sobre ellos, bastará que la institución fiduciaria así lo asiente en el documento constitutivo del fideicomiso y que esta declaración se inscriba en el Registro de la propiedad en que aquél hubiere sido inscrito.

Artículo 359. Quedan prohibidos:

I. Los fideicomisos secretos;

II. Aquellos en los cuales el beneficio se conceda a diversas personas sucesivamente, que deban substituirse por muerte de la anterior, salvo el caso de que la substitución se realice en favor de personas que estén vivas o concebidas ya a la muerte del fideicomitente; y

III. Aquellos cuya duración sea mayor de 30 años, cuando se designe como beneficiario a una persona jurídica que no sea de orden público o institución de beneficencia. Sin embargo, pueden constituirse con duración mayor de 30 años cuando el fin del fideicomiso sea el mantenimiento de museos de carácter científico o artístico que no tengan fines de lucro. (1)

(1) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa, S. A., Artículos 346 a 359. p. 122 y sigs.

VII. En el caso del párrafo final del artículo 350.

Artículo 358. Extinguido el fideicomiso, los bienes a él destinados que queden en poder de la institución fiduciaria serán devueltos por ella al fideicomitente o a sus herederos. Para que esta devolución surta efectos tratándose de inmuebles o de derechos reales impuestos sobre ellos, bastará que la institución fiduciaria así lo asiente en el documento constitutivo del fideicomiso y que esta declaración se inscriba en el Registro de la propiedad en que aquél hubiere sido inscrito.

Artículo 359. Quedan prohibidos:

I. Los fideicomisos secretos;

II. Aquellos en los cuales el beneficio se conceda a diversas personas sucesivamente, que deban substituirse por muerte de la anterior, salvo el caso de que la substitución se realice en favor de personas que estén vivas o concebidas ya a la muerte del fideicomitente; y

III. Aquellos cuya duración sea mayor de 30 años, cuando se designe como beneficiario a una persona jurídica que no sea de orden público o institución de beneficencia. Sin embargo, pueden constituirse con duración mayor de 30 años cuando el fin del fideicomiso sea el mantenimiento de museos de carácter científico o artístico que no tengan fines de lucro. (1)

(1) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa, S. A., Artículos 346 a 359. p. 122 y sigs.

B. LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO
Y ORGANIZACIONES AUXILIARES
DE 1941. (LEGISLACION BANCARIA)

CAPITULO VI.

DE LAS OPERACIONES FIDUCIARIAS.

Artículo 44. Las sociedades o las instituciones de crédito que disfruten de "concesión" para llevar a cabo operaciones fiduciarias, estarán autorizadas en los términos de esta ley:

a) Para practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito;

b) Para intervenir en la emisión de toda clase de títulos de crédito, que realicen instituciones públicas o privadas o sociedades, garantizando la autenticidad de aquéllas, las firmas y la identidad de los otorgantes, encargándose de que las garantías, en su caso, queden debidamente constituidas -- cuidando de que la inversión de los fondos procedentes de la emisión se haga en los términos pactados, y recibiendo los pagos o las exhibiciones de los suscriptores; para actuar como representantes comunes de los tenedores de títulos; para hacer el servicio de caja o de tesorería relativo a los títulos por cuenta de las instituciones o sociedades emisoras; para tomar a su cargo los libros de registro correspondientes y para representar a los socios, accionistas, acreedores u obligacionistas en juntas o asambleas;

c) Para desempeñar el cargo de comisario o miembros del consejo de vigilancia de sociedades, aunque no tenga participación en ellas;

d) Para encargarse de llevar contabilidad y libros de actas y de registro de toda clase de sociedades y empresas; y para ceder su domicilio para pagos, notificaciones, celebración de juntas o asambleas, domiciliación que tendrá efectos legales, siempre que se trate de la misma plaza y sea debidamente dada a conocer en cada caso;

e) Para desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concurso o herencias;

f) Para desempeñar los cargos de albacea, executor especial, interventor, depositario judicial, representante de ausentes o ignorados; tutor o curador y patrono de instituciones de beneficencia;

g) Para administrar toda clase de bienes inmuebles que no sean fincas rústicas, a menos que en este último caso hayan recibido la administración para distribuir el patrimonio entre herederos, legatarios, asociados o acreedores, o para pagar una obligación o para garantizar su cumplimiento con el valor de la misma finca o de sus productos, y sin que en estos casos la adquisición exceda del plazo de dos años;

h) Para encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredores titulados o -

peritos:

i) Para emitir certificados haciendo constar la participación de los distintos copropietarios en bienes, títulos o valores que se encuentren en poder de la institución o la participación de acreedores en las liquidaciones - en las que la institución fiduciaria tenga el carácter irrevocable de liquidador o síndico;

i)-bis. También estarán autorizadas para emitir los certificados de vivienda a que se refiere el artículo 228 a, último párrafo de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, sobre bienes inmuebles afectos en fideicomiso.

Dichos títulos serán nominativos, pagaderos mediante una cuota inicial convencional y el resto a través de cuotas periódicas, transmisibles - por herencia o por las demás causas que señale el acta de emisión, conferi- rán derecho al uso de una vivienda durante todo el tiempo en que se esté cum- pliendo con las obligaciones que imponga el certificado, y, al liquidarse todas las prestaciones previstas, a que se transmita la propiedad del inmueble, con todos sus derechos accesorios.

En caso de incumplimiento o abandono del plan, los suscriptores- perderán el derecho al uso del inmueble debiendo proceder a su desocupación y tendrán derecho a recuperar parte de los fondos entregados, de acuerdo -- con los valores de rescate que se fijen, de los cuales deberá, en su caso, ser deducido el monto de las obligaciones pecuniarias que el título imponga al ---

suscriptor y éste no haya cumplido.

En el acta de emisión deberán hacerse constar: las condiciones de transmisibilidad de los títulos; la forma y términos en que los suscriptores cumplirán con el compromiso de desocupar los inmuebles en los casos previstos en el párrafo precedente, de acuerdo con los procedimientos convencionales que se establezcan; todas las facultades que correspondan a la institución fiduciaria como administradora de los bienes; la designación del representante común de los tenedores y sus facultades; la forma en que deberán contribuir los usuarios de los inmuebles a los gastos regulares de conservación y mantenimiento, tanto de sus viviendas como de los servicios generales; los términos del fideicomiso, cuando incluya la autorización para la fiduciaria de obtener créditos hipotecarios en favor del patrimonio fideicomitado, con la garantía de éste; así como las características de los títulos, particularmente; las relativas a la mención de ser certificados de vivienda; valor nominal; condiciones y forma de pago; la tabla de valores de rescate; los requisitos de cuyo cumplimiento depende que se conceda el uso de la vivienda, así como el derecho de rehabilitación que se otorgue a los tenedores y las condiciones de su ejercicio.

A los certificados de vivienda y a las operaciones relacionadas con los mismos les serán aplicables, en lo conducente, las disposiciones contenidas en el capítulo V bis de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, excepción hecha de los artículos 228f; 228i; 228k; 228l; 228q; exclusivamente en lo que hace a la designación del representante común sustitu

to mediante asamblea; 228 t y 228 u, salvo la remisión que se hace a la frac-
ción IV y al párrafo final del artículo 223.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público fijará los valores y-
mecanismos de rescate, así como las condiciones relativas a la rehabilita-
ción de los títulos y dictará las demás disposiciones que se requieran para re
solver otras cuestiones de carácter general.

j) Para recibir en depósito, administración o garantía por cuen-
ta de terceros, toda clase de bienes, muebles, títulos o valores;

k) Y, en general, para llevar a cabo cualquier clase de negocios
de fideicomiso y para desempeñar toda clase de mandatos y comisiones; ade-
más de aquellas operaciones necesarias para la administración e inversión -
de su patrimonio.

Artículo 45. La actividad de las instituciones fiduciarias se so-
meterá a las siguientes reglas:

I. Deberán contar con un capital mínimo que será determinado --
por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público al otorgar la "concesión" co-
rrespondiente, según las circunstancias de cada caso, dentro de los límites -
de \$ 200 000.00 a \$1 000 000.00, cualquiera que sea la localidad donde se pro-
pongan operar;

II. La proporción de sus responsabilidades con su capital se so-
meterá a las siguientes reglas:

a) Cuando se trate de actos que consistan en atestiguar o verificar situaciones jurídicas o de hecho, o de vigilancia de empresas o sociedades, o de su contabilidad, o en llevar libros de contabilidad y, en general, de practicar operaciones que no impliquen transferencia a favor de la institución de bienes o derechos de ninguna clase, ni administración de fondos, ni percepción de rentas o de productos de realización de bienes, ni garantía pecuniaria de ninguna clase, no se computarán estas operaciones a los efectos de esta fracción;

b) Cuando se trate de operaciones de mandato, comisión, custodia o administración o de percibir el importe de bienes destinados a su liquidación o en curso de un procedimiento judicial al efecto, el monto de las rentas, percepciones o valor de los bienes custodiados en su poder, no podrá exceder de cuarenta veces el capital pagado y reservas de capital;

c) Cuando se trate de operaciones de fideicomiso por las que la institución ejercite como titular derechos que le han sido transferidos con en cargo de realizar un determinado fin; o de percibir el importe de realización de bienes de cualquier clase y cuya liquidación no forma parte de una tramita ción judicial, y también de la emisión de certificados de participación de títulos, valores u otros bienes, así como de aquellas otras operaciones no comprendidas en los incisos anteriores, el importe de las responsabilidades contraídas no podrá exceder de treinta veces el capital pagado y reservas de capital.

El importe de las responsabilidades por todos los conceptos señalados en los incisos anteriores no podrá exceder, en ningun caso, de la suma de las partes correspondientes del capital pagado y reservas del capital, multiplicados por los coeficientes respectivos;

III. Las instituciones fiduciarias registrarán en su contabilidad y en contabilidades especiales que deban abrir por cada contrato de fideicomiso, mandato, comisión, administración o custodia, el dinero y demás bienes, valores o derechos que se les confían, así como los incrementos o disminuciones, por los productos o gastos, debiendo coincidir, invariablemente, los saldos de las cuentas controladoras de la contabilidad de la institución, con los de las contabilidades especiales.

En ningún caso estos bienes están afectos a otras responsabilidades que las derivadas del fideicomiso mismo, mandato, comisión o custodia, o las que contra ellos correspondan a terceros de acuerdo con la ley;

IV. Las instituciones fiduciarias desempeñarán su cometido y ejercerán sus facultades por medio de uno o más funcionarios que se designen especialmente al efecto, y de cuyos actos responderá directa e ilimitadamente la institución, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales en que ellos incurran personalmente. La Comisión Nacional Bancaria podrá, en todo tiempo, vetar la designación de los funcionarios que hubiere hecho la institución, o acordar que se proceda a la remoción de los mismos.

Bastará para acreditar la personalidad de estos funcionarios, la -
protocolización del acta en la que conste el nombramiento por el consejo o el
testimonio del poder general otorgado por la institución fiduciaria, aun cuan-
do en el acto o en el poder no se mencione especialmente el asunto o el nego-
cio en que ostente la representación.

En el acto constitutivo del fideicomiso, o en sus reformas, que -
requerirán el consentimiento del fideicomisario, si lo hubiere, podrán los fi-
deicomitentes prever la formación de un comité técnico o de distribución de -
fondos, dar las reglas para su funcionamiento y fijar sus facultades. Cuando
la institución fiduciaria obre ajustándose a los dictámenes o acuerdos de este
comité, estará libre de toda responsabilidad;

V. Cuando una institución fiduciaria hubiere emitido certificados
de participación en títulos o valores u otros bienes a los que se refiere el in-
ciso i) del artículo 44, se entenderá que la institución emisora promete una -
parte alícuota de los bienes o del activo o valor neto que resulten en la venta
o la liquidación, y sólo será responsable de la existencia de los bienes o de -
la legitimidad del crédito. Estas circunstancias deberán hacerse constar en
los certificados;

VI. En toda clase de operaciones que impliquen adquisición o subs-
titución de bienes o derechos, o inversión de dinero o fondos líquidos, deberá
la institución fiduciaria ajustarse estrictamente a las instrucciones del fidei-
comitente o mandante. Cuando las instrucciones del fideicomiso, mandato o

comisión, no fuesen suficientemente precisas o cuando se hubiere dejado la --
determinación de la inversión a la discreción de la institución fiduciaria, aque--
lla se realizará, necesariamente, en los valores a que se refiere el siguiente
párrafo, debiendo procederse a la inversión en el menor plazo posible y a la --
notificación y el registro a que se refieren las fracciones III y IX de este artí--
culo.

Las instituciones o departamentos fiduciarios se abstendrán de --
aceptar el desempeño de fideicomisos, mandatos o comisiones, mediante los --
cuales reciban fondos destinados al otorgamiento de créditos, que no se ajus--
ten a las disposiciones de carácter general que al efecto dicte el Banco de Mé--
xico, y de los que tengan por objeto la adquisición de valores cuando éstos no--
sean de los aprobados para este fin por la Comisión Nacional de Valores, o de
los emitidos o garantizados por el Gobierno Federal o las instituciones nacio--
nales de crédito.

Tampoco podrán aceptar instrucciones posteriores a la celebra---
ción del fideicomiso, mandato o comisión, que no se ajusten a lo dispuesto en
el párrafo anterior;

VII. En toda clase de operaciones que signifiquen percepción o dis--
posición de fondos líquidos que no hayan de ser aplicados inmediatamente a un
fin determinado y respecto a las cuales ni la ley ni el contrato de fideicomiso,
mandato o comisión, hayan determinado la aplicación que deben recibir dichos
fondos, la institución deberá invertir éstos en los valores a que se refiere la-

fracción que antecede, procediendo a las notificaciones que se disponen en la fracción IX de este artículo. En tanto no se efectúe esa inversión, los fondos deberán mantenerse en caja o depositados en cuenta especial en el Banco de México;

VIII. Cuando se trate de operaciones que consistan en compra-venta de títulos o valores, o de divisas extranjeras o de mercancías o de otros bienes que sean objeto de mercado regular organizado y respecto a las cuales no se hubiere precisado, al encomendar la operación, la fecha de su realización o los tipos de cotización a los cuales haya de efectuarse, se llevarán a cabo dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes a la fecha en que la operación fue encomendada o de aquella en que se tuvo la disponibilidad de los bienes. Si las condiciones del mercado no permitieran realizarla en este plazo, se ejecutará tan pronto como sea posible. En el caso de que el mercado hubiere sufrido una variación en perjuicio del cliente que represente, por lo menos un 10% en el valor de los bienes desde la fecha en que se encomendó la operación, la institución deberá solicitar, por la vía más rápida, ratificación o rectificación de las instrucciones, a no ser que resultare imposible de la naturaleza del fideicomiso, o que expresamente se le hubiere dispensado de esta obligación, o también cuando, a juicio de la institución, cualquiera demora en la ejecución pudiera ocasionar mayor perjuicio;

IX. De toda percepción de rentas, frutos o productos de liquidación que realice la institución en el cumplimiento de sus cometidos, dará aviso al beneficiario en el término de las cuarenta y ocho horas siguientes a su cobro.

Igualmente notificará toda operación de inversión, adquisición o sustitución — de bienes, dentro del mismo plazo, comunicando el detalle necesario para la identificación de los bienes adquiridos. En caso de que por la naturaleza del fideicomiso o por disposición expresa del fideicomitente, comitente o mandante deba suprimirse esta notificación, la institución deberá, dentro de igual plazo, inscribir la operación con el detalle anteriormente indicado en un registro especial foliado y sellado, que llevará la institución con carácter rigurosamente secreto.

Con respecto a las operaciones de pago que realicen por cuenta ajena, se procederá del mismo modo;

X. Con la salvedad de toda clase de información que sea solicitada por la Comisión Nacional Bancaria, la violación del secreto propio de esta clase de operaciones, incluso ante las autoridades o tribunales en juicio o reclamaciones que no sean aquellos entablados por el fideicomitente o fideicomisario, comitente o mandante, contra la institución o viceversa, constituirá a ésta en responsabilidad civil por los daños y perjuicios ocasionados, sin perjuicio de las responsabilidades penales procedentes;

XI. La institución fiduciaria tendrá las facultades que expresamente se hayan consignado conforme a la ley en el acto constitutivo del fideicomiso, mandato o comisión, o en sus modificaciones, y las que respecto a los bienes de que se trata correspondan a los representantes o agentes locales en sustitución de los cuales asuma la gestión;

XII. La institución fiduciaria responderá civilmente, con su capital, reservas y beneficios no distribuidos por los daños y perjuicios que se causen por la falta de cumplimiento en las condiciones o términos señalados en el fideicomiso, mandato o comisión, o en la ley, por la malversación de los bienes dados en fideicomiso o de sus frutos o productos, o por los demás hechos que impliquen culpa en el cumplimiento de los cometidos aceptados por ella; sin perjuicio de la responsabilidad penal que corresponda a los gerentes y demás funcionarios de la institución que ejecuten los actos o incurran en el abandono culpable de que nazca la responsabilidad y la de los gerentes, directores o miembros del consejo de administración que autoricen estos actos o den lugar a ellos por su negligente grave;

XIII. El capital y las reservas de capital de las instituciones fiduciarias deberán estar invertidos necesariamente en monedas circulantes o depósitos a la vista o a plazo en el Banco de México o en bancos de depósito, en valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores o en inmuebles, mobiliario o gastos de constitución y organización o similares.

El importe estimado del mobiliario y de los inmuebles en la parte de éstos que corresponda a las oficinas de la institución no podrá exceder del 40% del capital pagado y reservas de capital.

El importe de los gastos de organización y similares no podrá exceder del 5 % del capital pagado y reservas de capital.

El importe total de las inversiones en acciones de instituciones de

crédito u organizaciones auxiliares, aun cuando tengan las características señaladas en el primer párrafo de este artículo, no podrá ser superior al excedente del capital pagado y reservas de capital de la institución fiduciaria sobre el capital mínimo previsto por esta ley, ni del 50 % del capital pagado, ni la inversión en una misma institución de crédito u organización auxiliar podrá exceder del 15 % del capital pagado de la institución tenedora.

XIV. El personal que las instituciones fiduciarias utilicen directa o exclusivamente para el desempeño de mandatos o comisiones o la realización de fideicomisos, no formará parte del personal de la institución, sino que, según los casos, se considerará al servicio del mandante o comitente o del patrimonio dado en fideicomiso. Sin embargo, cualesquiera derechos que asistan a esas personas conforme a la ley, los ejercerán contra la institución fiduciaria, la que, en su caso, para cumplir con las resoluciones que la autoridad competente dicte, afectará, en la medida que sea necesario, los bienes materia del fideicomiso, de acuerdo con lo que establece la fracción III de este artículo;

XV. En los casos en que proceda, de acuerdo con lo que dispone la Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento y demás leyes aplicables, las instituciones fiduciarias estarán obligadas a retener y pagar los impuestos correspondientes o a verificar la cancelación de timbres en los recibos que se expidan, cuando el impuesto se cause en esa forma.

Artículo 45 bis. El Banco de México estará facultado para fijar -

el máximo de las percepciones que las instituciones reciban como fiduciarias, comisionistas o mandatarias, así como el de los intereses y otros cargos, en las operaciones de crédito a que se refiere el segundo párrafo de la fracción VI del artículo anterior.

Artículo 46. A las instituciones o departamentos fiduciarios les estará prohibido:

I. Realizar por cuenta propia cualquier clase de operaciones, salvo las que puedan llevar a cabo con su capital y reservas, en los términos de la fracción XIII del artículo 45, y las necesarias para su propia administración;

II. Responder a los fideicomitentes, mandantes o comitentes, del incumplimiento de los deudores, por los créditos que se otorguen, o de los emisores, por los valores que se adquieran, salvo que sea por su culpa, según lo dispuesto en la parte final del artículo 356 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, o garantizar la percepción de rendimientos por los fondos cuya inversión se les encomiende.

Si al término del fideicomiso, mandato o comisión constituidos para el otorgamiento de créditos, éstos no hubieren sido liquidados por los deudores, la institución deberá transferirlos al fideicomitente o fideicomisario, según el caso, o al mandante o comitente, absteniéndose de cubrir su importe.

Cualquier pacto contrario a lo dispuesto en los dos párrafos anteriores, no producirá efecto legal alguno.

En los contratos de fideicomiso, mandato o comisión se insertará en forma notoria esta fracción y una declaración de la fiduciaria en el sentido de que hizo saber inequívocamente su contenido a las personas de quienes haya recibido bienes para su inversión;

III. Efectuar operaciones con otros departamentos de la misma institución. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar, mediante acuerdos de carácter general, la realización de determinadas operaciones;

IV. Utilizar fondos o valores de los fideicomisos, mandatos o comisiones a que se refiere el segundo párrafo de la fracción VI del artículo 45, para realizar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores sus delegados fiduciarios; los miembros de su consejo de administración, tanto propietarios como suplentes, estén o no en funciones; el accionista o accionistas que posean la mayoría en las asambleas de la institución o que la gobiernen; los directores generales o gerentes generales; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la institución; los miembros del comité técnico del fideicomiso respectivo; los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de todas las personas citadas, o las sociedades en cuyas asambleas tengan mayoría dichas personas o las mismas instituciones;

V. Celebrar contratos de fideicomiso que tengan por objeto el pago periódico de primas o cuotas destinadas a integrar el precio de compra de casas-habitación, o celebrar los mismos contratos con empresas constructoras, cuando tengan por objeto la venta de casas a plazos o con pagos anticipados para completar las garantías;

VI. Transmitir los créditos o valores que sean materia de alguna operación de las mencionadas en el segundo párrafo de la fracción VI del artículo 45, a otro fideicomiso, mandato o comisión manejado por la propia fiduciaria, salvo que se trate del mismo fideicomitente, mandante o comitente.

Artículo 135. Cuando las instituciones fiduciarias intervengan en la ejecución de contratos condicionales, actuarán como representantes comunes de las partes interesadas, y si se hubiera dejado a su juicio determinar si las condiciones o requisitos pactados han quedado cumplidos, sólo estarán obligadas a obrar como lo haría un padre de familia y de conocimientos y experiencia ordinarios en el asunto de que se trata.

Artículo 136. Los síndicos, albaceas, liquidadores, representantes comunes, interventores, ejecutores especiales, representantes de ausentes o ignorados, tutores o curadores y depositarios judiciales podrán en todo tiempo, sin necesidad de autorización especial y salvo prevención en contrario emanada de las personas o autoridades que hayan hecho su designación, delegar su encargo en una institución autorizada para actuar como fiduciaria en los términos de esta ley.

II. En este caso, cesarán las responsabilidades de estos representantes y agentes en lo que se refiere al cuidado y administración de los bienes, desde que la institución fiduciaria los tome a su cargo, y ésta quedará obligada a entregar a aquéllos los productos que se obtengan y a rendirles las cuentas de su administración, para que los delegantes, a su vez, den a los bienes y a los productos recibidos del fiduciario el destino correspondiente y rindan de ellos las cuentas respectivas ante quien corresponda.

III. El fiduciario será responsable directamente de la administración y cuidado de los bienes, en los términos de la ley, ante el delegante y ante los menores, acreedores, herederos, socios y demás interesados.

IV. En todos los casos de tutela, curatela u otros que tengan por objeto la guarda de personas y de bienes, el discernimiento del cargo respectivo en favor de una institución fiduciaria se entenderá hecho exclusivamente en cuanto se refiere a los bienes, y nunca se extenderá a la guarda de las personas.

V. Los jueces o tribunales que deban nombrar los representantes o agentes a que se refiere este artículo, designarán preferentemente a las instituciones autorizadas para actuar como fiduciarias.

Artículo 137. Sólo se estimarán como causas graves para admitir la renuncia de la institución fiduciaria al desempeño de su cargo en un fideicomiso:

a) Que el fideicomisario no pueda recibir o se niegue a recibir --

las prestaciones o bienes de acuerdo con el acta constitutiva del fideicomiso;

b) Que el fideicomitente, sus causahabientes y el fideicomisario, en su caso, se nieguen a pagar las compensaciones estipuladas a favor de la institución fiduciaria, y

c) Que los bienes o derechos dados en fideicomiso, en su caso, no rindan productos suficientes para cubrir estas compensaciones.

Artículo 138. Cuando la institución fiduciaria, al ser requerida, no rinda las cuentas de su gestión dentro de un plazo de quince días, o cuando sea declarada, por sentencia ejecutoria, culpable de las pérdidas o menoscabo que sufran los bienes dados con fideicomiso o responsable de esas pérdidas o menoscabo por negligencia grave, procederá su remoción.

Las acciones para pedir cuentas, para exigir la responsabilidad de las instituciones fiduciarias y para pedir la remoción, corresponderán al fideicomisario o a sus representantes legales, y a falta de éstos al Ministerio Público, sin perjuicio de poder el fideicomitente reservarse en el acto constitutivo del fideicomiso, o en las modificaciones del mismo, el derecho para ejercitar esta acción.

En caso de renuncia o remoción se estará a lo dispuesto en el párrafo final del artículo 350 de la Ley General de Títulos y Operacio-

nes de Crédito. (2)

Como vemos en este capítulo, hemos creído de utilidad práctica para el lector, el compilar las leyes mexicanas que regulan la figura jurídica del fideicomiso.

- (2) Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, publicada en el Diario Oficial del 31 de mayo de 1941. Artículos 44 a 46 y Artículos 135, 136, 137 y 138.

C A P I T U L O V .

ELEMENTOS PERSONALES,
REALES Y FORMALES.

ELEMENTOS PERSONALES.

Los elementos personales del fideicomiso son tres: el fideicomitente, el fiduciario y el fideicomisario.

EL FIDEICOMITENTE.

Es la persona que por declaración unilateral de voluntad constituye un fideicomiso. Debe tener poder de disposición sobre bienes materiales o derechos que constituyan el patrimonio fideicomitado. Si no se reserva el fideicomitente, en el acto constitutivo, el derecho de revocar el fideicomiso, éste se entenderá irrevocable.

Si en el acto constitutivo no se les asignó a los bienes fideicomitados un destino ulterior, al extinguirse el fideicomiso revertirán al fideicomitente. Si los bienes fideicomitados fueran inmuebles o derechos reales, sobre dichos bienes bastará para la reversión que el fiduciario ponga la anotación de extinción en el testimonio del acto constitutivo y que esa declaración se inscriba en el Registro Público de la propiedad que corresponda.

Los bienes fideicomitados salen del patrimonio del fideicomiten-

te, para formar el patrimonio autónomo del fideicomiso, y lo único que el comitente tendrá en su patrimonio, en relación con dichos bienes, serán los derechos que expresamente se haya reservado, y el derecho a la reversión al extinguirse el fideicomiso. (1)

EL FIDUCIARIO.

El fiduciario es la persona encargada por el fideicomitente de -- realizar el fin del fideicomiso. El fiduciario se convierte en titular del pa--trimonio constituido por los bienes o derechos destinados a la realización de tal finalidad.

Establece la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, que sólo -- pueden ser fiduciarios las instituciones de crédito expresamente autorizadas para ello, esto es, las instituciones fiduciarias. La Ley de Instituciones de Crédito, por su parte, dispone que las instituciones fiduciarias están autori--zadas para practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley -- de Títulos y Operaciones de Crédito.

El Licenciado José Pintado Rivero dice que el limitar a las insti--tuciones de crédito la facultad de ser fiduciarias, es característica muy pe--culiar de nuestro fideicomiso y afirma que indiscutiblemente ha sido una sa--bia medida del legislador, pues siendo el fideicomiso una institución nueva --

(1) De Pina Vara Rafael. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. -- p. 316.

en nuestro Derecho, especiales medidas y precauciones han debido tomarse para no desvirtuarla, cosa que sucedería de no controlarse su ejercicio en forma estrecha. Tal control y vigilancia sólo puede ejercerse sobre una institución de servicio público, por lo que el legislador, consciente también de su contenido fundamentalmente económico y de sus posibilidades en el desarrollo y conservación del capital, no vaciló en imputar la exclusividad de su ejercicio a las instituciones de crédito.

La designación de fiduciario corresponde al fideicomitente y debe hacerse constar en el acto de constitución del fideicomiso.

El fideicomitente, según la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, podrá designar varias instituciones fiduciarias para que, conjunta o sucesivamente, desempeñen el fideicomiso, estableciendo el orden y las condiciones en que hayan de substituirse.

Cuando al constituirse el fideicomiso no se designe la institución fiduciaria, se tendrá como nombrada la que escoja el fideicomisario o, en su defecto, el Juez de Primera Instancia en que estuvieren ubicados los bienes.

La institución fiduciaria no puede excusarse de aceptar el encargo o renunciar a él sino por causas graves, a juicio del Juez de Primera Instancia del lugar de su domicilio. De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito, solamente se estimarán como causas graves para admitir la renuncia de la institución fiduciaria al desempeño de su encargo: a) Que el fideicomisario no pueda recibir o se niegue a recibir las prestaciones o bienes de -

acuerdo con el acta constitutiva del fideicomiso; b) Que el fideicomitente, - sus causahabientes, o el fideicomisario, en su caso, se nieguen a pagarle -- las compensaciones estipuladas a su favor; c) Que los bienes o derechos dados en fideicomiso no rindan productos suficientes para cubrir esas compensaciones.

La institución fiduciaria podrá ser removida de su encargo, en - los casos siguientes: a. Cuando, al ser requerida, no rinda las cuentas de -- su gestión dentro de un plazo de quince días; b. Cuando sea declarada por -- sentencia ejecutoria, culpable de las pérdidas o menoscabos que sufran los - bienes dados en fideicomiso; c. Cuando, en los mismos términos, sea declarada responsable de esas pérdidas o menoscabos por negligencia grave.

Las acciones para exigir la rendición de cuentas, para exigir la - responsabilidad de las instituciones fiduciarias y para pedir su remoción, corresponderán al fideicomisario o a sus representantes legales, y a falta de - ellos al Ministerio Público, sin perjuicio de que el fideicomitente pueda re-- servarse en el acto constitutivo del fideicomiso, o en las modificaciones del mismo, el derecho para ejercitar tales acciones.

Quando la institución fiduciaria designada no acepte el encargo, - renuncie o sea removida, deberá nombrarse otra para que la substituya, y - si ello no fuere posible, cesará el fideicomiso.

La institución fiduciaria tendrá todos los derechos y acciones ne- cesarios para el cumplimiento del fideicomiso, salvo las normas y limitacio-

nes que se establezcan al efecto, al constituirse el mismo. En todo caso es tará obligada a cumplir dicho fideicomiso conforme al acto constitutivo y de berá obrar siempre como un "buen padre de familia", siendo responsable de las pérdidas o menoscabos que los bienes fideicomitidos sufran por su culpa.

Dispone la fracción IV del artículo 45 de la Ley de Instituciones de Crédito, que las instituciones fiduciarias desempeñarán su cometido y — ejercerán sus facultades por medio de uno o más funcionarios que se desig nen especialmente al efecto, y de cuyos actos responderán directa e ilimita damente, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales en que ellos incurran personalmente. Para acreditar la personalidad de estos funciona- rios, llamados 'delegados fiduciarios', bastará la protocolización del acta — en la que conste el nombramiento hecho por el Consejo de Administración de la institución fiduciaria, o el testimonio del poder notarial otorgado.

Además, en el acto constitutivo del fideicomiso, o en sus refor- mas, el fideicomitente podrá establecer la formación de un comité técnico o de distribución de fondos, dar las reglas para su funcionamiento y fijar sus facultades. Cuando la institución fiduciaria obre ajustándose a los dictáme- nes o acuerdos de dicho comité, estará libre de toda responsabilidad. (2)

EL FIDEICOMISARIO.

El fideicomisario es la persona designada en el acto constitutivo

(2) Pintado Rivero, José. Derechos y Obligaciones del Fiduciario. p. 56.

del fideicomiso o en el de sus modificaciones, para recibir los beneficios de éste.

El fideicomisario es designado por el fideicomitente y éste puede:

- 1o. Designar un fideicomisario;
- 2o. Designar varios fideicomisarios; o
- 3o. No designar fideicomisario.

La designación de un fideicomisario es la más frecuente y no presenta problemas específicos.

La designación de varios fideicomisarios puede ser hecha para -- que:

- a) Simultáneamente reciban los beneficios del fideicomisario; o
- b) Sucesivamente perciban dichos beneficios. En este segundo caso precisa tener en cuenta el fideicomiso prohibido, que imposibilita la constitución legal de fideicomisos cuyo beneficio se conceda sucesivamente a diversas personas que deban substituirse por la muerte de la anterior, salvo el caso de que la substitución se realice en favor de personas que estén vivas o ya concebidas a la muerte del fideicomitente.

La designación de varios fideicomisarios sucesivos tiene, como -- adelante veremos, gran utilidad práctica.

El fideicomiso en el que el fideicomitente no designa fideicomisa--

rio, responde a fines específicos perseguidos por aquél. Ejemplo de tales fi
nes son los fideicomisos cuyo patrimonio se destine a:

Erigir un monumento conmemorativo a una persona;

Realizar investigaciones científicas, etc.

Así, pues, el fideicomisario no es elemento esencial a la constitu
ción del fideicomiso.

La regla es que puedan ser fideicomisarios las personas físicas o
jurídicas que tengan la capacidad necesaria para recibir el provecho que el fi-
deicomiso implica. Por tanto, no podrán ser fideicomisarios las iglesias, las
asociaciones religiosas, en virtud de lo que sobre el particular dispone el ar-
tículo 130 de la Constitución Política Mexicana, o los entes abstractos, como
el alma de una persona.

La única excepción a la capacidad de la fiduciaria, expresamente
señalada por la Ley, es que ésta tenga también el carácter de fideicomisaria,
excepción que, a su vez, es excepcionada por el artículo 57 de la Ley Orgánica
del Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas. El fideicomiso -
así constituido es nulo.

Tácitamente permite la ley que fideicomitente y fideicomisario se
confundan en una sola persona. Tal confusión se da, sobre todo, en los fidei-
comisos administrativos y en los de inversión.

El maestro Octavio Hernández considera que los derechos del fidei

comisario son correlativos de las obligaciones que hacia él tenga la fiducia--
ria, por ley o por virtud de lo estipulado en el fideicomiso. Estos, conside--
ra, como es natural, no son predeterminables por estar condicionados a lo --
dispuesto en cada caso particular.

De acuerdo con la ley, el fideicomisario tendrá derecho para:

1o. Ejercitar los derechos que se concedan por virtud del acto --
constitutivo;

2o. Exigir a la fiduciaria el cumplimiento del fideicomiso;

3o. Atacar la validez de los actos que la fiduciaria cometa de ma
la fe, en su perjuicio;

4o. Atacar la validez de los actos que realice la fiduciaria en su -
perjuicio al excederse en las facultades que el acto constitutivo o la ley le con
fieran:

5o. Reivindicar los bienes que a consecuencia de actos expresos o
de mala fe de la fiduciaria, hayan salido del patrimonio fideicomitido.

El Maestro Hernández considera que, erróneamente, el artículo -
355 de la Ley de Títulos concede acción reivindicatoria al fideicomisario.

Esta acción, en términos generales, es la acción mediante la cual
el propietario no poseedor hace efectivo su derecho contra el poseedor no pro-
pietario.

La acción que el artículo 355 de la Ley de Títulos concede al fideicomisario no reúne los elementos de la acción reivindicatoria, porque:

1o. La acción del fideicomisario no es real, ya que sus derechos no recaen directamente sobre el objeto del fideicomiso, sino personal, ejercitable contra la fiduciaria.

La reivindicación compete a quien no está en posesión de la cosa, de la cual tiene la propiedad, y su efecto será declarar que el actor tiene dominio sobre ella y se la entregue el demandado con sus frutos y acciones, en los términos prescritos por el Código Civil.

2o. El objeto del fideicomiso puede no ser bien mueble o inmueble, en cuyo caso la acción reivindicatoria carecería de objeto;

3o. En el fideicomiso no hay propietario del objeto de él, sino titular del mismo, y en todo caso dicho titular es la fiduciaria y no el fideicomisario; y

4o. La finalidad de la acción que ejerza el fideicomisario no es que se le entregue a él el objeto, los frutos y las acciones del fideicomiso, en la hipótesis de que el objeto de éste recaiga sobre bienes, sino que los recupere la fiduciaria en favor del patrimonio fideicomitado.

La acción que el artículo 355 concede al fideicomisario, cuando ella se basa en perjuicios que éste perciba por actos de mala fe de la fiduciaria, es o semeja ser acción revocatoria o pauliana.

La acción revocatoria o pauliana es la que tiene por objeto nulificar los actos y los contratos celebrados por el deudor en fraude de sus acreedores.

El Maestro Hernández considera como características de la acción revocatoria, las siguientes:

a) Tiene por objeto reconstruir el patrimonio del deudor para que vuelvan a figurar en él los bienes que hayan salido del mismo por virtud de acto indebido que ha producido la insolvencia total o parcial del propio deudor;

b) Constituye defensa que se otorga al acreedor contra actos fraudulentos del deudor, si son a título oneroso; y

c) Tiene como presupuesto que el acto del deudor produzca su insolvencia, de tal modo que no le queden bienes para pagar su adeudo. (3)

Después de haber visto los aspectos principales de los elementos personales del fideicomiso, pasaremos al estudio de los elementos reales del mismo.

ELEMENTOS REALES.

Por elementos reales vamos a entender el objeto del negocio del fideicomiso, o sea las obligaciones que engendra.

(3) Octavio A. Hernández. Derecho Bancario Mexicano. Tomo II. p.268 y sigs.

El negocio del fideicomiso establece siempre obligaciones principales a cargo del fideicomitente para con el fiduciario y del fiduciario para con el fideicomisario. Estas obligaciones tienen a su vez por contenido la transmisión de bienes que son el medio para el cumplimiento del fideicomiso, y los actos que debe ejecutar el fiduciario para la realización de las finalidades supuestas por el cumplimiento del fideicomiso.

El objeto del fideicomiso pueden ser toda clase de bienes o de derechos, salvo aquellos que, conforme a la ley, sean estrictamente personales de su titular.

Los bienes que se den en fideicomiso, se considerarán afectados al fin a que se destinan y, en consecuencia, sólo podrán ejercitarse respecto a ellos, los derechos y acciones que al mencionado fin se refieran, salvo los que expresamente se reserve el fideicomitente, los que para él deriven del fideicomiso mismo, o los adquiridos legalmente respecto de tales bienes, con anterioridad a la constitución del fideicomiso, por el fideicomisario o por terceros.

El fideicomiso constituido en fraude de terceros podrá, en todo tiempo, ser atacado de nulidad por los interesados.

Las finalidades del fideicomiso pueden ser todas las que sean imaginables como actividades jurídicas en los límites de la licitud y determinación a que se refiere el artículo 346 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. (4)

(4) Rodríguez R. Joaquín. Derecho Mercantil. Tomo II. p. 124.

ELEMENTOS FORMALES.

Los elementos formales del fideicomiso son dos:

- A. El escrito en el que el fideicomiso debe constar; y
- B. Su inscripción en el Registro Público.

A. CONSTANCIA ESCRITA.

El primer elemento formal indicado, o sea el escrito, se sujetará a las siguientes reglas:

1. La constitución del fideicomiso deberá constar siempre por escrito, según la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.
2. El escrito en el que conste el acto constitutivo del fideicomiso, podrá ser público o privado, según lo que sobre el particular disponga el derecho común en vista de la naturaleza del patrimonio cuya titularidad se transmite a la fiduciaria;

Así:

- a) Si se transmite la titularidad de bienes muebles, automóviles - verbigracia, de los cuales es propietario el fideicomitente, el fideicomiso no deberá satisfacer más requisito formal que el de constar en escrito común, -- simple y corriente, firmado por el fideicomitente y la fiduciaria, según el artículo 2316 del Código Civil.

b) Si, en iguales condiciones, se transmite la titularidad de inmuebles cuyo valor sea menor de \$ 500.00, el escrito en el que conste el fideicomiso deberá estar firmado, además, por dos testigos, según el artículo 54 de la Ley del Notariado, y

c) Si, en idénticas circunstancias, se transmite la titularidad de inmuebles cuyo valor sea mayor de \$ 500.00, el fideicomiso deberá constar en escritura otorgada ante notario, según el artículo 54 de la Ley del Notariado.

3. El fideicomiso cuya constitución no se apegue a la forma legal prescrita, puede ser invalidado, según el artículo 1795, fracción IV, del Código Civil;

4. La constitución del fideicomiso, con apego a las formalidades legales, obliga a quienes en él intervienen, al cumplimiento de lo expresamente pactado y a las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso o a la ley, según el artículo 1796 del Código Civil;

5. Salvo pacto contrario, el fideicomiso carece de validez en tanto que no revista la forma exigida por la ley, pero si la voluntad de quienes en él intervienen consta de manera fehaciente, cualquiera de las partes puede exigir que se dé al contrato forma legal, según el artículo 1833 del Código Civil;

y

6. Si el fideicomiso es irrevocable, aunque la falta de forma pro-

duzca su nulidad, si la voluntad de las partes ha quedado consignada de manera indubitable, cualquiera de ellas puede exigir que el acto se otorgue en la forma prescrita por la ley, según el artículo 2232 del Código Civil .

B. INSCRIPCION EN EL REGISTRO.

El segundo elemento formal indicado consiste en la obligación de inscribir en la Sección de la Propiedad del Registro Público del lugar en el -- que los bienes fideicomitidos estén ubicados, el fideicomiso cuyo objeto recaiga en bienes inmuebles. El fideicomiso surtirá efectos contra tercero desde la fecha de su inscripción. (5)

(5) Hernández A. Octavio. Derecho Bancario Mexicano. Tomo II. p.277 y sigs.

C A P I T U L O V I .

LOS SERVICIOS BANCARIOS
Y LAS DISTINTAS CLASES DE
FIDEICOMISO QUE OFRECE
LA BANCA DE DEPOSITO.

Administración de Valores.

Cajas de Seguridad.

Cartas de Crédito para Viajero sobre el País.

Cartas de Crédito para Viajeros sobre el Extranjero.

Cartas de Presentación a Corresponsales del País.

Cartas de Presentación a Corresponsales sobre el Extranjero.

Certificación de Cheques.

Cobranzas del Extranjero para ser pagadas en la República
Mexicana.

Cobranzas sobre el Extranjero.

Cobranzas sobre Plaza e Interior.

Compra Venta de Oro y Plata.

Compra Venta de Moneda Extranjera.

Compra Venta de Valores.

Concentración de Fondos del Interior de la República.

Créditos Comerciales. Aspectos Generales.

Créditos Comerciales de Importación.

Créditos Comerciales de Exportación.

Créditos Comerciales Domésticos.

Créditos de Habilitación o Avío.

Créditos Refaccionarios.
Créditos Simples en Cuenta Corriente.
Cuentas de Ahorros.
Cuentas de Cheques.
Custodia de Valores.
Cheques de Viajero.
Depósitos a Plazo Fijo de Retiro.
Descuentos Mercantiles.
Ordenes de Pago sobre el Extranjero.
Ordenes de Pago sobre el Interior.
Pagos Autorizados sobre Plaza, Interior o Extranjero.
Préstamos Directos, en Blanco o Quirografarios.
Préstamos Personales.
Préstamos para Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.
Préstamos Prendarios.
Remesas en Camino sobre el Extranjero.
Remesas en Camino sobre el País.
Reportos.
Venta de Giros sobre el Extranjero.
Venta de Giros sobre el Interior.
Las Distintas clases de Fideicomiso que ofrece la Banca de
Depósito.

Este capítulo presenta a los lectores de esta tesis una utilidad -- práctica considerable, puesto que en la vida actual tanto las personas físicas como las morales, constantemente utilizan los servicios bancarios. Por -- otra parte, la vida económica de un país en la actualidad, no podría subsis-- tir sin los servicios de los bancos de depósito. Estos servicios van a -- ser expuestos en una forma resumida, pero a la vez lo más completa posi-- ble, analizando lo que es cada servicio en particular, la ventaja que ofrece -- para el cliente y la ventaja que ofrece para el banco.

Los bancos de depósito tienen una función social y económica muy alta que cumplir, no solamente ante los accionistas de la empresa, sino ante nuestro país, pues deben proporcionar los servicios que ofrecen, tanto a sus clientes como al público en general, considerando que sin ellos no sería posi-- ble la vida económica de la nación, lo cual equivale al alimento de los pueblos y sin este alimento cualquier nación acabaría por sucumbir por falta de nutri-- ción, o verse obligada a depender económicamente y políticamente de otro -- país; de aquí la grandísima importancia de las instituciones de crédito, de la cual forma parte la banca de depósito.

Considero que los bancos de depósito deben cumplir sus funciones

de la manera más eficiente y con el mayor espíritu de servir posible, considerando que cuando una persona acude a su institución y solicita uno de sus servicios, la está distinguiendo y depositando su confianza en la misma y a la vez le está permitiendo realizar su alta función económica y social que le corresponde.

Los bancos de depósito forman parte de la Banca de Servicios - de nuestro país y por lo tanto les corresponde otorgar los servicios bancarios - que veremos en este capítulo y otorgar créditos a corto plazo, en contraposición con las sociedades financieras que encuadran dentro de la banca de inversión y cuya función es captar recursos del público a través de bonos, certificados, pagarés y depósitos a plazo fijo de retiro, así como el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazo.

Las Instituciones de Crédito del país realizan operaciones pasivas, operaciones activas y algunos bancos, como los de depósito, cuentan con operaciones neutras o de servicios. Las operaciones pasivas consisten en la captación de recursos de los bancos, por los canales autorizados por la ley; con dichos recursos ejecutan sus operaciones activas, que son el otorgamiento de créditos y la inversión en valores, de acuerdo con el tipo de financiamiento autorizado por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares para cada institución, y las operaciones neutras o de servicios, en donde encuadran los distintos tipos de fideicomiso, pues éstos se consideran como un servicio que los bancos de depósito están autorizados para otorgar y que serán analizados al finalizar este capítulo.

Es necesario aclarar que además de los servicios bancarios - y las distintas clases de fideicomiso que veremos, hemos incluido en este capítulo las diferentes clases de créditos que otorga la banca de depósito, considerando que de esta forma queda más completo nuestro estudio.

Los servicios que a continuación estudiaremos serán vistos en orden alfabético.

ADMINISTRACION DE VALORES.

Es el servicio por medio del cual los Bancos, además de tener la simple guarda material, los administra practicando todos los actos necesarios para la conservación de los derechos que en ellos se confieren, como son los de cobrar cupones de intereses, canjear títulos sorteados, estar pendiente de su amortización, suscribir nuevos títulos en aumentos de capital, cobrar dividendos ordinarios y extraordinarios, representarlos debidamente en las asambleas y en general todas las operaciones relativas a una buena y cuidadosa administración.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Dentro de las ventajas que este servicio reporta a nuestros clien-

tes, podemos anotar desde luego la del costo tan reducido que representa para ellos el hecho de tener sus valores seguros y bien administrados, preocupándose exclusivamente de recibir sus rendimientos, que podrán ser abonados a su cuenta de cheques.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco percibe comisiones por la prestación de este servicio que le representa una utilidad, además de ser un medio para obtener el arraigo de nuestra clientela.

Nota: Se deberá tomar en cuenta que este servicio se dará solamente a cuenta-habientes, y en casos excepcionales siempre deberán ser autorizados por la Dirección o por el Gerente General de Zona.

CAJAS DE SEGURIDAD.

Este servicio presenta gran interés para aquellos particulares -- que cuentan en su haber con objetos de valor, como pueden ser: alhajas, documentos importantes, títulos, valores, monedas, etc. A las Empresas, para guardar Escrituras, Libros de Actas, de Contabilidad y en general todos aquellos objetos que por su carácter requieren estar en lugar seguro para -- quedar a salvo de algún percance como incendio, robo, pérdidas y cualquier otro siniestro.

Para ofrecer este servicio deben recordarse las bases establecidas por el Banco para tener acceso a la Bóveda de las Cajas de Seguridad, -- queda entendido que sólo las personas autorizadas para ello pueden hacerlo, -- por lo que en cada ocasión que deseen abrir su caja, deberán firmar en el Libro de Registro que se encuentra ubicado precisamente en la Bóveda, y en presencia del encargado de proporcionar el servicio.

Este servicio debe ofrecerse únicamente a personas de solvencia moral y económica intachables, por el peligro que existe de que guarden objetos que puedan ocasionar problemas al Banco, ya que no es posible llevar -- un control del contenido de cada una de las cajas, siendo requisito que -- sean cuenta-habientes de la Institución; desde luego se podrán hacer excepciones a este requisito, cuando se trate de personas o firmas perfectamente identificadas con el Banco.

En caso de fallecimiento del titular de la caja, ésta quedará inmediatamente bloqueada y no podrá ser abierta, sino mediante una orden judicial y ante un Notario Público que dará fe de su apertura.

En caso de que la renta no sea cubierta por el titular en un -- plazo de tres meses posteriores a la fecha de vencimiento del contrato, el Banco queda en libertad de abrir la caja, en los términos legales, y a la vez del contenido de la misma liquidar el adeudo y si hay sobrantes se pasan a Valores en Custodia.

(Siempre se deberá de consultar con el Departamento Legal).

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela encuentra la facilidad de guardar sus objetos de valor o documentos importantes en un lugar seguro, quedando libres de algún percance como incendio, robo, pérdidas o cualquier otro accidente.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Este es uno de los típicos servicios que las instituciones ofrecen a la clientela con un espíritu de servicio, ya que no reporta utilidad alguna por el elevado costo que significa el proporcionar esta facilidad, siendo la única ventaja el arraigo de la clientela y los negocios que se puedan dar a través de otros servicios.

CARTAS DE CREDITO PARA VIAJERO SOBRE EL PAIS.

Es el servicio que prestan los Bancos a sus clientes mediante carta dirigida a sus Sucursales, Corresponsales o Bancos Afiliados, por medio de la cual podrán disponer de cantidades en forma parcial o total hasta por el límite fijado en la carta de crédito.

No obstante que por lo general el importe de estas operaciones deberá ser cubierto inmediatamente junto con la comisión respectiva, en algu--

nos casos especiales, tratándose de clientes de primera, dichas cartas podrán ser extendidas a crédito, o sea, aceptando el Banco cargar a la cuenta del solicitante únicamente por las sumas dispuestas, conforme se vayan recibiendo los avisos respectivos.

Es conveniente en cada caso, fijar de común acuerdo con el solicitante, el plazo de vigencia que se deberá dar a cada carta y solicitarle que la devuelva invariablemente tan pronto como deje de tener alguna utilidad para él, a fin de retirarla de los registros. Se entiende que esta devolución sólo se hará en caso de que no haya hecho uso completo del límite fijado, pues de lo contrario, al pagar el corresponsal el total está obligado a recoger la carta y anexarla al recibo o al cheque; en el caso de retiros parciales se deberán consignar éstos en el reverso de la carta de crédito incluyendo la fecha en que sean efectuados los mismos.

Tratándose de operaciones a crédito se deberá obtener la autorización expresa del Subgerente de Crédito, solicitando del cliente una carta autorizando a cargar las disposiciones efectuadas en su cuenta de cheques, invariablemente el cliente firmará un contrato de apertura de crédito con la Institución. En las cartas de crédito, cuando son pagadas en efectivo, el plazo máximo es de un año, cuando se efectúan estas operaciones a crédito. El cliente firmará un pagaré por el total de la carta de crédito; el plazo máximo es de seis meses.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela puede hacer uso de cantidades en efectivo en las diferentes Ciudades y Poblaciones de nuestra República en las que tenemos Sucursales, Corresponsales y Bancos Afiliados, sin tener que transportar el dinero con riesgo de pérdida o robo, además cuando es a crédito no tiene que reembolsar su dinero inmediatamente sino que únicamente por las disposiciones que vaya efectuando, sirviéndole además estas cartas como un medio de presentación e identificación.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Este es otro de los tantos servicios que las Instituciones ofrecen a su clientela con el fin de darle todas las facilidades para el desarrollo de sus negocios y asuntos personales, cobrando por este servicio las comisiones respectivas.

GARTAS DE CREDITO PARA VIAJEROS SOBRE EL EXTRANJERO.

La única modalidad que tiene este servicio sobre las cartas de -- Crédito para viajero sobre el País, consiste en que además de las Cartas de Crédito que directamente son extendidas en forma expresa y dirigida a un corresponsal determinado en el Extranjero, el Departamento de Cambios también puede extender Cartas Circulares de Crédito al amparo de algún Banco-

Americano, las cuales vienen en formas especiales ya impresas hasta por -
diversas denominaciones, que pueden ser pagaderas en diversas ciudades y -
por un buen número de Instituciones Bancarias del mundo, que generalmente
son corresponsales del Banco Americano, los pagos efectuados pueden ser -
totales o parciales, en cuyo último caso se van anotando en el mismo cuerpo
de la Carta de Crédito, las disposiciones efectuadas, hasta que ésta se agote.
La identificación que al titular de una Carta de Crédito se le otorga, consiste
en un Documento adicional llamado "Carta de Identificación" o "Carta de Iden
tidad", que contiene un facsímil de su firma. Para fines de seguridad, este -
documento debe conservarse por nuestros clientes en lugar distinto al de la -
Carta de Crédito.

Conviene tener presente al ofrecer este servicio, que la negocia--
ción de las Cartas de Crédito sólo puede llevarse a cabo en las Instituciones -
de Crédito señaladas expresamente para ello y no en establecimientos comer-
ciales, como en el caso de Cheques para Viajero.

Tratándose de Operaciones a crédito, se deberá obtener la autori-
zación expresa del Subgerente de Crédito, solicitando de nuestro cliente una -
carta autorizándonos a cargar las disposiciones efectuadas en su cuenta de --
cheques; invariablemente el cliente firmará un contrato de Apertura de Crédi-
to con el banco y firmará un pagaré por el total de la Carta de Crédito.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela puede hacer uso de cantidada

des en efectivo en diferentes partes del mundo, sin tener que transportar el dinero con riesgo de pérdida o robo; además, cuando es a crédito no tiene que reembolsar su dinero inmediatamente, sino que únicamente por las disposiciones que vaya efectuando, sirviéndole además -- estas cartas como un medio de presentación e identificación.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Este es otro de los tantos servicios que el banco ofrece a la --- clientela con el fin de dar todas las facilidades para el desarrollo de sus negocios y asuntos personales, obteniendo las comisiones respectivas en su - otorgamiento. También cuando se paguen en efectivo se maneja el dinero - durante el tiempo en vigor de la Carta de Crédito. Cuando son a crédito, - además de las comisiones se cobrarán intereses por cada una de las dispo- siciones que se vayan realizando.

CARTAS DE PRESENTACION A CORRESPONSALES DEL PAIS.

Este servicio se ha establecido con el deseo de proporcionar a - clientes o a los empleados y colaboradores del propio banco, cartas de pre- sentación y recomendación para alguna de las sucursales del banco, corres-

ponales o Bancos afiliados, en el Interior del País, brindándose esta facilidad exclusivamente a aquellos clientes de reconocida solvencia moral y económica.

Este servicio implica exclusivamente una simple recomendación para que les proporcionen informes, datos y orientaciones, pero nunca implicarán concesiones de crédito, ya que para ello deberá recurrirse a la expedición de Cartas de Crédito o al establecimiento de Créditos Comerciales.

Por principio, siempre que se extienda una de estas cartas, debe enviarse una copia, junto con una carta a la Sucursal Corresponsal o Banco Afiliado, indicando con claridad quién es el cliente aclarando que la carta otorgada no implica autorización de Crédito, para así eliminar dudas al destinatario.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio es sumamente útil para aquellas firmas o personas que tienen negocios en otras plazas del País, a las cuales periódicamente envían representantes para recabar informes sobre sus clientes o para arreglar cobranzas difíciles. En estos casos la colaboración del Corresponsal es sumamente valiosa y eficaz.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Para el Banco este servicio representa un medio a través del ---

cual pueden afianzarse las relaciones con su clientela selecta, y demostrar un principio de servicio y cooperación.

CARTAS DE PRESENTACION A
CORRESPONSALES
SOBRE EL EXTRANJERO.

Este servicio se ha establecido con el deseo de proporcionar a -- los clientes o a sus empleados y colaboradores, cartas de presentación y recomendación para alguno de los corresponsales en el Extranjero, brindándose esta facilidad exclusivamente a aquellos clientes de reconocida solvencia moral y económica.

Este servicio implica exclusivamente una simple recomendación para que les proporcionen informes, datos y orientaciones, pero nunca implicarán concesiones de crédito, ya que para ello deberá recurrirse a la expedición de Cartas de Crédito o al establecimiento de Créditos Comerciales.

Por principio, siempre que se extienda una de estas cartas, debe enviarse una copia, junto con una carta del Banco al corresponsal, indicando con claridad quién es el cliente, aclarando que la carta otorgada no implica autorización de crédito, para así eliminar dudas al Corresponsal.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio es de gran utilidad para aquellas firmas o personas

que efectúan algún viaje al extranjero, donde no tienen contactos propios que los orienten y den información de carácter general, consejos sobre determinados negocios, aclaraciones de tipo legal, etc., que los Corresponsales en el Extranjero dan a las personas que hacen uso de este servicio con el Banco.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Es una forma de cimentar las relaciones con la clientela.

CERTIFICACION DE CHEQUES.

Es el compromiso que contraen los Bancos librados de pagar cheques, es decir, que al certificar un cheque el Banco declara que existen en su poder fondos suficientes para pagarlo. Es un derecho que concede la Ley a los cuenta-habientes de Instituciones de Crédito sin efectuar cargo alguno por este servicio.

La certificación sólo podrá ser solicitada por el Librador del cheque, previa comprobación por el Banco de que tiene fondos suficientes en su cuenta de cheques. En caso de cancelación de un cheque certificado ésta sólo podrá hacerse contra entrega al Banco del propio cheque, -- con la leyenda: "Devuelto para su cancelación y Crédito de Nuestra Cuenta, por no haber sido utilizado", en cuyo caso deberá acreditarse su importe a la cuenta del Librador.

COBRANZAS DEL EXTRANJERO PARA
SER PAGADAS EN
LA REPUBLICA MEXICANA.

Este servicio consiste en diversos documentos que recibe el Banco del Extranjero, ya sea de Bancos, Financieras o Empresas y Compañías importantes para ser pagaderos en la República Mexicana.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

El cliente tiene la ventaja de que trabajando con el Banco le son presentados a través de éste con toda oportunidad sus documentos, y además la ayuda que se le puede prestar en un momento dado, así como la facilidad para liquidación de los mismos. También obtiene la ventaja del tipo de cambio, puesto que operando con el Banco tendría el más bajo tipo que se puede cotizar en el mercado para compra venta de divisas. También puede liquidar con cheques a cargo del Banco u ordenándole se le carguen en su cuenta de cheques. Además que cualquier aclaración que el cedente quiera hacer sobre los documentos que ha enviado es sumamente rápida y con esto se evita trastornos, molestias y gastos.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Para el Banco estas operaciones representan una magnífica conexión tanto con Empresas del exterior como con las de nuestro País, puesto

que dando un buen servicio se obtienen las cuentas de cheques de los compradores de las mercancías en nuestra República, así como la diferencia en la compra venta de divisas, por los reembolsos que efectuamos, así como también los magníficos negocios y cuentas de cheques que se pueden obtener de los representantes de las diversas firmas Extranjeras en México.

También se obtienen comisiones por este servicio, ya sea de parte de los cedentes en el Extranjero o de los girados en la República, y de acuerdo con los arreglos que previamente hayan tenido entre ellos.

COBRANZAS SOBRE EL EXTRANJERO.

Mediante este servicio se puede ofrecer a la clientela, cobrarle sus documentos pagaderos en el Extranjero.

Al ofrecer este servicio a la clientela, conviene tener presentes los siguientes aspectos:

El Banco solamente maneja títulos de crédito o de naturaleza semejante, tales como: Letras de Cambio, Limpias o Documentarias, pagarés y cheques, y no documentos tales como: facturas, vales, recibos, etc. Por supuesto estos últimos pueden ser acompañados a un título de crédito para ser entregados contra aceptación o pago.

El plazo máximo al que se reciben documentos para su cobro es de un año.

No se debe aceptar que la clientela entregue documentos endosados en blanco, por los diversos peligros que esto entraña. Los documentos deben venir endosados precisamente a la orden del Banco, "Valor al Cobro".

Cuando la cobranza lleve anexo un conocimiento de embarque para ser entregado contra aceptación o pago, por ningún motivo se deberá hacer figurar al Banco o a alguno de sus Corresponsales como consignatario de la mercancía respectiva. En estos casos los talones o conocimientos deberán hacerse a favor del cliente, quien podrá endosarlos al Banco para que éste, a su vez, los endose al Corresponsal y finalmente éste haga lo mismo al girado contra pago o aceptación de la cobranza respectiva. Es importante aclarar que el Banco no se hace responsable del manejo físico de las mercancías que amparen dichos documentos.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Debido a la extensa Red de Corresponsales Extranjeros, se puede ofrecer a la clientela la ventaja de que en la mayoría de los casos se le tramiten sus documentos al cobro en forma directa, es decir, sin tener que enviarlos a determinado corresponsal para que éste a su vez los envíe a otra ciudad, donde el Banco no tenga facilidades. Naturalmente que esto significa mayor rapidez en el trámite. Además los arreglos con corresponsales extranjeros, permiten al Banco obtener aclaraciones e informes mediante comunicaciones telegráficas perfectamente identificadas con contraseña respectiva a los mismos, cuando así lo solicite el cedente.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Para el Banco estas operaciones representan una buena fuente de ingresos por concepto de comisiones cobradas y la posibilidad de incrementar los saldos en cuentas de cheques; además cuando el cliente hace uso de este servicio se le debe ofrecer el Departamento de Cambios, con el objeto de obtener una utilidad en la compra venta de moneda extranjera, así como un mayor arraigo de los negocios de la clientela.

COBRANZAS SOBRE PLAZA E INTERIOR.

Mediante este servicio los Bancos reciben para su aceptación --- y/o cobro, Letras y pagarés sobre la misma plaza o cualquier otra del interior del País, cuyo producto se acredita al ser cobrado a la cuenta de cheques del cliente. También maneja cheques sobre Bancos del Interior que por determinada circunstancia no sean tomados en firme.

En virtud del costo tan elevado y el riesgo que para el Banco representa el manejo de cada cobranza, salvo casos excepcionales autorizados por la Dirección, no se deben tramitar documentos a personas o firmas que no tengan cuentas de cheques con el Banco y que por lo tanto soliciten que a su liquidación se les envíe un cheque de caja en reembolso.

También cabe hacer notar que la cobranza sobre plaza es efectiva a través del Banco, debido a su gran número de Sucursales Urbanas. En-

viando por correo con diez días de anticipación el aviso de vencimiento al domicilio del girado, el documento se remite posteriormente a la Sucursal --- más cercana al domicilio de éste, donde queda a su disposición por un plazo de 72 horas; en el caso de que el girado radique en el Interior del País, aun en plazas donde no existen Instituciones Bancarias, el Banco presenta el documento al cobro el día del vencimiento y se esperan 72 horas más para su liquidación, siempre y cuando el documento tenga las instrucciones expresas de "sin protesto", pues en caso contrario el "protesto" se tramitará dentro de las 48 horas posteriores a su vencimiento. Se deberá de tomar en cuenta que el protesto no se llevará a cabo en las Plazas en donde no se pueda pro--testar.

Tratándose de documentos a la vista se envía por Correo el aviso al domicilio del girado, y el documento se manda de inmediato a la Sucursal más cercana del domicilio de éste, donde quedará a su disposición durante -- siete días hábiles.

Es muy conveniente que el Funcionario que proponga el servicio - de cobranzas a un cliente, tenga presentes los siguientes aspectos:

a) El plazo máximo al que se reciben documentos para su cobro - es de 180 días. Tratándose de aceptación de documentos a plazo mayor, el -- Banco se concretará a tramitar dicha aceptación devolviéndolos inmediatamente al cliente para que si lo juzga conveniente, los entregue para su cobro dentro de los 180 días anteriores a su vencimiento.

b) No se debe aceptar que la clientela entregue documentos endosados en blanco por los diversos peligros que esto entraña. Los documentos siempre deberán estar endosados precisamente a la orden del Banco, "Valor al Cobro".

c) Las letras de cambio por ningún motivo deberán estar extendidas a favor del Banco, sino a nombre del cliente, quien las deberá endosar precisamente en la forma mencionada en el punto anterior.

d) Cuando la cobranza lleve anexo un conocimiento de embarque para ser entregado contra aceptación o pago, por ningún motivo se deberá hacer figurar al Banco o a alguno de sus Corresponsales como consignatario de la mercancía respectiva. En estos casos los talones o conocimientos podrán hacerse a favor del cliente, quien podrá endosarlos al Banco o a favor del comprador de la mercancía, para que a su vez el Banco los endose al Corresponsal y finalmente éste haga lo mismo al girado, contra pago o aceptación de la cobranza respectiva.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio es de vital importancia para los clientes que tengan documentos por cobrar, pues por una cuota muy reducida pueden hacerlos efectivos sin tener que establecer un Departamento de Cobranzas en sus negocios, con todos los gastos que ello amerite; eliminando el peligro de robo y malversación de fondos de empleados o extraños.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

No obstante el costo tan elevado que implica para el Banco el manejar un Departamento como éste, es una de las principales fuentes de incremento para las cuentas de cheques y una de las razones de arraigo de la clientela con los Bancos.

COMPRA VENTA DE ORO Y PLATA.

Mediante este servicio que los Bancos tienen establecido, es posible ofrecer a la clientela la posibilidad de satisfacer sus necesidades de compra y venta de oro, ya sea en barras o monedas, a los precios del Mercado -- convenidos entre el Banco y el cliente, en la inteligencia de que por lo que -- respecta a compras de plata, sólo se pueden realizar por cuenta del Banco -- de México, S.A., y se tiene prohibido expresamente por dicho Banco de México, S.A., el tomar posición en plata.

La utilidad que el Banco percibe por este concepto, es a través -- de una diferencia sobre el tipo de compra y venta y no de una comisión determinada sujeta a una tarifa.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

La facilidad que se le da al cliente para efectuar cualquier compra de oro o plata la puede llevar a cabo en cualquiera de las Sucursales del Banco, tomando en consideración que la venta se lleva a cabo de acuerdo con

los tipos que circulan en el mercado.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

A los Bancos les interesa efectuar estas operaciones debido a que por medio de las mismas le representan una fuerte suma de ingresos que provienen del tipo de cambio al que se efectuó la operación.

C O M P R A V E N T A D E M O N E D A E X T R A N J E R A .

Este servicio consiste en la Compra y Venta de Divisas Extranjeras, que por conducto del Banco el cliente ofrece o solicita de acuerdo con sus necesidades, ofreciendo nuestra Institución el precio más conveniente para llevar a cabo estas operaciones.

Las monedas que con más frecuencia trabajan los Bancos son las siguientes: Dólar Americano, Dólar Canadiense, Libras Esterlinas, Pesetas, Francos Suizos, Francos Franceses, etc. Haciendo la aclaración de que en el mercado se cotizan más bajo el billete y la moneda, porque no tiene la misma aceptación dentro del Mercado de Cambios que el Giro, y además si se necesita depositar requiere gastos de transporte y seguro.

Invariablemente se debe solicitar el tipo especial del día para aquellas operaciones de frecuencia y consideración que presenten los clientes

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por el conducto del Banco el cliente puede comprar o vender cualquier tipo de divisas que se encuentren dentro del mercado a un tipo de cambio bastante atractivo.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco obtiene una utilidad que proviene al efectuar la compra o venta de divisas extranjeras, además con estas operaciones se crean pro-medios considerables con los Bancos del Extranjero, y también se forma un mostrador de cambios que puede ser bastante atractivo e interesante para el futuro.

COMPRA VENTA DE VALORES.

Es un servicio por medio del cual los Bancos ofrecen a su cliente la la facilidad de comprar y vender Valores.

Estos Valores deberán encontrarse registrados en la Comisión de Valores y cotizados en la Bolsa.

Para efectuar venta o compra de Valores, los cuales no se en- cuentren cotizados, se deberán poner en contacto con el Operador de Cambios con el objeto de que conozca la oferta o la demanda de éstos.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

La ventaja que obtiene el cliente al vender estos valores por conducto del Banco, consiste en que se le ofrecen mejores precios que en el Mercado; además obtiene la facilidad de que al ser realizados sus valores el producto puede ser abonado en cuenta, y al comprarlos los puede pagar con un cheque u ordenar que se lo carguen en su cuenta de cheques, dándole a la clientela oportunidad de que sus valores los guarde en el Departamento de Custodia o de Administración.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco obtiene una utilidad al realizar estas operaciones, las cuales consisten en la diferencia entre el tipo de compra y venta; además por medio de este servicio se arraiga a la clientela para con el Banco.

CONCENTRACION DE FONDOS DEL INTERIOR DE LA REPUBLICA.

Este servicio consiste en transferir fondos de la clientela desde el Interior del País a su cuenta de cheques con el Banco; por medio de este servicio las firmas que cuenten con Agentes Viajeros, Agencias o Sucursales en el Interior del País, podrán transferir a su cuenta de cheques con el Banco, sin cargo alguno, las remesas de fondos que dichas oficinas efectúan periódicamente.

El funcionamiento de este servicio es el siguiente: los agentes o representantes del cliente deberán hacer sus depósitos en las Sucursales, Bancos Afiliados o Corresponsales autorizados, ya sea en efectivo o en documentos a cargo de esa plaza, contra expedición de una Letra de Cambio, la cual lleva la cláusula (No Negociable) extendida por el corresponsal o la sucursal a cargo del Banco y a favor del cliente. Este giro se expedirá por triplicado, entregando el original y duplicado al Agente o Representante que efectúe el depósito, quedando el triplicado en poder del Afiliado o Corresponsal para efectos de Control. Una vez efectuada la operación el Agente o representante enviará el original al cliente en México, D.F., reteniendo el duplicado como comprobante de la entrega. Al llegar a México el giro que le fue entregado al cliente, éste elaborará una ficha de depósito y lo abonará en su cuenta.

Se deberá tomar en cuenta que para ofrecer este servicio el cliente deberá tener un promedio de \$ 50 000.00 como mínimo en cuenta de cheques, y además deberá ser autorizado por la Dirección.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio interesa al cliente como medio fácil y económico para concentrar sus fondos en la Plaza deseada, eliminando el riesgo que implica dejar fuertes sumas en poder de sus Agentes. Además las características de este servicio permiten al cliente controlar con toda precisión los depósitos a su cuenta de cheques por este concepto, representándole agi

lidad al cliente en el manejo de su contabilidad y mucha rapidez en el manejo de los fondos y cobro de cheques en la plaza.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Para el Banco este servicio es muy interesante, tanto por el arraigo que se obtiene de los negocios bancarios del cliente, como por ser un medio automático y constante de alimentar sus cuentas de cheques; además, por medio de este servicio se incrementa el fondo de la cuenta que los Bancos llevan a otros Bancos, mientras el cliente presenta su comprobante tres o cuatro días después de efectuada la operación para que se le abone en su cuenta.

CREDITOS COMERCIALES.

ASPECTOS GENERALES.

Este tipo de operaciones generalmente se relacionan con la compra venta de mercancías o productos, y se utilizan para garantizarle al vendedor el pago del importe convenido contra la entrega de los documentos de embarque, facturas y demás documentos solicitados por el comprador dentro de un plazo fijado de común acuerdo.

Esta garantía consiste en el compromiso formal y por escrito, contraído por un Banco, de liquidarle al beneficiario (vendedor) por cuenta

del solicitante del Crédito Comercial (comprador), las sumas correspondientes contra la entrega de la documentación estipulada, siempre y cuando se dé cumplimiento a todas y cada una de las condiciones que se estipulen en el Crédito Comercial.

Los Créditos Comerciales pueden ser confirmados o no confirmados. Confirmados son aquéllos en los que el Banco Corresponsal del Banco emisor garantiza el pago en primera instancia al vendedor, previo cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el mismo. Esto quiere decir que el Banco que confirma es el obligado directo al pago del importe del Crédito Comercial como haya sido expedido por el Banco emisor.

Créditos Comerciales no confirmados son aquéllos en los cuales el Banco Corresponsal del emisor se limita a notificar la apertura del Crédito al beneficiario (vendedor), sin que ello implique obligación de pago; es simplemente un agente transmisor del título de crédito y a la hora de su negociación podrá a su discreción abonar el importe o remitir la documentación al Banco emisor para su pago.

Los Créditos Comerciales pueden ser transferibles, pero debe contarse con la conformidad expresa del Banco expedidor y así debe hacerse constar en el Crédito Comercial correspondiente. Esto quiere decir que el beneficiario puede transferir total o parcialmente sus derechos bajo este tipo de Crédito Comercial.

En el establecimiento de un Crédito Comercial, el Gerente o --
Funcionario con manejo de cuenta siempre deberá asesorarse del Departa--
mento de Créditos Comerciales.

Para su mejor comprensión hemos dividido esta clase de opera--
ciones en tres grupos que a continuación se exponen:

CREDITOS COMERCIALES DE IMPORTACION.

Los Créditos Comerciales de Importación son aquellos que los -
Bancos establecen por cuenta y orden de uno de sus clientes (comprador) a
favor generalmente de una persona física o jurídica (vendedor) que radica
en el Extranjero y que cubre la mercancía comprada por el cliente.

En el establecimiento de Créditos Comerciales que solicitan los
clientes que son importadores, previamente debe estudiarse la operación --
para determinar la capacidad del cliente para ser merecedor de este --
servicio, debe considerarse el establecimiento de un Crédito Comercial,
juzgándose bajo el aspecto y con el criterio de un préstamo directo, es -
decir, viendo que el cliente ofrezca la mayor seguridad y su condición finan--
ciera garantice la mayor liquidez. Esto es muy importante, porque aunque
el Banco puede retener el control de la mercancía mediante la consignación
del conocimiento de embarque a la orden del propio Banco como prenda, la

garantía de la mercancía puede ser relativa por las contingencias que se -- pueden presentar para su realización. Por lo tanto, el control de la mer-- cancia dentro de un Crédito Comercial, no debe considerarse como una ga-- rantía que puede ser aceptada sin reservas.

El término máximo por el cual se pueden establecer Créditos -- Comerciales es de 180 días renovables por una sola ocasión a un período -- igual. En los Créditos Comerciales de Aceptación, el documento que se gi-- re al amparo del mismo no podrá exceder de un plazo máximo también de -- 180 días.

Los Créditos Comerciales pagaderos a la vista se pueden refi-- nanciar de la manera siguiente: Una vez que el Corresponsal efectúe el pa-- go y envíe la documentación, previo juicio de crédito, se le puede entregar la documentación contra la firma del cliente de un pagaré directo o prenda-- rio por el capital, hasta 180 días de plazo máximo.

En el supuesto de Créditos Comerciales contra aceptación hasta 180 días al recibir el Banco los documentos que recibió el Corresponsal del Banco a cambio de haber aceptado una letra hasta 180 días de plazo a favor-- del beneficiario del Crédito, se le entregan al cliente los documentos contra la firma también de un pagaré directo o prendario, según el caso, a un pla-- zo cinco días menor que el de la letra que aceptó el Corresponsal.

Es conveniente recalcar la importancia que tiene el hecho de -- que los refinanciamientos de Créditos Comerciales que se efectúen, se pac--

ten a un plazo adecuado, de acuerdo con el producto de que se trate; es decir, sin exceder de los 180 días que como máximo autoriza la Ley, el plazo del refinanciamiento sea el necesario para la realización por parte del --- cliente de la mercancía en cuestión, de tal manera que ni sea más, ni sea -- menos del tiempo necesario para que recupere su inversión, y por tanto lo liquide. Cuando se trate de una importación de activo fijo o de materias -- primas o mercancías, cuya realización en el caso de estas últimas, o cuya amortización en el primer caso requieran de un mayor plazo, se debe pen-- sar en la utilización del refinanciamiento del Crédito Comercial como un -- crédito puente que será sustituido posteriormente por un Crédito Refaccio-- nario o un Crédito de Habilitación.

Muy importante es recalcar a la clientela el cuidado que deben -- tener en sus operaciones de compra en el Extranjero, por lo que respecta -- principalmente a la solvencia moral de las compañías con que contratan, -- puesto que aun cuando las transacciones se efectúan al amparo de Cartas de Crédito, esto no garantiza al comprador de que pudiera haber alteraciones -- en la documentación requerida por el susodicho Crédito Comercial, ni tam-- poco el que la mercancía embarcada sea de las características estipuladas -- previamente; los bancos negocian únicamente con documentos y no son res-- ponsables de la autenticidad de los mismos.

La División Internacional cuenta con una sección de Informes de Crédito e Investigaciones Comerciales y otra de Estudios Económicos, que están a la disposición de la clientela como un servicio adicional para ayu--

darle en sus operaciones, a las que puede recurrir en cualquier momento -- para auxiliarle cuando desee exportar o importarlo, localizándole compra-- dores o vendedores, distribuidores, informes de crédito, informes econó-- micos generales acerca de los mercados en los distintos países, y en fin to da clase de información que pueda resultar de alguna ayuda para el incre-- mento de las transacciones internacionales.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Las principales ventajas para los clientes importadores en el -- uso de Crédito Comercial para cubrir sus importaciones, se derivan de las que ofrece el tipo de documento por sí mismo. En primer término, al apa-- recer incluido en el Crédito Comercial las condiciones de la orden de compra o del contrato de compraventa, según sea el caso, los clientes tienen la seguridad de que la documentación llegará a su poder cumpliendo con las -- prescripciones estipuladas de antemano. Por ejemplo, el beneficiario ten-- drá que cumplir con una de sus obligaciones, que más interesan a los impor-- tadores, o sea la fecha de embarque, ya que es posible que un determinado producto deje de ser útil si no se recibe en el tiempo o en la época espera-- da.

El Crédito Comercial permite al importador que utilice el refi-- nanciamiento, el no distraer fondos de su capital de trabajo para la adquisi-- ción de su materia prima o producto determinado, puesto que pagaría dichos bienes a plazo mediante el crédito que el Banco le concede.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

En primera instancia, el servicio de Créditos Comerciales significa para el Banco una fuente muy importante de ingresos por las comisiones que se perciben en la apertura del Crédito Comercial o su confirmación cuando se emiten en el Extranjero, y por las negociaciones de los documentos presentados al amparo de los mismos.

Los servicios de Créditos Comerciales permiten estrechar relaciones con los Bancos Extranjeros, lo que se traduce en un mayor intercambio de negocios, que permiten mayores utilidades por concepto de comisiones, de movimientos de divisas, de mejores saldos.

El refinanciamiento de los Créditos Comerciales de Importación, pagaderos a la vista, significa para el Banco la obtención de un atractivo diferencial, sin utilización de recursos propios, lo que equivale a dejar abierta nuestra capacidad de inversión para las operaciones domésticas que tienen que efectuarse con recursos propios.

CREDITOS COMERCIALES DE EXPORTACION.

Los Créditos Comerciales de Exportación se originan en el Extranjero y llegan a poder de exportadores mexicanos, ya sea directamente o por conducto de alguna Institución Bancaria de nuestro País, para ser li-

quidados contra entrega de documentos que amparen exportaciones de mercancía mexicana.

Los Créditos Comerciales de Exportación podrán ser o no confirmados por alguna Institución de Crédito Mexicana; si lo son, quiere decir que la Institución confirmante se encuentra obligada al pago contra la presentación de los documentos requeridos por el mismo Crédito Comercial, siempre y cuando las condiciones fijadas se cumplan estricta y literalmente. En caso de existir discrepancias que pudieran hacer que se rechazara el pago por parte del Banco Extranjero, se puede a criterio aceptar Carta de Garantía, misma que en caso necesario puede a la vez ser reforzada por un fiador a entera satisfacción. Cuando este caso se presentare, las Cartas de Garantía tendrán que ser invariablemente autorizados por la Dirección. De otra forma, sería necesario manejar la documentación "al cobro".

Cuando los Créditos Comerciales no son confirmados, puede presentarse el caso de que los mismos sean negociables mediante letras a cargo de algún Banco del País o del Extranjero; si las letras son a cargo de un Banco del País, por ese solo hecho se está nombrando "banco pagador" a la Institución Mexicana, a cargo de la cual son los giros respectivos, sin que esto implique el que la susodicha Institución se encuentre obligada al pago del Crédito contra presentación de la documentación respectiva, sino que podrá, a su criterio, efectuar la liquidación o manejo al cobro. Cuando los Créditos Comerciales sean disponibles mediante giros a cargo del

Banco Extranjero, por ese solo hecho se está haciendo propiamente pagadero el Crédito Comercial en el Extranjero, quedando la Institución Mexicana que haga llegar la carga de Crédito al beneficiario como "banco notificador" exclusivamente.

Este caso es similar al anterior, o sea cuando la Institución Mexicana es nombrada "banco pagador", por lo que respecta a Institución Mexicana de efectuar la liquidación del Crédito Comercial contra la presentación de la documentación respectiva, sino que podrá a su juicio liquidar o -- manejar al cobro, pero a diferencia de cuando se es "banco pagador", el "banco notificador" no está en condiciones, si es que opta por liquidar contra presentación de la documentación, de solicitar el reembolso inmediato, sino que debe de esperar hasta que la documentación haya llegado a manos del banco emisor y sido revisada por éste.

Es muy conveniente hacer notar al exportador mexicano que es necesario solicitar Cartas de Crédito pagaderas en México, o sea negociables contra giros a cargo de una Institución del País. Esto es en virtud de que al aceptar Cartas de Crédito negociables mediante giros a cargo del Banco Extranjero, serán a su cargo los intereses por el lapso entre su negociación aquí en México y la llegada de la documentación al Extranjero, o bien tendrá que esperar para recibir su dinero hasta que el Banco Extranjero formule la liquidación correspondiente y sitúe los fondos necesarios para hacer el pago.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Para los clientes exportadores el uso de Cartas de Crédito significa que cuentan con la seguridad absoluta de cobrar el importe de sus exportaciones y con una garantía bancaria que da a la operación una completa liquidez, claro está, siempre y cuando se cumplan las condiciones estipuladas en el Crédito Comercial. La Carta de Crédito Irrevocable significa también para el exportador una seguridad absoluta de que el cliente no podrá en momento alguno revocar el pedido durante el lapso que permanezca vigente el susodicho Crédito Comercial.

Cuando el Crédito Comercial es negociable, mediante giros a cargo del banco mexicano, las comisiones de negociación serán por cuenta del banco extranjero y no habrá ningún cargo para el beneficiario del mismo.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Esta clase de operaciones son un magnífico medio de aumentar las cuentas de cheques de la clientela, proporcionando además una buena utilidad por concepto de comisiones. Además de esto, los Créditos Comerciales significan una fuente muy importante de prospectos y brindan la oportunidad de establecer el contacto directo con el cliente potencial, mediante la entrega en propia mano de las Cartas de Crédito en cuestión.

CREDITOS COMERCIALES
DOMESTICOS.

Los Créditos Comerciales Domésticos en Moneda Nacional y Dólares, son establecidos por compradores en la República Mexicana a favor de beneficiarios en nuestro País; éstos no podrán ser más que pagaderos a la vista, o bien créditos pagaderos a plazo, pero sin que existan letras que los beneficiarios giren a plazo a cargo del Banco.

En caso de que los Créditos Comerciales sean a plazo, el beneficiario (vendedor) negociará a una fecha determinada contra presentación de copia de los documentos solicitados en esa forma por el Crédito Comercial. Los originales deben ser enviados directamente al comprador (cliente) para que pueda disponer de la mercancía.

En virtud de que la operación de un Crédito Comercial es una garantía completa para el vendedor, el comprador antes de establecer el Crédito Comercial deberá asegurarse de los medios bancarios y de algunos informes de crédito sobre solvencia moral, financiera, reputación, etc., a través del Banco y de sus Corresponsales, debe existir una seguridad absoluta de que el beneficiario del Crédito Comercial sea merecedor de esa facilidad, es decir, debe haber una absoluta buena fe y un perfecto entendimiento entre el vendedor y el comprador.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio se está en condiciones de servir en todas las plazas bancables de la República Mexicana a la clientela.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Independientemente de ser una fuente de ingresos importante para los bancos, se está en condición de servir a la clientela, teniendo así el arraigo de sus negocios.

C R E D I T O S D E HABILITACION O AVIO.

Este servicio consiste en la operación de crédito que se realiza mediante un contrato en el cual el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales y salarios, así como en gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

El plazo autorizado para estos créditos es hasta de cinco años, pero por razones de conveniencia para el Banco, estas operaciones se efectúan a trece meses o menos generalmente. Los Créditos de Habilitación o Avío quedan garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, -

aunque éstos sean futuros o pendientes. Además de las garantías fijadas -- por la Ley, se pueden pactar garantías adicionales tales como: prendas so bre maquinaria, hipotecas, fianzas o avales.

La empresa acreditada deberá obligarse a conservar en todo -- momento en existencia de materias primas, un 43% más del importe del -- préstamo, cuando menos.

Este servicio deberá ser ofrecido exclusivamente a firmas de - reconocida solvencia moral y económica y precisamente para ser destina-- dos a los fines anteriormente indicados, haciendo la aclaración de que el -- cliente no deberá tener por ningún concepto acreedores de créditos de natu-- raleza similar ni tener gravamen alguno sobre su unidad industrial, y que -- ésta, a su vez, esté debidamente asegurada, se tomará en consideración -- que estos requisitos no son necesariamente indispensables, siempre y cuando la Firma con que se esté operando sea de suficiente importancia como -- para valerle como si fuera en Préstamos Directos.

En estos créditos conviene, previa estipulación del contrato, -- formular un calendario de disposiciones y una programación de pagos que -- resulte adecuada a las necesidades del Banco y a las del cliente. Se deberá vigilar que cuando se trate de Sociedades, las escrituras sean revisadas -- por el Departamento Jurídico, con el objeto de confirmar las facultades y -- los poderes de las personas que firman en la misma; los intereses sobre -- estos préstamos se cobrarán mensualmente.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

La ventaja principal de este crédito es ofrecer a la clientela --- crédito a un plazo largo, el cual le permite un desahogo mayor en su liqui-- dación, pudiendo fomentar cómodamente un incremento considerable en su negocio, además por conducto de este crédito puede adquirir materias pri-- mas y materiales a un precio mucho más bajo, usándolo cuando hayan au-- mentado de precio en el mercado y además asegurar con estas materias pri mas su producción futura.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco forzosamente tiene que canalizar un porcentaje de sus recursos por este medio; tiene la ventaja de que cierto tipo de operaciones que le resulta imposible efectuar a corto plazo, las dirige hacia este ren-- glón, evitando así las constantes renovaciones solicitadas por el cliente; -- además de contar con garantías de mucha más firmeza y seguridad.

CREDITOS REFACCIONARIOS.

Este servicio consiste en la operación de crédito, la cual se --- realiza por medio de un contrato, en el cual el acreditado se obliga a inver-- tir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instru-- mentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la reali--

zación de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria o en la construcción de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.

Los Créditos Refaccionarios quedan garantizados por Ley con las fincas construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, útiles de labranza y los frutos y productos futuros, pendientes o ya obtenidos de la empresa, a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo. Pueden pactarse garantías adicionales tales como prenda específica, hipoteca, fianzas o avales, y la Unidad Industrial cuando se trate de préstamos a este ramo.

Estos créditos se pueden otorgar hasta por un plazo de diez años. Se deberá tomar en cuenta que el valor del crédito no deberá exceder en ningún momento del 50% del Activo Fijo, que presente el cliente en su Balance. El acreditado deberá de tener un seguro contra incendio sobre los bienes de la empresa, que cubra cuando menos el importe del préstamo concedido, más un 43% y que el seguro esté a favor del Banco.

Este servicio deberá ser ofrecido exclusivamente a Firmas de reconocida solvencia moral y económica, y precisamente para ser destinados a los fines anteriormente indicados, haciendo la aclaración de que el cliente no deberá tener por ningún concepto acreedores de crédito de naturaleza similar, ni tener gravamen alguno sobre su unidad industrial y que ésta a su vez esté debidamente asegurada. Se tomará en consideración que es

tos requisitos no son necesariamente indispensables, siempre y cuando la Firma con que se esté operando sea de importancia y autorizados estos --- créditos, en esta forma, por la Dirección del Banco.

Se deberá vigilar que cuando se trate de Sociedades las escrituras las deberá revisar el Departamento Jurídico con el objeto de confirmar las facultades y poderes de las personas que firman en la misma; además -- el contrato debe estar debidamente firmado ante dos testigos conocidos y ra tificarse ante el encargado del Registro Público, siendo necesaria su ins--- cripción para que surta efectos contra terceros.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

La ventaja principal de este crédito consiste en ofrecer a la --- clientela un crédito a un plazo largo, el cual le permita tener un mayor des ahogo en su liquidación, pudiendo fomentar cómodamente un incremento --- considerable en sus negocios y ampliar su radio de acción y modernizar su equipo de maquinaria, y su ampliación y comodidad y eficiencia en su ope--- ración.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco que forzosamente tiene que canalizar un porcentaje de sus recursos, por este medio, tiene la ventaja de que cierto tipo de opera--- ciones que le resulta imposible efectuar a corto plazo, las dirige hacia este

renglón, evitando así las constantes renovaciones solicitadas por el cliente, además de contar con garantías de mucha más firmeza y seguridad, y además arraigar la clientela, y le permite desarrollarse de acuerdo con las necesidades del mercado.

CREDITOS SIMPLES EN CUENTA CORRIENTE.

Este servicio consiste en la firma de un contrato mediante el cual el Banco autoriza al cliente a disponer hasta por determinada suma en una cuenta corriente y en cualquier momento, dentro de la vigencia del mismo. Este crédito se concede en forma "Revolvente", o sea que cuando el saldo a su cargo, o parte de éste es liquidado, automáticamente queda facultado el cliente para volver a girar hasta por el límite total autorizado.

Este crédito sólo podrá ser autorizado exclusivamente por la Dirección, debido a los inconvenientes que representan este tipo de operaciones.

SE DEBERA DE TOMAR EN CONSIDERACION QUE ESTE SERVICIO, POR LAS DESVENTAJAS QUE REPRESENTA PARA LOS BANCOS, PREFIEREN NO OFRECERLO.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

El cliente puede contar con un crédito en el momento deseado, y sin que para obtenerlo tenga que hacer gestión alguna fuera de extender un cheque por la suma deseada. Además paga intereses solamente por los saldos deudores que aparezcan en nuestros libros, representándole al cliente un tipo de intereses sumamente reducido. Tiene la facilidad de renovar su contrato por un número de veces ilimitado.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Este servicio no representa ninguna ventaja para los Bancos, y una de las principales causas es la siguiente: imposibilitan a los Bancos para llevar un control efectivo de su Cartera, la cual la clientela puede hacer que se eleve con sólo girar un cheque hasta por el límite total autorizado.

CUENTAS DE AHORROS.

Las divisiones de Ahorro fueron establecidas con el fin de fomentar el hábito del ahorro entre la clientela y el público en general. El Banco cubre al cliente intereses al 4.5% anual, pagaderos y acumulados cada seis meses, salvo en aquellos casos de cuentas que se salden, en las cuales el cómputo y pago de intereses se hace inmediatamente. Las cuentas de ahorro con saldo de \$ 5.00 ó menos no devengarán intereses. Por

disposiciones legales la cantidad que una persona puede tener como saldo -- máximo en cuentas de ahorro es de \$ 100 000.00. El citado límite de ----- \$ 100 000.00 deberá entenderse por titular, ya sea en una o varias cuentas, o en cuentas mancomunadas.

Los retiros de fondos se efectuarán mediante expedición de recibos especiales, los cuales deberán de venir acompañados por la libreta -- de ahorros respectiva, debidamente firmados, cotejando que la firma de la libreta y la del retiro sean iguales.

En caso de defunción el beneficiario tendrá que ocurrir a la Oficina Administrativa del Banco, en donde presentará el acta de defunción, -- así como la disposición testamentaria, al Departamento de Aclaraciones y Reclamaciones, el cual deberá de consultar con el Departamento Jurídico.

Por lo que se refiere a cuentas de ahorro en Dólares, el interés que se reditúa es del 3% anual.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio los bancos ayudan al público en general a economizar, ofreciéndole además un atractivo tipo de interés sobre sus depósitos.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Las cuentas de ahorro representan un volumen de saldos que --

por lo general tienden a sostenerse en un nivel uniforme y constante, lo que representa ciertas ventajas de inversión, especialmente en operaciones de plazo medio y largo que normalmente están vedadas al Departamento Bancario.

C U E N T A S D E C H E Q U E S .

Es uno de los principales servicios que el Banco otorga a sus clientes, por medio del cual se guarda el dinero de empresas y particulares mediante depósitos en cuenta de cheques y de cuyos fondos pueden disponer a la vista hasta la totalidad de los mismos, con cheques expedidos por los cuenta-habientes a cargo del propio Banco.

Se deberá de tomar en consideración que los depósitos son confidenciales y que deberán manejarse con la debida discreción.

V E N T A J A S P A R A E L C L I E N T E .

Entre las principales ventajas que ofrecen las Sucursales Urbanas, pueden mencionarse las siguientes: ahorro de tiempo y esfuerzo, tanto para cuenta-habientes como para los tenedores de cheques a nuestro cargo, por la facilidad de poderlos hacer efectivos en cualquiera de las Sucursales. Para firmas comerciales cuyos cobradores recorren distintos rumbos de la ciudad, representa la facilidad de que éstos pueden ir efectuando

depósitos a medida que vayan haciendo efectivos sus cobros, entregando a la Compañía los duplicados de sus notas de depósitos, como liquidación diaria; además al cliente se le proporciona mensualmente su estado de cuenta con el cual podrá comprobar cuáles han sido los pagos y depósitos que efectuó en el transcurso del mes.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Es el servicio más importante que los bancos prestan y por medio del cual aumentan sus recursos, que le permiten fomentar el desarrollo económico y social de nuestro País.

CUSTODIA DE VALORES.

Este servicio consiste, como su nombre lo indica, en la simple guarda y custodia de los valores que le son entregados al Banco por la clientela.

El Banco puede guardar por este concepto Títulos-Valores, como son: acciones, bonos, obligaciones, cédulas, así como otros valores que pueden ser: paquetes, sobres cerrados, bolsas conteniendo metal acuñado, etc., con la sola verificación de que tales contenidos no sean en ninguna forma perjudiciales para el Banco; en este caso, el Banco sólo será responsable de la inviolabilidad del sobre o el paquete recibido, para lo ---

cual es necesario sellar, lacrar y firmar dichos objetos materiales por el cliente.

La comisión que el Banco percibe por este concepto, varía en razón directa del número y volumen de los valores recibidos, sin perjuicio de las tarifas señaladas, haciendo la aclaración de que por este servicio se cobra una comisión cada seis meses o fracción, y la cual se liquida por adelantado.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela está en condiciones de guardar objetos y valores importantes libres de pérdida o robo a un costo muy reducido.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco percibe comisiones por la prestación de este servicio, que le representa una utilidad, además de ser un magnífico medio de obtener el arraigo de la clientela.

CHEQUES DE VIAJERO.

Mediante este servicio los Bancos ofrecen a la clientela y al público en general, cheques de viajero en Dólares Americanos y Marcos Ale-

manes, extendidos por diversas instituciones de reconocido prestigio, verbi
gracia Bank of America N. T. and S.A., The First National City Bank of --
New York, American Express Co., y Dresdner Bank, los cuales vienen en -
Dólares Americanos en denominaciones de 10, 20, 50, 100, 500 y 1000 y en
marcos alemanos en denominaciones de 100, 500 y 1000.

Para el público en general, los cheques representan una gran co
modidad y seguridad para llevar fondos al Extranjero, principalmente por el
hecho de ser aceptados y cambiados por la gran mayoría de las casas comeru
ciales, restaurantes, hoteles, etc., así como por la facilidad de disponer --
gradualmente de su importe a medida que se vaya necesitando.

El cliente, al efectuar la compra deberá de firmar por separado
cada uno de los documentos, en presencia del Funcionario que realiza la --
venta, y a la vez checando la numeración, se deberá de firmar la solicitud -
de la compra por duplicado; los mencionados cheques de viajero, al ser --
cambiados deberán ser firmados nuevamente en el momento de hacerlos ---
efectivos, lo cual implica que en caso de pérdida éstos no puedan ser cobra-
dos y además con la firma se determina la seguridad que tiene la persona --
que los compró.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Para el público en general los cheques de viajero representan --
una gran comodidad y seguridad para llevar fondos al Extranjero, principal-

mente por el hecho de ser aceptados y cambiados por la mayoría de las casas comerciales, así como la facilidad de disponer gradualmente de su importe, y al efectuar la compra de éstos el cliente lleva su dinero seguro, -- pues en caso de extravío, mediante una serie de trámites facilísimos y sencillos, le será reembolsado su dinero por el Banco emisor.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Por medio de esta operación los Bancos tienen la ventaja de obtener comisiones atractivas y utilidades en la compraventa de divisas, además de ser un medio de estrechar relaciones con corresponsales extranjeros, y la atención y servicios que se prestan a la clientela y que es un motivo más de arraigo.

DEPOSITOS A PLAZO FIJO DE RETIRO.

Son aquellos depósitos que los Bancos reciben para ser entregados al depositante después de cierto plazo, que en ningún caso deberá ser menor de 90 días, pagando un interés por este concepto que fluctúa entre el 6.5% y el 8% en Moneda Nacional, y en dólares americanos, entre el 5% y el 6%.

Estos depósitos no podrán ser menores de \$ 5000.00 tratándose

de Moneda Nacional; cuando este depósito se efectúe en Dólares Americanos, éste no deberá ser inferior a 2000.00 Dólares.

El Banco paga al cliente un interés en Moneda Nacional del 6.5% anual por los depósitos que se efectúen a un plazo de 90 a 180 días, del 7% anual de 181 a 539 días, del 7.5% anual de 540 a 719 días y del 8% anual de 720 días en adelante, y en cuanto a Dólares Americanos, se paga un interés del 5% anual por los depósitos que se efectúen a un plazo de 90 a 180 días, del 5.5% anual de 181 a 360 días y del 6% de 361 a 720 días.

Los gerentes de sucursal deberán de requisitar la operación mediante un certificado de depósito bancario (original y tres copias), las cuales serán turnadas al Departamento de Contabilidad para que las controle y calcule los intereses correspondientes. 10 días antes del vencimiento de cada certificado, lo enviará al Gerente que lo expidió, con el fin de que éste notifique al depositante el próximo vencimiento de su certificado.

Estos certificados invariablemente deben ser extendidos por los Bancos a su cargo, además siempre deberán ser nominativos y nunca al portador. Las formas de certificados están impresas y a disposición de los Funcionarios Bancarios.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este tipo de operaciones representan al cliente poder colocar su dinero con los Bancos, con un máximo de seguridad y ganando intereses.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Por medio de este servicio los Bancos reciben recursos de la clientela, que se pueden negociar e invertir, aun cuando se paguen intereses; sirve además para atender a los clientes y arraigarlos al Banco.

DESCUENTOS MERCANTILES.

Este servicio consiste en el anticipo de dinero que el Banco hace a sus clientes de crédito, que cuentan con una línea de crédito o autorización especial para ello, del valor de letras o pagarés a cargo de otras firmas y con vencimientos posteriores a la fecha en que se efectúa el descuento.

Al realizar estas operaciones el Banco calcula los intereses al tipo convenido y los descuenta del valor de la letra o pagaré, entregando al cliente el líquido producto solamente. Por supuesto, el Banco toma en Descuentos los documentos respectivos "Salvo buen Cobro", y por lo tanto, en caso de que no sean liquidados a su vencimiento, se devuelven al cliente una vez cargado su importe en su cuenta de cheques y gastos respectivos en su caso. Se deberá pedir al cliente previamente, carta autorización para cargar estos documentos en su cuenta de cheques.

El plazo máximo que la Ley fija para este tipo de operaciones es de 180 días para el Departamento de Depósito, y para el Departamento de

Ahorro, estos plazos son hasta de un año.

Al calcular los intereses deberán considerarse invariablemente tres días más en documentos sobre la propia plaza y once días más en documentos fuera de la plaza, ya que la práctica ha demostrado que ese número de días son los que se necesitan para recuperar la inversión.

El papel tomado en descuentos deberá ser a cargo de varios girados, de tal manera que no exista más de un 10% de la línea en papel a cargo de un solo girado.

Todo documento que no sea pagado a su vencimiento será protestado por falta de pago oportuno; el Banco tiene derecho de protestarlo; en caso de que el girador del documento anote la cláusula "Sin Protesto", el documento no será protestado a menos que el Banco así lo desee.

En ningún caso los Bancos autorizan tomar en descuento papel proveniente de ventas en abonos o sea de consumo.

Todo documento tomado en descuento deberá encontrarse debidamente aceptado por el girado. En caso de que no se encontrase aceptado, o que sea a la vista y traiga documentos anexos, deberá considerarse para efectos de riesgo, como si fuera un préstamo directo y estudiarse como tal.

La línea de crédito en Descuentos no deberá exceder del 30% del capital real ajustado del solicitante.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio el cliente cuenta con todos los beneficios que implica la anticipación en efectivo que se le hace de las ventas a plazo por él realizadas en sus transacciones mediante el pago de un interés y de una comisión razonable.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Independientemente de que éste es uno de los medios más eficaces con los que la Banca moderna contribuye al desarrollo de la Industria y el Comercio, obtiene un pequeño margen de ganancias por medio de los intereses y comisiones que percibe, y además obtiene la rotación y diversificación de su cartera.

ORDENES DE PAGO SOBRE EL EXTRANJERO.

Este servicio, como su nombre lo indica, consiste en que el Banco gira instrucciones expresas mediante el uso de claves secretas y cifradas a algunos de sus Corresponsales en el Extranjero, para que se pague en efectivo o se abone en su cuenta a un beneficiario, las cantidades que indica la persona o firma que solicita este servicio.

Estas operaciones pueden ser tramitadas por correo, cable o -

teléfono, quedando claramente entendido que los gastos de transmisión serán por cuenta del solicitante.

La forma de operar este servicio se desarrolla como sigue: Al recibir el Corresponsal la Orden de pago notifica de inmediato al beneficiario con el objeto de que pase a recogerla, contra la firma de un recibo por triplicado, reteniendo en sus archivos el tercer ejemplar, y enviando el original y duplicado al Banco en México, para que en su oportunidad le sea entregado uno de éstos al cliente, como comprobante del pago efectuado según sus instrucciones, y el duplicado se conserva en el Banco como antecedente de la operación.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio representa para la clientela, la facilidad de poder situar fondos a cualquier parte del extranjero a un costo muy reducido y de una manera pronta y eficaz, además quedando con la seguridad de que el pago que se efectúa es de acuerdo a sus instrucciones.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Al mismo tiempo que es una fuente de ingresos, permite estrechar relaciones con Corresponsales en el extranjero, ya que por este medio se les proporcionan negocios. Al Banco le interesa prestar este servicio por ser un medio de atracción a la clientela, representándole al mismo Ban

co una fuente de ingresos que provienen de las comisiones y del tipo de cambio.

ORDENES DE PAGO SOBRE E L I N T E R I O R.

Este servicio consiste en las instrucciones expresas que el Banco gira mediante el uso de claves secretas a alguna de sus Sucursales, Co--rresponsales en el País o Bancos Afiliados, para que se pague en efectivo o se abone en cuenta de un beneficiario la cantidad que indique la persona o --firma que solicite el servicio.

Estas operaciones podrán ser tramitadas a solicitud del cliente, ya sea por la vía telegráfica, telefónica o por correo, quedando entendido -- que el costo de tramitación corre por cuenta del cliente solicitante.

La forma de operar este servicio, se desarrolla de la siguiente manera: al recibir la Sucursal, el Corresponsal o el Banco Afiliado la or--den de pago, deberá notificar de inmediato al beneficiario con el objeto de -- que pase a recogerla, contra firma de un recibo por triplicado, reteniendo-- en sus archivos el tercer ejemplar, y enviando el original y el duplicado al Banco para que, en su oportunidad, le sea entregado uno de éstos al cliente como comprobante del pago efectuado según sus instrucciones; el duplicado se conserva en el Banco como antecedente de la operación.

Las cuotas que el Banco cobra al proporcionar este servicio de--

ben ser fijadas de común acuerdo por el Gerente o Funcionario que maneja la cuenta del solicitante y el encargado del Departamento correspondiente.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Este servicio representa para la clientela la facilidad de poder situar fondos a cualquier parte del Interior del País a un costo muy reducido y de una manera pronta y eficaz, además de quedar con la seguridad de que el pago se efectuará de acuerdo con sus instrucciones.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Independientemente de ser una fuente de ingresos para el Banco, es una forma de servir a la clientela, obteniendo el arraigo de sus negocios con él y además proporcionando negocios y prospectos a las Sucursales, los Corresponsales o Bancos Afiliados en el Interior.

PAGOS AUTORIZADOS SOBRE PLAZA, INTERIOR O EXTRANJERO.

Este servicio consiste en los pagos periódicos que efectúan los Bancos, ya sea en Plaza, en el Interior de la República, o en el Extranjero, por cuenta de los clientes en forma periódica y por las cantidades solicitadas, para que éstas sean pagadas a un beneficiario.

Existen dos clases de pagos autorizados: Fijos y Revolventes.

El Primero consiste en que el Banco autorizado a efectuar el pago, bien sean los Corresponsales, Bancos Afiliados o Sucursales, liquiden a los beneficiarios el importe del Pago Autorizado, ya sea en cantidades -- parciales a solicitud de éstos, hasta el valor total del pago autorizado, o -- bien por su importe total en un solo pago dentro del plazo fijado.

El Segundo consiste en que el Banco autorizado, al efectuar el pago, podrá renovar el valor del pago autorizado tantas veces como el beneficiario haya utilizado su importe, de acuerdo con lo estipulado en el contrato. Al igual que en el caso anterior, el beneficiario podrá cobrar par-- cialmente el valor establecido, y una vez agotado éste, se reinstala total-- mente, pudiendo ser estas reinstalaciones semanales, quincenales, mensua-- les o a fechas fijas, según la conveniencia del cliente.

Estos pagos pueden ser también acumulables y no acumulables.

Este servicio se establece por medio de un contrato, en el cual el cliente se obliga a mantener saldos en cuenta suficientes para cargar los pagos periódicos que el Banco efectúa por su cuenta.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio, el cliente podrá hacer pagos al beneficiario por el conducto del Banco, evitándose por lo tanto la necesidad de

que en cada período hacer él el pago correspondiente, ya que por medio de este servicio el Banco se encarga de dicha vigilancia.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Independientemente de ser una Fuente de ingresos importante para el Banco, se está en condiciones de servir a la clientela obteniendo así el arraigo con el propio Banco.

PRESTAMOS DIRECTOS, EN BLANCO O QUIROGRAFARIOS.

Previo el establecimiento de una Línea de Crédito o una autorización especial de la Dirección o del Departamento de Crédito, los Bancos podrán conceder a determinados clientes que comprueben su capacidad económica y moral, préstamos documentados mediante pagarés directos llamados también Préstamos en Blanco o Préstamos Quirografarios, que representan el compromiso adquirido por el cliente de pagar al Banco a su vencimiento la cantidad respectiva. En aquellos casos en que a juicio del Banco la solvencia económica o moral del cliente no sea lo suficientemente amplia para justificar el préstamo, según las normas de crédito fijadas por la Dirección, el cliente podrá ofrecer algún aval o Letras en garantía colateral o alguna otra garantía que haga factible la operación.

Al tratar este tipo de operaciones con algún cliente, es conve--

niente tener presentes las siguientes condiciones:

Según la política del Banco los intereses se acumulan al capital y éstos son pagaderos al vencimiento del documento.

El plazo máximo al que legalmente se puede extender un pagaré directo es de 180 días. Legalmente los pagarés directos no deben exceder de 180 días, siendo renovables una o más veces, hasta un máximo de 360 días a partir de la fecha de su otorgamiento.

Para el Departamento de Ahorro estos plazos son hasta de 365 días.

Los pagarés no se presentan a su suscriptor para pago, sino que éstos deben de pasar a las oficinas a cubrirlos, ya que éstos son domiciliados en el Banco.

Es necesario que para realizar cualquier operación de crédito, sea entregado el Balance y el Estado de Pérdidas y Ganancias debidamente firmados. Es requisito legal para otorgar préstamos de cuantía superior a \$ 100 000.00 exigir la presentación del último Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias debidamente firmados, y cuando se trate de operaciones de más de \$ 200 000.00, el Banco deberá de contar los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias correspondientes a los tres años anteriores, y por último, cuando estas operaciones exceden de \$ 1 000 000.00 deberá exigir además de los Balances y Estados de Pérdidas y Ganancias correspondientes a

los tres años anteriores, los Estados Financieros trimestrales y el último balance anual, certificado por un contador Público Titulado.

Quando el préstamo se concede a una Sociedad Mercantil, el Funcionario que concerta la operación deberá cerciorarse de que la persona que firma el pagaré respectivo esté debidamente facultado para ello.

El cómputo de intereses se hace sobre la base de un año de 365 días.

Los pagarés respectivos deberán invariablemente estar suscritos por alguna persona física o moral y nunca por una denominación comercial que no tenga personalidad jurídica.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela cuenta con los beneficios de préstamos con su sola firma a corto plazo, para financiar compra de materia prima, etc., que generalmente no pueden hacer por medio de otros créditos por efectuar sus proveedores sus ventas al contado.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Independientemente de que éste es uno de los medios más eficaces con los que la Banca Moderna contribuye al desarrollo de la Industria y del Comercio del País, obtiene un pequeño margen de ganancias por medio de los intereses que percibe.

PRESTAMOS PERSONALES.

Es un servicio más que los Bancos ofrecen a su clientela y al público en general.

La política del Banco es en el sentido de que este servicio se deberá ofrecer a clientes, teniendo en consideración que haya conveniencia para ambas partes.

Las bases para poder otorgar este tipo de crédito, son las siguientes:

1. Contar con una edad mínima de 21 años o tener capacidad legal para obligarse.
2. Ser depositante de Cuenta de Ahorros, con una antigüedad mínima de seis meses de saldos en dicho período, no inferiores a \$ 500.00.
3. En caso de ser cuenta-habiente de cheques, haber mantenido promedio mínimo de saldos de \$ 3000.00 durante los tres meses anteriores a aquél en que el préstamo se solicite. Además, al otorgársele el préstamo deberá abrir una cuenta de Ahorros por una cantidad no inferior a \$ 500.00, que deberá conservar para poder efectuar operaciones posteriores. De lo anterior se desprende que para tener derecho a un

préstamo de este tipo es necesario ser cuenta-habiente o --
cuenta-ahorrista.

4. Ser empleado de planta de una negociación conocida, con un mínimo de tres años de prestar sus servicios en ella.
5. Profesionista en ejercicio, con despacho, bufete o consultorio debidamente instalado por tiempo superior a tres años, o en caso de percibir honorarios o iguallas de una o más em--presas, reunir los requisitos a que se refiere el párrafo anterior.
6. En caso de tener algún negocio, que exista un ingreso constante comprobado y que el establecimiento del mismo cuente con una antigüedad mínima de tres años.
7. Si los plazos referidos aún no se alcanzan en su posición actual, comprobar que se cubrieron en la inmediata anterior y justificar ampliamente la razón del cambio. En caso contrario, podrá otorgarse el préstamo siempre y cuando exista -- un aval.
8. Tener arraigo en la población por un mínimo de tres años, o bien justificar su cambio de residencia.
9. Demostrar tener ingresos y gastos normales que le permi--tan cumplir con el compromiso que se pretende contraer.

10. Requisar su solicitud y con base a ella, lograrse una información satisfactoria en cuanto a conducta, moralidad y cumplimiento en el pago de compromisos ya contraídos.
11. No tener otro préstamo anterior vigente.
12. Solamente podrá otorgarse el préstamo en el lugar de su residencia habitual.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela está en condiciones de solicitar un préstamo obteniendo un tipo de interés más cómodo y además a largo plazo.

VENTAJAS SOBRE EL BANCO.

A través de este servicio el Banco logra una mayor promoción en sus cuentas de ahorro, el arraigo de la clientela para la Institución y además se obtiene una utilidad, la cual proviene del tipo de interés.

PRESTAMO PARA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO.

Estos préstamos son una modalidad de los préstamos personales y representan otro servicio que los Bancos ofrecen a su clientela y al públi-

co en general.

Este servicio deberá proporcionarse siempre y cuando exista --
conveniencia por ambas partes.

Las bases para otorgar este tipo de crédito son:

IMPORTE DEL CREDITO: Hasta el 80% del precio de compra --
de los bienes de que se trate.

Cantidad máxima: Para la adquisición de automóviles hasta ---
\$ 50 000.00; para otros bienes hasta \$ 25 000.00. Pueden otorgarse a un --
mismo deudor - atendiendo a su capacidad de pago - préstamos para los -
dos propósitos expuestos, haciendo un total de \$ 75 000.00.

Cantidad mínima: \$ 1 000.00

PLAZO: Los créditos se otorgarán únicamente a los plazos de--
6, 12, 18 y 24 meses.

FORMA DE PAGO: Los abonos serán mensuales por cantidades
iguales.

INTERESES: 12% anual sobre saldos insolutos. Se documenta--
rán en el momento de efectuarse la operación. (En caso de pagos anticipa--
dos no habrá bonificación de intereses).

CARGO INICIAL UNICO: En préstamos hasta seis meses 1.0%;

hasta 12 meses 1.5%; hasta 18 meses 2.0%; hasta 24 meses 2.5%. Estos porcentajes se aplicarán, por una sola vez, sobre el importe prestado.

SEGURO: Se requerirá al deudor presentar la póliza de seguro correspondiente, cuando se trate de operaciones para adquisición de vehículos de motor o de otros bienes susceptibles de ser asegurados contra robo total, incendio u otros daños importantes al propio bien.

EL SOLICITANTE: Entregará al Banco el 20% del precio de compra del artículo cuya adquisición se va a financiar, además deberá abrir una cuenta de ahorros según el monto del préstamo concedido, de acuerdo con la escala establecida.

INVERSION: Con recursos de la División de Depósito y de la División de Ahorro.

Las condiciones para ser sujeto de crédito son:

1. Contar con una edad mínima de 21 años y tener capacidad legal para obligarse.
2. Ser empleado de planta de una negociación conocida, con un mínimo de tres años de prestar sus servicios en ella.
3. Ser profesionista en ejercicio, con despacho, bufete o consultorio debidamente instalado en la localidad que se solicite el préstamo, por tiempo superior a tres años, o en caso de

percibir honorarios o iguales de una o más empresas, reunir los requisitos a que se refiere el párrafo anterior.

4. En caso de tener algún negocio que esté registrado a nombre del solicitante, que exista un ingreso constante comprobado y que el establecimiento del mismo cuente con una antigüedad - mínima de tres años en la localidad en que se solicite el préstamo.
5. Si los períodos referidos aún no se alcanzan en su domicilio actual, comprobar que se cubrieron en el inmediato anterior y justificar ampliamente la razón del cambio. En caso contrario, podrá otorgarse el préstamo siempre y cuando exista un aval.
6. Tener arraigo en la población por un mínimo de tres años, o bien justificar su cambio de residencia.
7. Demostrar tener ingresos y gastos normales que le permitan cumplir el compromiso que se pretenda contraer. En todo caso el importe del abono mensual no excederá del 10% del sueldo mensual o, en su caso, de los ingresos mensuales del solicitante.
8. Requisitar su solicitud y con base a ella, lograrse una información satisfactoria en cuanto a conducta, moralidad y cum-

plimiento en el pago de compromisos ya contraídos.

9. Solamente podrá otorgarse el préstamo en el lugar de su residencia habitual.
10. Podrá tener otro préstamo de esta naturaleza o personal, -- siempre y cuando se ajuste a las bases establecidas y cuidando especialmente que los abonos mensuales totales que tenga que liquidar por tales conceptos, en ningún caso sobrepasen el 10% de su ingreso base mensual.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela estará en condiciones de obtener precios sumamente ventajosos al adquirir de contado directamente en las negociaciones vendedoras, los bienes objeto de la operación. Ade--- más obtendrá un plazo suficientemente largo para liquidar su adeudo y a un tipo de interés reducido.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Este servicio puede considerarse como elemento de promoción: directa, para apertura de cuentas de ahorro, e indirecta con los cuenta-ha-- bientes de cheques, a través de la ayuda prestada por el Banco para la sa-- tisfacción de sus necesidades, lográndose con ello un mayor arraigo de los mismos a la institución.

PRESTAMOS PRENDARIOS.

Previo establecimiento de una línea de crédito o una autorización especial de la Dirección o del Departamento de Crédito, los Bancos pueden conceder a determinados clientes que comprueben su capacidad económica y moral, préstamos con garantía específica de acciones de las aprobadas por la Comisión Nacional de Valores, materias primas o mercancías en general.

Para otorgar este préstamo a la clientela, deberán tenerse presentes las disposiciones mencionadas en el capítulo de Préstamos Directos, más las siguientes:

1) La prenda debe estar en poder de algún Almacén de Depósito de Concesión Federal, quienes expedirán Certificado de Depósito y sus respectivos bonos de prenda a nuestro favor o endosados al Banco o endosados al mismo Banco, los cuales conservará éste anexos a los pagarés respectivos.

2) La mercancía correspondiente deberá estar debidamente asegurada por el acreditado por una suma que cubra el valor del crédito. Si este seguro ya fue tomado por el deudor, éste deberá entregar al Banco un endoso de la Compañía aseguradora a favor del Banco por el total de la mercancía dada en garantía.

3) Salvo casos especiales autorizados por la Dirección, todo préstamo prendario deberá de tener un margen de garantía del 30% como mí-

nimo, o sea que el préstamo no deberá de exceder de un 70% del valor de la prenda.

4) Al liquidarse un pagaré prendario el Banco regresará al cliente el certificado de Depósito y bono de prenda, más el endoso del seguro, en su caso. Cuando el cliente efectúe una despiñonación o liquidación parcial, el Banco deberá de proporcionar al cliente una carta dirigida a los Almacenes de Depósito, autorizándolos a entregar la parte proporcional de la prenda.

En vista de lo peligroso que resultaría para el Banco tener una prenda de difícil realización, de uso o aplicación limitada o de fácil descomposición, está establecido que el Departamento de Crédito o la Dirección autoricen todas y cada una de las prendas otorgadas por el cliente.

Este préstamo se otorga mediante pagarés especiales que el cliente suscribe a favor del Banco. El plazo máximo a que legalmente se puede extender un pagaré prendario es de 180 días, la política de los Bancos es efectuar estas operaciones a un vencimiento no mayor de 90 días.

Se deberá tomar en consideración que dado el peligro de estas operaciones, se pedirá cotización semanalmente de la prenda dejada en garantía, con el objeto de comprobar que invariablemente se conserva un 30% del margen de la garantía otorgada.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio la clientela cuenta con los beneficios de préstamos para financiar compra de materias primas en determinadas épocas del año, cuando se consiguen en el mercado a mejores precios y en cantidades ilimitadas.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco cobra un interés al efectuar estas operaciones, siendo una de sus fuentes normales de ingresos; además se arraiga la clientela para con el mismo Banco.

REMESAS EN CAMINO SOBRE EL EXTRANJERO.

Este servicio consiste en la compra que los Bancos hacen a sus clientes de documentos a cargo de Bancos, Particulares o Firmas del Extranjero, siendo éstos: cheques, giros a la vista, limpios o documentarios. Para ser abonados en cuenta de cheques (salvo buen cobro).

Este servicio sólo podrá ser prestado a aquellos cuenta-habientes que tengan perfectamente establecida su solvencia moral y económica; en el caso de que el monto de las remesas sea mayor a las facultades individuales del Gerente de Sucursal, deberá dirigirse a los elementos faculta-

dos para autorizar cantidades mayores de crédito.

Queda entendido que en todos los casos, sin excepción alguna, - estos documentos deberán ser tramitados "Salvo buen Cobro"; en caso de - que por alguna circunstancia no sean cobrados en su oportunidad, el Banco - tiene derecho a cargar el importe a la cuenta del cedente de inmediato.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

El cliente por conducto de este servicio obtiene el abono inmediato a su cuenta al tomar el Gerente de la Sucursal la remesa, además se de--berá tomar en cuenta que el cliente está obteniendo un crédito por diez días, sin cobrarle intereses.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Por medio de este servicio se obtiene una utilidad en el tipo de compra o venta; además se hace de un mostrador de Cambios, que en lo futuro puede ser muy fructífero, dando movimiento a Bancos del Extranjero, y se incrementan las cuentas de cheques con la compra de estos giros.

REMESAS EN CAMINO SOBRE EL PAIS.

Este servicio consiste en la compra que hacen los Bancos a sus clientes de documentos, cheques o letras, a cargo de Instituciones de Crédi-

to, de Sociedades o de Particulares del Interior del País, para ser abonadas en cuenta, (Salvo buen Cobro).

Como este servicio implica una operación de crédito, es necesario establecer a favor de los cedentes una línea de crédito de acuerdo con las normas y los tipos establecidos para este efecto.

En el caso de que el uso de este servicio sea esporádico, deberá tomarse siempre en cuenta que el cedente guarde una reciprocidad en promedios de cuentas de cheques doble a la cantidad que le podrá tomar en remesas en camino como promedio; este servicio sólo podrá ser prestado a aquellos cuenta-habientes que tengan perfectamente bien establecida su solvencia moral y económica. En el caso de que el monto de la remesa sea mayor a las facultades individuales del Gerente de Sucursal, deberá dirigirse a los elementos facultados para autorizar cantidades mayores de crédito.

Queda entendido que en todos los casos, sin excepción ninguna, esos documentos deberán ser tramitados "Salvo buen Cobro" y por lo consiguiente, en caso de que por alguna circunstancia no sean cobrados en su oportunidad, el Banco tendrá el derecho de cargar su importe a la cuenta del cedente de inmediato.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Los clientes, por conducto de este servicio, obtienen el abono inmediato a su cuenta al tomar el Gerente de la Sucursal la remesa, ade---

más se deberá de tomar en cuenta que el cliente está obteniendo un crédito - por diez días sin cobrarle intereses.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Por medio de este servicio los Bancos obtienen un mayor arraigo con su clientela, y además el producto de estos documentos incrementan los saldos en cuenta de cheques.

R E P O R T O S .

Este servicio consiste en la compra que los Bancos hacen de valores a un cliente, siempre que éstos se encuentren debidamente autorizados por la Comisión Nacional de Valores, los cuales se adquieren a un precio que se fija de común acuerdo entre el Banco y el cliente, obligándose el Banco a volver a vender la misma cantidad de títulos o valores con las mismas características de las que le compró al cliente, al vencimiento del contrato.

Estas operaciones se efectúan a un plazo máximo de 45 días, -- aunque existe la posibilidad de poderlo renovar indefinidamente mientras -- ambas partes estén de común acuerdo en celebrarlas.

Al efectuar estas operaciones se deberá de elaborar un contrato de Reporto que deberán de firmar por una parte el Banco y por la otra el --

cliente.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por medio de este servicio el cliente que tenga determinada cantidad de valores en un número considerable y necesite dinero por ellos y además no quiera vender estos valores, el Banco le ofrece por medio de este -- servicio determinada cantidad convenida entre el Banco y el cliente, obligándose el Banco al finalizar este contrato a devolver estos mismos valores --- con las mismas características.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Además de cobrar intereses por estas operaciones, el Banco tiene la ventaja de que si al vencimiento de la operación el cliente no cumpliera puede disponer libremente de los valores mediante su venta al Mercado, cubriendo el importe que corresponde y liquidando al cliente la diferencia que, en su caso podrá resultar a su favor; en caso contrario, en que el Banco, al vender estos valores sufriera alguna pérdida, ésta puede ser manejada por -- la vía ejecutiva contra el cliente, el cual no cumplió con el compromiso de -- volver a comprar los Valores que se especifican en el contrato.

VENTA DE GIROS SOBRE EL EXTRANJERO.

Este servicio consiste en la venta de giros expedidos directamen-

te por los Bancos a cargo de sus Corresponsales en el Extranjero.

Este servicio sólo se podrá proporcionar, siempre y cuando la Plaza respectiva esté cubierta por su Red de Corresponsales Extranjeros.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por conducto del Banco, es posible ofrecer a su clientela la posibilidad de satisfacer sus necesidades de compra de giros sobre el Extranjero.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

Por medio de este servicio el Banco percibe una pequeña utilidad que proviene del tipo de venta de las divisas que desea el cliente. Además se incrementan saldos en el Extranjero, ya que el giro nos es cargado a su presentación dos o tres días después de su expedición.

VENTA DE GIROS SOBRE EL INTERIOR.

Este servicio consiste en la venta de giros expedidos directamente por los Bancos a cargo de alguna de sus Sucursales Foráneas, de sus Bancos Afiliados o de sus Corresponsales en el Interior del País.

Este servicio se podrá proporcionar siempre y cuando la Plaza

respectiva esté cubierta por su Red de Sucursales Foráneas, Bancos Afiliados o Corresponsales.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

Por conducto del Banco el cliente podrá efectuar pagos o enviar dinero a las diferentes Plazas de la República Mexicana por medio de giros expedidos de Banco a Banco, los que son fácilmente negociables.

VENTAJAS PARA EL BANCO.

El Banco percibe comisiones por la prestación de este servicio, que le representa una utilidad, además de ser un servicio más que se le ofrece a la clientela, obteniendo el arraigo al Banco (1).

L A S D I S T I N T A S CLASES DE FIDEICOMISO QUE OFRECE LA BANCA DE DEPOSITO.

La División de Fideicomiso ofrece a su clientela y al público en general, una variedad inmensa de fideicomisos; es tan grande esta variedad como la inteligencia y la imaginación alcanzan a crear, de acuerdo con las -

(1) Prontuario de Promoción, 1970, del Banco Comercial Mexicano, S.A. - Institución de Depósito, Ahorro y Fideicomiso. (Resumido y adaptado por el Sustantante de la presente tesis).

circunstancias de cada caso en la persona que desea establecer un fideicomiso, y todos serán válidos siempre y cuando estén dentro del ámbito de licitud de las leyes. Es esta la razón por la cual el fideicomiso no se ha reglamentado, pues son tantas las modalidades que alcanza éste, que sería imposible su reglamentación. Sin embargo, existen fideicomisos que llamaremos "tipo", de los cuales haremos mención a continuación y que son la base de la extensa gama de éstos y que se crean por las diversas modalidades -- que se estipulan en los actos constitutivos de los mismos.

FIDEICOMISO DE INVERSION.

Por medio del fideicomiso de inversión, una persona física o moral, llamada fideicomitente, entrega el fiduciario (institución fiduciaria), -- sumas de dinero en moneda de curso legal, para que sean invertidas en la -- adquisición de valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores, para inversiones en fideicomiso o en instituciones financieras de primer orden, -- de acuerdo con la decisión del Comité de Inversión, que reúnan las mayores seguridades y puedan devengar rendimiento razonable.

El pago de los rendimientos será al fideicomisario, quien es el beneficiario de los mismos; por regla general es el propio fideicomitente, -- salvo que hubiese designado a terceras personas.

El pago puede convenirse en forma mensual, trimestral, etc.,

para ser abonado a la cuenta de cheques, de ahorros, o para ser remitido al fideicomisario en cheque de caja o giro bancario; el giro para el interior de la República o para el extranjero, inclusive en moneda extranjera.

Si se quiere, por medio de estipulación en el acto constitutivo, - los rendimientos podrán reinvertirse para incrementar el capital impuesto.

Estos contratos se celebran a plazo fijo o por tiempo indefinido - y se deberá tener presente que en función del plazo convenido para la duración del fideicomiso, se basará la tasa de rendimiento; es decir, el tipo de interés que rendirá la inversión, teniendo presente que la cantidad mínima para- ésta es de \$ 25 000.00

Cuadro sinóptico de las tasas de rendimiento, en función de plazos:

TIEMPO	TASA NETA
De 3 a 6 meses, renovable	8.50 %
De 6 a 11 meses, renovable	8.73 %
Indefinido, previo aviso de 15 días	8.25 %
De 12 a 18 meses (1 a 1.5 años)	9.00 %
De 18 a 24 meses (1.5 a 2 años)	9.25 %

Los fideicomisos de inversión pueden pactarse, para su estable- cimiento, en las siguientes formas:

MANCOMUNADA.

En la cual tienen derecho a efectuar depósitos o hacer retiros dos o más personas mancomunadamente; es decir, que si falta la firma de alguna de ellas no podrán hacerse los retiros o depósitos correspondientes.

Y / O .

Es decir, que puedan tener derecho a efectuar depósitos o retiros, indistintamente, cualquiera de los fideicomitentes.

La División de fideicomiso se encarga de tener informado al cliente inversionista, sobre nuevas disposiciones que sean dictadas por las autoridades en relación con este servicio.

Los fideicomisos de inversión han adquirido gran popularidad, debido a las facilidades que se ofrecen a los inversionistas de obtener rendimientos al mejor tipo de interés posible y con la seguridad de que al vencimiento del contrato tendrá la devolución de su inversión.

FIDEICOMISO DE GARANTIA.

Por medio del fideicomiso de garantía un deudor o una tercera persona fideicomitentes, establecen la seguridad a su acreedor en el cumplimiento de las obligaciones contraídas, entregando a la institución fiduciaria -

bienes o derechos, para que en el supuesto caso de incumplimiento de la obligación, la institución fiduciaria proceda a la venta del bien o de los derechos y con el producto sea cubierto el pago de la obligación garantizada,

Este fideicomiso representa una verdadera seguridad, tanto para el acreedor (persona que pretende garantizarse), como para el deudor (persona que ofrece la garantía en el cumplimiento de su obligación), ya que en el caso señalado, de la ejecución de la garantía, no habrá necesidad de seguir procedimientos judiciales, que la mayoría de las veces son tardados y costosos. Además, en este fideicomiso la venta se lleva a cabo sobre bases justas y a precios más razonables, fundados en avalúos que ayudan a determinar su valor real.

Mediante este tipo de fideicomisos se logra reemplazar favorablemente a la hipoteca.

El fideicomiso de garantía puede constituirse sobre bienes inmuebles o sobre bienes muebles, teniendo presente que la transmisión del fideicomiso de los bienes inmuebles, deberá otorgarse en escritura pública, debiendo quedar inscrita en el Registro Público de la Propiedad, de su ubicación, para que surtan efectos contra terceros (terceras personas).

Respecto de los bienes muebles, las formalidades que se deben observar corresponderán a los bienes que se entreguen y afecten en fideicomiso.

Así, por lo que respecta a la conveniencia de su inscripción en el Registro Público, y la regla general es que se constituyan a través de convenios privados entre las partes.

El procedimiento es el siguiente: Cuando se cumple el plazo de vencimiento de la obligación, si el fideicomitente (deudor) no ha pagado la suma de dinero que se debe al fideicomisario (acreedor), el fideicomisario notifica a la institución fiduciaria para que proceda a la ejecución del fideicomiso, o sea a la venta de acuerdo con el procedimiento que se conviene, que por regla general es por medio de subasta pública.

El producto que resulte de la venta, la institución fiduciaria lo aplicará al pago de la cantidad adeudada, y si hubiere algún remanente le será entregado al fideicomitente, o sea al deudor.

FIDEICOMISO DE SEGURO.

Los seguros tienen por destino proteger a las personas o a las cosas que siendo objeto de un siniestro, reciben de la Compañía de Seguros una indemnización pactada que la propia Compañía se compromete a pagar.

Ahora bien, el fideicomiso de seguro funciona de la siguiente manera: La persona que desea establecer un seguro, en lugar de designar beneficiario del seguro a las personas a quienes desea proteger, señala al banco, por conducto de la División de Fideicomiso, en la póliza de seguro, ----

constituyendo un fideicomiso en el que quedarán designadas las personas que se deseen como beneficiarios.

El fideicomiso empieza a surtir efectos desde el fallecimiento -- del asegurado, que es fideicomitente; entonces la institución fiduciaria procede a cobrar el importe de las pólizas y a invertir la cantidad proporcionada por el seguro, de acuerdo con las cláusulas del contrato.

A partir del fallecimiento del fideicomitente, el fideicomiso se vuelve irrevocable, hasta que los hijos cumplan la mayoría de edad o se realice la condición fijada al constituirse el fideicomiso. En vida del fideicomitente, el contrato de fideicomiso de seguro puede modificarse o cancelarse, por convenio con la institución fiduciaria.

Este tipo de fideicomiso se usa con bastante frecuencia al designar a la esposa beneficiaria de los rendimientos del capital invertido, y a los hijos beneficiarios del capital. También se utiliza este fideicomiso para que el importe de la póliza se destine al pago del impuesto federal o estatal, o bien cumplir -- obligaciones a cargo del fideicomitente en favor de terceros, etc.

FIDEICOMISO TESTAMENTARIO.

Todas aquellas personas que formulan un testamento, se encuentran con el problema de designar a la persona que se encargue de ejecutar -- su voluntad después de su muerte, o sea el albacea, es decir una persona fi--

sica, pero veamos que esta persona física puede sufrir muchas eventualidades, por estar supeditada al azar; puede enfermar, cambiar de nacionalidad, puede viajar e, inclusive, morir, con lo cual la voluntad del testador no se cumpliría en el tiempo que él hubiera deseado, pues tendría que someterse -- su testamento al sucesor del albacea, que está sujeto también, como toda persona física, a toda clase de eventualidades.

A través del fideicomiso testamentario, se ofrece una solución a -- estos problemas, nombrando albacea a una institución fiduciaria, la cual, siendo una persona moral, no está supeditada a ninguna eventualidad como las personas físicas, pues su existencia es permanente, con lo cual el testador puede estar seguro de que con toda certeza se realizará su voluntad y el acervo hereditario será destinado a los fines que establezca en su última voluntad.

Desde el punto de partida, en el cual se inicia la gestión, comienza con la muerte del testador, realizando puntualmente las disposiciones testamentarias, con base en los principios legales y en la técnica en esta materia.

FIDEICOMISO PARA PLANES DE JUBILACION O FALLECIMIENTO DE TRABAJADORES.

El Siglo XX es un Siglo de transformación eminentemente social, -- al grado de que se ha creado un nuevo derecho, además del derecho público --

y el derecho privado, y éste es el derecho social, el cual pugna por la ayuda a la clase trabajadora.

Hoy en día los trabajadores tienen más prestaciones económicas que nunca.

Y en las relaciones obrero-patronales, las empresas se preocupan por buscar una fórmula idónea para proteger a sus trabajadores. Las percepciones de una empresa que por ley se encuentran determinadas a favor de sus trabajadores, no son suficientes para resolver los problemas económicos de los trabajadores beneficiarios, por lo cual la conveniencia de los planes complementarios de jubilación o fallecimiento de trabajadores, ofrecen las siguientes ventajas: permiten y ayudan a la empresa a determinar con toda claridad una política bien definida sobre las sumas de dinero destinadas a la jubilación o la indemnización para el fallecimiento de trabajadores; además de la conveniencia fiscal, crea un arraigo definitivo en el personal, puesto que cada día que preste sus servicios a la empresa asegura mejor su vejez y el porvenir de los suyos, lo que le da una conciencia y una responsabilidad en su trabajo.

La constitución de estos planes se puede realizar con:

1. Exclusivamente con aportaciones de la empresa.
2. O en forma mixta, es decir, con aportaciones de la empresa y ahorros de los trabajadores.

Para la realización de estos planes, la empresa, asesorada por un actuario fija, de acuerdo con la técnica actuarial, las bases en estudios estadísticos de edad, sexo, antigüedad, sueldo, las cuotas que los trabajadores deberán aportar al plan.

Se constituye un comité técnico de inversión o de distribución de fondos, de acuerdo con el plan adoptado, por representantes de las empresas y de los trabajadores. Este organismo, asesorado por el fiduciario, decide en qué valores se invertirán los dineros y fija las sumas que corresponden a cada trabajador y a sus deudos, en su oportunidad.

Esta clase de fideicomisos son bastante elaborados, ya que es necesario adecuar sus lineamientos a las necesidades de la empresa y se precisa de algún tiempo para su constitución y durante su elaboración será necesario efectuar frecuentes juntas y cambio de impresiones con la empresa.

Es muy importante hacer notar a la empresa que las cantidades -- destinadas para estos fines, son deducibles para los efectos del impuesto sobre la renta.

F I D E I C O M I S O TRANSLATIVO DE DOMINIO.

Este tipo de fideicomiso se utiliza en las operaciones normales de compra-venta de inmuebles, que causan una serie de impuestos, tanto locales como federales. Cuando el comprador de un bien inmueble realizada la opera

ción en forma transitoria, al volver vender, a su vez vuelve a originar el pago de impuestos locales y federales, y por lo tanto se crea una doble tributación, que consecuentemente eleva los costos.

Por medio de este fideicomiso, una persona física o moral entrega en fideicomiso un bien generalmente inmueble a la institución fiduciaria, para que lo conserve y en su oportunidad, previas instrucciones del fideicomisario, lo transmita a él o a una persona física o moral, a quien se lo vende y de esta manera la persona que enajena el inmueble, en lugar de transmitirlo directamente al nuevo comprador, lo entrega en fideicomiso, recibiendo por tal afectación una contraprestación que es igual al precio en que se deseaba vender.

En el fideicomiso indicado tendrá el carácter del fideicomisario la persona que entregue la contraprestación al vendedor.

La institución fiduciaria conservará por todo el tiempo que sea necesario y convenga a los intereses del fideicomisario y éste, en su oportunidad, dará las instrucciones necesarias para que proceda a la transmisión del bien inmueble materia del fideicomiso.

Con esto se ahorra considerablemente el pago de impuestos, que sólo se causarán cuando el fiduciario transmita el bien en ejecución del fideicomiso.

Ahora, para la realización del fideicomiso se debe cumplir con la

las siguientes formalidades que menciona la ley:

1. Obtención del permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para recibir el bien en fideicomiso por parte de la institución fiduciaria.

2. El avalúo bancario que sirva para determinar el valor para los efectos fiscales.

3. Obtención de los certificados de libertad de gravámenes.

4. Y el certificado de no adeudo ante las autoridades locales.

Este fideicomiso ha tenido mucha aceptación por su reducción en el pago de impuestos y por agilizar las operaciones mercantiles. Es el fideicomiso que tiene más proyección hacia el futuro.

Es importante señalar que el fideicomitente, al entregar en fideicomiso el o los bienes inmuebles, no se reserva ningún derecho sobre ellos, en virtud de la contraprestación que recibe y como consecuencia de lo anterior, se convierte en irrevocable, siendo el único beneficiario el fideicomisario.

FIDEICOMISOS ESPECIALES.

Además de los fideicomisos que hemos mencionado, que son los más usuales y los más conocidos en nuestro público y clientela (fideicomisos tipo), existen una diversidad de operaciones denominadas fideicomisos

especiales, que si bien se asemejan a los fideicomisos tipo, éstos tienen su género propio que los distingue, principalmente, por el fin u objeto a cuya realización se encuentran destinados.

La gama de los fideicomisos especiales es indefinida, puesto que su limitación se encuentra solamente en la imaginación y en el ámbito de licitud.

De la gran variedad de fideicomisos especiales, solamente citaremos algunos de los más usados.

1. FIDEICOMISO PARA ASEGURAR LA PENSION ALIMENTICIA.

Las personas físicas o morales que por ley están obligadas a proporcionar alimentos, pueden cumplir con su obligación a través de un fideicomiso.

Con cargo a los rendimientos de los bienes fideicomitidos, la división de fideicomiso proporciona periódicamente, hasta un plazo determinado, las cantidades señaladas para el pago de la pensión alimenticia a favor de los hijos, en caso de disolución del vínculo matrimonial.

Esta clase de fideicomiso pueden constituirse, además, por aquellas personas que aun cuando no estuvieran obligados por la ley a otorgar pensión alimenticia, así lo desearan.

II. FIDEICOMISO PARA ASEGURAR LA EDUCACION DE MENORES.

Sabemos que las personas más preparadas son las que tienen ---
más probabilidades de éxito.

De aquí el interés de muchos padres de familia en capacitar a
sus hijos para hacer frente, en el futuro, a los problemas de la vida.

A través de este fideicomiso se puede encontrar la fórmula para
que los padres o tutores puedan hacer frente a los gastos y sostenimiento de
los menores, hasta que tengan un oficio o profesión, o lleguen a la mayoría -
de edad.

Con cargo a los rendimientos de los bienes dados en fideicomiso,
se destinan cantidades periódicas para sufragar los gastos de educación.

III. FIDEICOMISO PARA ASEGURAR GASTOS DE HOSPITALIZACION Y CURACION DE ENFERMOS.

Este fideicomiso se utiliza para asegurar los gastos de hospitali-
zación y curación de enfermos, generalmente incurables.

Estos gastos se sufragarán con el patrimonio fideicomitado o con
los rendimientos de éste, y periódicamente se otorgarán las sumas de dine--
ro necesarias para hacer frente a los gastos que se originen.

Este fideicomiso también es muy usual para personas que se encuentran recluídas en asilos o en manicomios.

IV. FIDEICOMISOS DESTINADOS A LA INVERSION DE RESERVAS O DE RECURSOS DE SOCIEDADES O DE EMPRESAS.

Este fideicomiso especial se utiliza para hacer las reservas de las empresas que se encuentran improductivas. Pues como sabemos, dentro de las sociedades y de las empresas, en ciertas épocas o ciertos períodos naturales que aparecen en forma estacionaria, se encuentran reservas improductivas, dejando inmóvil dinero que podía ser productivo. En estos casos es muy conveniente el uso de este tipo de fideicomiso.

V. FIDEICOMISO CONSTITUIDO PARA ADQUISICION DE CASAS HABITACION MEDIANTE FINANCIAMIENTO CON GARANTIA HIPOTECARIA A FAVOR DE TRABAJADORES Y EMPLEADOS.

Sin lugar a duda uno de los problemas que siempre tendrán actualidad, es el problema habitacional.

El enorme crecimiento demográfico presenta la demanda de habitaciones, principalmente por parte de la clase laboral.

La casa-habitación es el patrimonio básico de la familia mexicana de la clase obrera. Las empresas participan del problema habitacional que representa para sus trabajadores y empleados y busca soluciones que be-

nefician a dicho sector y además le signifique un control conveniente de sus trabajadores.

La solución a este problema es la constitución de un fideicomiso destinado a financiar a los trabajadores y a los empleados de la empresa, -- que han alcanzado cierta antigüedad y determinadas prestaciones, el otorgamiento de recursos, hasta un límite, en mutuo con garantía hipotecaria por X número de años.

Constituido el fideicomiso, la institución fiduciaria previa la recepción de las sumas necesarias y de las instrucciones de la empresa, otorgará el mutuo a una tasa de interés reducido, para la adquisición de una casa-habitación, que será hipotecada en garantía del exacto cumplimiento del pago del crédito.

Para el otorgamiento del crédito, el trabajador tendrá que presentar un avalúo bancario, el cual demuestre que el valor de la casa-habitación sea, por lo menos, igual al importe del crédito.

Es importante hacer notar que en esta clase de fideicomisos, la División de fideicomiso se encargará de todo el trámite previo, del otorgamiento del crédito, del cobro de cantidades periódicas a cuenta de capital e intereses a los acreditados, del pago de impuestos que se causan, etc.

La empresa desde luego puede hacer las deducciones fiscales correspondientes.

Además de los fideicomisos que hemos visto, vamos a mencionar otros servicios que ofrece la División de Fideicomiso de la banca de depósito, que no son fideicomisos.

- I. Representación común de obligacionistas.
- II. Emisión de certificados de participación.
- III. Depósitos sujetos a condición.
- IV. Mandatos.
- V. Avalúos.

I. REPRESENTACION COMUN DE OBLIGACIONISTAS.

En este caso la institución fiduciaria actúa como representante común de obligacionistas de una sociedad. Veamos en qué consiste este servicio.

Las sociedades o personas morales, al iniciar sus actividades, cuentan con un capital social que les da los recursos de su origen, necesarios para llevar a cabo el desarrollo y cumplimiento de los fines para los que fue constituida.

Sin embargo, las sociedades, en un momento dado y de acuerdo con el crecimiento de las actividades y un mayor volumen de operaciones y negocios que realizan, para ampliar su radio de acción dentro de mercados locales, regionales, nacionales o internacionales, requieren necesariamente y como factor decisivo, de mayores recursos para poder seguir operando

en forma desahogada, sin tener que recurrir al crédito a corto plazo, que -- además de ser eventual, es nocivo, presentan a la empresa la disyuntiva para lograr el incremento necesario:

1. Aumentar el Capital Social.
2. Obtener un empréstito a largo plazo, por medio de una emisión de obligaciones.

El primer camino, o sea incrementar el capital de la empresa, aumentando el capital social, se lleva a cabo mediante la suscripción de nuevas acciones, ordinarias, o el aumento del capital en forma más o menos transitoria, por medio de acciones preferentes con un rendimiento determinado asegurado. Este camino puede presentar los siguientes inconvenientes, como el de admitir en el seno de la sociedad socios que en un momento determinado sean ajenos a ella; también es de considerarse que la suscripción de acciones supone necesariamente la liga permanente con la sociedad e implica y presupone la dificultad de conseguir personas que estén dispuestas a correr riesgos de la vida de la sociedad por indeterminado.

El segundo camino, o sea obtener un empréstito a largo plazo -- por medio de una emisión de obligaciones, es el más adecuado, y debe de hacerse de acuerdo con la naturaleza de las actividades de la sociedad y su proyección futura, para hacerse de sumas de dinero necesarias para satisfacer adecuadamente las necesidades sociales, por un tiempo determinado, en función a su programa de expansión o consolidación financiera.

La emisión de obligaciones representa, respecto de la sociedad emisora, un conjunto de acreedores, con garantía específica, que no tienen derecho a intervenir en la vida de la sociedad emisora, sólo de manera muy limitada. El financiamiento a largo plazo representa una situación más conveniente y razonable para la empresa deudora, que el ingreso de nuevos socios.

El monto de la emisión de obligaciones se determina según varias reglas:

1. Será superior a sus activos netos.
2. Consideraciones, entre otros elementos, a las relaciones que guardan los activos y los pasivos y éstos al capital.
3. El cumplimiento de los requisitos exigidos por ley.
4. La autorización final de la Comisión Nacional de Valores.

Una vez contratado el crédito masivo, existe la necesidad de que una persona represente en forma uniforme y definida, los derechos de ese conjunto de acreedores.

La ley determina la capacidad para que nuestra institución, por medio de la División de fideicomiso, intervenga para ejercer la representación común de obligacionistas, teniendo a su cargo exigir sus derechos y vigilar, en nombre de la sociedad, la constitución de las garantías específicas,

el cumplimiento de las formalidades de ley y cuidar la debida observancia en el pago de intereses y en el pago de los valores por parte de la sociedad emi- sora. Además debe de cerciorarse de la debida constitución de las garantías hipotecarias, prendarias o quirografarias, su existencia y el valor de los bie- nes que estén asegurados en vida del crédito masivo. Que esté inscrita en el acta de emisión en el Registro Público de la Propiedad y del Registro Público de Comercio, en su caso. Su asistencia a los sorteos cuando en el acta de -- emisión se haya convenido su reembolso por medio de este procedimiento. -- Convocar y presidir las Asambleas Generales de Obligacionistas, en las que se debe tomar alguna división y su ejecución. En suma, se deberá proveer -- todos los aspectos, que en forma directa o indirecta abarquen todos los ángu- los de seguridad y firmeza para la emisión.

Es importante hacer notar que mediante dichas obligaciones la -- industria nacional ha obtenido créditos necesarios para impulsarla; de aquí -- que este servicio se ha desarrollado enormemente por la división de fideico- miso de las instituciones de crédito.

II. EMISION DE CERTIFICADOS DE PARTICIPACION.

Los certificados de participación son títulos de crédito negocia-- bles que confieren el derecho a una parte alícuota del derecho de propiedad, de los frutos o rendimientos que se generen del patrimonio fideicomitado y, - en su caso, del producto neto que resulte de la venta de los bienes, derechos o valores que constituyan el fondo común.

Dentro de nuestra actual legislación se previene la emisión de --
certificados de participación, tanto mobiliarios como inmobiliarios.

La base para la emisión de los certificados es la previa constitu-
ción de un fideicomiso irrevocable, con el fin de que el fiduciario conserve -
los bienes y en su oportunidad, previos los trámites correspondientes y la -
autorización de la Comisión Nacional Bancaria, emita certificados de parti-
cipación.

El monto de la emisión está en función de los bienes entregados -
en fideicomiso y que haya sido determinado en dictamen, que emita:

1. El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.
2. La Nacional Financiera.

según se trate de bienes inmuebles o muebles, respectivamente.

La vida de los certificados está limitada a la existencia del fidei-
comiso que le sirvió de base.

Su creación es mediante declaración unilateral de voluntad de una
institución fiduciaria, que actúe como fiduciario en un fideicomiso constituti-
vo, de acuerdo con los antecedentes indicados.

Los más usados son los certificados de participación inmobilia--
ria, por lo cual vamos a dar un ejemplo de su funcionamiento.

Supongamos que determinadas personas aportan un terreno y di--

versas cantidades de dinero para la construcción de un edificio.

Cada una de las personas que aporten los bienes, tendrán el carácter simultáneo de fideicomitente y fideicomisario.

Entonces, el fiduciario, con base a instrucciones recibidas y mediante el destino del dinero recibido, celebra contratos de obra a precio alzado para la construcción del edificio mencionado. Una vez concluido este edificio y previo el avalúo a que nos hemos referido y cumplidas las normalidades marcadas por la ley, el fiduciario emite certificados de participación, que en este caso serían inmobiliarios.

A cada fideicomisario se le entregará una cantidad de certificados, en proporción al monto de sus aportaciones; a partir de ese momento, tendrán el carácter de tenedores de certificados de participación inmobiliarios.

Anualmente, de acuerdo con los frutos que se generen del fondo, la asamblea general de tenedores, decretará las participaciones, mismas que se entregarán a los copartícipes, es decir, tenedores de certificados, contra la entrega de un cupón determinado.

Los tenedores de certificados en función de su título-valor, tendrán derecho a una parte alícuota sobre la propiedad del terreno y edificio y sobre los frutos y, en su caso, a la parte proporcional que le correspondría y que resultara de la venta de los bienes.

Para representar al conjunto de los tenedores de certificados de participación inmobiliaria o mobiliaria, habrá necesidad de designar un representante común de tenedores de certificados, con funciones semejantes y análogas a las descritas para el representante común de obligacionistas, el cual podrá ser una división de fideicomiso de una institución de crédito.

Esta clase de operaciones va adquiriendo gran proyección, por ser un instrumento muy valioso para el desarrollo de la economía nacional.

III. DEPOSITOS SUJETOS A CONDICION.

Este servicio se utiliza para asegurar el cumplimiento de obligaciones y derechos de operaciones (contratos) de bienes muebles o inmuebles, al cumplirse una condición.

Pero veamos cómo se define el contrato de depósito. El depósito es un contrato por medio del cual una persona llamada depositante entrega una cosa mueble o inmueble, que se la confía para su guarda, a otra persona llamada depositario, para que éste, previo el cumplimiento de condiciones o términos, la restituya a sí o a la persona que hubiere designado para ello.

En el mundo actual de los negocios es muy necesario contar con instituciones para que las relaciones entre particulares alcancen un final satisfactorio en sus operaciones comerciales o de convenios en los que intervienen dos o más personas, puesto que uno de los factores que dificultan el desarrollo de las operaciones comerciales, es la falta de confianza mutua entre -

las partes interesadas, para entrega de bienes muebles o inmuebles, dinero, etc., que se encuentran limitados a la realización o el cumplimiento de una condición impuesta. En estos casos las partes convienen en la intervención de un tercero a quien ambos tengan confianza, para recibir cantidades de dinero o bienes, para que sean entregados a alguna de las partes al cumplimiento de una condición y para ello nada mejor que una persona moral, como una división de fideicomiso. Las divisiones de fideicomiso tienen en su carácter depositario la guarda y conservación de los bienes recibidos, cuando se trata de títulos, valores o documentos que devenguen interés, queda obligado a realizar el cobro de éstos en las épocas de sus vencimientos y a practicar los derechos patrimoniales que derivan de los bienes depositados, de acuerdo con las instrucciones del depositante.

Este servicio está teniendo gran desarrollo debido a que las partes contratan que los bienes, muebles o inmuebles, al quedar en manos de una institución de crédito, cuentan con la seguridad en el cumplimiento de sus obligaciones y derechos.

MANDATOS.

Los mandatos por cuenta de clientes son otros de los servicios que ofrecen las divisiones de fideicomiso de las instituciones de crédito, sin ser fideicomisos.

El mandato es un contrato por medio del cual la División de Fi---

fideicomiso, con el carácter de mandatario, ejecuta por cuenta y riesgo del -- mandante los actos jurídicos que éste le encargue.

Pueden ser objeto de mandato todos los actos lícitos para los que no sea necesaria la intervención personal del mandante.

Este servicio lo ofrecen las sucursales de los bancos de depósito, tanto en el Distrito Federal como en las poblaciones más importantes.

Este servicio tiene una diversidad de operaciones y representa -- una buena utilidad para el banco.

Para ilustrar este servicio daremos a continuación algunos ejem plos de mandatos:

1. Otorgamiento de poderes para la ejecución de actos, ya sea -- dentro o fuera de plaza.
2. Efectuar cobros con características especiales o particulares.
3. Adquirir valores de renta fija o de renta variable.
4. Ejecutar el pago de dividendos, de intereses convencionales o especiales.
5. Representación de acciones en asambleas ordinarias o extra-- ordinarias de accionistas.

Y en general la división de fideicomiso podrá desempeñar cual--

quier tipo de comisiones (Mandatos Mercantiles) por cuenta de terceros, con la única limitación que se deriva de las políticas de los bancos y de la ley.

Los servicios de mandatos y comisiones que ofrece nuestra división, son de gran interés para los clientes y el público en general.

Es importante hacer notar que este servicio se utiliza principalmente por ausentes.

AV. ALUOS .

Los avalúos tienen por objeto determinar el precio o el valor de bienes, ya sean muebles o inmuebles.

Existen distintas clases de avalúos, que se clasifican en función del sujeto que practica el avalúo.

- I. Avalúos catastrales. Los que se practican por oficinas del -- Catastro.
- II. Avalúos periciales. Son los avalúos realizados por un perito.
- III. Avalúos bancarios. Son los avalúos realizados por una institución de crédito por medio de su división de fideicomiso, generalmente.

Nuestras leyes dan autorización para que las instituciones de crédito, por medio de su división de fideicomiso, practiquen avalúos comercia--

les de bienes muebles o inmuebles, que servirán para determinar el valor -- de los mismos.

Nuestros avalúos bancarios se originan por las siguientes causas:

I. Determinar la base del gravamen respecto de bienes inmuebles en impuestos federales, como son:

- a) Impuesto sobre la renta.
- b) Impuesto del Timbre, etc.

Así como la base del gravamen en impuestos locales, como son:

- a) Impuesto de translación de dominio.
- b) Derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, etc.

II. Determinar el valor actual de bienes muebles o inmuebles, -- ya sea para:

- a) Una revaluación de los bienes muebles o inmuebles.
- b) Como base para realizar operaciones futuras.

El procedimiento para obtener un avalúo bancario es el siguiente, ya sea para bienes muebles o inmuebles: El interesado en obtener un avalúo bancario puede acudir a cualquier sucursal de un banco de depósito y entregar una solicitud de avalúo, que deberá contener los siguientes datos, cuando

se trata de inmuebles:

1. Nombre del solicitante.
2. Ubicación del precio.
3. Número de cuenta predial del inmueble.
4. Nombre del propietario.
5. Valor estimado y valor catastral.
6. Rentas que produce, en su caso.
7. Superficie, medidas y linderos, indicando su origen (Escritura medida).
8. Croquis de localización del predio y distancia de la esquina más próxima.
9. Plano de construcción, en su caso.

La sucursal, una vez que cuenta con la solicitud, la mandará a la división de fideicomiso con los datos mencionados, y la división, con la solicitud en su poder, procede a encomendar a un perito valuator, generalmente ingeniero, para que practique el avalúo, para lo cual visitará el inmueble de que se trate para formular el avalúo; posteriormente, en la división de fideicomiso, el avalúo será revisado y certificado conforme a las normas de la - Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Departamento Central.

Nota: También se realizan avalúos en el extranjero y en el interior de la República, pero los gastos de transporte del valuador son por cuenta del --- cliente (2).

Con el servicio de avalúos que ofrecen las divisiones de fideicomiso finalizamos este capítulo, del cual se puede obtener mucho provecho, --- tanto para particulares como para empresas, los que seguramente ya han --- utilizado los fideicomisos y los servicios mencionados en este capítulo, o --- bien harán uso de ellos en el futuro, pues son de tanta importancia que han --- venido a formar parte activa en la vida de las personas, tanto físicas como --- morales.

(2) Martín del Campo, Gabriel. "Conozca a un Buen Amigo: Su División de Fideicomiso". Libro editado por el Banco Comercial Mexicano, S.A.

C A P I T U L O V I I .

EL FIDEICOMISO BANCARIO
EN ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

El fideicomiso en Estados Unidos de América se denomina ---- "trust", y lo llevan a cabo los bancos comerciales, ya sean privados o estatales y que todos ellos realizan el llamado "full service system", que consiste en otorgar cualquier tipo de servicio bancario, así como créditos a -- corto y a largo plazo. El fideicomiso, considerado principalmente como un servicio bancario, es ofrecido por la gran mayoría de los bancos de Esta-- dos Unidos y el auge que ha adquirido ha sido grandísimo, debido al prestigio con que cuentan los bancos por su reconocida solvencia económica y moral, por lo cual los particulares, o las personas morales, depositan su confianza en ellos para la realización de los fines que le encomienden a la institución fiduciaria, que se denomina "Trustee". Estos fines son encargados -- por el fideicomitente, denominado "Settlor", y cuando interviene un tercero fideicomisario se denomina a éste "Beneficiary".

Para explicar cuáles son los principales servicios de fideicomiso y la planeación financiera que se realiza en Estados Unidos, analizare-- mos un banco que se ha distinguido por sus servicios de fideicomiso, así como por su planeación financiera a particulares, denominada: "Personal fi-- nancial planning", que tiene mucha actualidad en dicho país. Este banco es el Bank of New York, el cual fue autorizado para operar en fideicomiso desde

de 1830 y el cual se encuentra en la Quinta Avenida de la Isla de Manhattan, considerada como la capital mundial de los negocios. Este banco, además de llevar a cabo "fiduciary services", provee a su clientela de "complete - banking services", o sea cualquier otro tipo de servicios bancarios.

Para nuestro estudio veremos que el Departamento Fiduciario - del Banco de Nueva York divide sus servicios en tres:

- I. Estates and Trust (bienes y fideicomiso).
- II. Investment (inversión).
- III. Financial Planning (planeación financiera).

I. ESTATES AND TRUST (Bienes y Fideicomiso).

Para comprender este punto hay que entender de qué están compuestos los bienes de una persona o estates; los bienes son, en esencia, la suma de todas las propiedades que una persona posee como individuo.

En general hay cuatro métodos, por los cuales una persona puede disponer de sus propiedades:

1. Transferir su propiedad en efectivo durante su vida.
2. Crear un fideicomiso en vida, mediante el cual el fiduciario puede administrar su propiedad y acumular el interés, o -- distribuirlo siguiendo las instrucciones del fideicomitente.

3. Acudir a un abogado para la elaboración de su testamento y a su muerte distribuirlo como lo haya dispuesto.
4. No elaborar testamento y a la muerte dejar que se apliquen las reglas del estado para los que mueren intestados.

Ahora bien, es muy conveniente que todas las personas que tengan propiedades en vida, realicen su testamento con el objeto de que al morir se cumpla su voluntad y no la voluntad del estado.

a) Bienes de Personas Muertas (Estates of Deceased Persons).

La persona que se encarga de llevar a cabo la voluntad del testador, se denomina albacea (executor). Esta persona puede ser una persona física, o el Banco de Nueva York, o ambos a la vez. Sin embargo, siempre es más seguro que el albacea sea una persona moral, como un banco, y no un particular que está sujeto a muchas eventualidades, como viajes, enfermedades y muerte, con lo cual se vería imposibilitado para actuar como albacea.

Entonces, cualquier persona puede nombrar a una persona moral, como lo es el Banco de Nueva York, para que actúe como albacea a su muerte y pueda cumplirse su voluntad rápida y efectivamente.

Principalmente los deberes del albacea son los siguientes:

Conferenciar con la familia para precisar sus necesidades y ha-

cer los arreglos del funeral.

Precisar que el testamento se presente a un abogado, si éste se encuentra en pleito.

Hacer el inventario de los bienes del difunto y que éste coordine con el del testamento.

Encargarse de pagar las deudas y cobrar las que se debían al testador en vida, cobrar los intereses o dividendos debidos, rentas, cobrar seguro de vida si lo había, etc.

Revisar todas las ganancias, pagar los impuestos debidos, pagar gastos de administración.

Llevar un récord de las transacciones del testador.

Arreglar todos los impuestos necesarios.

Distribuir los bienes sobrantes a los beneficiarios que haya indicado el testador.

Presentar una cuenta final a la Corte o a los beneficiarios, para que la aprueben.

b. Fideicomisos Testamentarios (Testamentary Trusts).

El hombre que ha elaborado un testamento desea que al morir --

se distribuyan los bienes en la manera que él dispuso; pero además desea que se conserven y administren en las personas que tenga interés, como su esposa o sus hijos, hasta que cumplan la mayoría de edad, para lo cual puede establecer un fideicomiso testamentario, el que se encargará de invertir su dinero y con los intereses que produzca la inversión puede pagárselos periódicamente a la persona que haya dispuesto el testador.

c. Fideicomiso Intervivos (Living Trusts).

Un fideicomiso creado por una persona durante su vida, es normalmente conocido como un fideicomiso intervivos, en el lenguaje legal.

El fideicomiso intervivos se realiza por un acuerdo entre el fideicomitente y el fiduciario. Se forma con la transmisión de propiedad del fideicomitente a la institución fiduciaria, para beneficio de él mismo o de otras personas, según la voluntad del fideicomitente.

El acuerdo puede ser alterado o terminado en cualquier momento que lo desee el fideicomitente; esto se denomina fideicomiso revocable. También el fideicomitente puede establecer un fideicomiso que no pueda cambiarse o terminarse y se denomina fideicomiso irrevocable.

El Banco de Nueva York puede actuar como único fiduciario o se puede establecer un co-fiduciario (co-trustie), que sea una persona física que haya designado el fideicomitente (maker).

El fideicomitente (maker) de un fideicomiso intervivos, usual-

mente se denomina donante (donor). Las ganancias de dicho fideicomiso -- serán pagadas a donante durante su vida si lo desea o pagarse a las personas que desee favorecer.

El fiduciario puede ser autorizado por el fideicomitente para hacer uso del dinero invertido en caso de una emergencia y utilizarlo en favor de los beneficiarios. En resumen, cada fideicomitente puede establecer las modalidades que desee, siempre y cuando éstas se encuentren dentro de la ley.

Al fideicomiso intervivos pueden dársele muchas aplicaciones, como por ejemplo, en los siguientes casos:

Un hombre de negocios que desea asegurar parte de sus bienes para librarlos de riesgos en el futuro, estableciéndoles un fideicomiso para él o para las personas que designe.

El profesional que desea delegar sus asuntos financieros a una institución fiduciaria, con el objeto de que él pueda dedicar su tiempo y sus energías a su trabajo.

La persona joven que hereda una suma de dinero o valores y que por falta de experiencia necesita ayuda para salvaguardar la herencia, puede con toda seguridad acudir a un fideicomiso de inversión.

La viuda que hereda bienes y confundida por los variados consejos de sus conocidos, desea no arriesgar su herencia usando su poca ex--

perencia o la de sus conocidos, que en muchos casos buscan intereses personales, puede acudir al fideicomiso para invertir su herencia, para reducir impuestos, detalles de contabilidad, etc.

El padre que desea asegurar la vida económica futura de su hija, independientemente del éxito económico de su marido.

La gente de mucha edad que está incapacitada para manejar sus asuntos financieros, puede establecer un fideicomiso que asegure sus necesidades.

Los muchos hombres y mujeres que reconocen su falta de conocimientos en materias de inversión o que no tienen interés en molestarse en administrar sus inversiones, ya sea por sus constantes viajes o porque quieren dedicar su tiempo completo a los negocios, pueden establecer un fideicomiso que les reditúe intereses y se les pague periódicamente, o les capitalice a su inversión para producir más intereses.

Además, en un fideicomiso intervivos puede establecerse que -- se distribuya la propiedad después de la muerte del fideicomitente.

Por ejemplo:

El esposo durante toda su vida establece un fideicomiso de inversión a su favor, estipulando que cuando muera continúa el mismo fideicomiso, pero a favor de su esposa, de sus hijos, o de las personas que desee establecer.

c. Fideicomisos de Seguro de Vida. (Life Insurance Trusts).

Los seguros ofrecen un papel importante en la conservación de bienes. En nuestros días un seguro de vida forma parte de propiedades y - algunas veces la propiedad total de un fideicomiso.

Un fideicomiso de seguro de vida es un fideicomiso intervivos, - ya sea que el fiduciario sea nombrado por un acuerdo escrito, con la finalidad de recibir y administrar en el futuro la ganancia del seguro, dependiendo de la vida de la persona.

Las ganancias del seguro de vida se reciben en efectivo, la forma más líquida de propiedad. En general, un seguro de vida salvaguarda - el dinero y permite flexibilidad, en oposición a la rigidez de las compañías de seguros.

El fiduciario puede ser autorizado para:

Invertir en proporciones prudentes en valores.

Pagar a la viuda más dinero si considera que sus rendimientos - son insuficientes.

Combinar protección del fondo de la herencia con elasticidad pa - ra resolver emergencias, como enfermedades y deseos.

Combinar las ganancias del fideicomiso de seguro con aquellas - que estén dentro del testamento, para llenar los objetivos de su plan finan--

ciero.

d. Fideicomisos de Caridad (Charitable Trusts).

Un fideicomiso puede establecerse para propósitos de ayuda a -- sociedades religiosas, de caridad, científicas, literarias, educacionales y -- otras sociedades civiles.

Un fideicomiso de caridad puede ser un fideicomiso testamenta-- rio (mortis causa) o un fideicomiso intervivos, por medio de un acuerdo -- escrito.

Un fideicomiso de caridad no está limitado por la ley en su dura-- ción, puede ser por un período determinado o a perpetuidad. Además un fi-- deicomiso de caridad es un medio adecuado para aquella persona que desea -- que su nombre se identifique con una determinada obra de caridad.

El banco, como fiduciario, aceptará la responsabilidad por la -- supervisión y por el cuidado y el manejo de la inversión.

e. Tutelas (Guardianships).

Muy pocas personas reconocen la interrogante de qué pasará a -- sus bienes si ellos mueren sin dejar testamento o sin un fideicomiso apropia-- do para sus parientes, principalmente sus hijos menores de edad. Cuando -- una persona muere en esta situación requiere que a sus hijos menores de -- edad la Corte les designe un tutor para la protección de los bienes del menor.

En los Estados Unidos de América, en la mayoría de los estados consideran menores a las personas de menos de veintiún años y, por lo tanto, incapaces de administrar sus bienes.

El tutor (guardian) de la propiedad tiene el control completo -- sobre la administración de las propiedades del menor y sus deberes son similares a los de un fiduciario, con la excepción de que esos deberes están limitados por la ley; él no podrá usar de poderes especiales como los puede tener una institución fiduciaria.

El Banco de Nueva York está preparado para servir como tutor (guardian) de las propiedades de los menores de edad, cuidando de éstas hasta que los menores cumplan la mayoría de edad.

f. Comités Comisionados. (Committeeships).

Cuando una persona, por ley, se considera incompetente por una enfermedad mental o corporal, no podrá manejar sus propios asuntos. En estos casos la ley asigna un comité o un guardián de las propiedades de estas personas.

El comité se encarga del control y del manejo, así como de las ganancias de la persona declarada incompetente, bajo la supervisión de la Corte.

Las ganancias son invertidas y reinvertidas dentro de los límites que establece la ley y las ganancias para la manutención y el cuidado del

incompetente.

Comisiones complicadas pueden ser evitadas en muchos casos - por la creación de comités comisionados en instituciones fiduciarias, bajo el tipo de un fideicomiso intervivos. El Banco de Nueva York, por medio de un acuerdo escrito para administrar sus inversiones y cuidar de sus --- asuntos, incluyendo el pago de gastos en vida y costos médicos si son necesarios; puede asegurar la vida de estas personas. Además, la persona que establezca este tipo de comisión a una institución fiduciaria, puede evitarse el inconveniente de procedimientos inadecuados.

La compensación pagada al banco es impuesta por la ley y es la misma que a una persona física.

g. Sobre Servicios Fiduciarios (Pour Flow over Trusts).

El sobre-servicio fiduciario puede ser utilizado para coordinar - todas las ganancias de una persona dentro de un solo plan para asegurar el - máximo la administración y el mínimo de impuestos.

Tradicionalmente una persona puede disponer de todo su haber - al morir bajo los términos de su testamento.

II. INVESTMENT (Inversión).

a. Inversiones (Investments).

Invertir es la proyección de la riqueza hacia el futuro.

Muy pocos hombres y mujeres que poseen propiedades en forma de valores tienen la combinación del tiempo, conocimientos y experiencia para manejar sus inversiones efectivamente bajo las complejas condiciones de hoy en día.

La solución al problema de la inversión, está en buscar asistencia profesional. La experiencia nos indica que una organización que cuenta con especialistas debidamente entrenados que dedican todo su tiempo a estudiar las inversiones más convenientes, es menos probable que cometan errores que la generalidad de las personas que por cuenta propia tratan de combinar la administración de sus inversiones con su trabajo habitual.

Con el transcurso de los años, con el objeto de satisfacer las necesidades de los clientes, el Banco de Nueva York, ha desarrollado servicios desde la simple custodia de valores (Custodian account for securities), hasta asesoría de actividades de inversión y una completa administración de servicios.

Ahora, como también a través de su larga historia, el Banco de Nueva York mantiene una posición objetiva en relación a inversiones y al mercado de valores. El banco no actúa como comerciante, ni como corredor, en la inversión de valores; actúa como un agente del cliente en asesoría de inversión y en la administración de sus inversiones, y actuando como un fuerte soporte en las actividades de inversión del cliente por medio de contingencia, investigación.

La investigación en las actividades de inversión, concierne también al problema de la inversión visto desde el punto de vista global, y esta investigación considera las tendencias de la economía, del gobierno y de la industria y realiza un estudio comparativo de la posición individual de las -- empresas. En estos hechos nos basamos en nuestras inversiones y en la -- calidad de los prospectos futuros para los valores. Esta situación motivo -- que el Banco de Nueva York creara a partir de los años treinta, un departamento especializado en investigación de inversiones, el cual proporciona un alto grado de seguridad para los particulares y las empresas que desean invertir en el Banco de Nueva York.

Entre los suscriptores al servicio de investigación de valores, -- se incluyen compañías de seguros, organizaciones de caridad, instituciones de dotación, corporaciones de pensionistas, fondos para beneficio de em--- pleados y otros bancos.

b. Consejero de Inversiones (Investment Counsel).

Pionero entre los bancos, el Banco de Nueva York, estableció -- en 1931 un departamento llamado Departamento Consejero de Inversiones. -- Aunque todos los servicios de inversión del banco están basados en la inves-- tigación de valores, se reconoce que es necesaria la existencia de este de-- partamento y que sus funciones difieren de las actividades de fideicomiso.

Hoy en día, el Departamento Consejero de Inversiones es am-- pliamente usado.

El banco toma la iniciativa recomendando cuáles son los valores mejor cotizados, así como avisando de las altas y bajas de los valores. Estas recomendaciones están basadas en la interpretación económica de los negocios y de la economía, tomando los objetivos a largo plazo del cliente.

Como vemos, este Departamento es de gran utilidad, pues recomienda a sus clientes la compra o la venta de sus valores; además este Departamento manda a su cliente cuatro reportes al año, con la situación del momento en el mercado de valores y un ingreso aproximado de esos valores en los doce meses por venir; además el banco no cobra nada por la custodia de los valores. El Banco, además de aconsejar en sus inversiones a particulares, da este servicio a personas morales, como compañías de seguros, bancos de ahorro, corporaciones de fondos de pensionados, fondos de dotación para escuelas, universidades e instituciones de caridad.

c. Revista de Inversiones (Investment Review).

Este servicio es preferido por personas que desean mantener informados sobre los cambios en el Mercado de Valores, y hacer los cambios cuando sean necesarios, con la seguridad de que serán informados cuando así lo amerite.

Este servicio puede ser usado por aquellos clientes cuyos valores los mantiene el banco en custodia de valores, y provee al cliente de recomendaciones específicas, cuando a juicio del propio banco se necesita

comprar o vender valores. Además el cliente, a libertad, podrá pedir que se le administren sus valores con la obligación que esto implica por parte del banco.

El cliente mantiene pleno control de sus valores y sólo con su aprobación el banco puede actuar realizando los cambios que crea necesarios.

La cuota por este servicio de vigilancia es muy económica y puede tomarse de las ganancias que producen los valores:

d. Custodia de Valores (Custodian Account).

Este servicio es útil para aquellas personas que poseen valores y desean mantenerlos libres de todo siniestro. Los valores depositados en el Banco de Nueva York para su custodia, están siempre disponibles en cualquier momento que el propietario desee hacer uso de ellos.

Este servicio se establece mediante una carta firmada al banco en la cual éste se compromete a llevar a cabo la custodia de valores.

La cuota que se paga es muy baja y en cambio los valores quedan plenamente seguros.

Entre los usuarios de este servicio se encuentran: Particulares, sociedades, fiduciarios, iglesias, universidades, fundaciones de caridad, compañías de seguros y bancos.

e. Servicios de Impuestos (Tax Service).

Aquellas personas que cuentan con el servicio de custodia de valores o con el servicio de administración de inversiones, pueden también -- hacer uso del servicio de especialistas en impuestos con que cuenta el banco. Estas personas darán asistencia en la preparación de utilidades o proporcionarán información de impuestos de los récords del banco, donde las utilidades deben de pagar impuestos, de acuerdo con los abogados, contadores y especialistas.

El servicio completo de impuestos ofrece al cliente las ventajas de que cuenta con el Banco de Nueva York, que actúa por él, en el pago en las ganancias del impuesto sobre la renta (Income tax returns), para lo --- cual el banco tomará acción por él de la siguiente manera:

El banco atenderá la preparación de la forma para el pago de -- impuestos federales y estatales.

El cliente será llamado por el banco cuando se susciten problemas en los cuales el banco no tiene la información suficiente del cliente.

Los especialistas del banco tratarán con los aspectos no legales de la materia, haciendo cuentas de las utilidades del cliente dentro del ámbito de licitud.

Por medio de acuerdos especiales con el banco, el cliente po--- drá ser asistido en estos tipos de impuestos por utilidades.

El servicio de impuestos no está basado en una cuota fija, su --- costo varía año con año, dependiente del tiempo y de la cantidad requerida -- para reembolsar al banco por los gastos de manejo de los asuntos de impues- tos del cliente.

f. Fondos de Fideicomiso Común (Common Trust Funds).

Los Fondos de Fideicomiso Común son, en esencia, una inver- sión especial de un grupo de personas, el cual se encarga de administrar el banco y es sólo proporcionado en fideicomiso. Este tipo de fideicomiso otor- ga la diversificación necesaria que es difícil o casi imposible adquirir en un fideicomiso de inversión individual. Además tiene una importancia especial en los programas de inversión del banco por ser fideicomisos que por su -- magnitud son más atractivos para el banco.

En este servicio el banco fue uno de los pioneros al establecerlo a mediados de los años 40. En la actualidad este tipo de fideicomisos son -- ampliamente aceptados por los beneficiarios, por las instituciones fiducia- rias y las autoridades gubernamentales, por el hecho de que proveen una ad- ministración uniforme y económica de los fondos fideicomitados.

III. PLANES DE FINANCIAMIENTO (Financial Planning).

a. Planes de Financiamiento Personal
(Personal Financial Planning).

En concreto el servicio de planes de financiamiento personal, --

consiste en que el banco realiza un estudio detallado de la situación familiar y personal del usuario del servicio, determina objetivos para la disposición y administración de sus propiedades, durante su vida y aun después de su muerte (1).

Con este servicio damos por terminado el estudio del financiamiento del fideicomiso en los bancos de Estados Unidos de América, después de haber analizado los principales servicios de fideicomiso que ofrece el Banco de Nueva York.

Como vemos, la diferencia que existe entre los servicios de fideicomiso ofrecidos por la banca mexicana y la banca americana, son mínimos, y es lógico que lo sean, pues el fideicomiso mexicano ha tomado las bases principales del trust inglés.

Sin duda alguna los bancos americanos ofrecen a su clientela una gama de servicios de fideicomiso más extensa que los nuestros y además -- ofrece el llamado "Personal Financial Planning", que en México no se ha -- desarrollado aún, pero que seguramente no tardará mucho tiempo en establecerse con buen éxito, pues el desarrollo económico de México ya está --- preparado para ese tipo de servicios.

(1) Personal Financial Planning. A Practical Guide to Personal Trust and Investment Services by the Bank of New York. Founded in 1784. Traducción al español realizada por el sustentante de esta tesis.

C A P I T U L O V I I I .

P R O M O C I O N D E L

F I D E I C O M I S O .

- I. Historia de la Promoción.
- II. La Promoción y sus medios de Difusión.
 - a. Relaciones Públicas.
 - b. Publicidad y Propaganda.
- III. La Promoción del Fideicomiso en la Banca de Depósito.

I. HISTORIA DE LA PROMOCION

Como es sabido, los iniciadores del comercio organizado, fueron los fenicios, 2 300 años antes de la Era Cristiana.

Este pueblo, para el desarrollo de su comercio necesitaba promover sus ventas en las costas del Mediterráneo; este es el momento histórico en que aparece la promoción, necesitaban ampliar su círculo de acción y para ello registraron como prospectos a los pueblos existentes.

En sus primeras visitas, no conocían los idiomas, pero esto no les impedía promover la venta, ya que con señas, mímica, estirando las telas, golpeando los artículos podían demostrar la calidad de los mismos.

Su habilidad y recursos deben haber sido muy amplios para que la historia los haya colocado como los mejores promotores de ventas de todos los tiempos.

No olvidemos que ellos vendían cosas tangibles, más no intangibles como lo son los servicios bancarios y entre ellos los servicios de fideicomiso, pero al iniciarse la actividad bancaria y crearse los servicios bancarios, el promotor tuvo que duplicar su habilidad, pues siempre resultaba

más difícil la venta de un intangible como son los servicios bancarios, que la venta de algo tangible como lo eran los artículos que vendían los fenicios en las costas del Mediterráneo.

Con el transcurso de los siglos, los tiempos cambiaron, las necesidades iban en aumento, la competencia era cada día mayor, por lo que el promotor debía irse preparando a la altura de las circunstancias (1).

Pero veamos que la promoción en su esencia no ha cambiado, - los fenicios primeros promotores de la historia para vender sus productos, escogían sus prospectos entre los pueblos que habitaban las costas del Medi terr áneo, pueblos que ellos habían escogido para venderles sus productos - por considerar que eran compradores en potencia. De la misma forma los promotores actuales escogen entre su campo de acción sus prospectos por - considerar de la misma forma que los fenicios, que son clientes en poten--
cia.

Se puede observar que tanto fenicios como modernos, realiza--
ron los primeros y realizan los segundos un estudio de mercado para la ven ta de sus productos, y ese estudio de mercado dió como resultado el esco--
ger a sus prospectos, muchos de los cuales se convencieron y se convier--
ten en clientes.

(1) III Convención de Gerentes del Banco Comercial Mexicano. Tema, Pro mo ción, presentada por el Señor Jorge Lamadrid Caballero.

II. LA PROMOCION Y SUS MEDIOS DE D I F U S I O N .

- a. Relaciones Públicas.
- b. Publicidad y Propaganda.

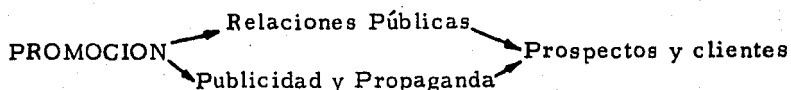
En este segundo punto del presente capítulo vamos a ver qué es la promoción y en que consisten sus medios de difusión: las relaciones públicas, la publicidad y la propaganda.

Como veremos la promoción va íntimamente ligada a las relaciones públicas y a la publicidad, motivo por el cual definiremos a las relaciones públicas y a la publicidad y además presentaremos diferentes aspectos de ambos términos, pues de no existir estos dos pilares, no se lograría una promoción satisfactoria.

La promoción a la que aquí haremos mención, no será de algo tangible como lo que se ve, se compara y se palpa, como es una cosa, un artículo o una mercadería, sino de un intangible, como puede ser un ofrecimiento, una promesa o un servicio.

En ambos casos, es el individuo más preparado y el que conoce mejor la mercancía, el que obtendrá mejores resultados. Pero comparativamente, el esfuerzo tendrá que ser mayor del que promueve la venta de lo intangible.

Después de esta pequeña introducción al punto II de este capítulo y antes de desarrollar el mismo, quiero presentar un cuadro sinóptico, ideado por el sustentante de esta tesis, que es básico para el entendimiento de la promoción.



Considero que este cuadro da una idea clara de la interrelación que existe entre la promoción, las Relaciones Públicas, la Publicidad, la propaganda y los prospectos y clientes, pues es claro que no podría subsistir un elemento sin el otro, pues siguen una cadena lógica que los hace indispensables el uno para el otro, sin embargo, todo va encaminado a la búsqueda de prospectos, muchos de los cuales se convertirán en clientes.

Después de ver que la piedra angular de los vocablos antes citados, es la promoción, creemos pertinente el definirla:

Promoción: es aquella actividad dinámica y constante, encaminada al desarrollo y consecución ulterior de negocios (2).

Al analizar esta definición podemos afirmar que al referirnos a promoción, estamos hablando de una actividad dinámica y constante encaminada al fin único y exclusivo de atraer nuevos negocios hacia las instituciones,

(2) Diccionario de la Lengua Española. Editado por la Real Academia Española.

así como mantener e incrementar los actuales.

Aplicada la promoción a las divisiones de fideicomiso de la banca de depósito, tenemos que circunscribir esta actividad al desarrollo y --- consecución de nuevas operaciones de las divisiones de fideicomiso, así como mantenimiento e incremento de los negocios de esta especialidad que -- existan en un momento dado.

Pero veamos, ¿dónde debe encaminarse esa actividad dinámica y constante que mencionamos en la definición?

Esa actividad debe ir precisamente encaminada hacia el mercado donde se encuentren los negocios que puedan ser atraídos mediante la intervención de promotores hacia la institución que representen.

Ya que mencionamos al promotor, veamos qué es un promotor. Un Promotor es un vendedor, un vendedor de servicios en nuestro caso, no de mercancías, un vendedor que, para que su promoción tenga éxito debe -- conocer los servicios que vende, debe estar convencido y demostrar al cliente con argumentos de que lo que vende es lo mejor y que no obstante ser lo -- mejor, puede superarse aún más vendiendo al cliente precisamente el servicio que necesita, lo que al cliente más conviene y para lograrlo, necesita -- conocer sus necesidades y ofrecerle los servicios más adecuados (3).

(3) Jorge Lamadrid Caballero. Obra citada.

Pasemos ahora a ver qué son las Relaciones Públicas.

Muchas veces nos hemos enfrentado ante una situación que no es sino producto de la incomprensión de las relaciones públicas, con trabajos específicos e, incluso, con la consideración de que son una actividad sin fundamentos ni razón de ser.

Hablar de Relaciones Públicas sin comprender su significado, es bordar en el vacío, es hablar sin conocimiento de causa y, por lo tanto, no entender lo que se dice.

Siempre que se menciona la situación ante la cual se enfrentan las Relaciones Públicas, se cae en un hecho: ¿qué objetivos persiguen las Relaciones Públicas? ¿cómo se definen? (4).

Pero empezamos por definir las. Muchos han sido los autores --- que han tratado de definir las Relaciones Públicas, entre los principales tenemos los siguientes:

"Un esfuerzo planeado para influenciar la opinión a través de una ejecución aceptable y una comunicación" (5).

"Son una actividad organizada y sistemática, que busca construir buena voluntad moral, cooperación y soporte entre los clientes de una

(4) Bernays L. Edward. Public Relations. p. 7.

(5) Cutlip Seatls y Center. H. Allen.
Effective Public Relations. p. 316.

organización a través de comunicaciones" (6).

Otros autores la definen de una manera corta y sencilla diciendo: Las Relaciones Públicas se definen "haciendo bien y consiguiendo crédito - por ello" (7).

Con las definiciones mencionadas, podemos darnos una idea -- clara del concepto que en términos generales se tiene sobre las Relaciones Públicas.

Ahora bien, las Relaciones Públicas son de vital importancia - en la actualidad, porque las ciencias sociales modernas han encontrado -- que el ajuste de la vida de individuos, grupos e instituciones es necesario para el bienestar de todos. Siendo una herramienta para lograr ese ajuste, es lógico pensar en lo vitales que son las Relaciones Públicas en nuestro tiempo.

Pasamos ahora a ver el tema de los diferentes públicos con los -- que se pueden llevar a cabo las Relaciones Públicas.

Son muchos los autores que han hecho clasificaciones sobre los públicos de las Relaciones Públicas, nosotros hemos escogido la clasificación que a nuestro juicio parece más completa y la mencionamos a continuación:

(6) Kobre Sidner. "Dynamic Force of Public Relations Today". p. 110.

(7) Canfield R. Bertrand. "Public Relations, cases and problems". p. 73.

1. El gobierno y sus diversas dependencias.
2. Los proveedores.
3. Los inversionistas.
4. Los competidores.
5. Los usuarios de los servicios.
6. La prensa, el radio, el cine noticioso, la televisión, ---
etc.
7. Las organizaciones culturales, científicas, religiosas, de--
portivas, etc.
8. Los clubes de servicio.
9. Los organismos internacionales.
10. El público en general.

Añade el mismo Licenciado Reyes Ponce, que existen ciertos -
sectores específicos tales como: "familiares, amigos y conocidos de nues--
tros empleados y trabajadores" y de "personas que por alguna razón acci--
dental, tuvieron en el pasado algún contacto con la empresa", los cuales son
un buen público para las Relaciones Públicas.

Pasemos ahora a realizar una breve descripción de cada uno de -

públicos: Por públicos se entiende, aquellas personas u organismos a --
nes va dirigida la promoción.

1. Los funcionarios del gobierno y sus diversas dependencias.

Es un público importantísimo, puesto que de él derivan --
concesiones, permisos, etc.; es, además, el regulador --
económico, y en algunos aspectos lo es también de la con--
ducta de nuestra actual sociedad y el que en definitiva da la
posibilidad de que trabajemos o no.

2. Los clientes. Siendo los clientes los que abastecen a las
empresas del material y el equipo necesario para traba--
jar, es conveniente incluirlo y tratarlo como un público --
muy especial del que depende en gran parte el éxito de --
la empresa.

3. Los inversores. Los adquirentes de nuestras acciones, de
nuestros títulos de crédito son, desde luego, quienes per--
miten en un momento dado incrementar nuestro capital --
social, o nuestro capital de trabajo, o bien consolidar --
nuestro pasivo.

4. Los Competidores. Aquí, es donde se liman las asperezas
y se logra una lucha limpia. Entremos donde nuestra acti--
vidad sea pareja con la de ellos, donde nuestro artículo y --
nuestros clientes sean los de ellos.

5. Los Usuarios de los servicios. Ellos son evidentemente, de quienes depende nuestra empresa, nuestras utilidades y bienestar.
6. Los representantes de las organizaciones de empresarios y las centrales obreras. Su apoyo, nos ganará sin lugar a dudas enormes beneficios; la colaboración de estos grupos complementarios es fundamental para la empresa.
7. Los directores y funcionarios de prensa, el radio, el cine noticioso, la televisión, etc., sí son medios a través de los cuales el público se entera de la empresa. Se necesita que sus representantes nos interpreten, nos comprendan y, en definitiva, que logremos su colaboración.
8. Los miembros de organizaciones culturales, científicas, religiosas, deportivas, etc. Buscar su comprensión es, en nuestros tiempos, de vital importancia dada su proliferación y su número tan crecido.
9. Los socios de los clubes de servicio o clubes de reunión de públicos. Siendo sus fines tan definidos y su actuación tan importante y profusa, su colaboración puede influir en forma de abanico.
10. Los representantes de los organismos internacionales. Pa-

ra ciertas empresas esto representen una buena parte de su éxito, dado que son exportadores o importadores, y la buena opinión de estos organismos les permitirán actuar sin cortapisas.

11. Los líderes del público en general. Mientras más personas nos conozcan y tengan buena opinión de la empresa, mejor será nuestra actuación y mayores logros obtendremos.
12. El último público y el primero en importancia, es el que está constituido por los empleados y trabajadores de la empresa; todos y cada uno de ellos deben, por motivos de su trabajo, realizar materialmente labor de relaciones públicas, sea con los proveedores, con las centrales obreras, con los clientes, etc.

Son los más importantes, porque para convencer a los de afuera es necesario convencer a los de adentro. (8)

Veremos a continuación un aspecto importantísimo de las relaciones públicas y este aspecto se puede resolver contestando la siguiente pregunta: ¿Qué objetivos persiguen las Relaciones Públicas? Fundamentalmente las instituciones deberán buscar los siguientes objetivos:

(8) Reyes Ponce Agustín. "Relaciones Públicas". Apuntes de Cátedra. p.119

1. Prestigio e imagen social y sus beneficios.
2. Promoción de los servicios y de la actividad.
3. Buena voluntad de los empleados.
4. Prevención y solución de problemas laborales.
5. Fomentar la buena voluntad de los accionistas.
6. Prevenir concepciones erróneas y prejuicios contra la institución.
7. Buena voluntad de clientes y prospectos, competencia, gobierno e industria, etc.
8. Habilidad para atraer el mejor personal.
9. Educación del público en el uso de los servicios prestados.
10. Educación del público hacia los puntos de vista de la empresa.
11. Investigación de la actitud de varios grupos hacia la compañía.
12. Formulación y guía de políticas.

Conviene resaltar los puntos 11 y 12 antes apuntados, ya que de ellos depende el éxito o fracaso de la actividad de las Relaciones Públicas.

Además debemos considerar que "las buenas Relaciones Públicas, son vitales para las instituciones de crédito, porque ellas no tienen mercancía tangible que vender" y lo sutil de su actividad y lo difícil por la competencia hacen que "las políticas básicas de las instituciones de crédito, deban ser siempre consideradas a la luz de las Relaciones Públicas" (9).

Veamos a continuación un concepto más de nuestro cuadro sinóptico de la promoción; este concepto es la publicidad. Muchas personas confunden Relaciones Públicas y Publicidad; para aclarar esta duda se puede decir que "La Publicidad es una calle en un solo sentido; a diferencia de las Relaciones Públicas que son una calle de dos sentidos", o sea, la Publicidad busca obtener un resultado sugiriendo, creando necesidad, esperando una respuesta en consumo, influyendo algo, muchas veces de moralidad o de bondad dudosa; las Relaciones Públicas, en cambio, - buscan influenciar la opinión pública, educándole, dándole elementos para que acepten y comprendan, busca una respuesta, no en actuación material, sino en mejora de actitudes (10).

Evidentemente, no vamos a ver una exposición completa sobre los métodos y los medios de la publicidad, puesto que las controversias que se plantean dentro de su mismo círculo, prueban con suficiencia los matices exigidos para la aplicación de reglas que son, sin embargo, muy gene---

- (9) Lindoust Raber. "Public Relations for Financial Institutions" p. 315.
(10) Bernays L. Edward. Obra citada. p. 85.

ralmente admitidas.

Por otra parte, no existe más que un número relativamente pequeño de firmas susceptibles de disponer de un servicio íntimo de publicidad que ha de ser confiado a especialistas, los cuales trabajan necesariamente en relación con casos de publicidad especializada.

Es realmente fácil establecer algunas reglas generales para la utilización de cada uno de los soportes de la Publicidad. Existen también necesariamente técnicos especializados tanto para hacer un film publicitario, como para explotarlo, tanto para redactar un texto, como para difundirlo eficazmente, pero en cada uno de estos casos, nadie puede esperar dominar lo bastante la materia en algunas horas como para poder controlar el trabajo de los especialistas.

La Publicidad se apoya sobre un cierto número de "soportes" que son principalmente los siguientes:

1. La prensa mensual, semanal y diaria.
2. La edición.
3. El cine en 35 mm y en 16 mm.
4. La radio, onda corta y onda larga.
5. La televisión en blanco y negro y a colores.
6. El cartel en exteriores e interiores.

7. El escaparate y su derivado, la publicidad en el lugar de la venta.
8. La publicidad directa, la carta personal, pliegos, folletos, libros, postales, secantes, calendarios, catálogos, regalos, etc.
9. Métodos diversos y ocasionales, avión, teléfono, calcomanías, etc.
10. La publicidad colectiva, que evidentemente puede recurrir a todos los medios citados, pero que presenta un carácter particular.

El primer problema que se plantea al anunciante es saber qué cantidad debe dedicar a su publicidad en general. Este es uno de los dominios donde sólo el jefe de la empresa puede tomar una decisión.

En ocasiones el jefe de empresa no es enteramente dueño de sus decisiones; esto puede ocurrir cuando participa en una campaña colectiva y, con más frecuencia, cuando la competencia le obliga a un esfuerzo publicitario que no está en proporción con un presupuesto razonablemente establecido. Le es preciso entonces abandonar la competición, con todos los riesgos que esto lleva consigo, o tomar la decisión de un esfuerzo particular. En este caso no debe olvidar que no le será ya posible retroceder y que una campaña que no se prolongue en el tiempo, no es nunca rentable.

A título indicativo, las sumas consagradas durante el año 1969 - en los Estados Unidos a la publicidad, y que alcanzaron a los 18432 millones de dólares se repartieron de la siguiente manera:

Revistas	8.0 %
Diarios	27.9 %
Televisión	16.6 %
Radio	6.2 %
Periódicos	5.4 %
Publicidad directa a domicilio	14.4 %
Otros medios	21.5 %

Todo lo visto anteriormente muestra la necesidad de emplear -- un personal muy diversamente especializado, motivo por el cual las agencias de publicidad han tenido mucha expansión en los últimos años, sobre todo del tipo de agencias de publicidad de "servicio completo" que disponen de estadísticas, realizadores de encuestas, ideadores, logotipistas, etc (11).

Presentaremos a continuación el concepto de Propaganda. La Propaganda tiene por meta esencial, aunque no única, la creación y consolidación de actitudes de parte de los sectores más vastos del cuerpo social, económico y político.

(11) Diccionario de Banca y Bolsa. Dirección y Prólogo de Lucas Beltrán. Editorial Labor, S.A. p. 1037.

Conviene por lo tanto, para entender la Propaganda, analizar - ¿qué es la actitud? La actitud es la resultante de todas las reuniones psicológicas con que un ser humano responde a los estímulos que provienen del exterior. Y la actitud de un hombre hacia la vida es tan importante que de esa actitud depende su destino. Las actitudes pueden ser consecuentes y lógicas; o bien, contradictorias y conflictivas. Las primeras se traducen - en actos de la voluntad real, que todos podemos observar y apreciar, pues se trata de actos abiertos y objetivos.

Las segundas se traducen en emociones subjetivas que se reflejan en la parte subconsciente del sujeto, y ahí quedan operando, funcionando de modo invisible, pero inexorable.

Es evidéntísimo que la actitud rige, condiciona y gobierna, dicta la conducta humana, he aquí la importancia de la propaganda, a tal grado importante que las empresas la usan para dirigir a voluntad las mentes - de sus consumidores de servicios o mercancías, por medio de ella transforman sus ideas y dirigen sus tendencias.

Pero ¿qué es la Propaganda? La propaganda es simplemente - la publicidad enfocada a un sector específico de las ideas humanas.

Por último pasemos al estudio de la última fase de nuestro cuadro sinóptico, que son los prospectos y clientes, en realidad toda la promoción a través de sus medios de difusión, relaciones públicas, publicidad y - propaganda, todos tienden a un solo fin, la búsqueda de prospectos, muchos

de los cuales se convertirán en clientes de la empresa (12), estos clientes serán la vida misma de la empresa, el alimento de la misma, alimento sin el cual no podría subsistir, de aquí la importantísima función de la promoción y sus medios de difusión.

III. LA PROMOCION DEL FIDEICOMISO EN LA BANCA DE DEPOSITO

En todos los bancos de depósito, la promoción de la gama de servicios se realiza primordialmente por conducto de los funcionarios de relaciones, principalmente a través de los señores Gerentes de las sucursales del Banco.

Los Gerentes de sucursal tienen la atención personal y el trato directo con la clientela de los bancos de depósito, de ahí que sean estas las personas más adecuadas para promover el fideicomiso, realizando su labor se esfuerzan a diario para acrecentarla: primero por medio del trabajo y estudio que les permita una adecuada selección de prospectos, y después brindándoles la atención directa, especial y atinada que será determinante para convertir a ese prospecto en un buen cliente.

Dentro de esa labor de promoción que realizan los Gerentes de sucursal, al conocer suficientemente a su prospecto o cliente, está el deter

(12) Méndez Antonio. Movilización Social y sus Técnicas. Publicidad, Relaciones y Propaganda. p. 125.

minar cuáles son sus necesidades, y qué servicio de los de la División de Fideicomiso es prudente ofrecer.

En este momento es cuando a juicio de los señores Gerentes se ofrecerá al cliente que necesite alguno de los servicios de la división, el asesoramiento de la misma con el objeto de poder realizar el negocio propuesto. El Gerente de sucursal o el funcionario de relaciones públicas, podrá solicitar a la división de fideicomiso todos los datos necesarios, en cuanto al planteamiento inicial de un negocio determinado.

Los negocios de fideicomiso son de tal manera especializados, que en todo caso serán los funcionarios de la división los que determinen en definitiva la posibilidad de llevar a cabo un negocio determinado. La división debe contar con todos los elementos necesarios para el estudio de las solicitudes que se presenten, así como para asesorar a los clientes -- sobre la conveniencia y camino adecuados para la realización de estas operaciones.

A fin de que las divisiones de fideicomiso puedan colaborar -- más eficazmente en la atención de esos prospectos, la división de los bancos ha creado el puesto de promotor de la División de Fideicomiso; este funcionario está encargado de especificar y, directamente, de atender toda clase de consultas que los señores Gerentes de sucursal planteen en -- esta materia (13).

(13) Licenciado López Camarena Roberto. Promoción de Fideicomiso, III Convención de Gerentes de sucursal del Banco Comercial Mexicano, S.A.

La promoción en general, será pues la labor que en todo momento, tanto los gerentes de sucursal, como el promotor o promotores de la división, deban realizar con el fin de prestar el mayor número posible de servicios de fideicomiso en favor de un número creciente de clientes.

Esta promoción, llevada en la forma adecuada, vendrá a representar el crecimiento de los clientes de fideicomiso de los bancos de depósito y consecuentemente vendrá a beneficiar a un número mayor de usuarios de los servicios de fideicomiso lo que se traduce en un beneficio social y económico para la vida del país.

CONCLUSIONES.

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, la palabra "conclusión proviene del latín: conclusio-ōnis, y significa "acción y efecto de terminar o dar fin a algo"; también quiere decir "resolución que se ha tomado sobre una materia después de haberla ventilado". Basándonos en esta definición, dada por el diccionario de la Real Academia, expondré las conclusiones que han resultado del desarrollo de esta tesis, denominada "La Importancia de la Promoción del Fideicomiso en la Banca de Depósito".

1. El fideicomiso está basado en la confianza que las Instituciones de Crédito del País merecen del público y considero que debido a este motivo la Ley Mexicana sólo acepta a éstas, como únicas personas morales capacitadas por la ley para realizar operaciones de fideicomiso en México.

El fideicomiso es siempre una declaración unilateral de voluntad y sólo podrá constituirse por un acto inter-vivos o por testamento y los únicos fideicomisos que empiezan a operar sólo después de la muerte del fideicomitente, son el fideicomiso testamentario y el fideicomiso de seguro, todos los demás fideicomisos se realizan durante la vida del fideicomitente.

La institución fiduciaria no queda como propietaria de los bienes -

afectados en fideicomiso, sino como titular de esos bienes, entendiéndose -- por titularidad "la cualidad jurídica que determina la entidad del poder de -- una persona sobre un derecho o pluralidad de derechos, dentro de una rela -- ción jurídica".

La transmisión de bienes a favor de la institución fiduciaria es -- erga omnes, lo que significa que es válida frente a todo mundo, inclusive an -- te el fideicomitente; quien jurídicamente pierde la propiedad, pues transmi -- te la propiedad jurídica al fiduciario, pero conserva la propiedad económica de los bienes afectados en fideicomiso.

2. El fideicomiso aparece en Roma como una necesidad históri -- ca, pues el grado de desarrollo jurídico que habían alcanzado los romanos -- exigía una figura jurídica que cumpliera con las necesidades del pueblo en -- cuanto al aseguramiento o celebración de ciertas transacciones, las cuales -- se basaron en la fiducia, o sea la confianza que le podía merecer a un ciuda -- dano romano otra persona para la realización de un fin determinado por el fi -- deicomitente.

El Mayorazgo feudal de la Edad Media fue ideado por el barón feu -- dal que aportaba al monarca hombres y armas para hacer la guerra, pero pa -- ra conservar su unidad con el Rey en la posteridad, el barón necesitaba per -- petuar sus propiedades y fuerza en una sola persona y mantener sus bienes y poderío sin que ninguna desmembración los mermara, para lo cual ideó el -- mayorazgo.

El trust es una institución equivalente al use inglés, aunque el -- trust angloamericano vino a ser la concepción jurídica modernizada y perfeccionada del use, y con referencia a nuestro fideicomiso el trust inglés tiene mucha semejanza y parentesco.

La idea de reglamentar al fideicomiso aparece en México en 1905, gracias al "Proyecto Limantour", que fue una iniciativa enviada al Congreso de la Unión, la que facultaba al ejecutivo para que expidiera una ley en cuya virtud se constituyeran en la República Mexicana instituciones comerciales -- encargadas de desempeñar las funciones de agentes fiduciarios, aunque la -- efervescencia pre-revolucionaria influyera para que este proyecto no se discutiera y quedara en el olvido; al terminar la época revolucionaria, el señor Enrique Creel revivió el movimiento iniciado por Limantour, en la Convención Bancaria de 1924. El "Proyecto Limantour" no fue promulgado aunque su esfuerzo no fue inútil, pues sentó precedente y varias de sus disposiciones se tomaron en cuenta en la legislación posterior.

La primera vez que el fideicomiso quedó plasmado, fue en la Ley de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1924, en la que quedaban comprendidos los Bancos de Fideicomiso, y los sometía a un régimen de concesión estatal, lo que ayudó grandemente a darle seriedad a la figura jurídica del fideicomiso.

3. Me uno a la tendencia seguida por nuestro Maestro de la Facultad, señor Licenciado Raúl Cervantes Ahumada, en considerar al fideicomiso

comiso como un acto mercantil y un negocio unilateral exclusivamente bancario, al cual suele confundirse con los negocios fiduciarios, por aquellos --- que siguen la doctrina angloamericana.

El trust anglosajón sí es un negocio fiduciario, considerando que una de las diferencias fundamentales entre el fideicomiso y el trust es que éste se puede celebrar entre particulares y entre ellos surtirá sus efectos, no sucediendo así con el fideicomiso mexicano, que sólo puede ser realizado por una Institución de Crédito autorizada para ello.

4. Por fundamentación legal del fideicomiso deben de entenderse las bases jurídicas establecidas en la Ley Mexicana para su aplicación práctica en el Sistema Bancario Mexicano y concretamente me refiero a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, así como al Código Civil para el Distrito Federal y Territorios Federales, el cual actúa supletoriamente en todo lo referente al contrato de fideicomiso, pues como sabemos, éste siempre se establece bajo la base de un contrato y el Código Civil, en su Libro IV, Segunda Parte, habla de las diversas especies de contratos.

5. Ningún fideicomiso puede llevarse a cabo sin la participación del fideicomitente y del fiduciario, pues éstos son elementos personales indispensables en la realización de un fideicomiso. No sucede lo mismo con el elemento personal llamado fideicomisario, o sea una tercera persona en el fideicomiso que es el beneficiario del mismo, el cual no es un elemento indispensa

ble en su realización, pues se pueden establecer fideicomisos en los que la figura del fideicomitente y la del fideicomisario se funden en una sola persona, siendo el fideicomitente el beneficiario de un fideicomiso establecido por él para su propio beneficio.

El elemento real del fideicomiso será siempre el objeto del mismo, y este objeto será siempre las obligaciones que engendra, pudiendo ser el objeto del fideicomiso toda clase de bienes o derechos sobre aquellos que, conforme a la ley, son estrictamente personales de su titular; de aquí que los fines del fideicomiso son tan variados como el usuario lo desee, siempre y cuando este fin esté dentro del ámbito de licitud de la ley.

El elemento formal del fideicomiso deberá ser siempre un documento escrito que establezca el fideicomiso y además el mismo fideicomiso, plasmado en dicho documento escrito, deberá ser inscrito en el Registro Público para que surta efectos contra terceros. De aquí la seguridad del fideicomitente de que su deseo será cumplido y en caso de no serlo tendrá las acciones pertinentes que le da el derecho en cada caso.

6. Los servicios que ofrecen los Bancos de Depósito a su clientela y al público en general, tienen tanta importancia que ya no es posible concebir una sociedad moderna sin su existencia. De esto también se concluye que dentro de las Instituciones de Crédito, la Banca de Depósito ocupa un lugar preponderante y es uno de los pilares fundamentales en la economía nacional.

7. Al fideicomiso en Estados Unidos de América, denominado -- trust, se le da tanta importancia que el banco más fuerte del mundo, el Banco de América, usa la siguiente denominación: "Bank of America National -- Trust and Savings Association", o sea que en su denominación le da preponderancia al trust (fideicomiso), anteponiéndolo al savings (ahorro).

En México el fideicomiso no se ha desarrollado en la misma proporción que en Estados Unidos de América, donde su aplicación es extensísima, tanto por particulares como por personas morales; en nuestro país no ha sucedido lo mismo debido al desconocimiento tan grande que existe del fideicomiso. Por este motivo es importantísimo que las Instituciones de Crédito y principalmente los Bancos de Depósito, lo promuevan para darlo a conocer y de esta forma, conociéndolo y haciendo uso de él, se puedan beneficiar más personas cada día en provecho propio y de nuestro país.

8. La promoción no es algo nuevo en la historia del hombre; ya los Fenicios, iniciadores del comercio organizado, hacían uso de ella 2 300 -- años antes de la Era Cristiana.

Este pueblo de comerciantes necesitaba vender al ritmo que producía y para ello tuvo que hacer uso de la promoción, y promovían dando a conocer sus artículos al mayor número posible de pueblos que se encontraban -- en la Costa del Mediterráneo. La historia los registra como los mejores comerciantes de todos los tiempos y ésto lo lograron gracias a la promoción.

Es indudable que la finalidad de la promoción, tanto en el pasado --

como en el presente, es buscar la mayor venta de un artículo o el mayor uso de un servicio, y para ello la promoción utiliza sus medios de difusión, que son las relaciones públicas, la publicidad y la propaganda.

En los Bancos de Depósito una promoción llevada en una forma -- adecuada se ve representada en el crecimiento de su clientela y consecuentemente de esto dependerá el desarrollo de los bancos y, a la vez, en provecho de un mayor número de personas, lo que se traduce necesariamente en un beneficio grandísimo para la vida económica de México.

BARRERA GRAF JORGE
Estudios de Derecho Mercantil

BATIZA RODOLFO
El Fideicomiso. Teoría y Práctica

BERNAYS L. EDWARD
Public Relations

BELTRAN LUCAS
Diccionario de Banca y Bolsa.
Editorial Labor, S. A.

BANCO COMERCIAL MEXICANO, S.A.
Prontuario de Promoción 1970.

BANK OF NEW YORK
Personal Financial Planning.
A Practical Guide to Personal Trust
and Investment Services.
Traducción al español realizada por
el Sustentante de esta Tesis.

CERVANTES AHUMADA RAUL
Títulos y Operaciones de Crédito.

CANFIELD R. BERTRAND
Public Relations. Cases and Problems.

CONVENCION BANCARIA DE 1924
Publicaciones de la Secretaría
de Hacienda y Crédito Público
Editorial Cultura.

CUTLIP SEATL AND CENTER
Effective Public Relations

DICCIONARIO DE DERECHO PRIVADO
Editorial Labor

DE PINA VARA RAFAEL
Derecho Mercantil Mexicano

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA
Editado por la Real Academia
de la Lengua Española

FERRARA FRANCISCO
La Girata de lla Cambialle

HERNANDEZ A. OCTAVIO
Derecho Bancario Mexicano
Tomo II

KOBRE SIDNER
Dynamic Force of Public Relations Today

LEY GENERAL DE TITULOS
Y OPERACIONES DE CREDITO.
Capítulo V. Del Fideicomiso.

LEAPOIDLE PIERRE
Traite Theorique es Practique
des trosts en Droit Fiscal et en
Droit International

LAMADRID CABALLERO JORGE
III Convención de Gerentes del
Banco Comercial Mexicano, S.A.
Tema. Promoción.

LINDQUIST ROBER
Public Relations for Financial Institutions

LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO
Y ORGANIZACIONES AUXILIARES.
Publicada en el Diario Oficial
del 31 de mayo de 1941.

LOPEZ CAMARENA ROBERTO
Promoción del Fideicomiso.
III Convención de Gerentes del
Banco Comercial Mexicano, S.A.

MARTIN DEL CAMPO GABRIEL
Conozca a un Buen Amigo:
Su División de Fideicomiso.

MENDEZ ANTONIO
Movilización Social y sus Técnicas.
Publicidad, Relaciones y Propaganda.

PINTADO RIVERO JOSE
Derechos y Obligaciones del Fiduciario.

RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN
Derecho Mercantil. Tomo II.
Séptima Edición.

REYES PONCE AGUSTIN
Relaciones Públicas. Apuntes de Cátedra

VELASCO EMILIO
Los Instrumentos del Trust y los
Ferrocarriles Mexicanos. Revista
General de Derecho y Jurisprudencia.