

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

EL DESCUENTO DE TITULOS Y CREDITO
EN LIBROS

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A

JESUS CORTES SOBREVILLA

MEXICO, D. F.

1974



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.

**A la memoria de mi padre
Sr. Gilberto Cortés Pérez**

**A mi madre
Sra. Rosa Sobrevilla de C.**

**A mi esposa
Edith del Castillo de Cortés**

A la memoria de mi hijo
Jesús Cortés del Castillo

A mi hija
Edith Cortés del Castillo

A mis hermanos:

Beatriz

Guadalupe

José Francisco

Verónica

Leonardo

Patricia

Sebastian Gilberto

Pedro

**Con profundo agradecimiento
por la dirección de este trabajo
al Sr. Lic. Felipe de Jesús Gallegos.**

**Con admiración y respeto al
Ilustre Maestro señor Lic. Don
Benjamín Flores Barroeta**

EL DESCUENTO DE TITULOS Y CREDITO EN LIBROS

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO Y DEL DESCUENTO

- 1.- Antigüedad
- 2.- Edad Media
- 3.- Derecho Moderno
- 4.- Aspectos comparativos:
 - a) Derecho Italiano
 - b) Derecho Francés
 - c) Derecho Inglés
 - d) Derecho Mexicano

CAPITULO II

EL DESCUENTO EN GENERAL

- 1.- Concepto
- 2.- Naturaleza Jurídica:
 - a) Teoría de la Cesión del Crédito
 - b) Teoría de la Compraventa
 - c) Teoría del Mutuo
- 3.- El Redescuento

CAPITULO III

EL DESCUENTO DE TITULOS DE CREDITO

- 1.- Ideas Generales**
- 2.- Funcionamiento**
- 3.- Elementos Personales**
- 4.- Requisitos**

CAPITULO IV

EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

- 1.- Definición**
- 2.- Análisis de los Requisitos Legales:**
 - a) Quienes pueden efectuar el Descuento de Créditos en Libros**
 - b) Los Créditos deben constar en los Libros del Comerciante**
 - c) Plazos de los Créditos**
 - d) Conformidad del Deudor**
 - e) Documento en que debe constar el Contrato de Descuento**

CONCLUSIONES:

BIBLIOGRAFIA:

C A P I T U L O I

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO Y DEL DESCUENTO

1.- ANTIGUEDAD

2.- EDAD MEDIA

3.- DERECHO MODERNO

4.- ASPECTOS COMPARATIVOS:

a) Derecho Italiano

b) Derecho Francés

c) Derecho Inglés

d) Derecho Mexicano

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO Y DEL DESCUENTO

1.- Antigüedad

Es verosímil suponer que el crédito debió de intervenir en la vida económica desde el preciso momento en - que el cambio comercial comenzó a adquirir algún desarrollo entre las sociedades mercantiles.

Seguramente aún antes de que el empleo de la moneda hiciera desaparecer el trueque directo, se practicó el préstamo en especie; pero sólo cuando los hombres adquirie-ron la costumbre de utilizar en sus cambios signos conven--cionales que representaban un valor utilizable en la adqui-sición de todo género de bienes, fué cuando las operaciones de crédito se hicieron práctica corriente.

El papel del crédito parece haber sido un tanto limitado entre todos los pueblos de la antigüedad; por re--gla general, los préstamos no se pedían con vistas a lo que ahora llamaríamos gastos productivos, sino más bien consti-tufan la posibilidad de llevar a cabo gastos de consumo. Se comprende que los prestamistas hubieron de correr grandes - riesgos y que para asegurar el cumplimiento de los compromi

Crearon compañías de navegación y de seguros ma
rítimos y hasta llegaron a fundar bancos.

Pero estos bancos, cuya principal función era -
recibir depósitos en metales preciosos y cambiar las mone--
das, ningún parecido tenían con nuestros bancos contemporá--
neos. Cobraban los créditos de sus clientes y pagaban sus
deudas en las plazas extranjeras; pero no parece que hayan--
practicado el descuento; no abrían cuentas corrientes y no
concedían, en absoluto, préstamos, ni al comercio ni a la -
industria. Los banqueros romanos fueron, más que otra cosa,
cambistas y mercaderes en metales preciosos.

Existieron sin embargo en Roma en las postrime--
rías de la República y a comienzas del Imperio, grandes for
tunas mobiliarias, constituídas en parte con los botines de
las conquistas, pero estas fortunas se emplearon sobre todo,
en préstamos usurarios y rara vez sirvieron para crear y de
sarrollar empresas. La usura aplicada a los préstamos de -
consumo fué el verdadero azote de la vida económica romana--
(las tasas de 48% y aún de 75% eran corrientes).

Era una especie de rescate que se exigía a las clases más pobres, que además paralizaba toda vida económica, ya que no había empresa que pudiera obtener beneficios bastantes para pagar tasas semejantes a los prestamistas. El crédito a la producción seguía siendo punto menos que -- inexistente.

Por lo demás la organización económica del Imperio se hizo añicos a partir del siglo III y todos los progresos alcanzados se vieron aniquilados, cuando el mundo romano se vió sumergido por las invasiones bárbaras.

Las perturbaciones políticas y las guerras que se sucedieron una tras otra durante toda la primera mitad de la Edad Media o Alta Edad Media, hicieron imposible cualquier desenvolvimiento del comercio y la industria; no fué sino hacia fines del siglo XII cuando empezaron a recuperar alguna actividad los intercambios y principiaron los hombres a aguzar el ingenio para descubrir las formas de crédito acordes con los requerimientos comerciales. (2)

(2) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevamena, Editorial América, - México-1945, pág. 40.

2.- Edad Media

El desenvolvimiento del crédito se vió estorbado durante mucho tiempo por la doctrina de la Iglesia, que prohibía el préstamo con interés entre cristianos. Esta prohibición se fundaba en el precepto evangélico: MUTUUM DATE, NIHIL INDE SPERANTES. Considerábase, además que el dinero no era por sí solo productor de ingresos y que no debía, por consiguiente, exigirse remuneración alguna por el servicio de prestarlo a alguien.

Un capital monetario es un bien que se consume por el uso que de él se hace; el prestatario que tiene que devolverlo ha de reconstituirlo con su trabajo y su economía; imponerle como suplemento el pago de un interés es una clara injusticia. Esta doctrina tenía una justificación parcial, por lo demás, en el estado económico de Europa, de la Europa Occidental cuando menos durante la primera parte de la Edad Media. La agricultura y el artesanado eran las únicas formas de la producción, o poco menos; el comercio no existía; hasta el siglo XIII los préstamos tenían como destino, por consecuencia, casi exclusivamente, cubrir gas-

tos de consumo.

La prohibición de estipular intereses paraliza-
ba las operaciones de crédito, ya que el interés no era con-
siderado únicamente como una compensación de la ganancia --
que dejaba de percibir el prestamista al privarse de sus ca-
pitales, sino también como el precio del servicio rendido -
al prestatario. Y así por mucho tiempo los judíos fueron -
casi los únicos prestamistas de dinero. En la mayor parte-
de los países la Ley les vedaba dedicarse al comercio la in-
dustria (3). Como resultado se vieron conducidos a especia-
lizarse en operaciones financieras. Como las penas ecle---
siásticas, la excomunión y la negativa a cristiana sepultu-
ra no les quitaban el sueño, durante toda la Edad Media ---
practicaron ampliamente la usura. El poder civil no tuvo -
otro remedio que tolerarlos, ya que los mismos soberanos --
cristianos, cuando se veían en apuros de dinero y no tenían
forma de arbitrárselo por imposición de nuevos tributos ha-

(3) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización -
Bancaria, Traducción de Luis Nuevamente, Editorial América,
México-1945, pág. 41.

bían de recurrir a pedirlo a los judíos. No obstante, como los tipos de interés exigidos por éstos eran exorbitantes - la ley intervino en algunas ocasiones para compelerlos a limitar sus pretensiones; así verbigracia, una carta de 1212 de Felipe Augusto, fijó en dos denarios por libra y por semana, o sea, un 43% anual, la tasa máxima que podían exigir a sus deudores.

A partir del siglo XIII, los intercambios comerciales tomaron más amplios vuelos en toda la Europa Occidental. Las Cruzadas reavivaron el tráfico marítimo; el movimiento comunal debilitó el sistema feudal y las libertades políticas de que disfrutaban las villas facilitaron el desarrollo de la industria.

La prohibición de los préstamos con interés hubiera resultado funesto y habría impedido todo progreso económico, si la doctrina de la Iglesia no hubiese ido haciéndose más flexible poco a poco. Los teólogos habían reconocido siempre que era legítimo conceder una indemnización al prestamista en aquellas ocasiones en que éste no recuperase el dinero en la fecha fijada, sufriendo con ello un perjui-

cio cierto, modalidad que recibía el nombre de DAMNUM EMERGENS. Entonces, se adquirió la costumbre de insertar en -- los contratos de préstamo una cláusula relativa a las penas en que entrarían en vigor en los casos en que los compromisos contraídos no fueran cumplidos. Como el perjuicio causado al acreedor era tanto más considerable cuanto más extenso fuera el retraso del deudor, las cláusulas penales estipuladas eran proporcionales, por lo regular, al capital prestado y al tiempo transcurrido después de la fecha fijada para vencimiento. Pero este interés no empezaba a correr sino después de esa fecha, y sólo se pagaba si el prestatario podía comprobar que había sufrido una pérdida real como consecuencia de la falta de cumplimiento del prestatario.

Los canonistas llegaron a reconocer, que el prestatario tendría derecho a una reparación cuando a resultas de no haber recuperado su dinero en la fecha de vencimiento, perdiese una oportunidad de ganancia. Este caso recibía la denominación LUCRUM CESSANS. (4)

(4) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevamente, Editorial América, México-1945, pág. 42.

Ahora bien, a medida que el comercio se desarrollaba se abrían nuevas posibilidades de inversión a los tenedores de capitales que desearan hacer producir su dinero. Los casos de DAMNUM EMERGENS y de LUCRUM CESSANS, que justificaban la imposición de un interés, se hicieron cada vez más frecuentes.

Una de las formas de inversión de capitales que se practicó usualmente en la Edad Media el préstamo a la gruesa, que ofrecía a la vez las ventajas del préstamo en dinero y de un contrato de seguro marítimo. Cuando el dueño de un barco necesitaba fondos con que hacer una travesía allende el mar, contraía un empréstito dando al prestamista una hipoteca sobre la nave que iba a hacer el viaje. Si ésta llegaba a buen puerto, el préstamo tenía que ser devuelto, junto con una prima fijada con antelación; pero si la embarcación zozobraba el propietario se veía liberado de toda obligación. Así el dueño del barco recibía, aun antes de zarpar, una suma que representaba la indemnización del seguro, cantidad que estaba obligado a devolver, con un determinado suplemento, si la nave llegaba con felicidad al -

quien exigiese la recuperación del capital entregando al te
rrateniente.

La doctrina canónica permitía la constitución de réditos de este tipo con la condición de que se afecta--
sen a un bien determinado, fuesen rescatables en cualquier momento a grado del deudor, y su monto no excediese en de--
terminada proporción del precio de compra (un 10% por lo ge
neral).

En virtud de la doctrina del LUCRUM CESSANS, la Iglesia acabó por admitir que el prestamista podía convenir un interés en su beneficio si no recuperaba su dinero en la fecha convenida. Llegó a tolerar que la fecha señalada es-
tuviese muy cercana de la del préstamo mismo, lo que venían a significar que reconocía, de hecho, la legitimidad del in
terés. (6)

En el siglo XVI la evolución política hizo desa
parecer las últimas trabas que la doctrina canónica oponía-

(6) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevamena, Editorial América, México-1945 pág. 44.

embargo préstamos con garantía prendaria, y, sobre todo, --
rendía grandes servicios al comercio facilitando los pagos--
en una época en la que la moneda metálica aun era escasa, --
y reduciendo a un mínimo los transportes físicos de fondos--
de una plaza a otra.

Cuando un banco recibía fondos en calidad de de
pósito entregaba al depositante un testimonio que podía di-
vidirse en varios recibos que atestiguaban que su cliente --
era acreedor de determinada cantidad. Esos recibos, o CON-
TADI DI BANCO, eran personales, pero podían ser traspasados
a terceros.

Hacia fines del medioevo se empezó ya a utili--
zarlos en los pagos, guardaban, de este modo, cierta analo-
gía con los modernos billetes de banco, pero como no eran --
pagaderos al portador ni se extendían por cifras redondas --
no podían rendir iguales servicios que el posterior billete
de banco. (7)

(7) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y La Organización --
Bancaria, Traducción de Luis Nuevamena, Editorial América,
México-1945, pág. 45.

Por el mayor progreso registrado en la Edad Me
dia en materia financiera fué la invención de la letra de -
cambio. La letra de cambio prestó inapreciables servicios-
al comercio, al permitir limitar los transportes materiales
de monedas metálicas; en efecto, cuando pagaban letras a la
orden de sus corresponsales genoveses, los banqueros de ---
Lyón se convertían en acreedores de los bancos de la ciudad
Italiana. A la recíproca, el pago de las letras giradas de
Lyón contra Génova, tornaba a los banqueros genoveses en --
acreedores de sus corresponsales de Francia. Las deudas y
los créditos que así daban como resultado las relaciones --
mercantiles entre las dos plazas se compensaban, cuando me
nos en parte, y los saldos eran los únicos que se pagaban -
en metálico. (8)

(8) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización -
Bancaria, Traducción de Luis Nuevamena, Editorial América,
México-1945, pág. 46.

3.- Derecho Moderno

Las postrimerías del siglo XV y todo el XVI se caracterizan porque se producen transformaciones profundas en la estructura económica europea.

El descubrimiento del Nuevo Continente Americano hace posible la explotación de minas de oro y plata nuevas. La afluencia de metales preciosos que tiene este hecho por resultado, produce una alza muy elevada en los precios.

En la misma época del descubrimiento, los navegantes ingleses, franceses, españoles y portugueses creaban factorías en la India y el Canadá en las Costas Africanas, en la América del Sur. Estas factorías incrementaron en enormes proporciones el tráfico marítimo.

El alza de precios y el desarrollo de los cambios aumentaron considerablemente la masa de pagos que habían de llevarse a cabo por otro lado, la expansión mercantil hacía necesario un paralelo impulso del crédito. El papel de los bancos iba a verse acrecentado, como consecuencia.

Al mismo tiempo, los requerimientos monetarios de los estados se hicieron más importantes. La decadencia del feudalismo aumentó el prestigio y la autoridad del poder central, le confirió nuevas atribuciones para el ejercicio de los cuales los soberanos tuvieron necesidad de recursos financieros más considerables. El Crédito Público y el Privado se desarrollaron simultáneamente. No es extraño, por tanto, que en esa época surjan grandes bancos privados.

En el siglo XV, en Florencia, los médicis son los banqueros oficiales del papado. Se explica, con este antecedente, el hecho de que puedan prestar con un 10 y un 20% de interés sin que la autoridad eclesiástica crea conveniente darse por enterada. Gracias a su riqueza y su nombre se convirtieron en arbitros de las luchas políticas y en dueños de la ciudad. En Alemania en el siglo XVI, los Fugger, que en sus principios fueron unos negociantes comunes en Augsburgo, alcanzaron una prosperidad enorme, hacia 1510 su notoriedad se había hecho tal, que un gran número de comerciantes acudieron espontáneamente a depositar dinero en sus manos, y poco a poco su casa de comercio se trans

formó en un gran banco de negocios. Se instalaron en Amberes, que era entonces un puerto muy activo y un centro comercial de primer orden y tomaron intereses en las principales empresas de la plaza. Adquirieron así una fortuna incalculable. Pero a partir de 1560, de resultas de la insolvencia de su deudor más importante Felipe II, su prosperidad declinó y su crédito se derrumbó definitivamente a fines del siglo XVI.

Muchos otros bancos privados menos importantes se vieron arruinados en la segunda mitad del siglo XVI, por causa del abuso de préstamos concedidos a los estados los unos, por operaciones desgraciadas los otros.

Estos fracasos condujeron a la creación de nuevos establecimientos de crédito que habrían de dedicarse únicamente al comercio de dinero. Se constituyeron, bien como bancos públicos, ejemplos de los cuales fueron el Banco de Venecia en esa Ciudad, y el de San Jorge de Génova, ya en forma de sociedades privadas con garantía municipal, como el Banco de Amsterdam.

El objeto principal de estos bancos no fué en un principio el llevar a cabo operaciones de crédito, sino recibir los depósitos, realizar las transferencias de crédito y ofrecer al comercio una moneda estable.

En efecto, la explotación de las minas americanas había hecho mayor que nunca la inestabilidad monetaria. La relación de valor de los metales preciosos se había visto modificada bruscamente con el arribo a Europa de grandes masas de plata procedentes de las minas de Potosí. Por otra parte los soberanos modificaban con frecuencia el peso y la ley de las monedas de suerte que los tipos de cambio variaban continuamente. Ni que decir tiene que esto producía -- grandes contratiempos al comercio.

Para poner coto a los inconvenientes de la inestabilidad monetaria, algunos bancos instituyeron monedas de cuenta que no tenían existencia física, pero que representaban un peso determinado de metal precioso y cuyo poder adquisitivo permanecía constante. Abrían a sus clientes cuentas expresadas en esas monedas ideales; les acreditaban su importe cuando recibían de ellos oro y plata, y hacían los

cargos cuando efectuaban pagos en su nombre. No tenían que temer la depreciación de las monedas, puesto que su activo lo componían el oro y la plata, o bien acreencias expresadas en términos de la propia moneda de cuenta.

Esta fué, en particular, la idea que parecen haber tenido en mente los fundadores del Banco de Amsterdam, - cuyos principios describe Adam Smith en su libro sobre la Riqueza de las Naciones. (9)

Antes de 1609, la gran cantidad de moneda extranjera desgastada y limada que el inmenso comercio de Amsterdam hacía afluir a esta plaza desde todos los confines de Europa, redujo el valor de la moneda corriente cerca de un 9% del valor de la buena moneda recién salida del troquel. Apenas hacían su aparición en el mercado esas monedas nuevas, eran exportadas o fundidas, como ocurre siempre en circunstancias semejantes.

(9) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevameña, Editorial América, México-1945, págs. 47 y 48.

Los mercaderes, a pesar de tener repletas sus arcas de monedas comunes, no siempre lograban encontrar una cantidad suficiente de moneda buena para pagar sus letras de cambio. Como consecuencia de esta situación, el valor de las letras de cambio, a despecho de todos los reglamentos que se expidieron para poner freno a ese estado de cosas, se volvió estremadamente fluctuante.

Para remediar estos inconvenientes se estableció en 1609 un banco con garantía de la ciudad. Esta institución recibió las monedas extranjeras y las monedas febles y desgastadas del país, por su valor intrínseco, en plata tipo del país, descontando exclusivamente lo necesario para pagar los gastos de branceaje y demás erogaciones indispensables de administración. El banco abría entonces un crédito en sus libros por lo que restaba tras aquella modesta deducción. Ese crédito se llamó moneda de banco y como representaba exactamente la moneda según su peso primitivo de fabricación, conservaba siempre el mismo valor real y valía intrínsecamente más que la moneda corriente del país. Se ordenó al propio tiempo que todas las letras de cambio de seiscientos florines en adelante, giradas sobre Amsterdam,

o negociadas sobre esa plaza, fuesen pagadas en moneda de banco, lo que descartó de inmediato todas las incertidumbres relativas al valor de los documentos. Como consecuencia de esa reglamentación todos los comerciantes se vieron obligados a abrir una nueva cuenta en el Banco para poder pagar las letras de cambio procedentes del exterior, cosa que ocasionó necesariamente una cierta demanda de dinero de banco.

El Banco de Amsterdam había obtenido, pues, de hecho el monopolio de las operaciones de cambio. Además, compraba y vendía lingotes de oro y de plata. Pero hasta fines del siglo XVII hizo pocas operaciones de crédito, se limitó a conceder anticipos a corto plazo a la compañía de Indias Orientales y a la Villa de Amsterdam. A principios del siglo XVIII comenzó a conceder adelantos sobre lingotes a particulares, y a emitir billetes en representación de esos anticipos. El prestatario recibía, en lugar de moneda metálica, un billete que daba derecho a la restitución de la garantía prendaria en el momento en que pagase su deuda. Podía negociar este billete y arbitrarse en esa forma efectiva.

El Banco de Amsterdam prosperó hasta fines del siglo XVIII; pero en esa época el gobierno holandés exigió de él grandes anticipos para sostener la guerra contra Inglaterra, y para colmo se apropió una parte de los lingotes de oro que poseía y que eran garantía de sus billetes. Esta expoliación arrastró a la ruina al banco.

Otro gran banco de depósitos y giros, el de Hamburgo, se constituyó a principios del siglo XVII. Esta institución prestó grandes servicios al comercio con crear una nueva unidad monetaria, el marco-banco, que llegó a tener, - en toda la extensión de la palabra, un carácter internacional. El marco-banco, que representaba un peso de plata invariable, pero que nunca se acuñó, sirvió durante dos siglos como moneda de cuenta en las relaciones de los clientes del banco entre sí.

En los siglos XVII y XVIII se registran nuevos progresos en las operaciones de crédito. En esa época fué cuando los bancos comenzaron a descontar como cosa corriente las letras de cambio y a emitir billetes que pudieran hacer las veces de la moneda. La práctica del descuento co--

menzó a difundirse cuando las letras de cambio se hicieron transmisibles por endoso, es decir, por una simple indicación escrita en el mismo efecto y que designaba al nuevo acreedor a quien habrían de ser pagados. Las complicadas formalidades de la cesión de créditos se veían suprimidas mediante este sencillo expediente. Desde ese momento, los comerciantes que habían girado letras contra sus compradores podían venderlos a su banco; éste les pagaba sin más trámite su precio, previa deducción de una cantidad determinada. Representación de sus gastos de recobro y el interés del dinero durante el tiempo por transcurrir hasta su vencimiento. Más tarde, el banquero hacía cobrar las letras por medio de su corresponsal en la plaza en que fuesen pagaderas. Gracias al descuento, la letra de cambio dejó de ser un medio de cambio de plaza a plaza para convertirse en un instrumento de crédito. (10)

(10) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevamente, Editorial América, México-1945, págs. 49 y 50.

4.- El Crédito en Italia

Los banqueros italianos fueron los primeros de la banca, desde la antigua Roma existían dos especies de -- banqueros: Argentarii y Nummularii. Estos se ocupaban de las operaciones de cambio, mientras que los "Argentarii" -- fueron los banqueros propiamente dichos.

Los banqueros romanos desarrollaban múltiples- actividades comerciales: aceptaban depósitos, acordaban --- préstamos, realizaban transcripciones similares a los usuales en el giro y también practicaron el negocio de descuento. Naturalmente, no se trataba de la operación de un sentido moderno, pero existía en su esencia bajo la forma de la anticipación de una suma contra la cesión de otra con vencimiento posterior. La Representatio no fué otro negocio que el pago inmediato de una deuda adelantando su vencimiento. La suma que se debía oblar para el pago adelantado se denominó commodum temporis, o commodum repraesentationis.

En las prácticas de los banqueros romanos en-- contramos en forma primitiva, pero con sus características- esenciales, la mayor parte de nuestras actuales operaciones

bancarias. También la disciplina jurídica de estas operaciones fué desarrollada y perfeccionada sin abandonar el campo del derecho privado común.

Con el florecimiento de sus ciudades surgieron grandes bancos en Italia tales como el "Banco de San Giorgio" con sede en Génova, el Banco de Rialto establecido en Venecia, el Banco de San Ambrosio de Milán, etc. Con los cuales crearon la organización y legislación bancaria.

Las bases del derecho bancario (tanto del público, como del privado) se formaron allí.

Los términos técnicos usados en la práctica bancaria Italiana medieval (descuento, giro, anticipación, préstamo lombardo) se usan aún hoy en todos los idiomas para los conceptos bancarios.

Los bancos de Italia no han sentado solamente las bases del sistema bancario, sino que han hecho mucho más: son los fundadores de los métodos para operar en los bancos modernos. (11)

(11) Cottely, Esteban, Derecho Bancaria Ediciones Arayú, Buenos Aires (República Argentina) 1956.

5.- Derecho Francés

Las primeras tentativas de emisión fiduciaria - que se hicieron en Francia condujeron a un fracaso estrepitoso. El Financiero Escocés Law fué el primero que fundó - en este país, en 1716, un banco de emisión. Después de haber visto funcionar en Europa varias instituciones de ese género, en particular los bancos de Amsterdam y de Inglaterra, concibió el proyecto de crear uno semejante en Francia. Como la situación de la hacienda pública era después de la muerte de Luis XIV, crítica, Law no olvidó hacer resaltar - todas las ventajas que derivaría el tesoro de la existencia de un gran banco cuyo crédito reforzase el del Estado. Se explica que encontrase favorable acogida de parte de los ministros y que el 2 de mayo de 1716 obtuviese del Regente -- cartas de patente que la autorizaban a fundar el Banco General del Reino.

La idea fundamental de Law era que la abundancia de numerario y la rapidez de su circulación son factores de prosperidad; de donde se desprende que la moneda de papel tiene superioridad sobre la metálica, puesto que su cantidad puede acrecentarse tanto como sea menester para es

timular la actividad comercial.

Pensaba Law que no había que empeñarse en guardar una proporción rígida entre la emisión de billetes y la reserva metálica del banco emisor.

Claro que en un principio tendría que guardar - el banco una reserva de numerario suficiente para inspirar confianza; pero cuando el público hubiese tomado como costumbre utilizar los billetes, dejaría de pedir su conversión y la circulación de moneda de papel podría aumentarse sin riesgo, en la necesaria medida para responder a los requerimientos mercantiles, cualquiera que fuese el monto de la caja metálica.

En sus principios el Banco General ejerció una meritoria influencia sobre la vida económica francesa. Emitió billetes como representación de operaciones de descuento y consiguió hacer bajar el tipo de este en proporción -- considerable, gracias a la abundancia monetaria que sus emisiones daban por resultado. Los billetes fueron aceptados en todas partes, porque eran pagaderos en escudos de banco, los cuales "serían siempre del mismo peso y de igual ley, -

no pudiendo estar sujetos a variación alguna". Como en esa forma escapaban a las fluctuaciones derivadas de la refundición de las monedas, llegaron a tener premio sobre las monedas metálicas. Pero según la idea de Law, el banco de emisión no era más que una de las piezas básicas de un organismo económico más complejo. Usando el crédito, que en sus manos estaba distribuir, Law quiso crear grandes empresas que estimulasen la actividad económica y que aun llegaron a ofrecer un apoyo al Estado, permitiéndole liquidar su pasivo. En agosto de 1717 fundó, siguiendo su idea, dos sociedades, la compañía de Occidente y la compañía del Misisipi, cuyo objeto fué comerciar con las colonias francesas.

En mayo de 1719 la compañía de Occidente, con la absorción de otras sociedades coloniales se convirtió en la compañía de indias; obtuvo el monopolio para el tráfico con las colonias, el privilegio de la acuñación de moneda, y un poco más tarde el derecho de recaudar los impuestos indirectos, pagando un rédito anual al Estado.

En esta forma la compañía se convirtió en una empresa vastísima; pero también había de ser la causa deter

minante de la caída del Banco y el derrumbe del sistema de Law.

Como tenía inagotables necesidades de dinero -- que invertir en las empresas nuevas que abarcaba la compañía aumentó sin tasa su capital. El banco general (Banco Real a partir de 1718) facilitaba la suscripción de nuevas acciones concediendo adelantos sobre las antiguas y comprando títulos para sostener las cotizaciones. Pero para esto se veía obligado a aumentar sin tregua sus emisiones de billetes, y este crecimiento de la circulación fiduciaria era un incentivo para la especulación; las acciones de la compañía de Indias llegaron a cotizaciones fuera de proporción con su valor real.

La baja en los títulos de la compañía, que dió comienzo en enero de 1720, señaló el principio del fin para el sistema; quebrantó la confianza del público en la firmeza del banco y determinó a un gran número de tenedores de billetes a pedir su traducción a metálico. En junio de --- 1720, la inquietud de los tenedores degeneró en pánico. Por fin, el 17 de julio, tras una verdadera estampida en el curso de la cual hubo muertos y heridos, el Banco Real hubo de

suspender sus pagos. El billete perdió en ese mismo momento todo su valor; nadie lo quiso recibir una vez que quedó convertido en una moneda de papel inconvertible. El banco desapareció y Law, que también se había arruinado, huyó al extranjero.

La experiencia desembocaba en el desastre. El financiero escocés había subestimado los peligros de las emisiones abusivas de papel moneda. Hizo a un lado el principio esencial que dice que la circulación de billetes debe adaptarse a las necesidades de los cambios y que su crecimiento sin medida lejos de engendrar prosperidad, provoca el desplome de la moneda y la ruina general de la gente que ahorra. Dejó tan tristes recuerdos su sistema que durante la mayor parte del siglo XVIII no fué posible la creación de un nuevo banco de emisión en Francia. (12)

(12) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevarena, Editorial América, México-1945, págs. 52, 53 y 54.

6.- Derecho Inglés

El descuento lo practicaron en Inglaterra desde mediados del siglo XVII los banqueros de la plaza de Londres, a quienes en aquel entonces se llamaba Goldsmiths. (13)

En la misma época comenzaron a convertirse los billetes de banco en instrumentos de cambio. El público, inquieto por la inseguridad de las monedas, prefería a las metálicas, expuestas a constantes refundiciones, los billetes, que siempre eran pagaderos en un peso constante de oro. Por su lado, los bancos, en vez de prestar monedas metálicas, encontraron ventaja en emitir billetes para llevar a cabo operaciones de crédito. Los prestatarios aceptaron gustosos los billetes, cuando el banco inspiró confianza, porque sabían que podrían utilizarlos a su vez para sus pagos. Estos billetes eran pagaderos en moneda metálica, pero como nunca se presentaban todos a un tiempo exigiendo esa conversión, los bancos pudieron emitirlos por cifras muy superio-

(13) Andréadés (Historia de la Banque d'Angleterre, París, - 1904, pág. 26), citado por Joaquín Garriguez, Contratos Bancarios Madrid, MCML VIII Editorial Silverio Aguirre Torre, - pág. 270.

res a sus existencias metálicas reales. La emisión de billetes acrecentó en gran forma las posibilidades de crédito; permitió adaptar la circulación monetaria a los requerimientos del comercio.

En algunos países, particularmente en Escocia, - la emisión de billetes antecedió a la costumbre de los depósitos bancarios. El economista inglés Bagehot da la explicación de tal hecho diciendo que la constitución de un depósito supone, por parte de los depositantes, un acto de confianza, mientras el hecho de recibir un billete de banco en sustitución de una cantidad de moneda metálica, aún cuando supone en el prestatario un cierto grado de confianza, no implica ninguna gestión activa.

Para que la circulación de la moneda de papel - se establezca basta con que el público acepte los billetes en calidad de pago; por el contrario, para que la utilización de los depósitos se difunda es preciso que el público tome la costumbre de abrir cuentas en los bancos y de llevar a ellos sus fondos. La iniciativa de los depósitos es del público, mientras la de la emisión de los billetes per-

tenece a los bancos.

Hay que tener cuidado, empero, en no deducir de los hechos que pudieron registrarse en Escocia, conclusiones generales. En sus orígenes, la emisión de billetes fué, ordinariamente, contrapartida de los depósitos.

Los primeros billetes de banco fueron, sin duda, recibos que verificaban la entrega de una suma en oro o en plata y que daban a sus tenedores derecho a exigir su pago (los contadi di banco del medioevo). Poco a poco los recibos se hicieron transferibles de mano en mano; una vez que se les emitió por sumas siempre iguales y por cantidades cerradas, tomaron la característica de medio de pago, y sólo más tarde los bancos tomaron el hábito de emitir billetes para agenciarse recursos. (14)

(14) L. Petit y R. de Veyrac, El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción de Luis Nuevarena, Editorial América, México-1945, pág. 51.

7.- El Derecho en México

Surgió en la época colonial con el crédito de avío. La más antigua institución bancaria mexicana, fué el Nacional Monte de Piedad fundado el 2 de junio de 1774. El Monte fué el primer banco que emitió billetes.

El amparo del Código de Comercio de 1854, se constituyó el primer banco de características modernas, al obtener Don Guillermo Newbold, el 22 de junio de 1864, el establecimiento y matrícula del Banco de Londres, México y Sudamérica que originalmente se encontraba establecido en Londres, pero con autorización para fundar sucursales en México y en otros países sudamericanos. Este Banco funcionó como de emisión, desde su principio hasta que se constituyó el Banco de México, con el monopolio de la emisión de billetes.

El Banco Nacional Mexicano, surgió en virtud del contrato celebrado entre el gobierno mexicano y el representante del Banco Franco Egipcio como banco de emisión, descuento y depósito, empezó sus operaciones el 27 de marzo de 1882 el Banco Mercantil nace en oposición al Banco Nacio

nal Mexicano, habiéndose suscrito su capital casi íntegramente por españoles en el año de 1882.

Las diferencias que existieron entre ambos bancos fueron el motivo de su función por convenio aprobado por la ley de 31 de mayo de 1884, surgiendo desde entonces el Banco Nacional de México.

De la anterior exposición, se deduce que tal vez con excepción de los bancos locales (Banco de Durango, Banco de Nuevo León, Banco de Zacatecas, etc.) todo el capital de los tres bancos, luego dos, más importantes, era casi exclusivamente extranjero: inglés, en el Banco de Londres; francés en el Banco Nacional Mexicano, y español, en el Banco Mercantil. La constitución de 1917, estableció el Banco único de emisión, que fué el Banco de México, cuya primera ley orgánica es de 25 de agosto de 1925. (15)

(15) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Derecho Bancario, Segunda Edición, México-1964.

C A P I T U L O I I

EL DESCUENTO EN GENERAL

1.- CONCEPTO

2.- NATURALEZA JURIDICA:

- a) Teoría de la Cesión del Crédito**
- b) Teoría de la Compraventa**
- c) Teoría del Mutuo**

3.- EL REDESCUENTO

CAPITULO II

EL DESCUENTO EN GENERAL

1.- CONCEPTO:

Aunque el descuento no es una operación exclusivamente bancaria, las instituciones de crédito, y particularmente los bancos de depósito son quienes la realizan en una escala mayor y quienes le han dado a este negocio perfiles particulares.

La mayoría de los autores que tratan esta materia, han elaborado sus conceptos y explicaciones sobre esta operación en términos muy similares.

Leon Bolaffio (1), dice que "El descuento es la operación por la que el Banco paga anticipadamente una letra de cambio mediante una deducción (y de aquí la expresión de descuento) de un tanto por ciento, calificado precisamente de cuantía del descuento. Esta cuantía que se deduce, la constituye, por regla general, el interés comercial pagado al banquero desde el día del descuento al del vencimiento de la letra descontada".

(1) Leon Bolaffio, Traducción sobre la Quinta Edición Italiana por el Prof. José L. de Benito, Primera Edición, Madrid, Editorial Reus, S.A. 1935, pág. 258.

Angelo Aldrighetti (2), describe al descuento, como la adquisición, al contado, de un crédito a plazo".

Cervantes Ahumada (3) dice que "desde el punto de vista de la práctica bancaria podemos describir el descuento como aquella operación que realizan los Bancos y por medio de la cual adquieren documentos de crédito de vencimiento futuro, dando en cambio al descontatario el importe de dichos documentos menos un premio, que constituye la prima o tasa de descuento".

El descuento (4) dicen Petit y Veyrac, "consiste en cambiar un efecto comercial no vencido aún, por dinero o un crédito bancario, mediante una reducción sobre el valor del efecto, proporcional al tiempo que falta correr hasta la fecha de vencimiento".

(2) Angelo Aldrighetti, Técnica Bancaria, Traducción de Felipe de J. Tena y Roberto López, México, Fondo de Cultura Económica, 1938, pág. 67.

(3) Raúl Cervantes Ahumada, El Descuento Bancario y Otros - Ensayos, México, ARS, 1947, págs. 9 y 10.

(4) L. Petit y R. de Veyrac.- El Crédito y la Organización Bancaria, Traducción española de Luis Nuevamena.- México, - 1943, Editorial América, pág. 202.

George Ripert (5), dice que, "el descuento es - el endoso de un efecto de comercio a un banquero que paga - su importe al endosante deduciendo una suma que representa los intereses de la cuantía del efecto que ha de transcurrir antes del vencimiento".

Joaquín Garriguez (6), dice que "se entiende -- por descuento el hecho de abonar un Banco al cliente en dinero el importe de un título de crédito no vencido descontando los intereses correspondientes al tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito".

Francesco Messineo (7), define a el descuento - como "un contrato con prestación correlativa, en virtud del cual una de las partes (descontante) se obliga con la otra parte (descontado) a pagarle el importe de un crédito pecu-

(5) George Ripert, Tratado Elemental de Derecho Comercial, - Traducción de Felipe de Solá Cañizares con la colaboración de Pedro G. San Martín, Tomo III Operaciones Comerciales, - Tipografía Editora Argentina, Buenos Aires, 1954- pág. 427.

(6) Joaquín Garriguez, Contratos Bancarios, Madrid, 1958, - págs. 253 y 254.

(7) Francesco Messineo, Operaciones de Bolsa y de Banca, Segunda Edición Casa Editorial Bosch, Barcelona, Versión Española de R. Gary de Montellá, 1957, pág. 409.

niario que esta parte posee contra un tercero (asunción --- por parte del descontante - de un débito ajeno) antes de -- que aquél haya vencido - a cambio de la cesión (pro-solven do) del mismo crédito; con lo que, la liberación del descon^u tado (cedente) respecto del descontante (cesionario) queda subordinada al "buen fin" del crédito cedido".

Tullio Ascarrelli (8), sostiene que "el descuen^u to consiste en una operación en virtud de la cual se paga - con una deducción una obligación aún no vencida. Se le lla^u ma crédito de decuento porque una persona que no es el deu- dor ni actúa por su cuenta otorga crédito al acreedor, pa- gándole la deuda no vencida, deduciendo (descontando) del - pago una cantidad en concepto de prima por el negocio; pu- diera pues decirse que es una adquisición al contado de un- crédito a plazo".

(8) Tullio Ascarelli, Derecho Mercantil, Traducción del Lic. Felipe de J. Tena, Porrúa y Cía., México, D.F., 1940, pág.- 334.

Con el objeto de precisar la naturaleza jurídica del descuento, vamos a pasar a analizar los conceptos anteriormente expuestos para advertir que los elementos constantes que caracterizan esta operación son: dos sujetos, uno, el descontador, que generalmente es un banco, y el otro, el descontatario, o sea una particular, generalmente un comerciante (aunque, como veremos más tarde, es frecuente que el banco intervenga en la operación con carácter de descontatario). A continuación, aparecen las prestaciones a que se obligan las partes: por parte del descontatario, cesión de un crédito no vencido y por parte del descontador, anticipo del importe de ese crédito, previa deducción de los intereses.

De los conceptos arriba analizados podemos concluir primeramente que el descuento es un contrato. De acuerdo con lo que prescribe el artículo 1792 del Código Civil de 1928, "convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones", y el artículo 1793 de ese mismo ordenamiento dice así: "los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos". En el descuento exis

te el acuerdo de voluntades, tendientes a crear obligaciones para ambas partes, y, como consecuencia de lo anterior, el descontatario se obliga a transferir al descontador su crédito contra un tercero, y el descontador, a su vez, a anticipar el importe de ese crédito al descontatario.

El descuento puede considerarse, a nuestro juicio, como bilateral, pues dado el carácter consensual que lo distingue, la transferencia del crédito descontado y la entrega de la suma, así como la restitución de la suma anticipada constituirán las principales obligaciones que nacen como consecuencia del contrato de descuento, y estarán a cargo de ambas partes. El contrato por lo tanto será bilateral, ya que el artículo 1836 del Código Civil de 1928, dice que "el Contrato es bilateral cuando las partes se obliguen recíprocamente".

2.- NATURALEZA JURIDICA:

a) Teoría de la cesión del crédito.

Entre las diversas teorías que se han elaborado sobre la naturaleza jurídica del descuento, podemos examinar en primer lugar aquella que considera el descuento como

una cesión de crédito; según tal opinión, la característica de esta operación consiste en la cesión de un crédito que el descontatario hace al descontador, recibiendo aquél el monto de dicho crédito en dinero, hecha la deducción de los intereses hasta el día del vencimiento.

El Dr. Raúl Cervantes Ahumada (9) no acepta esta teoría porque "en la operación de descuento, el Banco adquiere la propiedad de títulos de crédito, y paga por ellos un precio al descontatario. Por tanto, no existe en sentido estricto una operación de crédito, ya que la contraprestación o contra-partida que corresponde al descontatario, no es aplazada, sino que es ejecutada de inmediato. Sólo en sentido indirecto podemos decir que se trata de una operación de crédito, porque se inserta en un proceso de circulación de crédito, y el descontador, al convertirse en acreedor del obligado en el mismo, e indirectamente le concede créditos, al substituir el antiguo acreedor".

(9) Cervantes Ahumada, Raúl, El Descuento Bancario y Otros-Ensayos. Colección de Estudios Jurídicos ARS, México 1947,-pág. 14.

Además, la transmisión mediante cesión de títulos de crédito faculta al deudor a oponer al cesionario las --- excepciones que podría oponer al cedente en el momento en - que se hace la cesión, es decir que no se operaría la fun-- ción de autonomía considerada característica de los títulos de crédito, y que desde el punto de vista activo se traduce en que cada persona que adquiere el documento adquiere un - derecho propio, independiente del que podía tener la perso- na que le transmitió el título; y desde el punto de vista - pasivo debe entenderse que es autónoma la obligación que ca da uno de los signatarios del título tiene respecto del -- crédito consignado en el mismo.

b).- Teoría del Mutuo.

Los sostenedores de esta teoría afirman que el -- descuento no es otra cosa que un mutuo, lo cual, objeta --- Francesco Messineo (10), afirmando que "la estructura jurí- dica del descuento repugna toda asimilación con el mutuo --

(10) Messineo, Francesco, Operaciones de Bolsa y de Banca, - Segunda Edición, Casa Editorial Basch, Barcelona, Versión - Española R. Gay de Montellá, 1957, pág. 396.

(préstamo) que es contrato con prestación por una sola de las partes.

El descuento, siendo un contrato con prestaciones correlativas, no puede, por esto solo, ser un mutuo.

Esto incluso cuando en nuestro caso, se observa - que no el mutuo simple o gratuito sino el mutuo a interés - (o fenerativo), se presenta como el paradigma al cual debería conducirnos la figura del descuento".

El artículo 2384 C.C.V., define a el mutuo y a la letra dice "el mutuo es un contrato por el cual el mutuante se obliga a transferir la propiedad de una suma de dinero - o de otros casos fungibles al mutuuario, quien se obliga - a devolver otro tanto de la misma especie y calidad".

Si examinamos esta definición nos damos cuenta -- que no se identifican el mutuo y el descuento, porque el mutuuario, se obliga a devolver la misma cantidad de dinero; y en el descuento el descontatario, recibe el importe de dichos documentos menos la prima o tasa de descuento.

El mutuuario en el momento en que el mutuo se le concede no entrega nada; y en el descuento, por el contrario, si el descontatario no diese el título, no habría operación de descuento.

c).- Teoría de la compraventa

Según esta teoría, el descontador adquiere del descontatario un crédito o título de crédito, aún no vencido, por un precio determinado, representado por la suma que constituye el importe del crédito disminuída del descuento y de una comisión.

El Dr. Raúl Cervantes Ahumada (11), no se adhiere a la teoría de la compraventa, porque "esta operación es -- por su naturaleza consensual y se perfecciona, en consecuencia, por el simple consentimiento; se transfiere el dominio de la cosa vendida, y la entrega de la cosa es un simple acto de ejecución del contrato ya perfecto. En cambio en el descuento, que es operación cambiaria, la operación no se perfecciona por el simple consentimiento, sino con la entrega (y entrega cambiaria) de los títulos descontados.

(11) Raúl Cervantes Ahumada, El Descuento Bancario y otros-Ensayos, Colección de Estudios Jurídicos ARS, México, 1947, pág. 25.

Sin esta entrega no podremos hablar jamás de --
descuento, que es, consecuentemente, un contrato de natura-
leza real.

En la compraventa, como una consecuencia del ---
traslado de dominio, la cosa parece para el comprador, aun-
que no le haya sido entregada; y tratándose de descuento, -
como la transferencia es cambiaria, mientras el título des-
contado no sea entregado, ni hay traslado del dominio, ni -
hay riesgo para el descontador, ni hay descuento,

Más adelante objeta exponiendo el Dr. Cervantes
Ahumada (12) que, si bien es cierto que el contrato de des-
cuento es especial, no tipificado en la ley, es un contrato
real desde dos puntos de vista: a) Desde el punto de vista
del descontatario, para que el descuento se perfeccione es
esencialmente necesario que se transfiera el dominio de los
títulos y se haga la entrega de los mismos al descontador;-

(12) Raúl Cervantes Ahumada, El Descuento Bancario y Otros
Ensayos, Colección de Estudios Jurídicos ARS, México, 1947,
pág. 28.

y, b) Desde el punto de vista de este último, es necesario que se haga la entrega del importe de la operación al descontatario. En tanto que en la compraventa no es esencial la entrega del precio. Si lo es en el descuento. No puede imaginarse un descuento a plazo, en el que el descontador quedase a deber el importe de los títulos al descontatario.

Analizadas estas teorías podemos concluir: (13)

a).- El descuento es una operación atípica, "sue Générís", de naturaleza cambiaria y doblemente real; esto es, real desde el punto de vista de la obligación del descontador.

b).- El descuento no es una operación de crédito propiamente dicha, sino una operación de cambio. El descontador entrega un valor actual (dinero) a cambio de otro valor también actual (título de crédito). Es indudable que, a pesar de que el título de crédito descontado incorpora un crédito de vencimiento futuro, tiene un valor real desde el momento de su creación.

(13) Raúl Cervantes Ahumada, El Descuento Bancario y Otros-Ensayos, Colección de Estudios Jurídicos ARS, México, 1947, pág. 30.

c).- La obligación del descontatario de responder del pago del título descontado, no es esencial en el descuento, puede eludirse tal obligación, por la inserción en el endoso de las cláusulas "sin garantía" o "sin responsabilidad".

d).- Por el descuento, el descontador se convierte en titular definitivo y absoluto del título descontado; en propietario de la cosa, que por tanto, para él perece y en su daño se perjudica.

e).- El descontador, si el título fué descontado con inserción de las cláusulas "sin garantía" o "sin responsabilidad" nada podrá reclamar al descontatario con base en el contrato de descuento, en caso de falta de pago del título.

f).- Tampoco podrá ejercitar el descontador, en caso de haber perdido la acción cambiaria por caducidad o prescripción, las acciones causales o de enriquecimiento. No procederá acción causal, porque el descuento no es crédito de mutuo; ni procederá la de enriquecimiento, porque el descontatario, al descontar un valor, se desprendió de un bien patrimonial que sustituyó con el importe del descuento,

y el descontador sustituyó dicho importe con la cosa cuya propiedad se le transfirió y que tenía para él un valor indudable en la época en que el descuento fué realizado.

3.- El Redescuento

"El redescuento es una operación por la que una institución de crédito hace descontar por otro banco los documentos que previamente había descontado a sus clientes".-

(14)

Las instituciones bancarias tienen la necesidad de mantener un estado de liquidez respecto a las operaciones que realizan, para poder hacer frente a las demandas de restitución de capitales de sus clientes; pero puede suceder que un banco se encuentre en un momento dado con exceso de documentos en cartera y con necesidad de efectivo; la solución para este banco será la de redescontar los documentos que él descontó a sus clientes, es decir, acudir en calidad de descontatario hacia una banca mayor. "Para que el

(14) Joaquín Rodríguez Rodríguez, Derecho Bancario, Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1964, pág. 335.

redescuento sea posible, es necesario que se haya realizado una primera operación de descuento.

La tasa de redescuento es inferior a la que el banco descontatario aplica a sus clientes; a este respecto, la Ley Orgánica del Banco de México en su artículo 32, dice: "Las instituciones de crédito y las organizaciones auxiliares no podrán cargar a sus clientes intereses, premios o -- descuentos inferiores a un mínimo ni en exceso de un máximo que el Banco de México estará autorizado para fijar en todo tiempo, respecto a las operaciones que practiquen con sus -- clientes".

J. Rodríguez Rodríguez (15) dice: "Es sabido -- que el Banco Oficial del Estado asume, según las disposicio-- nes de su Ley Orgánica y de sus estatutos, el papel de un -- banco de bancos; esto es, de una institución de crédito, -- que tiene como cliente a los demás bancos del país, y que -- solo muy excepcionalmente opera con particulares, como pu-- diera hacerlo una institución de crédito privada.

(15) Joaquín Rodríguez Rodríguez, Derecho Bancario, Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1964, pág. 337.

El redescuento, practicado por el Banco de Méxi-
co, tiene especial interés de que sus normas influyen en la
práctica del redescuento por las demás instituciones de cré-
dito".

En efecto, la Ley Orgánica del Banco de México,
establece los requisitos que debe reunir el papel que se le
presenta a redescuento; su artículo 24, fracción VIII, dice
así: "Artículo 24.- El banco podrá, en las condiciones que
fije su consejo y de acuerdo con esta Ley: ... —

VIII.- Descontar a las instituciones de crédito
asociadas, letras de cambio, pagarés o bonos de prenda a la
orden, que provengan de operaciones relacionadas con la ne-
gociación de mercancías, la obtención, negociación o elabo-
ración de productos industriales, o el cultivo o negocia-
ción de productos agrícolas, así como con la ganadería que
lleven la firma de la institución descontataria, y además -
que lleven una firma de reconocida solvencia" (ver asimismo
artículos 27 y 33 de esa Ley).

"Las diferencias entre descuento y redescuento-
se ofrecen únicamente desde el punto de vista económico, ya

que mirada la operación desde el punto de vista del Banco - privado, el descuento es una operación activa y el redescuento es una operación pasiva". (16)

"El redescuento, como operación pasiva, representa para los bancos una indiscutible comodidad, en cuanto que con facilidad y rapidez, pueden convertir, en efectivo, la parte de su cartera que necesiten; pero no estará libre de inconvenientes.

Frecuentemente, el Banco de México se ve forzado a establecer restricciones a las operaciones de redescuento, lo que inmediatamente repercute sobre los demás bancos, que aplican análogas restricciones a sus clientes, y esto ocurre en los momentos en que los bancos se encuentran más necesitados.

Tampoco, debe echarse en olvido que muchas veces los bancos, después de efectuado un redescuento, se ven

(16) Garriguez, Joaquín, Contratos Bancarios, Editorial, -- Silverio Aguirre Torre, Madrid, 1958, pág. 295.

obligados a devolver el importe de parte de los documentos, que no han sido atendidos por sus deudores, lo que constriñe al Banco, no solamente a restituir el importe del documento, sino también, los gastos causados". (17)

Por lo que pensamos que los bancos deben tratar de bastarse con sus propios medios, y guardar un estado de liquidez en sus operaciones para hacer frente a sus necesidades en efectivo; y sólo en una situación extrema, ocurrir al redescuento.

(17) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Derecho Bancario, Segunda Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1964, pág. 337.

CAPITULO III

EL DESCUENTO DE TITULOS DE CREDITO

1.- IDEAS GENERALES

2.- FUNCIONAMIENTO

3.- ELEMENTOS PERSONALES

4.- REQUISITOS

CAPITULO III

1.- Ideas Generales

El descuento de títulos de crédito, es una de las principales operaciones activas que practican los Bancos. Esta operación de crédito de enorme importancia en la práctica comercial y bancaria, no tiene regulación expresa en nuestra legislación mercantil, excepto por lo que se refiere a la figura del descuento de créditos en libros.

Sin embargo la Ley de Instituciones de Crédito-- así como en la Ley y Reglamento del Banco de México, S.A., hacen alusión a esta figura.

Se comprende dentro de esta figura el descuento de letras de cambio, que es desde luego el más importante,-- por sus requisitos especiales y por la facilidad que la Ley concede al acreedor, ofrece mayores garantías.

Estos requisitos hacen que el Banco descuenta -- los créditos representados por dichos títulos con preferencia a otros títulos de crédito.

2.- Funcionamiento

"El descuento cambiario se hace mediante endoso de la letra o pagaré por el tenedor descontatario o acreditado en favor de la institución descontadora o acreditante. El endoso transfiere al endosatario descontador, todas las acciones derivadas de la letra, tanto las directas contra las aceptantes o libradas (caso de letras no aceptadas o no aceptables) como las propias del regreso". (1)

"El descuento cambiario se hace mediante transmisión de letras de cambio o pagarés que son títulos que -- por exigencia de la Ley están girados a la orden". (2)

"El Banco que descuenta la letra se la hace en dosar por el cliente a quien se la descuenta, y, como endosatario, se convierte en propietario del título y de todos los derechos inherentes al mismo con la garantía subsidia--

(1) Ascarelli, Tullio, Derecho Mercantil, Traducción del -- Lic. Felipe de J. Tena, Porrúa Hnos. y Cía., México, D.F. - 1940, pág. 334 y 335.

(2) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Tomo II Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, D.F. 1964, pág. 93.

ria del cliente que se la endosa". (3)

Como lo hemos constatado el descuento de títulos de crédito es la operación por la que el banco paga anticipadamente por un título de crédito que éste adquiere -- del tenedor menos la tasa de descuento.

En la práctica bancaria mexicana a mi parecer -- el descuento se practica al tenor del artículo 32 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que a la letra dice: "El endoso puede hacerse en blanco, con la sola firma del endosante". En este caso cualquier tenedor puede llenar con su nombre, o el de un tercero, el endoso en blanco o transmitir el título sin llenar el endoso.

El endoso al portador produce los efectos del -- endoso en blanco.

Mediante el endoso en blanco el descontador puede transmitir el título a tercera persona o practicar el re -- descuento.

(3) Bolaffio, León, Derecho Mercantil, Traducción sobre la -- Quinta Edición Italiana por el Prof. José L. de Benito, Pri -- mera Edición, Madrid, Editorial Reus, S.A. 1935, pág. 259.

También beneficia al descontatario por que cuando solicite el descuento a determinado banco y este no se lo otorgue puede recurrir a otro.

3.- Elementos Personales

Son dos los elementos personales del descuento:

El descontador que son las instituciones de crédito de acuerdo con el artículo 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, lo cual expondré con mayor amplitud en el capítulo IV y el descontatario tenedor de los títulos valores que se van a descontar con el contrato.

El descontatario transmite al descontante la titularidad de un crédito aún no vencido, y éste último se obliga a entregar al descontatario el importe de dicho crédito, menos la deducción convenida (tasa del descuento).

El Dr. Raúl Cervantes Ahumada dice que son, ---
"Dos elementos personales: el Banco Descontador y el cliente descontatario. El objeto de la operación es, por parte del descontador, la entrega de una suma de dinero que es el valor del documento descontado, menos un premio o tasa de -

descuento, que se fija en antelación al vencimiento del título descontado; y, por parte del descontatario, la transferencia, al descontador, de un título de crédito (generalmente una letra de cambio)". (4)

4.- Requisitos

Para hacer un descuento el banco descontante -- tiene en cuenta los requisitos que pueden dividirse en extrínsecos e intrínsecos. (5)

Requisitos extrínsecos: Son aquellos que forman el llamado papel bancario. Los principales son tres:

- 1.- El número de las firmas.
- 2.- El plazo de vencimiento.
- 3.- El lugar de pago.

El número de las firmas según los casos, ya que ello depende de la clase de banco de que se trate, se exige

(4) Cervantes Ahumada, Raúl. El Descuento Bancario y Otros-Ensayos, México, 1947, pág. 10.

(5) Aldrighetti, Angelo, Técnica Bancaria Traducción de Felipe de J. Tena y Roberto López, Fondo de Cultura Económica, México, 1938. pág. 69.

que la letra que va a ser descontada tenga una, dos o más - firmas responsables.

En cuanto al plazo, ciertos bancos sólo pueden descontar letras con vencimiento menores de noventa días, - sin que en ningún caso sean lícitos descuentos de títulos - con vencimientos superiores a cinco años". (6)

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en los artículos 10 fracción III y el 17 fracción I señalan 180 días.

El lugar de pago, en la práctica, los bancos generalmente sólo descuentan letras pagaderas en lugares donde tengan sucursales.

Son requisitos intrínsecos: La calidad de las - firmas y origen de los efectos.

Por lo que concierne a la calidad de las firmas, la Ley de Instituciones exige en determinados casos que só-

(6) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil Tomo II, Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1964, - pág. 93.

lo se descuentan letras con firmas bancarias.

Finalmente, por su origen, las letras son comerciales o financieras, se llaman letras comerciales aquellas que surgen de una operación efectiva sobre mercancías u otros valores; en cambio, se llaman letras financieras a las que son creadas con el único propósito de proporcionarse dinero, sin que descansen en ninguna operación real de cambio de valores o de producción. Especial interés merecen las llamadas letras de complacencia y la denominada cabalgata de letras. Se llaman letras de complacencia aquellas que una persona crea o acepta por simple atención con el tenedor y no para liquidar una operación mercantil. Cabalgata de letras es el fenómeno que se produce cuando una persona acepta una letra a otra, a cambio de que ésta le acepte otra a ella por igual importe, con objeto de que cada una pueda descontar su letra en bancos distintos.

Por regla general, la ley concede preferencia a las letras comerciales, porque suponen valores reales y mira con suma desconfianza a las letras financieras que económicamente descansen en el vacío. (6)

(6) Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil, Tomo - II, Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, D.F. -- 1964, págs. 93 y 94.

C A P I T U L O I V

EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

1.- DEFINICION

2.- ANALISIS DE LOS REQUISITOS LEGALES:

- a) **Quienes pueden efectuar el Des
cuento de Crédito en Libros**
- b) **Los Créditos deben constar en
los Libros del comerciante**
- c) **Plazos de los Créditos**
- d) **Conformidad del Deudor**
- e) **Documento en que debe constar
El Contrato de Descuento**

CAPITULO IV

EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

1.- Definición:

Pues bien, existen comerciantes que en sus actividades de venta de mercancías o de prestación de servicios, suelen otorgar a sus clientes, créditos a corto y mediano plazo, es decir, hasta 180 días; y dichos créditos no los documentan en títulos valores o bien si los documentan estos títulos no son negociables, por haberse pactado la no negociabilidad con los aceptantes.

Estos créditos, aparecen únicamente registrados en sus contabilidades, en consecuencia, sin tener una carta gravable y para que su empresa tenga liquidez el comerciante tiene que ocurrir a otras fuentes de financiamiento.

Puede el comerciante acudir a préstamos directos o préstamos con garantía real, como lo son el préstamo de habilitación o avío, el préstamo refaccionario o el préstamo hipotecario; que tanto unos como otros gravan la empresa e incrementan su pasivo, y además, tratándose de garantías reales su otorgamiento es lento, sumamente gravoso y -

dificultan en muchas ocasiones la obtención de nuevos finan
ciamientos.

El comerciante no puede obtener esta clase de -
créditos porque no cuenta con las garantías que requieren, -
o bien si las tienen, su otorgamiento es costoso y en conseq
cuencia su obtención resulta incosteable para la empresa.

El descuento de créditos en libros, podría res-
ponder a la necesidad de los comerciantes para tener una --
fuente permanente de financiamiento con alguna institución-
de crédito, siempre y cuando el legislador le hubiera dado
a esta operación ciertas características de agilidad en su
otorgamiento y no de llevarla, como lo hizo, de una serie -
de requisitos que resultan casi imposible de satisfacer, co
mo se observará más adelante cuando se estudien las condi--
ciones que deben llenar los créditos que aparecen en los li
bros de los comerciantes para poder ser descontados el solo
enumerar estos requisitos trae como consecuencia, que el co
merciante no le interese celebrar la operación, sin pensar-
en las posibles ventajas que le pudiera proporcionar.

Esta figura, reglamentada en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, artículos 288 a 290, no es llevada a cabo en México, por las instituciones bancarias, no obstante, la Comisión Nacional Bancaria, en su catálogo de cuentas, mantiene un renglón dedicado a esta operación.

Por la poca importancia que ha representado su estudio y como consecuencia de su inoperabilidad, la mayoría de los autores no han profundizado en ella, motivo por el cual los conceptos que han elaborado son tan escasos.

Para definirla principiaré por transcribir el concepto comprendido en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, artículo 288 que nos dice: "Los créditos abiertos en los libros de los comerciantes podrán ser objeto de descuento, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, siempre que se reúnan las siguientes condiciones". Continúa esta disposición enumerando los requisitos que deben contener esos créditos para poder ser descontados, los cuales explicaré más adelante.

El Tratadista Raúl Cervantes Ahumada, al definir esta operación, recurre al concepto legal y señala que: "serán descontables los créditos que los comerciantes hayan abierto a su cliente en su libro, con los requisitos de que los créditos sean exigibles a término o con previo aviso, y que el deudor manifieste por escrito su conformidad con la existencia del crédito". (1)

Continuando la exposición de las diversas definiciones que nos dan los autores de la materia, en seguida transcribo lo que menciona el autor J. Rodríguez Rodríguez en su libro Curso de Derecho Mercantil al referirse a esta figura, considerándola como: "Un contrato de apertura de crédito en efectivo en el que el acreditante se restituye del crédito que concedió mediante el cobro de los derechos de crédito que le cede el acreditado, garantizados con letras giradas por éste a favor de aquel, y a cargo de los --

(1) Cervantes Ahumada, Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Herrero, S.A., Sexta Edición, 1969, México, - pág. 243.

deudores de los créditos cedidos". (2)

Visto lo expuesto por los autores citados, podemos definir esta operación como la adquisición por parte -- del descontador mediante un contrato de apertura de crédito, de los créditos que un comerciante haya abierto en sus libros a su clientela, no amparados por títulos de crédito, o bien en título no negociables, cubriéndole su importe menos la tasa de interés pactado y garantizados con letras de cambio a cargo de los deudores de los créditos cedidos, girados por el descontatario en favor del descontador.

No obstante el carácter tan distinto dado en la ley para el descuento de créditos en libros, en la práctica es inoperante, utilizando la expresión del autor Raúl Cervantes Ahumada: "Esta operación es casi desconocida en la práctica bancaria mexicana, y es la única forma de descuento tipificado en la ley". (3)

(2) Joaquín Rodríguez Rodríguez, Curso de Derecho Mercantil, Tomo II, Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, --- D.F., 1964, pág. 94.

(3) Cervantes Ahumada, Raúl; Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Herrero, S.A., Sexta Edición, México, 1969, -- pág. 243.

2.- Análisis de los requisitos legales:

a).- Quienes pueden efectuar el descuento de -- créditos en libros.

Se trata de una operación que solo pueden realizar las instituciones de crédito, de acuerdo con el artículo 290 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que dispone: "Solo las instituciones de crédito podrán celebrar las operaciones a que se refiere este capítulo".

Ahora bien, de entre las instituciones de crédito que pueden llevarla a cabo se encuentran los bancos de - depósito, lo que se desprende de la lectura de las disposiciones contenidas en las fracciones III, VI y XII del ar---tículo 10 de la Ley General de Instituciones de Crédito y - Organizaciones Auxiliares y de la interpretación a contra--rio sensu de la fracción I del artículo 17 de la misma ley, que para mayor abundamiento me permito transcribir a conti-
nación: "Artículo 10.- Las sociedades que disfruten de -- "concesión" para el ejercicio de la banca de depósito, esta
rán autorizadas en los términos de esta Ley para efectuar -
las siguientes operaciones:

III Efectuar descuentos, otorgar préstamos y --
créditos de cualquier clase, reembolsables a plazo que no --
exceda de 180 días, renovables una o más veces, hasta su má
ximo de 360 días a contar de la fecha de su otorgamiento;

VI Hacer efectivos créditos y realizar pagos --
por cuenta de clientes;

XII Las demás de naturaleza análoga que no les--
estén prohibidas por esta ley.

Artículo 17.- A los bancos de depósito les esta
rá prohibido:

1.- Hacer operaciones de descuento, préstamos -
o créditos de cualquier clase reembolsables a plazo superior
a 180 días. Se exceptúan de esta limitación los préstamos--
y créditos a que se refieren las fracciones III bis y III -
bis-1 del artículo 10 y los préstamos de habilitación o ---
avío y los refaccionarios a que aluden las fracciones IV y-
V del artículo 10 las fracciones VI, incisos a) y b), VIII-
y IX del artículo 11.

Se podría afirmar que las instituciones financieras no están excluidas para efectuar esta operación aplicando por analogía la fracción VIII del artículo 26 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, que dispone: "Artículo 26.- Las sociedades financieras podrán realizar las siguientes operaciones; fracción VIII conceder préstamos con garantía de documentos mercantiles que provengan de operaciones de compraventa de mercancías en abonos;

En su obra el autor Raúl Cervantes Ahumada expresa sobre el particular que: "Se trata de una operación exclusivamente bancaria, por mandato legal".

Por último para terminar con el análisis de este requisito, me permito manifestar que la Comisión Nacional Bancaria, su catálogo se refiere a Instituciones de Depósito, más esto no impide que en ningún momento también la celebren las instituciones financieras, por los motivos aludidos en párrafos anteriores.

b).- Los créditos deben constar en los libros - del comerciante:

El artículo 288 de la Ley, contiene los requisitos que deben contener los créditos para poder ser descontados en una institución de crédito, así pues a continuación- estudiaré estas características.

Menciona dicho artículo, que los créditos para- poder ser descontados, es necesario que se encuentren abiertos en el libro del comerciante acreditado, esto es, que -- sean el producto de la venta que realice a plazos de sus -- mercancías, o bien por la prestación de sus servicios, en - su caso.

Estos créditos, desde luego, deben de haber sido concedidos por el mismo comerciante y aparecer registra- dos en sus libros de contabilidad que la ley le obliga a -- llevar, artículo 33 del Código de Comercio.

c).- Plazos de los créditos.

Continuando la exposición de las condiciones re

queridas por la Ley para estos créditos, la fracción I del Artículo 288 nos dice: "que los créditos sean exigibles a término o con previo aviso fijo".

De estas características, únicamente hay que hacer hincapié en el plazo máximo concedido al deudor, deberá ser de 180 días, de acuerdo a lo establecido en los artículos 10 fracción III y el 17 fracción I de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, mismas que ya transcribí en párrafos anteriores.

Además, todos los créditos concedidos por una institución autorizada para celebrar estas operaciones, deberán sujetarse tanto a las disposiciones señaladas en el párrafo anterior, como a los demás relativas, por ejemplo la contenida en el artículo 13 párrafo tercero de la misma Ley, que indica que el importe a favor del acreditante, también por lo que toca a la cuantía, se deberá cumplir con lo dispuesto en el párrafo primero del mismo artículo 14 que dicha ley, aplica por mayoría de razón.

d).- Conformidad del deudor.

La fracción II del mismo artículo 288 señala:

"que el deudor haya manifestado por escrito su conformidad con la existencia del crédito".

Creo que esta característica no necesita mayor explicación, pero tratando de profundizar en la interpretación que se le puede dar, nos preguntamos, como y cuando debe ser dada la conformidad del deudor acerca de la existencia del crédito.

Se presenta el problema de saber, si dicha conformidad debe de darla como resultado de la operación que se plantea entre la institución de crédito, acreditante y el acreditado; si aceptamos que sea en este caso, la manifestación del deudor será posterior al nacimiento del crédito mismo.

Ahora bien, puede interpretarse que la conformidad puede ser dada anterior al descuento y arguir que puede consistir en los documentos mismos en que conste el reconocimiento y aceptación del crédito por parte del deudor.

Por ser más sencillo y evitar muchas formalidades, parecería que la segunda interpretación es la más cómoda, siguiendo la literalidad de la expresión de la disposición legal, que usa la actividad subjetiva de "que haya manifestado no obstante, la intención del legislador parece ser que consiste en que el deudor reconozca en el momento y con ocasión de la operación de descuento, la existencia del crédito en su contra, para el efecto de que pueda ser transferido el acreditante, así como el de proteger a éste".

No se refiere esta fracción a la afectación original del crédito, ya que no se hablaría de "conformidad -- con la existencia del crédito" y en consecuencia no sería -- necesaria la disposición, ya que bastaría con probar la --- existencia del crédito y ésto se deriva de las fracciones -- I y III del mismo artículo 288.

Por lo tanto debe ser expresamente, que el deudor, reconozca la existencia de su crédito, lo que puede -- ser llevado a cabo por el mismo acreditado, sin mencionar -- o hacer referencia que se piensa efectuar alguna operación-- con algún banco.

El aceptar pues, que la manifestación del deudor sea en las condiciones señaladas representa su cumplimiento, un trámite molesto y engorroso para el acreditante o para el acreditado, más cuando se trata de una operación en que existan muchos deudores y que las deudas sean de pequeña cuantía ya que la conformidad del deudor será dada en estos términos, creo conveniente señalar que en virtud de que la transmisión de los créditos que se desean descontar se efectúa por conducto de una cesión, al cumplirse con el requisito analizado, se debe aprovechar y notificar al deudor dicha cesión, ante dos testigos, cumpliendo así con lo establecido en el artículo 390 del Código de Comercio, dentro del capítulo de las cesiones de crédito no endosables, mismo que dispone: "La cesión producirá sus efectos legales con respecto al deudor, desde que le sea notificado ante dos testigos".

e).- Documento en que debe constar el Contrato de Descuento.

El Contrato de Descuento deberá constar en póliza dispone la primera parte de la fracción III del artículo

288 que a la letra dice: "Que el Contrato de Descuento se -
haga constar en póliza a la cual se adicionarán las notas o
relaciones que expresen los créditos descontados, con men--
ción del nombre y domicilio de los deudores, del importe de
los créditos, del tipo del interés pactado y de los térmi--
nos y condiciones de pago", esto supone la intervención de
un corredor el cual dará fé a dicha póliza al tenor de los-
artículos 65, 66, 67 y 82 del Código de Comercio.

Dicha póliza produce los mismos efectos que las
escrituras públicas, en consecuencia, no obsta esto para --
que dicho contrato se formule notarialmente.

CONCLUSIONES

Después de haber expuesto los capítulos anteriores sobre el descuento podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1.- El descuento es un contrato que tiene las siguientes características:

a).- Por su naturaleza es un contrato bilateral, porque las partes se obligan recíprocamente;

b).- Oneroso, porque se estipulan derechos y -- gravámenes recíprocos;

c).- Conmutativo, porque las operaciones que celebran las partes son ciertas desde el momento de la celebración del contrato.

2.- El descuento podemos considerarlo real desde dos puntos de vista:

Real desde el punto de vista de la obligación del descontador y real desde el punto de vista de la obligación del descontatario.

3.- El descuento se encuentra dentro de las --- operaciones activas tomando en este caso el banco el carácter de acreedor frente a los clientes que operan en dicha - institución.

4.- Por medio del descuento el banco emplea el dinero por breve plazo con amplio margen de seguridad, previniendo esta seguridad de la solvencia de las personas que suscriben el documento (título de crédito) y de que el documento que se descuenta esté respaldado por una operación comercial efectivamente realizada, y el banco tiene la posibilidad de recurrir al redescuento en caso de que se le presente la necesidad de efectivo para hacer frente a sus obligaciones.

5.- En el descuento intervienen dos elementos personales: el banco descontador y el cliente descontatario.

6.- La operación de descuento facilita, en el comercio moderno, la ejecución de los negocios a plazo y amplía considerablemente las transacciones comerciales.

7.- Entre nosotros la operación de descuento ha sido constantemente explotada, hasta poder considerarla como una de las operaciones bancarias típicas.

8.- Con el descuento, los comerciantes pueden ampliar sus actividades, pues dicha operación es un medio para que los comerciantes puedan procurarse fondos.

9.- El descuento constituye un medio o auxiliar del comercio y de la industria, ya que sin el descuento no podría desarrollarse el comercio en su integridad.

10.- En base a las siguientes consideraciones en cuentro difícil la realización del descuento de créditos en libros:

El comerciante, en México, adolece de muchos vicios, entre ellos encontramos que acostumbra no llevar sus libros de contabilidad en forma adecuada, es decir, no los tiene al corriente y sus datos no se apegan a la realidad; así mismo tiene el temor de que los datos reales de su empresa sean conocidos por las instituciones de crédito.

Por lo general, no cumple puntualmente con su obligación, puesto que casi siempre se excede en el plazo fijado para liquidar sus deudas recurriendo a constantes renovaciones de documentos; esta situación es producto de una cadena de vicios, que principia cuando sus propios deudores no los cubren oportunamente sus créditos.

Además de esta circunstancia, debe tomarse en cuenta que el comerciante, desconoce la operación de descuento de créditos en libros y en muchas ocasiones, ignora que existe.

11.- La causa principal de este hecho es que las instituciones de crédito y en especial los bancos, no le han dado la divulgación que amerita.

12.- En consecuencia, es necesario que, por los medios adecuados, se logre que sus características estén de acuerdo con el desenvolvimiento comercial existente, que se recojan los aspectos creados por la costumbre y se le de accesibilidad, para hacer factible su realización práctica, de lo contrario, es posible que en lo futuro desaparezca de

nuestra legislación.

13.- El descuento constituye, finalmente, un positivo auxiliar directo del comercio e indirecto de la producción, pues al facilitar las operaciones comerciales amplía consecuentemente el mercado a la producción.

L. PETIT Y R. DE VEYRAC

EL CREDITO Y LA ORGANIZA
CION BANCARIA
México-1945

LEY GENERAL DE TITULOS Y
OPERACIONES DE CREDITO

México-1932

LEY GENERAL DE INSTITUCIONES
DE CREDITO Y ORGANIZACIONES
AUXILIARES

México-1941

MESSINEO Francesco

OPERACIONES DE BOLSA Y DE
BANCA
Barcelona-1914

RIPERT, George

TRATADO ELEMENTAL DE DERE
CHO COMERCIAL
Buenos Aires, Argentina
1954

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín

DERECHO BANCARIO
México-1964

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín

DERECHO MERCANTIL
TOMO II
México-1964