



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE DERECHO**

**SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL**

**El Descuento de Créditos en Libros**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER  
EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO**

**P R E S E N T A :**

**MARIO EMILIO VARGAS ISLAS**

**DIRECTOR DE TESIS**

**LICENCIADO OMAR OLVERA DE LUNA**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

Al recuerdo de mis Padres:

SR. FRANCISCO VARGAS FERNANDEZ  
Y SRA. MACARIA ISLAS DE VARGAS  
que en paz descansen  
Ellos infundieron en mí, respe  
to, honestidad y amor.

A mis Hermanos:

FRANCISCO Y ROSA MARIA  
con cariño.

A Lupita:

Un deseo hecho realidad.

A mis maestros, familiares, compa  
ñeros y amigos.



EXAMENES  
PROFESIONALES

## I N D I C E

### CAPITULO PRIMERO

EL DESCUENTO DENTRO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA BANCA	Pag. 2
EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS	4
a). Definición	
EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS	7
a). Definición	

### CAPITULO SEGUNDO

NATURALEZA JURIDICA DEL DESCUENTO	12
TEORIAS QUE TRATAN DE EXPLICAR SU NATURALEZA JURIDICA	12
a). Teoría del mutuo	12
b). Teoría de la compraventa	19
c). Teoría de la cesión	24

### CAPITULO TERCERO

ANALISIS DE LOS REQUISITOS LEGALES DEL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS	29
a). Transmisión, cesión o descuento del crédito	29
b). Recuperación del crédito descontado	30
c). Quienes pueden efectuar el descuento de créditos en libros?	31
d). Los créditos deben constar en los libros del comerciante	32
e). Pueden o no estar amparados por títulos de crédito	33
f). Plazo de los créditos	34
g). Conformidad del deudor	34
h). Documento en que debe constar el contrato de descuento	36
i). Documentos que deben anexarse al contrato de descuento	36
j). Garantía accesoria para el acreditante	37
PRACTICA BANCARIA	38
CONCLUSION	41
BIBLIOGRAFIA	45

## CAPITULO PRIMERO

EL DESCUENTO DENTRO DE LAS ACTIVIDADES  
REALIZADAS POR LA BANCA

EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS

a) Definición

EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

a) Definición

## EL DESCUENTO DENTRO DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS POR LA BANCA.

Dentro de las funciones realizadas normalmente por la Banca, trataré de encuadrar la figura jurídica que desarrollaré a través de este trabajo.

La función típica de la empresa bancaria es la intermediación profesional en el comercio del dinero y del crédito.

Las Instituciones Bancarias al actuar como intermediarias en el crédito, tienen la misión fundamental de centralizar los capitales disponibles que se encuentren dispersos, para después distribuirlos en operaciones de crédito en favor de aquellos que necesitan del auxilio del capital para producir.

Así, su acción se desenvuelve a través de dos operaciones, las llamadas pasivas, por las cuales el Banco necesita desplegar su actividad eficiente encaminada a obtener clientela y convencerla de entregarle sus valores o depósitos, representando estos depósitos, la base de la economía de las Instituciones de crédito, que no podrían concebirse sin un amplio capital de manejo.

En cambio, para llevar a cabo las operaciones llamadas activas, al Banco le bastará adoptar una conducta de pasividad en espera de los solicitantes de crédito, que acudirán motivados por sus propias necesidades.

Consecuentemente, por un lado los Bancos se constituyen en deudores, es decir, recolectan dinero de su cliente la, llamándose esta actividad como operaciones pasivas.

Por otro lado, de los recursos captados, los Bancos conceden créditos, constituyéndose en acreedores, dándosele a esta actividad el nombre de operaciones activas.

Por último realizan otras actividades conocidas como indiferentes o neutrales.

Para mayor comprensión de lo dicho, me permito transcribir lo expuesto por el autor Raúl Cervantes Ahumada en su libro Títulos y Operaciones de Crédito, al señalar que: "son operaciones activas aquellas por medio de las cuales el Banco concede créditos a sus clientes (préstamos, descuentos, apertura de créditos, etc.); y son operaciones pasivas aquellas por medio de las cuales se allega capitales (depósitos irregulares, creación y colocación de obligaciones a cargo del Banco, etc.). Son servicios bancarios las operaciones de simple mediación (intervención en la creación de obligaciones y en su colocación; fideicomisos, operaciones de mediación en pagos, etc.) y las operaciones de custodia (depósitos regulares, depósitos en caja de seguridad, etc.)". (1)

Al respecto el tratadista Octavio A. Hernández en su obra Derecho Bancario Mexicano, nos dice:

"La clasificación más acertada es la típica o clásica que divide a las funciones bancarias en:

- 1). Operaciones Activas;
- 2). Operaciones Pasivas; y
- 3). Operaciones intermedias, indiferentes, neutrales o accesorias". (2)

Continúa diciendo dicho autor que "Operación activa es aquella mediante la cual el Banco se constituye en acreedor.

Operación pasiva es aquella mediante la cual el Banco se constituye en deudor.

Las operaciones pasivas constituyen la actividad bancaria fundamental y están integradas por los capitales que

---

(1) Cervantes Ahumada, Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito, México, 1966, p.212.

(2) Hernández, Octavio A., Derecho Bancario Mexicano, México, 1956, p.14.

fluyen hacia la Institución Bancaria; en tanto que las operaciones activas están constituidas por el egreso de esos mismos capitales hacia empresas mercantiles, agrícolas, industriales o hacia particulares.

Las operaciones indiferentes representan simplemente una actividad funcional del Banco, que se traduce en servicio para el público. No son operaciones de mediación del crédito ni colocan al Banco en calidad de acreedor o de deudor. Se consideran Bancarias, solo porque son profesionalmente realizadas por instituciones de crédito".<sup>(3)</sup>

Después de haber hecho las transcripciones de tan connotados autores sobre el particular, pienso que la figura jurídica del descuento se encuentra colocada entre las operaciones activas realizadas por los bancos, que representa parte de las erogaciones que efectúan de los recursos captados entre su clientela, es decir, es una de las inversiones que llevan a cabo de los capitales recolectados o allegados. Considero como posteriormente expondré, que el descuento debe encuadrarse como una especie de apertura de crédito.

Ahora bien, una vez que me he permitido colocar, dentro de las actividades bancarias al descuento, a continuación trataré de explicarlo en sus diversas formas.

#### EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS

##### a). Definición.

Cuando un comerciante recibe de un cliente un documento aceptado, puede, si sus disponibilidades son bastantes, guardarlo en su cartera y esperar la fecha de su vencimiento con el fin de presentarlo directamente al aceptante para su cobro.

Puede circular el documento, es decir, con él pue-

---

(3) Ibidem, p. 40.



de pagar una deuda que tenga con otro comerciante; y si su situación lo exige, puede finalmente endosarlo a una Institución de Crédito para su descuento, con el objeto de procurarse anticipadamente fondos necesarios en su actividad.

Si opta por esto último, estará frente al supuesto económico característico de la operación de descuento de documentos mercantiles.

Como es sabido, el descuento de documentos no es una operación exclusivamente bancaria, las Instituciones de Crédito, y claro, en especial los bancos de depósito son quienes le han dado a este negocio perfiles muy particulares, ya que representa una parte importante de sus inversiones, así como una de las fuentes más productivas de utilidades.

Al descuento de documentos se le conoce como la operación, por medio de la cual se transfiere al banco la propiedad de un título de crédito y en virtud de la cual se recibe anticipadamente el equivalente en dinero de dicho título, menos una parte proporcional por concepto de intereses contados a partir de la fecha en que se lleve a cabo la operación y hasta el vencimiento de la misma.

El concepto de ésta figura jurídica ha sido dado por los autores en términos similares, así el tratadista italiano Giuseppe Donadio al definir el descuento señala que: "es el contrato por el cual, previa deducción de los intereses, anticipa al cliente el importe de un crédito aún no vencido contra tercero, mediante cesión -salvo buen cobro- del crédito mismo".<sup>(4)</sup>

Joaquín Garrigues, en su obra Los Contratos Bancarios al referirse a ésta operación manifiesta que: "se entien

---

(4) Donadio Giuseppe, Obra Lo Sconto, Milán 1948, p. 7.

de 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". (5)

Vittorio Angeloni en su libro *Lo Sconto*, lo conceptualiza como: "la operación por la cual una persona anticipa a otra que sea acreedor de un tercero, de una suma de dinero pagadera a un vencimiento futuro, representada normalmente por un título de crédito; una suma de dinero disminuída de la otra en cuanto la suma de los intereses que la otra producirá por el espacio de tiempo que media entre la fecha de la anticipación y la del vencimiento; contra transferencia de todos los derechos que la otra persona tiene contra su deudor para el cobro del crédito a su vencimiento o contra transferencia del título en los casos en que el derecho esté representado por un título de crédito". (6)

Continuando la exposición de los conceptos que se tienen de esta figura jurídica, el autor Raúl Cervantes Ahumada señala en su texto que: "desde el punto de vista de la práctica bancaria, podemos describir al 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 mediante un premio, que constituye la prima o tasa del descuento". (7)

Adriano Fiorentino, al referirse al descuento lo describe como "el contrato por el cual el banco paga al des-

---

(5) Garriguez Joaquin, *Contratos Bancarios*, Madrid 1958, p.131.

(6) Angeloni Vittorio, *Obra Lo Sconto*, Milán 1919, p.2.

(7) Cervantes Ahumada Raúl, *El Descuento Bancario y otros Ensayos*, México, 1947, p. 9.

contatario el monto de un crédito aún no vencido, previa deducción de los intereses por el tiempo que transcurre entre la fecha de pago y la del vencimiento de crédito, mediante cesión -salvo buen cobro- del crédito mismo".<sup>(8)</sup>

En efecto, desde el punto de vista económico, el descuento de documentos, representa, para el cliente del banco una realización anticipada de un crédito y para la propia Institución, significa la inversión de capital a corto plazo.

El descuento se convierte en un medio particularmente seguro de hacer fructificar los depósitos a la vista, y gracias a él, el comerciante, no estará obligado a esperar el vencimiento previo para recibir el importe de su crédito; esto es para él una facultad valiosa, puesto que puede convertir en dinero líquido un crédito a plazo y emplear este dinero en la satisfacción de sus necesidades financieras.

Considero, que el descuento de documentos, es la operación activa que ofrece mayores ventajas desde el punto de vista de la liquidez y la facilidad que da al comerciante moderno de ampliar considerablemente las transacciones mercantiles; es además, uno de los más eficaces instrumentos para la movilización e inversión rápida, segura y a corto plazo de los capitales recibidos en depósito por la banca.

Esta figura jurídica no tiene regulación especial dentro de la ley, únicamente encontramos diversas disposiciones aisladas contenidas en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares que permiten su realización.

#### DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

##### a), Definición

---

(8) Fiorentino Adriano, Obra Le Operazioni Bancarie (Lo Sconto) Napoles 1948, p. 93.

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, éstos 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 cartera 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 financiamientos.

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 consecuencia su obtención resulta incosteable para la empresa.

El descuento de créditos en libros, podría responder 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 llenarla, como lo hizo, de una serie de requisitos que resultan casi imposibles de satisfacer, como se observará más adelante, cuando se estudien las condiciones que deben llenar los créditos que aparecen en los libros de los comerciantes para poder ser descontados; el sólo enumerar estos requi-

sitos trae como consecuencia, que al comerciante 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, artículo 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 ésta 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 se han elaborado son tan escasos.

Para definirla principiaré por transcribir el concepto comprendido en la Ley, artículo 288, que nos dice: "Los créditos abiertos en los libros de los comerciantes podrán ser objeto de descuento, aún cuando no esten amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, ....." 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 sus clientes en sus libros, 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".<sup>(9)</sup>

Continuando la exposición de las diversas definiciones que nos dan los autores de la materia, en seguida

---

(9) Cervantes Ahumada Raúl, Ob. cit., p. 250.

transcribo lo que menciona el autor Joaquín Rodríguez Rodríguez en su libro Curso de Derecho Mercantil al referirse a es ta 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 gi radas por éste a favor de aquel, y a cargo de los deudores de los créditos cedidos".<sup>(10)</sup>

Visto lo expuesto por los autores citados, podemos definir esta operación como la adquisición por parte del des contador, 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 títulos 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, giradas por el des contatario en favor del descontador.

No obstante el carácter tan distintivo 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 tipificada en la Ley".<sup>(11)</sup>

---

(10) Rodríguez Rodríguez Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Tomo II, México 1969, p. 94.

(11) Cervantes Ahumada Raúl, Ob. cit., p. 250.

## CAPITULO SEGUNDO

### NATURALEZA JURIDICA DEL DESCUENTO

#### TEORIAS QUE TRATAN DE EXPLICAR SU NATURALEZA JURIDICA

- a) Teoría del mutuo
- b) Teoría de la compraventa
- c) Teoría de la cesión

## NATURALEZA JURIDICA DEL DESCUENTO

Las diversas concepciones que la doctrina ha elaborado para determinar la naturaleza jurídica del descuento han encontrado su apoyo en la definición consignada en el artículo 1858 del Código Civil Italiano. Tal precepto establece que: "El descuento es el contrato por el cual, el banco, previa deducción de los intereses, anticipa al cliente el importe de un crédito aún no vencido, contra tercero, mediante cesión salvo buen cobro del crédito mismo".

Los datos esenciales que es dable aislar en tal definición son, por un lado, que el descontante anticipe al cliente el importe de un crédito aún no vencido; y cesión -salvo buen cobro- del crédito mismo, por parte del descontario al descontante.

Dichos elementos han sido objeto de las más intrincadas construcciones, dando por resultado que la calificación de este contrato tienda a identificarlo con el mutuo, la compraventa y la cesión de crédito.

A continuación, con base en varios autores consultados, expondré estas teorías.

### TEORIAS QUE TRATAN DE EXPLICAR SU NATURALEZA JURIDICA

#### a). Teoría del Mutuo.

La doctrina más antigua y tradicional que trata de resolver el problema que se plantea para determinar la naturaleza jurídica del descuento, es la que lo equipara con el mutuo.

Los autores que sostienen la bondad de esta teoría, convienen en afirmar que la operación de descuento es un préstamo sobre títulos; el descontador anticipa el importe de una letra y se la hace dar en garantía asegurándose de esta manera que el importe de la misma le será cubierto por alguno de los endosantes o por el descontante.



El célebre tratadista de Derecho bancario, Courselle Seneuil, sostiene que: "el descuento es simplemente un préstamo a interés; pero este préstamo está garantizado por una prenda que es la operación comercial por la cual ha tenido lugar la creación de papel descontado". (12)

Vittorio Angeloni, considerado como el principal expositor de esta teoría opina que: "el descuento, considerado bajo el aspecto económico, constituye una verdadera operación de crédito; y como las operaciones de crédito jurídicamente entran en la categoría de negocios de mutuo, es en el ámbito de esta categoría donde el descuento debe colocarse". (13)

Como se ve, de la exposición anterior se desprende una marcada y especial consideración, el descuento es un tipo del mutuo con interés cuyas semejanzas el mismo autor resume a través de los siguientes razonamientos:

"El descuento es un contrato de mutuo que presupone normalmente en el mutuuario la calidad de poseedor de un título de crédito (especialmente cambiario) o acreedor quirografario de una suma determinada de dinero con vencimiento prefijado, contra tercero.

"El descuento es un contrato de mutuo en el cual la concesión de crédito a término, que se efectúa mediante la entrega de una suma de dinero, está esencialmente basada en la prestación por parte del mutuuario de garantías personales idóneas para la restitución y el pago de los intereses, mediante dación pro-solvendo, al mutuoante, de un crédito cartular especialmente cambiario o quirografario, del cual el mutuuario es titular"; "El descuento es un contrato

---

(12) Citado por Cervantes Ahumada Raúl, El Descuento Bancario y otros Ensayos, México 1947, p. 15.

(13) Angeloni Vittorio, Ob.cit., p. 2

de mutuo en el cual el mutuante no puede exigir la restitución de la suma y el pago de los intereses al mutuuario si primero no ha hecho el intento de cobrar la suma mediante el puntual requerimiento del crédito que se le transfiere, por lo cual, la obligación del mutuuario de restituir la suma recibida tiene solamente carácter subsidiario",<sup>(14)</sup> por último termina diciendo este autor que:

"El descuento es un contrato de mutuo en el cual el monto a que asciende la suma mutuada y el de los intereses correspondientes, vienen calculados en función del monto del crédito del cual el descontatario es titular y con cuya dación -prosolviendo- asegura el mutuante la restitución de la anticipación y la compensación, de modo que una representa el capital que unido a su interés y al interés del interés por el tiempo que falta al vencimiento, da después de este tiempo, la suma del crédito citado, y la otra representa la suma del interés de aquel capital de su anatocismo".<sup>(15)</sup>

Los criterios anteriormente sustentados, han sido objeto de las más severas críticas por parte de quienes niegan que el descuento pueda equipararse al mutuo.

La principal objeción que surge a esta opinión consiste en la falta de explicación del porqué la obligación del descontatario hacia la banca o el descontador, haya de ser subsidiaria frente a la del tercero, deudor cedido mientras que la obligación de mutuuario hacia el mutuante es en cambio principal<sup>(16)</sup>.

---

(14) Ibidem, p. 107.

(15) Ibidem, p. 107.

(16) Donadio Giuseppe, Ob.cit., p. 7.

Otra de las objeciones que es posible precisar, es la que formula el autor Andrea Arena, al señalar que: "si la operación genérica del crédito (mutuo en la especie) se tiene cuando con el patrimonio del mutuuario entra, por ejemplo, una suma de dinero sin que salga al mismo tiempo otro bien, como se puede considerar mutuo al descuento en el cual se tiene imprescindiblemente la entrada de una suma de dinero y la salida correlativa de una cambial o de un crédito".<sup>(17)</sup>

Este autor señala, además, una consideración fundamental; "quien pide crédito, nada da en el momento en que el mutuo se le concede; y en el descuento, por el contrario, si el descontatario no diese (transfiriendo la propiedad) el título, no habría operación de descuento. Por consiguiente, o el descuento puede perfeccionarse sin la entrega de la cambial, lo cual es absurdo, y solamente entonces la tesis del mutuo puede proponerse; o el descuento no nace sin la entrega de la cambial y entonces no puede hablarse de mutuo"<sup>(18)</sup>.

Para superar las objeciones que el tratadista Andrea Arena formula a la teoría de Vittorio Angeloni, éste argumenta que: "el hecho de que el pago al descontador deba entenderse en primer lugar mediante la exacción del crédito descontado en efecto de la dación pro-solvendo del crédito mismo".<sup>(19)</sup>

A esto ha respondido Andrea Arena, diciendo que: "de todas maneras no se prueba como es que la dación pro-solvendo pueda producir el efecto de convertir en subsidiaria la

---

(17) Arena Andrea, Obra Lo Sconto de la Carta Commerciale, Milan 1936, p.22.

(18) Ibidem, p. 20

(19) Citado por Arena, p. 22.

obligación principal de descontatario".(20)

Modernamente a la tesis del mutuo se han adherido numerosos juristas los cuales tratan de explicarla a través de diversas variantes.

Paolo Greco por ejemplo habla de una cesión de manera de mutuo pasivo, hecha por el cedente para obtener un préstamo del cesionario. A diferencia del mutuo, en el cual la obligación de restitución es esencial y principal, en el descuento esta obligación es esencial pero subsidiaria.(21)

Otra de las tesis que modifican la teoría del mutuo es la sostenida por Alessi, quien quiere ver en el descuento "un mutuo integrado por una delegación imperfecta, mediante la cual el deudor cambiario, deudor del descontatario, se constituye en deudor directo del descontador, quedando el descontatario como deudor en vía subsidiaria".(22)

Aceptar tal tesis sería admitir la teoría de la delegación, desarrollada por los autores franceses (Braudry Iacantinerie et Barde y Planiol) para explicar la creación y transmisión de la letra de cambio y dar validez a una figura jurídica ya superada doctrinalmente. No debemos sin embargo, pasar por alto algunos de los aspectos fundamentales de esta teoría a la cual han permanecido fieles algunas legislaciones.(23)

La figura jurídica de la delegación supone casi siempre la preexistencia de relaciones y el concurso de voluntades entre las partes que en ella intervienen: el delegante, quien es quien da la orden, el delegado, quien la recibe y el delegatario que es el beneficiario. El caso más común es

(20) Ibidem, p. 23

(21) Citado por Arena, Ob. cit., p. 26

(22) Citado por Cervantes Ahumada Raúl, Ob.cit.p.20

(23) Cervantes Ahumada Raúl, Ob.cit.p.21.

aquel en que el delegante es acreedor del delegado y deudor del delegatario, procedimiento mediante el cual las dos obligaciones se liquidan con un sólo pago. Con una sola prestación se obtienen los mismos resultados jurídicos que si fueran hechos sucesivamente por el delegado al delegante y de éste al delegatario. Los efectos que produce son dos : si el delegatario al aceptar la delegación libera al delegante de su primitiva obligación con carácter novatario, recibe el nombre de perfecta; si por el contrario, el acreedor no exonera al deudor primitivo y acepta al nuevo deudor teniendo en el futuro dos deudores en lugar de uno, se dice que la delegación es imperfecta. (24)

Un último criterio de distinción a través de una nueva concepción teórica, es el que sostiene el tratadista Francisco Messineo para afirmar que la tesis del mutuo no es aplicable para establecer la naturaleza jurídica del descuento. Según el autor citado: "entre descontador y descontatario existe una relación de interdependencia originada por una parte, por el anticipo del importe de un crédito y por otra, por la cesión de ese mismo crédito, es decir, las prestaciones a que da lugar el descuento tienen lugar en el momento en que el contrato se celebra". (25)

Por tales razones -agrega Francisco Messineo: "no puede afirmarse que el contrato de descuento sea un contrato de mutuo, ya que en éste falta la relación de interdependencia. La entrega del dinero por parte del mutuante es la úni

---

(24) Enciclopedia Jurídica Omeba, Buenos Aires, 1957, Tomo VI, p. 161 y sigs.

(25) Francisco Messineo, Operaciones de Bolsa y de Banca, Trad. Esp. Barcelona, 1957, p. 394.

ca prestación en el momento en que el mutuo se constituye; la restitución de la suma por parte del mutuuario, es igualmente una sola prestación en el acto en que el mutuo se extingue; ambas prestaciones no son contemporáneas ni correlativas".<sup>(26)</sup>

"Cabe preguntarse además, que especie de mutuo sería el descuento cuando en éste puede faltar de un modo expreso el momento esencial del mutuo, o sea, la obligación de restitución que incumbiera al descontado. Por otro lado, en la hipótesis de que llegue a 'buen fin' el crédito al descontarse, éste se satisface con la suma adelantada por el hecho de reintegrarse por cuenta e interés propios del deudor cedido, el importe del crédito, sin que por tanto, nada deba restituir el pretendido mutuuario (descontado)".<sup>(27)</sup>

Tanto en esta como en la tesis anteriormente consideradas, descubrimos una gran identidad la cual nos permite objetarlas con idénticos razonamientos.

En realidad, estas doctrinas adolecen de un vicio de origen, parten de una hipótesis sustentada en una época en la que no se hacía una clara distinción entre dos operaciones de gran semejanza: el anticipo sobre títulos y el descuento.<sup>(28)</sup> En nuestros días, la técnica bancaria ha separado decisivamente estas operaciones y no es posible confundir una con la otra, no obstante la afinidad de sus caracteres. Sin embargo, la primordial impugnación que se les puede aplicar, es que dejan sin explicación la razón por la cual el tercero deudor permanece obligado subsidiariamente al descontatario y, en cambio, la obligación de mutuuario hacia el mutuante es principal.

---

(26) *Ibíd.*, p. 397

(27) *Ibíd.*, p. 400

(28) Cervantes Ahumada Raúl, *Ob.cit.* p. 16.

Puede agregarse, que la obligación subsidiaria del descontatario se deriva, no de la operación de descuento, sino de su calidad de endosante del crédito descontado; y es de la naturaleza pero no de la esencia del endoso el que el endosante responda, pudiendo liberarse de su responsabilidad por medio de las cláusulas "sin responsabilidad" o "sin garantía", pero aún en estos casos no podría dudarse de la existencia de la operación de descuento. (29)

Por último, el tratadista francés Georges Ripert manifiesta en su obra que: "el descontador es beneficiario de un endoso traslativo que lo convierte en tenedor de efecto y no debe considerársele como un acreedor prendario, pues si ejercita una acción contra el endosante, esta es de naturaleza cambiaria y no la de un prestamista contra el prestatario". (30)

#### b). Teoría de la Compraventa

No pocos han sido los autores que por conducto de esta teoría tratan de explicar la naturaleza jurídica del contrato que nos ocupa.

En opinión del autor Vittorio Angeloni: "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". (31)

---

(29) *Ibidem*, p. 19

(30) Ripert Georges, *Obra Tratado Elemental de Derecho Comercial*, Trad. Esp. Buenos Aires, 1954, Tomo III, p. 429.

(31) Angeloni Vittorio, *Ob.cit.*, p. 68

Joaquín Garrigues, al referirse a este contrato, señala que: "el banco por medio del descuento, adquiere un crédito pagando su valor actual, que será el valor nominal menos los intereses correspondientes al tiempo que media entre el acto del descuento y la fecha de vencimiento".<sup>(32)</sup>

El banco, como comprador, paga al cliente, como vendedor, un precio que representa la contraprestación a la transferencia de un derecho de crédito contra tercero.

Lorenzo Mossa, otro de los autores que apoya esta teoría afirma que: "la adquisición de los títulos descontados desde el punto de vista jurídico estriba en la venta de los títulos que califica la operación".<sup>(33)</sup>

El mérito principal de esta teoría radica en la clara separación que sus autores hacen entre anticipo y descuento y en la observación de que tanto los títulos descontados inherentes al mismo, pasan inmediatamente al patrimonio del descontador, convirtiéndose éste en titular exclusivo en virtud del acto de transferencia.

No obstante lo anterior, la aceptación de la teoría no es unánime y su criterio resulta insuficiente para explicar la naturaleza jurídica del descuento.

Francisco Messineo objeta esta teoría manifestando que: "una transferencia del crédito pro-solvendo que caracteriza al descuento, no le sería aplicable al concepto de venta". Continúa diciendo que: "el vendedor, cuando ha facilitado al comprador la adquisición de la cosa y le ha hecho entrega de ella da por cumplido su deber fundamental; mientras que, en la cesión pro-solvendo que constituye el elemento del

---

(32) Garriguez Joaquín, Contratos Bancarios, Madrid, 1958.  
p. 261.

(33) Mossa Lorenzo, citado por Cervantes Ahumada, Ob.cit.p.23.



descuento, subsiste la obligación por parte del descontatario de responder del incumplimiento del deudor cedido".(34)

A juicio nuestro, las varias objeciones que podemos hacer en contra de la misma son las siguientes:

No aclara la causa por la cual se faculta al descontador a pedir la restitución de la suma que ampara el crédito en el caso de que el tercero deudor no cumpla su obligación. Como la cesión es "pro-solvendo" y no "pro-soluto, quiere decirse que el cedente de un crédito seguirá siendo deudor frente al descontador a pesar de la cesión del crédito, ya que ésta no reviste función extintiva de la deuda.

Por otra parte, si consideramos que el descontatario persigue con el descuento la obtención de un crédito por parte del descontador, habremos de convenir en que la figura de la compraventa es insuficiente para determinar la naturaleza jurídica del descuento. El crédito es elemento esencial del descuento y no lo es en cambio de la compraventa; se trata además de un crédito en el que la prestación por parte del descontador deberá ser cubierta en una sola exhibición, ya que no podemos imaginar una operación de descuento a plazo, en tal sentido es correcta la afirmación de Angelo Aldrighetti quien ve en el descuento "la adquisición al contado de un crédito a plazo".(35)

Finalmente, en contraste con la compraventa civil, que es de carácter consensual, en derecho mercantil la compraventa de títulos se presenta como un contrato real, ya que es menester la entrega de los mismos como elemento constitu-

---

(34) Messineo Francisco, Ob. cit., p. 404.

(35) Aldrighetti Angelo, Técnica Bancaria, Trad. de J. Tena y Roberto López. Ed. Fondo de Cultura Económica.

tivo del contrato.

El descuento cambiario es una operación que no se perfecciona por el simple consentimiento, sino que requiere de la entrega de los títulos descontados. Es un contrato de naturaleza real porque no estaría perfecta la operación sin la entrega del valor descontado por parte del descontador y sin la entrega de los títulos por parte del descontatario.

En la compraventa, como una consecuencia del traslado de dominio, la cosa parece para el comprador aún cuando ésta no haya sido entregada. Tal es la afirmación que se desprende de la lectura del artículo 377 del Código de Comercio. (36)

Nada impide, sin embargo, que a esta disposición se le considere una excepción relativa al riesgo de la cosa, que por disposición del artículo 11 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, no corre a cargo de la sociedad sino desde el momento en que ha recibido realmente la cosa, de modo que si parece estando en poder del socio, no puede considerarse liberado de la obligación y debe entregar otra cosa de igual calidad. (37)

En nuestro afán por negar la validez de esta teoría propongo esgrimir un argumento más en relación con el fin —

---

(36) Artículo 377: "Una vez perfeccionado el contrato de venta, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieron a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; y si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras serán por cuenta del vendedor".

(37) Artículo 11: "Salvo pacto en contrario, las operaciones se entenderán traslativas de dominio. El riesgo de la cosa no será a cargo de la sociedad, sino hasta que se le haga entrega respectiva".

práctico que los contratantes persiguen con el descuento.

En efecto, no olvidemos que el descuento es quizá la más característica entre las operaciones activas de crédito que realizan los bancos; esto quiere decir que la intervención del banco en este contrato no es la de comprar un crédito, sino por el contrario, la de concederlo a cambio de la cesión de otro crédito contra tercero. Tampoco la intención del cliente del banco es venderle un crédito, ni un título de crédito, sino de recibir a cambio el dinero que necesita precisamente antes de que venza el crédito que cede al banco mediante el descuento.

Es aquí, desde el punto de vista económico donde reside la importancia del descuento; para el descontador, es un acreedor que no quiere o no le conviene esperar a que su derecho madure; sirviéndose del descuento, realiza con el sacrificio de una módica parte del mismo que es la que corresponde a los intereses. También desde el punto de vista del descontante, cuya necesidad económica es la de dar un empleo más lucrativo al dinero, el objeto práctico estriba en dar una suma de dinero para tener el equivalente volúmen en relación con la suma entregada.

Por lo que respecta a nuestro derecho, podemos señalar que el artículo 27 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, permite la transmisión de los títulos por un medio distinto del medio cambiario como la herencia, adjudicando judicial, cesión y compraventa<sup>(38)</sup>. Por tanto,

---

(38) Artículo 27: "La transmisión del título nominativo por cesión ordinaria o por cualquier otro medio legal diverso del endoso, subroga al adquirente en todos los derechos que el título confiere; pero lo sujeta a todas las excepciones personales que el obligado habría podido oponer al autor de la transmisión antes de ésta. El adquirente tiene derecho a exigir la entrega del título".

entre nosotros si es posible la compraventa de títulos transmitiéndose por medio de ella y consensualmente la propiedad del título vendido; el cual, si no es entregado por el vendedor y es transmitido a un tercero de buena fé, el comprador no podrá reivindicarlo.

No obstante que en párrafos anteriores admitimos que en nuestro derecho es posible la compraventa de títulos, esto no quiere decir que aceptamos como buena la teoría de la compraventa. Esta operación es de naturaleza consensual y se perfecciona por el simple consentimiento de los contratantes. La transferencia del dominio de la cosa vendida y la entrega de la misma, es un acto de ejecución del contrato ya perfecto. En el descuento, en cambio, la operación no se perfecciona por el simple consentimiento, sino con la entrega (entrega cambiaria) de los títulos a descontar, sin esta entrega no es posible hablar jamás de descuento, que es, consecuentemente, un contrato de naturaleza real.

Expuestas así nuestras objeciones, consideramos que la tesis de la compraventa no es el camino adecuado para resolver el problema de la naturaleza jurídica del descuento, no obstante que sus autores se afanan por demostrar su similitud con esa figura. Estimamos que el descuento es una operación de crédito que reviste particularidades muy señaladas no contenidas en la compraventa ni en ningún otro contrato, las cuales nos inclinan a calificarlo como un contrato de naturaleza especial.

### c). Teoría de la Cesión

Una tercera teoría sobre la naturaleza jurídica del descuento es aquella que lo considera como una cesión de crédito. Según su concepción, la característica de esta ope

ración consiste en la cesión de un crédito por parte del descontatario al descontador, recibiendo aquel el monto de dicho crédito en dinero una vez deducidos los intereses desde la fecha de su celebración hasta la de vencimiento.

De reciente elaboración, esta teoría cobra singular importancia en la exposición que de ella hace el autor Francisco Messineo quien nos dice que: "los elementos constitutivos del contrato de descuento; a saber, el anticipo por parte del descontador al descontatario del importe de un crédito, y la cesión, salvo buen fin o salvo buen cobro del crédito mismo se hallan en posición de correlatividad".<sup>(39)</sup> Por tanto, dada la estructura del descuento "no puede sostenerse que el elemento básico sea estrictamente la anticipación del importe de un crédito y que, por tanto, la prestación sea una sola ... dicha anticipación tiene lugar 'mediante' la cesión del crédito, sin la cual el descontante no estaría obligado a efectuar el anticipo".<sup>(40)</sup>

La circunstancia citada hace resaltar el anexo de interdependencia entre las prestaciones del descontador y del descontatario que sirven para identificar un contrato de prestaciones correlativas; es decir, "que las dos prestaciones contrarias nazcan en el mismo momento", que coexistan" y no se sigan una a la otra en el tiempo por causa de un hecho posterior. La relación entre las dos prestaciones debe poder establecerse en el mismo momento en que el contrato se formaliza".<sup>(41)</sup>

Señala además nuestro autor que "el contrato de descuento revela que el descontado cede al descontante un crédi-

---

(39) Messineo Francisco, Ob.cit., p. 394

(40) Ibídem, p.397

(41) Ibídem, p. 407

to como correlativo, y al mismo tiempo, para proporcionarle un medio directo de reembolsarse la suma que le ha sido entregada, de tal suerte que el elemento 'cesión de crédito' - que ha sido por muchos calificado de incoloro o neutro, adquiere el significado de directo y principal medio de reembolso. Precisamente, la cesión de crédito tiene lugar, no en pago de la deuda que el descontado cedente (descontatario) no queda liberado frente al descontador sino que responde del eventual incumplimiento del deudor cedido"<sup>(42)</sup>

Consideramos que esta teoría tampoco explica en forma definitiva la naturaleza jurídica del descuento. La cesión de crédito en nuestro derecho es una de las varias formas de la transmisión de las obligaciones, de índole variable según se trate de venta, permuta o donación. Así pues, tendrá el carácter de venta si se efectúa a cambio de una cosa y donación si se realiza gratuitamente. El insigne tratadista de Derecho Civil Manuel Borja Soria en su obra precisa que: "la diferencia entre la venta, la permuta y la donación por una parte y la cesión por otra, es con relación al objeto; en el primer supuesto se trata de cosas. en el segundo de bienes incorporales".<sup>(43)</sup> En tal razón se observarán las normas contenidas en el artículo 2032 del Código Civil que previene: "En la cesión de crédito se observarán las disposiciones relativas al acto jurídico que le dé origen en lo que no estuvieren modificadas en este capítulo".

Después de haber expuesto las teorías que tratan de explicar la naturaleza jurídica del descuento, y resumiendo estas ideas podemos concluir que quienes equiparan al descuent

---

(42) *Ibidem.* p. 407

(43) Borja Soriano Manuel, *Teoría General de las obligaciones*, México, 1953, p. 238.

to con el mutuo, han olvidado dar una explicación de lo que a mi juicio, constituye la principal distinción entre estas figuras jurídicas; esto es, dejan sin aclarar el origen de la relación subsidiaria que se establece entre el deudor cedido y el descontatario, mientras que en el mutuo esta relación es esencial y principal.

Es también inoperante la tesis que identifica al descuento con la compraventa. De las varias objeciones expuestas, considero que las principales son las siguientes: la cesión, salvo buen cobro, no reviste función extintiva de la deuda, lo cual quiere decir, que el cedente del título, o bien del crédito, permanecerá siendo deudor frente al descontador. El descuento, es una operación que requiere necesariamente del crédito, característica ésta que no es esencia en la compraventa; es una operación de naturaleza real, ya que no se perfecciona por el simple acuerdo de voluntades, sino que requiere de la entrega del título, o bien de la transmisión de crédito, por parte del descontatario y el importe del mismo por parte del descontador.

Rechazo también la teoría de la cesión por ser inaplicable al descuento; la transmisión de la obligación no se hace en virtud de una cesión plena y total, sino bajo la condición pro-solvendo, que no libera al descontatario de la obligación subsidiaria hacia el tercero deudor, en el caso de que éste no satisfaga su deuda.

Las consideraciones apuntadas nos obligan a calificar al descuento de créditos en libros como un contrato de naturaleza especial, es decir, lo considero como una especie de Contrato de Apertura de Crédito (artículo 291, LGTOC), no obstante, como explicaré posteriormente encontramos a ésta operación regulada en un capítulo especial dentro de la Ley; regulación que al estudiarla veremos que no es del todo adecuada.

### CAPITULO TERCERO

#### ANALISIS DE LOS REQUISITOS LEGALES DEL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS.

- a) Transmisión, cesión o descuento del crédito
- b) Recuperación del Crédito descontado
- c) Quienes pueden efectuar el descuento de créditos en libros?
- d) Los créditos deben constar en los libros del comerciante
- e) Pueden estar o no amparados por títulos de crédito
- f) Plazo de los créditos
- g) Conformidad del deudor
- h) Documento en que debe constar el contrato de descuento
- i) Documentos que deben anexarse al contrato de descuento
- j) Garantía accesoria para el acreditante

#### PRACTICA BANCARIA



ANALISIS DE LOS REQUISITOS LEGALES DEL DESCUENTO DE CREDITOS  
EN LIBROS

## a). Transmisión, cesión o descuento del crédito

Como ya exprese, se trata de una operación reglamentada especialmente en el Título Segundo de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, debiendo ser considerada como una especie de Contrato de Apertura de Crédito, definido genéricamente por el artículo 291 de la misma Ley, que a la letra dice: "En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y con condiciones convenidos, quedando obligado al acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".

Pero, en la operación que estudio parecería que no existe la obligación del acreditado "de restituir al acreditante las sumas de que disponga", en virtud de que el descuento de créditos en libros supone y plantea la transmisión de los créditos mediante una cesión, por lo que el cobro de éstos correspondería exclusivamente al acreditante, y claro, los riesgos por la falta de pago, recaerían únicamente en el acreditante.

Lo que en realidad sucede es que la transmisión, cesión o descuento de los créditos que aparecen en la contabilidad de los comerciantes, se lleva a cabo como en la operación de descuento de documentos, con la mención legal de implícita de "salvo a cobro", es decir "pro-solvendo", señalada en el artículo 7º de la misma Ley, aspecto anteriormen-

te mencionado, cuando analizamos la teoría de la cesión, dentro de las que tratan de explicar la naturaleza jurídica del descuento.

b). Recuperación del crédito descontado

El descuento es recuperado en forma normal, cuando el deudor del crédito cedido lo liquida puntualmente al descontador, pero si algún o algunos de los créditos cedidos o descontados no fueran pagados a su vencimiento, el acreditante, podrá y estará facultado, a su elección, para devolverlo al acreditado, debiendo éste restituir al acreditante las cantidades recibidas con motivo del descuento, dejando sin efecto la cesión respectiva; o bien, hacerlo efectivo directamente contra el deudor del crédito cedido.

El mismo acreditante puede optar por una tercera posibilidad, haciendo intervenir al propio acreditado ante el deudor del crédito cedido como su representante, tal y como lo dispone el artículo 289 de la Ley que dice: "El descontatario será considerado, para todos los efectos de Ley como mandatario del descontador; en cuanto se refiere al cobro de los créditos materia del descuento". El ya mencionado tratadista Raúl Cervantes Ahumada al respecto nos dice: "El descontatario quedará obligado a cobrar los créditos por cuenta del descontador, y será considerado par los efectos de cobro, como mandatario de este". (44)

Esta obligación acarrea para el descontatario las consecuencias relativas, es decir, como señalan las disposiciones sobre el particular, el acreditado como mandatario del acreditante, deberá sujetarse a las instrucciones recibidas

---

(44) Cervantes Ahumada Raúl, Ob. cit., p. 250

artículo 289 del Código de Comercio; asimismo deberá rendir cuentas y entregar al mandante el dinero que reciba, con intereses legales en caso de mora artículo 298 del mismo ordenamiento, es más, en caso de que el acreditado hiciera alguna disposición del dinero recibido incurrirá en la responsabilidad penal que se deriva del delito de abuso de confianza.

c). Quienes pueden efectuar el descuento de créditos en libros?

Se trata de una operación que sólo 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 éste 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 artículo 10 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y de la interpretación a contrario sensu de la fracción I del artículo 17 de la misma ley, que para mayor abundamiento me permito transcribir a continuación:

"Artículo 10.- Las sociedades que disfruten de concesión para el ejercicio de la banca de depósito, estarán autorizadas en los términos de esta ley para efectuar las siguientes operaciones:

III.- Efectuar descuentos, otorgar préstamos y créditos de cualquier clase reembolsables, ..... etc.

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

XII.- Las demás de naturaleza análoga que no le estén prohibidos por esta ley".

Artículo 17.- "A los bancos de depósito les estará prohibido:

I.- Hacer operaciones de descuento, préstamos o créditos de cualquier clase, reembolsables,..... etc."

Se podría afirmar que las Instituciones Financieras no estan 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:

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".<sup>(45)</sup>

Por último, para terminar con el analisis 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.

d). 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 estudiare estas características:

---

(45) Cervantes Ahumada Raúl, Ob.cit., p. 250.

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 registrados en sus libros de contabilidad que la ley le obliga a llevar, artículo 33 del Código de Comercio.

e). Pueden estar o no amparados por títulos de crédito.

Ya sabemos que el objeto de esta operación son precisamente los créditos no amparados por títulos, es decir, son los que únicamente constan en los libros del comerciante.

No obstante, estos créditos pueden estar o no amparados por títulos de crédito, suscritos por el deudor.

Este es un requisito negativo no esencial de la operación, en virtud de que los créditos pueden como ya señalé, estar documentados en títulos valores y estos ser no negociables, por haberse pactado la no negociabilidad con los aceptantes; los documentos en estas condiciones serían descontados mediante la operación que estudiamos.

Si estos documentos existieran y fueran negociables, el descuento de créditos en libros sería, por una parte innecesario, ya que se acudiría al descuento de documentos, y por otra parte resulta inconveniente para el acreditante, en virtud de que el acreditado podría acudir ante instituciones de crédito distintas o ante la misma a descontar ambas cosas, créditos y documentos.

por un título que contenga inserta la cláusula de no negociabilidad, puede efectuarse mediante la operación estudiada, de lo contrario, se acudirá al descuento mercantil, llamado también descuento de documentos.

f). Plazo de los créditos.

Continuando la exposición de las condiciones requeridas 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 esta característica, únicamente hay que hacer hincapié en que 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, mismos que ya transcribí en párrafos anteriores.

Además, todos los créditos concedidos por una Institución autorizada para celebrar éstas operaciones, deberán sujetarse tanto a las disposiciones señaladas en el párrafo anterior, como a las demás relativas, por ejemplo, la contenida en el artículo 13 párrafo 3º de la misma Ley, que indica que el importe a favor del acreditado no excederá del 5% del pasivo exigible del acreditante, también, por lo que toca a la cuantía, se deberá cumplir con lo dispuesto en el párrafo 1º del mismo artículo 14 de dicha Ley, aplicado por mayoría de razón.

g). Conformidad del deudor

La fracción III 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 de 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 al 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 comprobar la existencia del crédito y esto 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, mismos que dispone: "La cesión producirá sus efectos legales con respecto al deudor, desde que le sea notificado ante dos testigos".

h). 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; esto supone la intervención de un corredor público, persona autorizada por la Ley para la formulación de pólizas, artículo 65 y siguientes y 82 del Código de Comercio.

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

i) Documentos que deben anexarse al contrato de descuento

La misma fracción, en su parte final exige que se deban acompañar a dicho contrato "las notas o relaciones que



expresen los créditos descontados, con mención del nombre y domicilio de los deudores, del importe de los créditos, del tipo de interés pactado y de los términos y condiciones de pago"; el requisitar estos datos, es necesario en el desarrollo de cualquier operación crediticia, más aún, tratándose de descuentos de créditos en libros, en atención a que los datos recabados, serán la base para el otorgamiento del crédito, que la institución dara al descontante.

j). Garantía accesoria para el acreditante

Por último, la fracción IV del mismo artículo 288 de la Ley, indica que el acreditado entregará al acreditante letras, giradas a favor de éste último, mismas que serán a cargo de los deudores del descontador, que representen la cuantía de los créditos cedidos a la institución y en los términos convenidos para cada crédito.

Estas letras, dice la Ley, no tienen que ser presentadas a los deudores para su aceptación o para su pago, es decir, no quedará obligado el acreditante a esa presentación, aunque resulte obvio pensar que así sea, pues la Institución de Crédito, cuenta con el deudor y con el acreditado, como obligados solidarios.

Dichas letras, como menciona la parte final de esta fracción, tiene una función de garantía a favor del acreditante, para el caso de que el descontatario no entregue al descontador, a su vencimiento, el importe de los créditos respectivos. Así pues, la Institución en caso de incumplimiento por parte del acreditado, contará con las letras giradas a su favor por dicho acreditado.

## PRACTICA BANCARIA

Dentro de la práctica bancaria, aquellas operaciones que se han llegado a efectuar, se les ha dado la forma de un contrato de apertura de crédito, pero no propiamente de descuento de créditos en libros, sino una apertura de crédito con garantía prendaria, es decir garantía constituida sobre los derechos de crédito que tenga el acreditado sobre sus deudores.

Llevar a cabo la operación, le daría al acreditado ciertas ventajas, sobre las demás operaciones de crédito que pudiera celebrar, mismas que explicaré a continuación.

Señalo como primera ventaja, el hecho de que existe la posibilidad para la empresa, de conseguir este tipo de financiamiento sin afectar en garantía sus activos fijos, ni descontar su cartera de documentos mercantiles, claro, siempre y cuando los créditos que haya abierto en sus libros sean legítimos y su recuperación sea factible, en este caso el banco acreditante descansará principalmente en la solvencia de la empresa acreditada.

Puede arguirse también, que sea esta operación, una fuente fácil y constante para que la empresa obtenga capitales de trabajo y mantenga una situación continua de liquidez, evitándose la necesidad de acudir a aumentos de capital, préstamos hasta cierto punto usurarios o aquellos en que se obligan a dar una garantía real, de la cual pueden carecer, o bien no es su deseo constituirla; asimismo no estaría obligado el comerciante a otorgar, como en muchas ocasiones, fuertes descuentos a su clientela, por pronto pago.

La fuente de financiamiento de la empresa sería permanente y constante, como lo son sus actividades de venta de

mercancías o prestación de servicios, con pagos diferidos.

Ahora bien, para la institución acreditante sería fácil determinar en un momento dado, la situación financiera de la empresa, y le bastaría conocer los nuevos créditos que concediera a su clientela para continuar otorgándole descuento.

Por último, me permito manifestar que esta figura le da la facilidad al acreditado, de disponer libremente de sus activos fijos, así como de sus inventarios de materias primas y de productos terminados, para la obtención de otra clase de financiamiento.

No obstante lo expuesto en los párrafos anteriores, como ya he expresado a través de este trabajo, en la práctica bancaria de nuestro país es de escasa aplicación, es más, si existe alguna, me atrevería a afirmar que se le puede catalogar como excepcional.

Cumplir con los requisitos fijados por la ley, representa tanto para la institución acreditante como para el comerciante acreditado, un trámite engorroso, molesto y lento, provocando que ambas partes desistan de su celebración.

Las mismas instituciones bancarias, en la actualidad, le han dado a la serie de servicios que prestan la imagen de ágiles y expeditos, privándoles, consecuentemente, el poder ofrecer a sus clientes, esta operación, en iguales circunstancias que las demás actividades que desarrollan.

Además de los aspectos señalados, no muy ventajosos para celebrar este negocio jurídico, podemos apuntar como otro motivo esencial, por el cual el mismo comerciante no se acerca a las instituciones de crédito, con el deseo de so-

licitarlo, es que en la mayoría de los casos, no tiene sus libros en regla, o si los tiene, estos no se encuentran actualizados, aún más tiene la impresión de que pueda deparar le perjuicios que sus datos contables sean conocidos por dichas instituciones.

Ahora bien, algunos comerciantes no obstante que lleven sus libros en forma correcta, los datos que tienen -- asentados en ellos, no son tan reales como aparecen, pues por lo general buscan ciertos beneficios, que casi siempre son de carácter fiscal.

Por estas consideraciones, creo que el descuento de créditos en libros como está planteado en la ley, difícilmente pueda efectuarse en lo futuro. Pero si bien es cierta esta afirmación, también lo es que el estudioso del Derecho Mercantil debe luchar para que la legislación se adapte a las necesidades actuales de los comerciantes y acordes a la realidad existente, tratando en todo momento porque desaparezcan todas aquellas figuras jurídicas obsoletas o caducas que aún se encuentran reguladas por la ley.

Muchos aspectos creados por la costumbre, están en espera de ser recogidos por alguna ley. Dentro de este campo, existen nuevos conceptos que se tienen de las operaciones crediticias, sin ser aprovechados, en fin, se podrían citar innumerables motivos por los cuales considero que las leyes que rigen la actividad mercantil deban estar en constante evolución.

## CONCLUSION

Después de haber analizado en este trabajo, que es el descuento de créditos en libros, cual es su naturaleza jurídica, cuales son sus requisitos legales y como funciona en la práctica bancaria, pienso que en la actualidad, encuentro difícil la realización de este negocio jurídico.

Al hacer esta afirmación, me apoyo en las siguientes consideraciones: 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; asimismo 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 sus obligaciones, 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 le cubren, oportunamente sus créditos.

Además de estas circunstancias, debe tomarse en cuenta que el comerciante, desconoce la operación de descuento de créditos en libros y en muchas ocasiones, ignora que existe. 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; dichas Instituciones no pueden promover sus bondades, en virtud de que, como lo expreso en páginas anteriores, su publicidad esta encaminada en dar la idea de rapidéz en la prestación de sus servicios y la tramitación de este negocio es lenta, engorrosa, etc.

La solución a los aspectos mencionados en los párrafos anteriores, sería, por un lado sanear al comerciante de estos vicios, labor que corresponde a todos aquellos que tie-

nen, en alguna forma, relación con su actividad, como lo son las mismas Instituciones de Crédito y el profesionalista especializado en la materia contable.

Por otro lado, las Instituciones de Crédito, deberían darle una real y positiva difusión, indicando al comerciante las ventajas financieras que ofrece su realización. Pero, la figura jurídica analizada, no está en condiciones propias de ser ofrecidas en las mismas circunstancias que sus demás servicios, en virtud, de que su reglamentación jurídica la priva de agilidad.

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.

Sobre su aspecto jurídico, me adhiero al pensamiento de algunos tratadistas, para considerar que el descuento de créditos en libros es un contrato de naturaleza especial y debe asimilarse a las diferentes formas de los contratos de apertura de crédito, como una especie de los mismos.

Asimismo debe encuadrarse dentro de esos mismos contratos la reglamentación jurídica del descuento de documentos, que como vimos, la ley solo hace referencia a ésta operación, en disposiciones aisladas.

Mi deseo no se limita únicamente a pensar que se debe modificar la regulación jurídica vigente del descuento de créditos en libros, para adaptarlo a las necesidades modernas. Podemos lograr que nuevas operaciones, nacidas al amparo de países como Estados Unidos e Inglaterra, sean acogidas por nues

tro derecho y desaparecer aquellas figuras obsoletas conservadas aún en nuestra legislación.

Estas operaciones es obvio mencionar, han proporcionado, a dichos países, el auge comercial que es evidente, por lo cual considero deben adaptarse a nuestro sistema mercantil.

Cito como ejemplo de estos nuevos negocios jurídicos, al llamo Factory; consistente en un acuerdo continuo establecido entre un comerciante, que podría llamarse acreditado, y una empresa Factory, en ocasiones institución de crédito.

En virtud de este contrato, el Factory, absorbe la actividad normalmente realizada por el departamento de crédito y cobranzas de la empresa, estudia e investiga al sujeto de crédito de su cliente (acreditado), para indicarle a quien y bajo que condiciones debe otorgarle crédito, o bien negárselo; en caso afirmativo, otorgado el crédito al tercero, el Factory asume la responsabilidad sobre dicho crédito y los riesgos derivados del mismo, por lo cual inicialmente deberá cobrar normalmente el crédito o si la situación lo requiere hará el cobro judicialmente, sin pérdidas para su cliente, en virtud de que por el contrato celebrado con el Factory éste compra la cartera total de los créditos concedidos por su cliente, el cual contará con efectivo por cada operación realizada. En caso de que el cliente de la empresa Factory otorgara un crédito, sin el consentimiento de éste, el riesgo será asumido por el primero, sin tener la ventaja de contar con efectivo antes de su vencimiento.

Como observamos, ésta operación adaptada a las necesidades del comerciante, en México, además de las ventajas apuntadas para quienes intentaran realizar el descuento de créditos en libros, tendrían las mencionadas en el párrafo anterior.

A grandes rasgos he tratado de describir una de las actividades que han cobrado verdadera importancia en los citados países, pero no debe estar lejano el día en que se asimilen a nuestro derecho, por los conductos debidos.

Este es un claro ejemplo de la desproporción que existe entre los movimientos comerciales nacidos a cada momento como producto de la costumbre mercantil y las leyes que rigen la materia.



## B I B L I O G R A F I A

- ALDRIGHETTI, ANGELO, Técnica Bancaria, Trad. de J.Tena y Roberto López, Ed.Fondo de Cultura Económica, México, 1938.
- ANGELONI, VITTORIO, Lo Sconto, Ed. Dottor Francesco Vallardi, Milán, 1919.
- ARENA, ANDREA, Lo Sconto de la Carta Commerciale, Ed. Dott A. Giuffre, Milán, 1936.
- BORJA SORIANO, MANUEL, Teoría General de las Obligaciones, Ed. Porrúa, México, 1953.
- CERVANTES AHUMADA RAUL, Títulos y Operaciones de Crédito, Ed. Herrero, México, 1966.
- DONADIO GIUSEPPE, Lo Sconto, Ed. Dott A. Giuffre, Milán, 1948.
- FIORENTINO ADRIANO, Le Operazioni Bancarie (Lo Sconto), Ed. Dott Eugenio Jovene, Nápoles, 1948.
- GARRIGUEZ JOAQUIN, Contratos Bancarios, Madrid, 1958.
- HERNANDEZ OCTAVIO A., Derecho Bancario Mexicano, Ed. Asociación Mexicana de Investigaciones Administrativas, México, 1956.
- MESSINEO FRANCESCO, Operaciones de Bolsa y Banca, Trad. Esp. Barcelona, 1957.
- RIPERT GEORGES, Tratado Elemental de Derecho Comercial, Trad. Esp. Buenos Aires, 1954.
- RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN, Curso de Derecho Mercantil, Ed. Porrúa, México, 1969.
- ENCICLOPEDIA JURIDICA OMEBA, Diccionario Jurídico Argentino, Buenos Aires, 1957.

## LEGISLACION MEXICANA CONSULTADA

CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO Y TERRITORIOS FEDERALES  
CODIGO DE COMERCIO  
LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO  
LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES  
LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.