

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO.**

**SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL**

**“REGULACIÓN JURÍDICA DE LA TARJETA  
DE CRÉDITO BANCARIA”.**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO**

**DE LICENCIADO EN DERECHO.**

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

**RENÉ ZAVALA BARRERA.**

**ASESOR DE TESIS Y DIRECTOR DEL SEMINARIO:  
DR. A FABIAN MONDRAGON PEDRERO.**

**C. D. UNIVERSITARIA, D. F.**

**2008.**



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.

*A DIOS.*

*AL QUE SIEMPRE ESTA A MI LADO  
EN FORMA DESINTERESADA, Y POR  
DARME LA LUZ Y LA FUERZA PARA  
TERMINAR Y SER LO QUE SOY.*

*A MI UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MÉXICO.  
FACULTAD DE DERECHO.*

*POR BRINDARME LA OPORTUNIDAD  
DE SER UN PROFESIONISTA EN LA VIDA  
Y POR HABERME TRANSMITIDO TODA SU  
SABIDURIA Y POR FORMAR PARTE DE  
ESTA GRAN INSTITUCIÓN.*

*A MI PADRES.*

*POR DARMÉ LA VIDA, POR GIARME EN  
ELLA Y LOS MÁS IMPORTANTE POR SUS  
IMPULSOS Y ESTIMULOS QUE ME  
DIERON PARA SER QUIEN SOY, Y GRACIAS  
POR TODO EL AMOR Y CARIÑO QUE ME  
BRINDARON.*

*A MI HERMANOS LETICIA, ROLANDO,  
NORMA Y ANGELICA..*

*POR SU APOYO INCONDICIONAL EN LA  
ETAPA DE MI PROFESIÓN, YA QUE SIN  
ELLOS NO SERIA LO QUE HOY SOY.  
GRACIAS.*

*A MI ESPOSA.*

*POR DARMEL EL APOYO DESINTERESADO PARA PODER CONCLUIR MIS ESTUDIOS Y LA REALIZACIÓN DE MI TESIS Y MÁS AÚN POR HABERME DADO LA FUERZA Y EL VALOR PARA SALIR ADELANTE EN ESOS MOMENTOS DIFÍCILES..*

*❖ AL LIC. VICTOR VILLEGAS VILLANUEVA.*

*POR SER LA PRIMERA PERSONA QUE ME DIO LA OPORTUNIDAD DE INICARME EN ESTA MARAVILLOSA CARRERA, Y ME TRANSMITIO TODOS SUS CONOCIMIENTOS PARA SER LA PERSONA QUE SOY. DESCANSE EN PAZ.*

*LIC. JOSE MANUEL VALLE GONZÁLEZ..*

*POR SU PACIENCIA EN SUS ENSEÑANZAS EN ESTA DIFÍCIL PROFESIÓN, POR TODOS ESOS CONOCIMIENTOS Y POR FORMAR AL PROFESIONISTA DE HOY DÍA.*

*LIC. LILIANA A. ROBLES VARGAS.*

*NO POR SER LA ÚLTIMA LA MENOS IMPORTANTE, GRACIAS POR TODOS ESOS CONOCIMIENTOS TRANSMITIDOS, POR TODA ESA PACIENCIA PARA MI PERSONA Y MÁS QUE NADA POR CONFIAR EN MÍ DURANTE ESTOS MÁS DE 13 AÑOS Y POR FORMARME COMO PERSONA Y COMO PROFESIONISTA.*

## INDICE.

### REGULACIÓN JURÍDICA DE LA TARJETA DE CRÉDITO BANCARIA.

#### INTRODUCCIÓN.

#### CAPITULO PRIMERO.

#### GENERALIDADES DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

|   |    |
|---|----|
| I.- Intercambio de satisfactores.....                         | 1  |
| A) La permuta. ....   | 1  |
| B) La creación de la moneda.....                              |    |
| 1.- La moneda antigua.....                                    | 13 |
| 2.- La acuñación de moneda.....                               | 15 |
| 3.- La creación de los billetes de banco.....                 | 21 |
| II.- Los títulos de crédito como sustitutos de la moneda..... | 23 |
| III.- La compraventa.....                                     | 28 |
| IV.- La tarjeta de Crédito.....                               | 43 |
| A) En Europa.....   | 43 |
| B) En los Estados Unidos de América.....                      | 49 |
| C) En México.....   | 56 |

## **CAPITULO SEGUNDO.**

### **LA TARJETA DE CRÉDITO EN PARTICULAR.**

|  |     |
|--|-----|
| I.- Naturaleza Jurídica.....               | 59  |
| II.- Concepto.....                         | 62  |
| III.- Elementos.....                       | 70  |
| A) Contrato de apertura de crédito.....    | 70  |
| B) Transmisión de bienes o servicios ..... | 76  |
| C) Suscripción de pagarés.....             | 85  |
| D) Pago diferido del precio.....           | 87  |
| IV.- Sujetos.....                          | 92  |
| A) Acreditante.....                        | 94  |
| B) Acreditado.....                         | 96  |
| V.- Características.....                   | 101 |
| VI.- Clasificación.....                    | 102 |
| A) Directa.....                            | 103 |
| B) Indirecta.....                          | 103 |

## **CAPITULO TERCERO.**

### **CONTEXTO JURÍDICO APLICABLE AL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.**

|   |     |
|---|-----|
| I.- Contrato de apertura de crédito.....                                      | 105 |
| A) Por su forma de disponer.....  | 122 |
| 1.- Simple.....   | 123 |
| 2.- En cuenta corriente.....  | 125 |
| B) Por su objeto.....   |     |
| 1.- De dinero.....  | 134 |
| 2.- De firma.....   | 135 |
| II.- Elementos que integran el mecanismo de uso de la tarjeta de crédito..... | 136 |
| A) Entidad emisora.....   | 139 |
| B) Negocios afiliados.....  | 140 |
| C) Usuario de la tarjeta de crédito.....                                      | 145 |
| III.- Regulación jurídica de la tarjeta de crédito.....                       | 148 |
| A) Constitución Política.....   | 158 |
| B) Código Civil Federal.....  | 158 |
| C) Código de Comercio.....  | 158 |
| D) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.....                       | 159 |
| E) Ley de Instituciones de Crédito.....                                       | 159 |

## **CAPITULO CUARTO.**

### **REGULACIÓN DE LA TARJETA DE CRÉDITO BANCARIO.**

|   |     |
|---|-----|
| I.- Concepto.....   | 160 |
| II.- Naturaleza jurídica. ....                                  | 163 |
| A) Teoría de asignación.....                                    | 163 |
| B) Teoría de cesión de deuda.....                               | 164 |
| C) Teoría de la tarjeta de crédito, como título de crédito..... | 164 |
| D) Teoría de apertura de crédito.....                           | 165 |
| III.- Sujetos en la tarjeta de crédito.....                     |     |
| A) Acreditante.....   | 166 |
| 1.- Instituciones de crédito.....                               | 167 |
| i.- Concepto.....   | 172 |
| ii.- Características.....                                       | 174 |
| iii.- Formas de constitución .....                              | 176 |
| iv.- Operaciones.....   | 176 |
| a) Activas.....   | 179 |
| b) Pasivas.....   | 184 |
| c) Neutras o de Servicio.....                                   | 189 |
| B) Acreditado.....  | 193 |
| C) Derechos y obligaciones del sujeto acreditado.....           | 194 |



|   |     |
|---|-----|
| D) Derechos y obligaciones del sujeto acreditante.....        | 207 |
| E) Derechos y obligaciones de los proveedores afiliados.....  | 228 |
| IV.- Elementos.....   |     |
| A) Contrato de apertura de crédito.....                       | 240 |
| B) El patrón de interés.....                                  | 243 |
| C) Contrato de adhesión.....                                  | 249 |
| D) La suscripción del pagaré.....                             | 251 |
| E) La afiliación de proveedores al sistema operativo.....     | 255 |
| F) El contrato entre el acreditado y el proveedor.....        | 257 |
| V.- Características.....                                      | 258 |
| VI.- Instituciones autorizadas para expedir las tarjetas..... | 259 |
| VII.- Requisitos que deben contener las tarjetas.....         | 264 |
| VIII.- Propuestas.....  | 267 |
| Conclusiones.....   | 271 |
| Bibliografía.....   | 274 |

## **INTRODUCCIÓN.**

El crecimiento acelerado y la aceptación generalizada de las tarjetas de crédito, así como una sana competencia entre las empresas emisoras, han permitido que los servicios que ofrece el dinero plástico se diversifiquen y sean cada vez más eficientes y expeditos, en un afán por proporcionar mayores ventajas a los tarjetahabientes. Actualmente ya no es preciso contar con grandes cantidades de dinero en efectivo para viajar o realizar las compras habituales; las modernas tarjetas de crédito permiten al usuario a realizar sus adquisiciones y consumos cotidianos, cubrir un sinnúmero de gastos como servicio telefónico, gastos hospitalarios, colegiaturas, disposiciones en efectivo, cuotas de suscripción, etcétera, y manejar en general, la administración familiar y empresarial, tan simple hecho de liquidar parcial o totalmente su saldo cada mes. El tarjetahabiente dispone en muchos casos desde la comodidad de su hogar de un número prácticamente ilimitado de servicios: puede consultar saldos; transferir fondos entre sus cuentas; efectuar pagos de servicios públicos; adquirir paquetes de viajes; diferir sus pagos; realizar inversiones y obtener atractivos intereses si mantiene saldo a favor.

Cuando es sabido, las instituciones que por excelencia se dedican al otorgamiento de créditos de distinta naturaleza, son las instituciones financieras, dentro de estos créditos se encuentran inmersos los créditos otorgados a los tarjetahabientes mediante la aprobación del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, lo que trae como consecuencia el otorgamiento de la tarjeta de crédito a que tendrá derecho el usuario de la tarjeta de crédito, en donde la vigencia de la misma se otorga por un plazo normalmente de un año.

El sistema de comercialización mediante la tarjeta de crédito constituye un negocio jurídico complejo de contenido lucrativo, que tiene como función primordial para el tarjetahabiente la obtención de bienes y servicios mediante la presentación de la tarjeta de crédito y la firma del cupón correspondiente.

Por lo anterior, consideramos que es necesaria una regulación jurídica de la tarjeta de crédito que permita asegurar el funcionamiento adecuado de ésta; la regulación debe plasmarse para asegurar no sólo la correcta y eficaz protección del crédito, sino también su innata celeridad, sin que el derecho sea un obstáculo a esa figura jurídica que se encuentra inmersa dentro del contexto de la economía local o nacional.

En consecuencia, debe de considerarse la importancia económica de la protección y tutela de la tarjeta de crédito, así como la importancia socioeconómica de la protección del tarjetahabiente, lo que requiere de una indudable intervención oficiosa que habilite los medios adecuados, dotados de la necesaria celeridad para que la tutela jurídica de la tarjeta de crédito y del tarjetahabiente se vean salvaguardados en sus intereses, pues como sabemos una justicia lenta no es justicia sino quizás la peor de las injusticias.

Es indudable que el acreedor, en este caso el banco, actúa en la defensa del crédito concedido y pretende siempre recuperar el mismo en el término pactado para su recuperación, por consiguiente, defiende lo que es suyo y por tanto, es justo que actúe para preservar su patrimonio frente a su deudor, considerado que el acreedor en todo momento tiene el pleno derecho a preservar una garantía económica en el patrimonio del deudor, que le de la certeza del pago de sus créditos.

Sin embargo, es necesaria la intervención del Gobierno Federal a efecto de que se implanten verdaderas soluciones al grave problema de expedición y uso de la tarjeta de crédito, en la que indudablemente existe un margen muy elevado de utilidad para los bancos en detrimento de sus deudores, por lo que las posibles soluciones a esta arbitrariedad debe hacerse mediante recíprocas concesiones que se hagan las partes en las que no se vean afectados en forma alarmante los intereses del acreditado. Dicha intervención deberá de atender y resolver la gran diferencia que existe entre las operaciones

activas y pasivas realizadas por la institución financiera ya que no existe proporción alguna entre estas.

En los últimos años el empleo de la tarjeta de crédito se expande hasta llegar a niveles en verdad impresionantes; para tener una mejor idea de la importancia del dinero de plástico es oportuno señalar que los sistemas VISA y MASTERCARD, que cuentan con más de 35,000 bancos afiliados en 170 países del mundo, han emitido entre ambos más de 380 millones de tarjetas de crédito y cuentan con alrededor de 8 millones de establecimientos afiliados. Por lo que no nos explicamos la falta de una regulación jurídica expresa en donde se determine el monto máximo de intereses por el manejo de la tarjeta y la operatividad y expedición de la tarjeta de crédito, y que permita disminuir considerablemente los malos manejos de la misma, ya que finalmente los más perjudicados son los acreditados, quienes tenemos que pagar los errores cometidos por las instituciones financieras, interviniendo el Gobierno Federal para el rescate de los deudores, debiendo tomar medidas que están destinadas al fracaso, prueba de ello fueron las famosas UDIS y ADE las que a fuerza de ser sinceros únicamente se beneficiaron a las instituciones de crédito, quienes vuelven a tener cautivos a los tarjetahabientes presionándolos para que suscriban convenios, ya que en caso de no hacerlos los privarían de sus pertenencias con las ventajas de haber suscrito convenios judiciales con los que finalmente dejan en estado de indefensión a los tarjetahabientes que hayan suscrito dichos convenios y que no cumplieron con la obligación oportunamente.

Lo que no debemos negar es la importancia de la tarjeta de crédito nacional e internacional, esto es indiscutible ya que sus múltiples ventajas hacen de este instrumento crediticio alo extraordinariamente eficaz; prueba de ello es el notable incremento de tarjetas de crédito emitidas por los diferentes bancos, reflejándose consecuentemente la facturación a gran escala.

Ahora bien, en atención a esta importancia es conveniente poner fin al gran índice de deudores de tarjetas de crédito, siendo necesario apoyar a las partes que intervienen en esta actividad comercial. Como sabemos, el otorgamiento de un crédito conlleva un riesgo de no ser cubierto dentro del término establecido por la institución financiera, la cual sabemos tiene como obligación tomar las medidas necesarias de tal manera que el riesgo sea menor al momento de otorgar el crédito.

Siendo el tema tan vasto sólo nos ocupamos de los aspectos más relevantes descartando que se haya agotado la temática de un problema en verdad complejo. El presente trabajo se encuentra dividido en cuatro capítulos. En el primer capítulo se abordan las generalidades de la tarjeta de crédito; en el segundo capítulo se habla ampliamente de la tarjeta de crédito en particular partiendo de su naturaleza jurídica, su concepto, elementos, sujetos, características y clasificación de la misma. El capítulo tercero se habla del contexto jurídico aplicable a la tarjeta de crédito y; por último. El capítulo cuarto que habla de la tarjeta de crédito bancaria.

## **CAPITULO PRIMERO.**

### **GENERALIDADES DE LA TARJETA DE CRÉDITO.**

#### **I.- INTERCAMBIO DE SATISFACTORES.**

##### **A) LA PERMUTA.**

Históricamente podemos decir que la permuta apareció antes que la venta, cuando no existía aún la moneda como medio común de cambio. Hoy día se practica todavía la permuta, no sólo para intercambio entre particulares, sino principalmente también en el comercio internacional donde el trueque de artículos o de mercancías es fomentado por los gobiernos para evitar la fuga de divisas al extranjero.

CONCEPTO.- Del latín *permutare*, de *per* y *muto*: mudar, cambiar. El Código Civil la define como un contrato “por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa por otra”, entendiéndose por obligación de dar la transmisión del dominio de cosa cierta. Es común sostener que desde el punto de vista sociológico, la permuta precede a la compraventa, pues en ésta existe un avance civilizado tal como una determinada comunidad reciba una mercancía como de valor generalmente aceptado. En otras palabras, la compraventa exige la existencia de moneda. Sin embargo, ambos contratos, compraventa y permuta, implican el cambio de una cosa por otra, de ahí que el Código Civil se establezca que con excepción de lo relativo al precio, son aplicables a la permuta todas las reglas de compraventa.

CONCEPTO.- “El contrato de permuta es aquel por virtud del cual, una de las partes se obliga a entregar una cosa o a documentar la titularidad de una derecho a la otra parte contratante, quien como contraprestación se obliga a entregar otra cosa diversa o a documentar la titularidad de otro derecho a la primera y que produce el efecto translativo de dominio respecto de los bienes que sean materia del contrato”.<sup>1</sup>

Analizando las anteriores definiciones podemos concluir que la Permuta es un contrato por virtud del cual cada una de las partes transmite a la otra la propiedad de una cosa a cambio de la que a su vez recibe en propiedad. Dice el afecto el artículo 2327: “La permuta es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa por otra”. En este precepto se emplea el término jurídico “dar” en su significación jurídica de transmitir el dominio.

En su régimen jurídico la permuta sigue todas las reglas de la compraventa, excepción hecha de las relativas al precio, es decir, en cuanto a la transmisión del dominio y a las obligaciones del vendedor, se aplica el sistema de la compraventa. Cada permutante se reputa vendedor en lo que se refiere a las obligaciones de transmitir el dominio, entregar la cosa, garantizar una posesión pacífica, responder de los vicios o defectos ocultos y del saneamiento para el caso de evicción.

Como en la permuta no existe el precio, sino en un caso excepcional, lógicamente no se aplican las reglas relativas a las obligaciones del comprador que consisten, en pagar un precio cierto y en dinero. Sin embargo, puede existir una operación mixta, cuando a cambio de una cosa, la otra parte entrega parte en dinero y parte con el valor de otra cosa. Esta operación mixta se denomina compraventa cuando la parte en numerario sea igual o mayor al valor de la otra cosa que se da en cambio; pero cuando al parte en numerario es inferior, se reputará permuta.

---

<sup>1</sup> ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Angel. Contratos Civiles, Editorial Porrúa. México 1998. p. 113

En realidad este contrato mixto supone dos operaciones: una que es compraventa en lo que se refiere al numerario, y otra que es permuta en lo que se refiere al cambio de cosa por cosa, y es conveniente hacer la separación de ambas operaciones, para fijar los derechos y obligaciones de las partes. En lo que toca a la compraventa, por cuanto a que hay una entrega en numerario, deben aplicarse estrictamente las reglas que regulan las obligaciones de comprador y vendedor; en cuanto atañe a la permuta, por ser un cambio de cosa por cosa, deben aplicarse únicamente las reglas que determinan las obligaciones del vendedor. Tiene interés formular esta división, porque el Código reglamenta la hipótesis de permuta de cosa ajena y el caso en que uno de los permutantes sufra evicción. Al efecto, cuando el que recibe la cosa advierte que no es del otro permutante, no está obligado ya a entregar la que ofreció en cambio.

En materia de evicción, dada la naturaleza de la permuta, se permite que, si uno de los permutantes sufre evicción, puede recobrar la cosa que dio en cambio, si aún existe en poder de la otra parte, o bien, exigir su valor o el de la cosa que recibió, a su elección, más el pago de daños y perjuicios. Naturalmente que este régimen se aplica en el caso de que no se perjudiquen los derechos de terceros es decir, si el permutante que entrega la cosa materia de la evicción ha enajenado la cosa recibida en cambio a un tercero de buena fe, y a título oneroso, éste es protegido.

**IMPORTANCIA ECONÓMICA Y JURÍDICA.-** La permuta tiene y ha tenido siempre una importancia económica de primer orden, aún más que jurídica. Sociológicamente, ha sido el antecedente de la compraventa, la forma natural de realizar el fenómeno del cambio, la manera de llevar a cabo las transacciones antes de la moneda o independientemente de ella. Su importancia ha sido de carácter más bien económico que jurídico. En la actualidad la permuta ha recuperado su importancia económica y sobre todo la tiene en aquellas épocas en que hay peligro de que sobrevenga una devaluación de la moneda, pues en las grandes crisis económicas y períodos de guerra, tiende a sustituir a la compraventa para volver a ser la manera natural de realizar el fenómeno del cambio. La



desvalorización de la moneda en épocas críticas, provoca un temor fundado para cambiar las cosas por dinero, originando a su vez la necesidad de cambiar cosa por cosa. También la permuta ha sido un instrumento necesario para ciertos países, como ocurrió en Alemania, que por su sistema económico y su necesidad de productos agrícolas y superproducción de maquinaria, se vio precisada a cambiar máquinas por productos agrícolas.

LA CLASIFICACIÓN.- “El contrato de permuta es un contrato *principal; bilateral; oneroso; generalmente conmutativo* y en forma ocasional *aleatorio; formal* cuando existe transmisión de dominio de bienes inmuebles y *consensual* cuando recae sobre muebles; generalmente *instantáneo* y por excepción de *tracto sucesivo; de resultados y nominado*”.<sup>2</sup>

Desde el punto de vista jurídico, la permuta es un contrato translativo de dominio. Implica, como la compraventa, un contrato consensual; transmite la propiedad por el solo acuerdo de los permutantes respecto a las cosas, aún cuando éstas no hayan sido entregadas, pero supone este principio que la permuta se refiere a cosas ciertas y determinadas. En la permuta sobre géneros, la transmisión de dominio no se opera hasta que las cosas no se han hecho ciertas y determinadas con conocimiento de cada permutante. En su clasificación jurídica, la permuta es un contrato principal, es decir, subsiste por sí mismo y bilateral, porque origina derechos y obligaciones recíprocas; oneroso, porque también crea provechos y gravámenes correlativos; generalmente conmutativo, porque recae sobre cosas cuyo valor puede determinarse para conocer de antemano el alcance y la cuantía de las prestaciones; pero la permuta puede ser un contrato aleatorio, porque es posible cambiar una cosa presente, por otra futura, tomando el permutante el riesgo de que no llegue a existir, o bien puede cambiarse una cosa determinada por los productos insertos de otra. En todos estos casos, la permuta es aleatoria para una de las partes, pero puede serlo para ambas, cuando se cambian entre sí las cosas futuras; en este caso el contrato existirá si una de las cosas objeto de la permuta llega a existir. Pero, si ninguna de las cosas llega a tener existencia, el contrato, también por falta de materia, de objeto y de interés, será inexistente, es decir, no

---

<sup>2</sup> *Ibíd.* p. 115.

habrá necesidad, ante la no realización de las cosas futuras, de hablar de una operación jurídica que pudo llegar a ser, pero que por falta de materia no tuvo realización. La permuta es un contrato generalmente instantáneo, pero puede ser de tracto sucesivo, es decir, puede cambiarse una cosa por prestaciones periódicas consistentes en frutos o productos que entrega el otro permutante, o a su vez puede ser de tracto sucesivo para ambas partes, porque se establece un intercambio a base de un contrato de duración indefinida respecto a los frutos o productos de ciertas cosas.

CARACTERÍSTICAS.- “Las características que diferencian a este contrato de cualquier otro y lo hacen distintivo de los demás, son:

1.- La permuta, como la compraventa, es un contrato translativo de dominio, por naturaleza.

2.- El contenido de las prestaciones de dar de las dos partes contratantes, siempre será una cosa o un derecho, aún cuando la ley considera el contrato como permuta, si en una de las partes a cambio de la transmisión de propiedad de una cosa o de la titularidad de un derecho, su contraprestación se integra parte con el valor de otra cosa o derecho y parte en dinero, siempre y cuando el valor de la cosa o derecho sea mayor que la parte en numerario; ya que si es igual o menor, el contrato será de compraventa. En el supuesto de que la prestación de una de las partes se integre parte en dinero y parte con el valor de una cosa, técnicamente debería considerarse como compraventa por la parte correspondiente al dinero y como permuta la correspondiente a la cosa o derecho”.<sup>3</sup>

ELEMENTOS PERSONALES.- “Las partes, llamadas “permutantes” que intervienen en la celebración de este contrato, requieren sólo de la capacidad general para contratar, siendo aplicables a las mismas partes las observaciones y sobre todo, los tres

---

<sup>3</sup> *Ibíd.* p. 113-114.

tipos de restricciones legales o convencionales que señala a propósito de la libertad de vender y de comprar, ya que a la permuta se aplican las normas de compraventa”.<sup>4</sup>

*ELEMENTOS REALES.*- “Son las dos cosas que se permutan, mismas que debe satisfacer los requisitos de “la cosa” en la compraventa; existir en la naturaleza, estar en el comercio y no estar prohibida su enajenación y ser determinada o determinable en cuanto a su especie y cantidad. En algunas ocasiones, además de las dos cosas, puede haber de por medio una cantidad de dinero para nivelar el valor de ambas cosas, debiendo ser tal precio en numerario por una cantidad inferior a la mitad del valor de la cosa que se entrega a cambio, porque si dicho precio es por lo menos igual a la mitad o excede de esa mitad, el contrato será de compraventa. Cuando en la permuta existe este precio complementario, se aplican a dicho precio las observaciones y reglas relativas al “precio” de la compraventa, principalmente por lo que se refiere al pago de intereses y al lugar y época de pago.”<sup>5</sup>

*ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO.*- Debemos distinguir, primero elementos esenciales genéricos y, después un elementos de carácter específico. Los primeros son consentimiento y objeto. Por lo que se refiere al primero procede a decir que en la permuta debe existir el ánimo de transmitir el dominio de la cosa por otra que se reciba a cambio. El segundo elemento esencial genérico es el objeto; en la compraventa se desdobla en cosa y precio, y en la permuta queda integrado por las cosas que recíprocamente se transmiten y a veces por el valor de una cosa y por parte de numerario. La cosa debe existir en la naturaleza, estar en el comercio y debe ser determinada o determinable.

*“CONSENTIMIENTO.*- El acuerdo de voluntades de las partes debe ser para transmitirse el dominio en forme recíproca de bienes o derecho”.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. *De los Contratos Civiles*. Editorial Porrúa. México 1999. p.146.

<sup>5</sup> *Ibidem*. p.146.

<sup>6</sup> ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Op. Cit.* p. 115.

“OBJETO.- Por regla general, ya se indicó, el objeto indirecto en este contrato en ambas partes de la relación contractual son cosas o derecho y sólo por excepción la prestación de una de ellas puede integrarse parte con el valor de una cosa o derecho y parte en dinero; por lo tanto las cosas como contenido de las prestaciones de dar de las partes, deben tener las características que señala el artículo 1825, o sea, existir en la naturaleza, ser determinadas o determinables en cuanto a su especie y estar en el comercio”.<sup>7</sup>

El elemento específico y esencial de este contrato consiste en la transmisión de dominio y por lo tanto, se puede caracterizar en términos semejantes a la compraventa, sólo que en cada una de los contratos traslativos de dominio este elemento reviste un carácter especial: en la compraventa hay transmisión del dominio para adquirir por un precio; en la permuta existe recíproca transmisión de dominio respecto a cosas. Por tanto, si el contrato de permuta se caracteriza como traslativo de dominio, debemos aplicar las disposiciones generales de la compraventa, o sea, que la permuta para ser válida debe recaer sobre cosa propia del permutante; que cuando versa sobre cosas ciertas y determinadas la transmisión del dominio se efectúa por mero efecto del contrato sin que sea necesaria tradición real o simbólica; asimismo desde el momento que las partes se han puesto de acuerdo en las cosas objeto del cambio, les pertenecen desde luego, sin que haya sido entregadas. La entrega por consiguiente, no es un elemento esencial para transmitir el dominio y sólo lo será en los casos en que la permuta recaiga sobre géneros, en cuyo caso la transmisión de la propiedad se operará hasta que se hagan ciertos y determinados con conocimientos de cada uno de los permutantes.

Cuando la transmisión del dominio opera por mero efecto del contrato o por el acuerdo de las partes, se aplican los principios de la compraventa, para el problema de los riesgos y que son: la cosa perece para su dueño cuando ocurre el caso fortuito o de fuerza mayor y, en consecuencia, aunque no haya sido entregada, si una de las cosas permutantes perece, será su dueño quien sufra la pérdida. Por lo que se refiere a la permuta existe una

---

<sup>7</sup> *Ibidem.* p. 116.

modalidad cuando recae sobre cosa ajena, pues cuando una de las partes comprueba que se le ha entregado cosa que no es del otro permutante, ya no se encuentra obligado a entregar a su vez la cosa cuyo dominio debe transmitir por virtud de la permuta, y cumple sencillamente devolviendo aquella cosa ajena que indebidamente se le entregó. En la permuta antes de que el permutante que recibió cosa ajena haya entregado la que el por su parte se obligó sólo se concreta a devolver la cosa ajena.

**ELEMENTOS DE VALIDEZ EN LA PERMUTA.**- Se analizarán la forma, la capacidad y el caso especial la lesión en este contrato; las otras causas que motivan invalidez, relativas a vicios del consentimiento siguen las reglas generales; nos referimos al error, dolo y violencia; lo mismo que los casos en que el motivo, objeto o fin, son ilícitos, y producen una nulidad y absoluta ya relativa, según lo precise la ley.

**FORMA.**- En cuanto a la forma indicábamos que la permuta se caracteriza como contrato consensual cuando recae sobre muebles y por tanto puede otorgarse en la forma que escojan las partes, dado que la ley no impone ninguna formalidad; y formal cuando se refiere a inmuebles ya que la ley sí exige la formalidad determinada para la validez del contrato, consistente en que debe otorgarse en documento privado ante dos testigos y ratificadas las firmas de los otorgantes y de los testigos ante Juez, Notario o Registro Público de la Propiedad.

**CAPACIDAD.**- En la permuta la capacidad de los permutantes es idéntica a la que debe tener el vendedor para poder enajenar la cosa permutada y al propio tiempo igual a la que la ley exige para el comprador, a fin de que pueda adquirirla válidamente, es decir, no debe existir alguna prohibición o incapacidad para ese efecto. En la permuta ambas partes deben tener capacidad especial para enajenar a efecto de que el contrato sea válido. La semicapacidad para los emancipados, respecto a los cuales no se permita la enajenación de bienes inmuebles o la constitución de gravámenes sobre los mismos, ya que, por lo tanto,

los coloca en incapacidad para enajenar esos bienes, es aplicables también para el caso de la permuta; pero en tanto que el menor incapacitado puede adquirir bienes inmuebles, ya que incapacidad sólo es para enajenar pero no para adquirir; no puede permutar cuando de un inmueble a cambio de un mueble, y sólo lo puede hacer cuando de el mueble a cambio del inmueble.

“Los extranjeros no pueden adquirir por permuta el dominio de inmuebles ubicados en zona prohibida y respecto de inmuebles ubicados fuera de esa zona, requieren del permiso a que alude el artículo 27 Constitucional y demás disposiciones sobre la materia, además del permiso de la Secretaría de Gobernación. No pueden adquirir por virtud de un contrato de permuta los bienes cuya venta o administración se hallen encargados, los tutores y curadores, las mandatarios, los empleados públicos, los ejecutores en materia sucesoria y representantes en caso de ausencia. Los cónyuges requieren autorización judicial y estar casados bajo el régimen de separación de bienes para celebrar el contrato de permuta. Los hijos sujetos a patria potestad sólo pueden permutar con sus padres, los bienes que hayan adquirido por su trabajo. Quienes ejercen la patria potestad no pueden permutar los bienes inmuebles o los muebles preciosos propiedad de su representados, sino por causa de absoluta necesidad o de evidente beneficio y previa la autorización del Juez competente. Los tutores, representantes del ausente, emancipados, albaceas y propietarios de cosa indivisa, tienen las mismas facultades y limitaciones para celebrar el contrato de permuta que el de compraventa”.<sup>8</sup>

**LESIÓN.-** La lesión es un vicio que afecta a cualquier contrato conmutativo, cuando existe evidente desproporción entre las prestaciones y una parte abuse de la miseria, inexperiencia, ignorancia o necesidad de la otra, obteniendo un lucro notoriamente desproporcionado con el monto de su obligación.

---

<sup>8</sup> *Ibíd.* p. 116-117.

LAS CONSECUENCIAS.- La consecuencia o efecto primordial de este contrato es la transmisión de la propiedad de los bienes o la titularidad de los derechos que constituyen su objeto y la misma se opera como en todos los demás contratos translativos de dominio, respecto de bienes ciertos y determinados, por efecto mismo del contrato; y respecto de bienes que no lo sean, cuando se hagan ciertos y determinados con conocimiento del acreedor. Puede pactarse validamente la reserva de dominio en un contrato de permuta.

Todas las obligaciones que establece la ley a cargo del vendedor en el contrato de compraventa, son aplicables a cada uno de los permutantes y así, deben de conservar la cosa mientras se entrega, deben entregar la cosa en el lugar, tiempo y modo convenido y a falta de convenio, en los mismos términos que un vendedor; deben garantizar las calidades de la cosa; responder de los daños y perjuicios como consecuencia de perturbaciones que sufra el adquirente, imputables al enajenante y, en los términos especiales aplicables a la permuta.

En el contrato de permuta también se puede estipular como en el de compraventa, todas las cláusulas que las partes estimen convenientes, siempre y cuando se respeten las normas de carácter imperativo, el interés público y las buenas costumbre y así, puede pactarse un contra de permuta con reserva de dominio, con el pago de una prestación en forma diferida, con pacto de preferencia, con pacto de no vender o permutar el bien adquirido a determinada persona, etc., también puede celebrarse un contrato de permuta de esperanza, o de cosa esperada o de cosa futura.

CONTENIDO OBLIGACIONAL.- Tiene cada permutante las seis obligaciones de un vendedor, pero con estas dos diferencias que agravan tales obligaciones en la permuta:

a) En la compraventa, aunque el comprador tuviere justo temor de ser perturbado en su posesión o derecho, deberá efectuar el pago del precio que no hubiere hecho todavía, si el vendedor le ha asegurado la posesión o le ha dado fianza, salvo convenio en contrario; en tanto que en la permuta cuando el permutante que ha recibido del otro la cosa, teme que va a ser perturbado en su posesión o derecho, si acredita que tal cosa no era del permutante que se la dio, no puede ser compelido a entregar la cosa que ofreció a cambio, sino que puede deshacer la operación mediante dicha prueba y la devolución de la cosa que recibió.

b) En la compraventa, cuando el comprador sufre la evicción de la cosa, el vendedor debe pagarle daños y perjuicios sólo que hubiera procedido de mala fe; en tanto que el permutante que ha sufrido la evicción de la cosa que recibió en cambio, podrá reivindicar la que él dio si se haya aún en poder del otro permutante, o exigir su valor o el valor de la cosa que se le hubiere dado en cambio, con el pago de daños y perjuicios, lo cual constituye una agravación de responsabilidad en la permuta con relación a la compraventa.

*MODOS DE TERMINACIÓN.*- Los modos de terminación de la permuta son los mismos que para la compraventa, pero con la circunstancia de que como en la permuta no hay comprador, no se aplican a la misma las normas protectoras relativas a la valorización pericial del demérito de la cosa y del uso de la misma para el caso de resolución de la permuta. Como causa especial de nulidad podría volverse a invocar la “reversión” de uno de los bienes permutados.

“El Código indica dos principios fundamentales en la permuta. El primero surge en caso de peligro de evicción otorgando al contraerte que ha recibido la cosa y que acredita que no era propia del que la dio, la facultad de no poder ser obligado a entregar la que el ofreció en cambio, dice el Código Civil “cumple con devolver la que recibió”. El segundo surge en la hipótesis de la evicción consumada. En este caso el permutante que la sufre podrá reivindicar la cosa que él dio, si se haya aún en poder del otro permutante, o exigir su



valor o el valor de las cosas que se hubiere dado en cambio, con el pago de daños y perjuicios. Por supuesto que esta facultad de reivindicar el bien que el permutante ha entregado, no perjudica los derechos que a título oneroso haya adquirido un tercero de buena fe sobre la cosa que reclame el que sufrió la evicción”.<sup>9</sup>

REGULACIÓN JURÍDICA.- La permuta comercial queda regulada por el artículo 388 del Código de Comercio en donde se ordena que: “las disposiciones relativas al contrato de compraventa son aplicables a la permuta mercantil, salvo la naturaleza de este”. En los términos del artículo 371 del Código de Comercio las permutas sólo son mercantiles cuando se refiere a adquisiciones verificadas con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, mueble o mercaderías, o cuando se hiciese sobre títulos valores o entre comerciantes o finalmente con el objeto directo y preferente de traficar.

---

<sup>9</sup> INSTITUCIONES DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Diccionario Jurídico Mexicano. Editorial Porrúa. México 2000. p. 2393-2394.

## **B) LA CREACIÓN DE LA MONEDA.**

### **1.- LA MONEDA ANTIGUA.**

*LOS ORÍGENES DEL DINERO.*- Adam Smith consideraba la “propensión a permutar y cambiar una cosa por otra” como uno de los ingredientes básicos de la naturaleza humana. Aunque difícilmente el psicólogo social moderno aceptaría esta afirmación, es totalmente cierto que el hombre ha estado comprometido en el proceso de permutar y cambiar una cosa por otra desde épocas muy lejanas. En la época paleolítica, cuando el hombre era fundamentalmente un cazador y colector de comida que no había aún aprendido a cultivar plantas o a domesticar animales, transportó algunos bienes a sitios alejados de su lugar de origen. El origen de estos movimientos de bienes posiblemente tuvo sus comienzos en la emigración, el pillaje, en regalos o quizás en formas primitivas de trueque. La primera forma de comercio fue probablemente el llamado “comercio silencioso”. En él, los participantes no tenían contacto directo. Los miembros de una familia o tribu se allegaban a un espacio abierto, desplegaban los bienes que deseaban cambiar y se escondían. A continuación, se aproximaban los interesados en el trato, extendían todo lo que estuviesen dispuestos a ofrecer a cambio y también se retiraban. Aquellos que habían hecho el primer movimiento volvían y examinaban la oferta de sus vecinos. Si estaban satisfechos, tomaban los bienes ofrecidos y se iban, dejando los suyos ahí. Si consideraban que el precio era insuficiente, retiraban de sus propios bienes y se escondían otra vez para que la otra parte del trato examinada la nueva oferta.

El intercambio de regalos entre los jefes de diferentes tribus desempeñó un papel importante en la vida social y económica de esta época. Al lado de su papel social y político, tales regalos permitían a “un grupo de compartir los productos de otro”<sup>10</sup>, lo que se puede considerar como un antecedente de formas más organizadas de intercambio. Estos

---

<sup>10</sup> SIMON, A Julio. Tarjeta de Crédito. Editorial Tobledo-Perrot. Buenos Aires. P. 13

modos primitivos de intercambio consistían en el simple trueque de una cosa por otra sin la intervención de ninguna clase de dinero.

Sin la unidad monetaria tendríamos que expresar el valor de un bien en las unidades de aquellos otros bienes por los que el primero hubiera de cambiarse. Se deseáramos intercambiar un centenar de bienes distintos, sus relaciones mutuas de cambios resultarían totalmente imposibles de manejar. Un centenar de mercancías diferentes daría lugar a 4950 relaciones de intercambio. El desarrollo del dinero es, por tanto, una parte de la evolución de la sociedad humana, comparable en importancia a la domesticación de los animales, al cultivo de la tierra y al desarrollo de los instrumentos y control del poder. Los orígenes del dinero, como los del comercio, se remontan a épocas anteriores a la primera historia escrita. La función del dinero como medio de cambio está íntimamente relacionada con la del patrón de valor.

En los tiempos homéricos el ganado sirvió como patrón de valor, y la propia palabra pecuniario procede de la palabra latina *pecunia*, que significa dinero; la cual procede, a su vez de *pecus*, ganado. Hasta hace muy poco, algunas tribus primitivas de lugares tan lejanos como Liberia, Kenya, África Occidental y Colombia, han usado el ganado como forma de dinero. El ganado como medio de pago presenta series desventajas, por lo que ya entonces se usaba sólo en el pago de grandes transacciones, tales como la compra de un esclavo o esposa, y en el pago de tributo. Documentos babilónicos muy antiguos hacen una distinción legal entre *bienes intercambiables*, o sea bienes que podían pasar de una persona a otro con muy poco formalismo, y *bienes no intercambiables*, para los que se exigía un acto de transferencia formal. Entre los bienes intercambiables se encontraba el oro, la plata, el plomo, el bronce y el cobre; la miel, el aceite, el vino, la cerveza y la levadura; la madera y el cuero; los rollos de papiro y las armas, todo lo cual probablemente servía de grados diferentes como medios de pago.

En otras partes del mundo parece que los primeros medios de pago fueron ornamentos u objetos con significado ritual o religioso, incluyendo “modelos” de utensilios y herramientas. En Japón por ejemplo, se han encontrado cabezas de flechas hechas de piedras semipreciosas, y en Nueva Guinea anzuelos de madreperla. En las excavaciones llevadas a cabo en varias partes del norte de Europa se ha hallado hachas de piedra demasiado frágiles y pequeñas para cualquier uso práctico. Otros objetos muy comunes eran también los anillos, espirales y ruedas de metal. El dinero ornamental en circulación más conocido y difundido fue, sin embargo, la concha de cauri. El cauri se usó como medio de pago en la India, en el medio Oriente y en China, continuando en circulación en los tiempos históricos en gran parte de Asia, África y en las Islas del Pacífico, en un área que iba desde Nigeria hasta Siam y desde Sudán hasta las Nuevas Hébridas.

## 2.- LA ACUÑACIÓN DE LA MONEDA.

Una diferencia importante entre las formas de dinero que acabamos de describir y, los bienes intercambiables de Babilonia es que estos últimos pasaban de mano en mano por el peso, mientras que los primeros pasaban por el número de cuentas, es decir, contando el número requerido en lugar de pesarlo. La moneda parece haberse desarrollado como un compromiso entre estos principios, circulando mediante cuenta, pero sólo porque llevaba en su cara una garantía estatal del peso y pureza del metal. Los metales preciosos llegaron a gozar de supremacía como medios de pago entre los intercambiables. Primero se usaron como barras metálicas más o menos uniformes; luego algunos gobiernos acuñaron dichos metales para preservar su pureza. Mientras tanto, *el dinero instrumental* de metal del norte de Europa se estaba abriendo camino hacia el mediterráneo. Asadores en forma de varilla, trípodes, jofainas, hachas y anillos se usaron como dinero para pagos, menos en la Grecia de Homero. Una de las unidades monetarias griegas más pequeñas, el óbolo, probablemente procede del nombre dado al asador de hierro (obelos), mientras que el dracma originariamente era un puñado de asadores. Entre las ruinas cretenses del siglo XII a.c., se han descubierto discos de metal que posiblemente se usaron como medios de pago, pero las

primeras monedas Europeas con forma parecida a las modernas procedían de Lidia, en Asia Menor y se acuñaron probablemente durante los siglos IX-VIII a.C. Otros autores, sostienen que la verdadera moneda metálica, a imagen de la actual se creó hacia el siglo VII a.C., en la isla griega de Egina, en el reinado del rey Fidón. Puede ser que fueran los mercados los primeros que acuñaron monedas, si bien muy pronto los gobiernos tomaron a su cargo la función de la acuñación. Entre los siglos VII y VI a. C., cada uno de los diferentes estados y ciudades del Egeo y de Asia llegaron a emitir monedas portando su propia emblema: la cabeza de león de Lidia, la tortuga de Egina, el caballo alado de Corinto y el Búho de Atenas.

Las primeras monedas de Asia Menor eran de electrón, una aleación de oro y plata muy apreciada, según Plinio, formada por cuatro partes de oro y una de plata. Se cree que fueron los mercaderes los que usaban estas monedas para el comercio internacional, pues incluso las más pequeñas eran demasiado valiosas para pagos de poca cuantía. Alrededor del año 750 a. C. se acuñaron monedas de plata en Egina y la primera moneda acuñada en oro se atribuye a Creso, último rey de Lidia, en el siglo VI. Todos coinciden en que la paternidad de la invención de la moneda metálica es de los griegos, en sus aspectos esenciales de cuño, tamaño manuable, espesor, peso y valores proporcionales.

Características de la moneda griega fue su gran relieve, que contrasta con las delgadas de la Edad Media y las planas modernas. La acuñación de monedas en China se remota a la dinastía Chou, que estuvo en el poder desde el siglo XII al III a. C. Algunas de las primeras piezas tenían la forma de concha de cauri, y otras, de espadas, cuchillos y palas. Sin embargo, varios siglos antes de Cristo se comenzaron a fabricar unos discos redondos de cobre con agujeros cuadrados en el medio, *dinero metálico* que ha sobrevivido hasta los tiempos modernos. Salvo raras excepciones el único metal acuñado era el cobre.

a) *LA MONEDA GRIEGA.*- La técnica de la acuñación de la moneda sufrió un cambio importante. Mediante el grabado de un modelo en la cabeza del punzón y en el troquel se podían acuñar las monedas con un dibujo en ambas caras, calificándose con nombres diferentes según los diversos dibujos acuñados en el reverso. La captura de la isla de Salamina abrió la ruta comercial hacia Corinto y Solón pudo comenzar la serie de monedas atenienses que iban a ejercer durante varios siglos una gran influencia sobre los sistemas monetarios del Mediterráneo oriental. Las monedas de plata de Atenas y de otras ciudades estado griegas eran lo suficientemente pequeñas como para poder usarse en el comercio al por menor y en el pago de salarios. Esto permitió la difusión de los beneficios que trae consigo el uso del dinero como medio de pago en grandes secciones de la comunidad. La relación entre el desarrollo del dinero y del declive de la esclavitud es muy interesante. La expansión de una economía monetaria evidentemente no es suficiente para poner fin, por sí sola, a la esclavitud, pues, de hecho, en muchos países ha seguido existiendo la esclavitud mucho después de haberse implantado sistemas monetarios altamente complejos.

Se puede, pues, afirmar que el nacimiento de una clase de hombres libres asalariados marca un estado decisivo en la organización social y política, así como económica del género humano. Se cree que las primeras monedas de bronce aparecieron en Sicilia en el siglo V a. C. En los años 407 y 406 a. C. se acuñaron en Atenas en oro y bronce, respectivamente, durante la guerra de Penopoleso. Las necesidades financieras de un gobierno en guerra proporcionaron el motivo inmediato para este cambio en el sistema monetario, así como en otros posteriores. Sin embargo, el oro era más apto que la plata para las transacciones importantes, y el bronce para las de menor cuantía. Ambos metales, el oro y el bronce, se usaron en forma creciente en el siglo IV a.C. La tercia del siglo IV parece haber sido el primer país que puso en funcionamiento un verdadero patrón bimetálico acuñando regularmente oro y plata a la proporción 5:1. Los Persas valoraron el oro mucho más que los Griegos, pues Felipe de Macedonia acuñó ambos metales en la proporción 10:1. Alejandro el Magno, basándose en el sistema Ateniense, uniforme y extendió el sistema de acuñación de monedas a todos los territorios que conquistaba. Alejandro

desempeño también un papel póstumo dentro de la historia de la moneda. Después de su muerte sus sucesores sustituyeron el diseño de los emblemas de las ciudades o las representaciones de los dioses que colocaban en la parte adversa de las monedas por su imagen.

b) *LA MONEDA ROMANA.*- La influencia monetaria Griega se extendió por el oeste, llegando a Cecilia y Cartago; pero, hasta el siglo III a. C., Roma usó solamente monedas de bronce bastante rudimentarias, conocidas con el nombre de ases. *El dinarius* de plata, que llegó a ser la base del sistema monetario romano, se acuñó por primera vez en el año 268 a.C., aunque es posible que, quizás anteriormente, apareciesen en circulación las emisiones griegas, antes de esta época Roma y Cartago se aliaron en la guerra púnica; estaban seguros de que, si hacían la guerra debidamente, el dinero no faltaría, por lo cual, en piadosa gratitud le dieron a la diosa el título de moneta, e instalaron una casa de la moneda en su templo en el capitolio. La acuñación de moneda de plata en Roma se debe mucho a la influencia cartaginesa: Juno era el nombre que los romanos daban a la diosa patrona de Cartago, y el origen de la palabra moneta probablemente fuese también cartaginés. Las primeras monedas romanas representaban deidades y héroes. En el siglo II a.C., esas imágenes dieron paso a temas mitológicos glorificando a los antepasados de familias nobles y, posteriormente, a retratos de figuras históricas esculpidas en el anverso. Los romanos ofrecieron bastante resistencia a poner en sus monedas retratos de personas vivas; siendo el primer romano retratado vivo, Julio César. Los romanos no solo utilizaron las monedas para fines políticos variando su apariencia, sino que también manipularon en su valor cuando las necesidades financieras del estado lo exigían. En la época en la que se introdujo el denario, el peso del as de bronce, moneda que anteriormente había sido la unidad de cuenta, se redujo a la mitad, y durante la primera y segunda guerras púnicas se adulteró muchísimo el peso de las monedas. La victoria final sobre Cartago se vio seguida por un largo periodo de estabilidad monetaria y de rápido crecimiento económico, pero bajo el imperio las finanzas estatales se vieron otra vez dañadas, entre otras cosas debido a las podrigas donaciones o liberalidades que los sucesivos emperadores concedieron a los ciudadanos de su capital. El emperador Nerón comenzó una nueva serie, emitiendo

monedas niqueladas. A fines del siglo III la situación estaban tan mal que los comerciantes eran muy reacios aceptar monedas por el valor acuñado, a consecuencia de lo cual la función de la moneda como medio de pago estuvo en peligro de venirse a bajo.

*c) LA MONEDA EN LA EDAD MEDIA.*- Desde el siglo V al VIII el sueldo de oro bizantino fue el patrón monetario de todos los reinos bárbaros. Con las invasiones musulmanes el equilibrio económico de la antigüedad, que había resistido a las invasiones bárbaras se derrumbo, pereciendo con él el comercio Europeo. El metal (sueldo de oro de Constantino) desapareció del mercado a partir del siglo IX, solamente en la Europa Islámica y en los países sometidos a Bizancio, como el sur de Italia y Cecilia, circulaban monedas de oro. Desde el reinado de Carlo Magno la moneda de plata sustituyo definitivamente a la de oro. Son muchas las acuñaciones de esa época: tantas como condados existían. Además las adulteraciones de la ley y el peso de las monedas fueron frecuentes. A partir del siglo XIII se volvió muy común de multiplicar moneda por eso cuando la acuñación paso a ser de nuevo un privilegio real, la moneda siguió siendo tan inestable como antes, alterándose de acuerdo con las necesidades de la corona. A todo ese caos hay que añadir el estado rudimentario en que se haya la técnica de acuñación. En el siglo XVII se encontró un remedio efectivo: un francés, Pierre Blondeau, invento una maquina para reproducir monedas con el borde labrado. En 1649 Blondeau se marcho a Inglaterra pero los artesanos que las acuñaban consiguieron retener la puesta en práctica de su invención durante catorce años más. En la década de 1540 el descubrimiento de las minas de Potosí, junto con mejoras en las técnicas de refinamiento, fue la causa de una gran y continua afluencia de plata.

*d) LA MONEDA EN EL NUEVO MUNDO.*- Los pueblos de América, al igual que los de otros continentes, al no conocer la moneda metálica, se valieron en su reemplazo de los más variados productos, naturales unos y artificiales otros. De todos los productos naturales con función monetaria sobresalen en cacao en México y las hojas de Coca en el Perú. El primero de ellos, por su demanda, almendra llamada por Linneo “mangar de los



Dioses”, desempeño el papel de moneda tributaria, antes y durante el periodo hispano, sujeta en varias ocasiones a disposiciones reales tendientes a regular su empleo, aún después de la aparición de la moneda sellada metálica en la capital azteca. En el imperio conquistado por Pizarro, el uso general de la coca lo llevo a su empleo monetario. Los cabildos de la Asunción, Santa Fe y Corrientes la reglamentaron, dictando diversos acuerdos en el curso de los siglos XVI al XVIII, justificándola por la falta de moneda sellada. Su uso perduro tiempo después de aparecer la acuñada en Potosí, como lo certifica la real cédula del 10 de octubre de 1618, confirmando otra anterior, que fijo el valor del peso en seis reales tratándose de moneda de la tierra; a esos pesos se les llamo pesos huecos, en oposición al solidó de plata de ocho reales, siempre de ocuro escaso, de defectuosa acuñación por ser de tipo “macuquino” o cortado. La Real cédula del 11 de mayo de 1535, determino los requisitos que debería reunir la moneda a batirse en América, en razón de que las peninsulares tenían otro régimen y no podían ser exportadas a nuevo mundo.

México por aquella real cédula tuvo casas de moneda, cuyo labor comenzó en 1536, acuñando plata y vellón (cobre con mínima liga de plata) está última con muy poca aceptación popular. Otras casas de moneda fueron estableciéndose, como la lima en 1565 y la de Potosí hacia 1574 varias más en los siglos siguientes. Salvo las sigla de identificación de la ceca en la inicial simple o compuesta del nombre de los entalladores, todas tenían circulación reciproca en los dominios americanos, por pertenecer a una misma serie de valores, con igual denominación, peso, forma y fino, es decir, que las acuñadas en México o en otro lugar, podrían circular en el Río de la Plata y viceversa. Los Estados Unidos de América del Norte tienen una singular intervención en este procedo monetario, al designar con el nombre de dólar su moneda creada por la ley del 2 de abril de 1792 y determinar que fuese de plata, con igual peso y titulo que la hispanoamericana de ocho reales, de circulación en las colonias de Nueva Inglaterra, ante y después de su independecia con los nombres según sus tipos, de: *Globe Dólar*, *Pillar Dólar*, *Carolus Dólar*, *Cross Dólar*, etc.. La primera moneda acuñada en América sajona fue debido a la legislatura de Massachussets en 1652, que fundó un taller monetario en Boston, entregándolo a un

concesionario, Jonh Hull creación posterior a más de un siglo de la Hispanoamérica. Se acuñaron chelines de plata con su equivalencia en peniques con igual título que los ingleses, ostentando la figura de un pino. La presencia de ese árbol en su impronta determino el nombre de la moneda, pine tree shillings. A pesar de que la ley disponía que fueran del mismo título que los Ingleses, se acuñaron progresivamente con uno más bajo por el Director de la casa de moneda de aquella colonia, diferencia que quedaba a su venéfico.

### **3.- LA CREACIÓN DE LOS BILLETES DE BANCO.**

El último punto del procedo de la moneda lo constituye la creación de una nueva medida de valor que siendo intrínsecamente un bien, es aceptada en mayor medida que cualquier otro bien debido al poder cancelatorio de las obligaciones efecto este, fundado en disposiciones legales. Coadyuva asimismo al ser instrumento fácilmente manejable y delimitada reproducción. Al ser reconocida también en otros países extraños a su emisión, es un medio para medir la potenciabilidad económica de los estados y el grado de confiabilidad que se dispensa su unidad monetaria. Su antecedente remoto lo encontramos en los certificados de depósito bancarios de la ciudades Italianas. Vemos como del dinero – mercancía (vinculado el valor del metal en principio), se pasa al dinero-signo y actualmente al papel moneda. De esta manera llegamos a lo que se cree es la primera emisión de papel momeada en la colonia de Massachusetts en el año 1690 en forma de vales o billetes de crédito del tesoro, para ser frente a los apuros financieros de la vida colonial. Otro antecedente lo constituye el banco de Inglaterra en el año de 1797, que emite billetes de banco con circulación en Londres y sus alrededores. Originalmente el papel moneda fue una promesa de pago sobre demanda a su prestación de un número especificado de piezas de oro o de plata. Empezó afirma Samuel siendo un simple vale de almacén o recibo de la casa de moneda, por una cantidad determinada de metales y es, para Cassel, la forma más simple de moneda, cuando el papel es directamente regulado por el Estado. Hasta la

primera guerra mundial, sin embargo la circulación de billetes bancarios fue mucho menor que la de la moneda.

“La edad del dinero mercancía deja paso a la del dinero papel. Hoy, la esencia del dinero, su naturaleza intrínseca queda al descubierto. El dinero, como tal y no como tal y no como mercancía, no se busca por sí mismo sino por las cosas que se pueden comprar con él. No deseamos consumir dinero directamente, sino, más bien, utilizarlo desprendiéndonos de él. Aún cuando decimos usarlo, conservarlo, su valor se deriva del hecho de que podemos gastarlo más tarde. El dinero es una convención social artificial. Si, por cualquier razón, comienza a utilizarse una sustancia como dinero, el público empezará a valorarla. El uso de papel moneda, se ha extendido mucho por su conveniencia como medio de cambio. La moneda es fácil de transportar y almacenar. Imprimiendo más o menos en el valor facial del billete se puede incorporar una mayor o menor cantidad y utilizando decimales se puede dividir tanto como se desee. Con un grabado cuidadoso, es posible proteger su valor de las falsificaciones. El hecho de que los particulares no lo puedan crear a voluntad en cantidades ilimitadas hace que sea escaso. Dada esta limitación de la oferta, el dinero moderno tiene valor, es decir, nos permite comprar cosas independientemente de que su respaldo sea el oro, la plata o el Estado. El público no sabe ni se preocupa, ni tiene necesidad de saberlo, ni de preocuparse de si su dinero tiene forma de certificado de plata, billetes de la reserva federal o monedas de cobre o plata. Mientras todas las formas de dinero se puedan convertir entre sí según una relación fija y la mejor de ellas será tan buena como la peor. Más importante es la segunda clase de dinero: el papel moneda. La mayoría de las personas sabe muy poco acerca de los billetes, aparte de que están adornados, que llevan la firma del algún funcionario y lo más importante de todo es que cada uno tiene un número que indica su valor facial. Hoy todas las monedas y billetes son esencialmente dinero (fiduciario). Son dinero porque así lo decreta el gobierno; es decir, éste declara que el dinero debe aceptarse para todas las deudas públicas y privadas y porque todos lo aceptamos”.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. Derecho Bancario. Editorial Porrúa, México 2003. p. 321.

## II.- LOS TÍTULOS DE CRÉDITO COMO SUSTITUTOS DE LA MONEDA.

“Frecuentemente los gobiernos impusieron un señoraje que elevaba el valor de la moneda como dinero ligeramente por encima de su valor como metal, señoraje que se aceptó en razón de la comodidad que suponía el uso de numerario. Algunos gobernantes menesterosos, desde Nerón hasta Enrique VII de Inglaterra, trataron de crear una discrepancia mucho mayor entre los dos valores de aquella, tales impuestos fueron contraproducentes y causaron gran alboroto. Así o el soberano cambiaba de idea, o las monedas básicas dejaban de aceptarse como dinero con sobrevalor y circulaban únicamente con el valor del peso del oro o de la plata contenida en ellas. Sin embargo, incluso en tiempos muy tempranos podemos trazar el comienzo de lo que iba hacer una revolución en los medios de pago. Esta revolución fue la aceptación de las deudas (obligación de pagar en moneda) como sustitutos de la moneda misma. Tales deudas podrían ser las letras de cambio de los comerciantes, aunque, por lo común, eran billetes emitidos por los bancos o créditos abiertos en sus libros. El empréstito de dinero es probablemente tan antiguo como el mismo dinero, ya los babilónicos y los griegos desarrollaron instituciones que desempeñaban algunas de las funciones de los bancos modernos. Las ciudades italianas fueron las primeras en usar, de nuevo, las transferencias de los depósitos bancarios como medio de pagos. En los siglos XIII y XIV se reemplazó gradualmente este incómodo sistema por una orden, antecedente del cheque moderno, escrita y firmada por el deudor. Se cree que fueron los banqueros italianos los primeros que comenzaron a utilizar lo que llegó a conocerse como giro comercial, es decir, podían aceptarse depósitos y transferencias de una cuenta a otra, pero no podían hacerse préstamos ni permitir que los clientes girasen el descubierto. Sin embargo en la práctica, la tentación de conceder también préstamos fue tan grande, que frecuentemente los banqueros hicieron empréstitos, llegando a veces, a perder el dinero de sus depositantes y no pudiendo pagarlos en numerario cuando estos los demandaban. La característica esencial de cualquier medio con el que se realicen los pagos no es el valor intrínseco de dicho medio, sino su aceptación general. Lo más importante

para la persona que tiene que cobrar algo es la seguridad de que cualquiera que sea la cosa que reciba en pago podrá usarla para hacer frente a sus propios pagos”.<sup>12</sup>

“*LETRA DE CAMBIO*.- El origen de este documento, paradigma de los títulos de crédito, resulta controvertido, ya que en torno a tal punto se ha desarrollado la fantasía de los juristas, propagadores de ciertas leyendas; pues hay quienes remontan el origen a los pueblos comerciantes de la antigüedad (sumarios, egipcios, cartagineses y griegos) o a los romanos; quienes más proclaman descubridores del invento a los hebreos expulsados de Francia o a los Florentinos desterrados de su tierra y confinados en Francia; no falta quien las atribuye a los lombardos descendientes de los longobardos, convertidos en usureros profesionales; otros más atrevidos la imputan a los genoveses. En la confesión originaria del título cambiario se otorgaban dos distintos documentos: uno conferido ante notario en el momento en que el banquero recibía el dinero y en el cual se consignaba el hecho de la recepción y la obligación de restituirlo en otra plaza, por medio de un agente no designado todavía, al representante del autor de la entrega, quien tampoco se mencionaba en el título. Más tarde, cuando el beneficiado por el contrato pretendía ejercer un derecho, señalaba al banquero el nombre de la persona que debía percibir el dinero en la otra plaza, y entonces el banquero extendía una carta de pago, el otro documento dirigida a su corresponsal, ordenándole hacer el pago señalado por el acreedor en cuyas manos depositaba dicha misiva. La forma de carta fue impuesta por la naturaleza misma del contrato de cambio, en contraprestación al contrato manual del que era expresión genuina”.<sup>13</sup>

“Compleja e incomoda resulta esta duplicidad de documentos; por lo que anulase el título notarial e indicase en la carta de pago el valor suministrado por el que las recibía a modo de preservarle por la exhibición de la misma el beneficio que anteriormente le garantizaba la posesión del título notarial. Conformado así el título se le denominó letra de cambio y en torno suyo, como rindiéndose pleitesía primogenitura, se encontró la teoría

---

<sup>12</sup> JULIO A. Simón. *Tarjeta de Crédito*. Editorial Tbledo-Perrot. Buenos Aires 1999. p, 13 a la 45.

<sup>13</sup> DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO. *Instituto de Investigaciones Jurídicas*. Editorial Porrúa. México 2000, p, 1952.

más sustanciosa y opulenta de cuantas han iluminado las instituciones del derecho mercantil. En resumen, la primitiva letra de cambio era un escrito en el que se ordenaba pagar una suma de dinero sobre plaza diversa y en moneda distinta, con el reconocimiento de valor recibido. Los mercaderes Italianos quienes en las ferias a principios del siglo XIII, propalaron por toda Europa meridional y occidental, el *cambium per cartan*, y utilizaron términos como gira, avista, a diriltura. Señalase como documento mas antiguo el encontrado en el *Notularium de Johannes Scriba*. La concepción original de la cambial se ha replantado, debido al dinamismo del comercio y de las doctrina relativa. Cuando la letra de cambio es un instrumento para transferir varias deudas que eviten otros tantos pagos en dinero, funge como *sustantivo del pago en numerario*. También como medio de concesión de crédito con garantía. O bien, es una forma de conseguir dinero, si se entrega en prenda o se descuenta”.<sup>14</sup>

“La letra de cambio es el más importante de los títulos de crédito. Ella ha ocupado en la rama del derecho el estudio de los títulos, o sea el derecho cambiario; en torno a ella se ha celebrado la doctrina jurídica de los títulos de crédito; alrededor de ella se provocado un movimiento de unificación de los principios generales de los títulos, y ella es, en las diversas legislaciones, el titulo de crédito fundamental”.<sup>15</sup>

a) *LA LETRA DE CAMBIO EN LA ANTIGÜEDAD*.- Los autores de derecho cambiario admiten que, en términos generales, los antiguos conocieron el contrato de cambio trayecticio, por medio del cual se transportaban o trasladaba dinero de una plaza a otra, y conocieron, en consecuencia, la letra de cambio como instrumento probatorio de tal contrato, los babilonicos dejaron documentos escritos en tablillas de barro, que pueden identificarse como órdenes de pago equivalentes a letras de cambio; el comercio griego desarrollo la institución, que los romanos utilizaron, y fue la letra de cambio utilizada en las

---

<sup>14</sup> *Ibíd*em, p, 1951-1954.

<sup>15</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. *Títulos y Operaciones de Crédito*. Editorial Porrúa. México 2005, p, 45-46.

relaciones comerciales internacionales de los pueblos antiguos, como Sumeria, Cartago, Egipto, etc.

b) *EVOLUCIÓN EN LA EDAD MEDIA.*- La letra de cambio de la antigüedad, que hemos citado, no llega a nuestros días sin solución de continuidad. La letra moderna nace en las ciudades mercantiles de la edad media italiana; se desarrolla durante el gran movimiento de las Cruzadas, y se extiende con los Mares del Norte y Báltico. Aparece primero en los protocolos de los Notarios, de ellos escapa hacia las manos ágiles de comerciantes y banqueros y la reglamentan antiguos cuerpos legislativos. A partir del Renacimiento la institución se vuelve de uso corriente e invade la literatura. Cervantes la llama, en *El Ingenioso Hidalgo Don Quijote de la Mancha*.

c) *LA LETRA DE CAMBIO COMO INSTRUMENTO CIRCULANTE.*- Es indudable que las necesidades comerciales fueron imprimiendo a la letra modalidades nuevas tendientes a facilitar su circulación. Las necesidades y los usos comerciales son considerados por la Ordenanza francesa de Luis XIV de 1673, que al introducir la modalidad del endoso, convierte la letra en instrumento circulante, sustantivo del dinero y de gran utilidad en las transacciones comerciales. Las Ordenanzas de Bilbao, que rigieron en México durante la colonia y después de la independencia, reglamentaron la letra como instrumento negociable. La Ordenanza Francesa fue el primer Código que reglamentó el endoso, pero tal parece que la institución era practicada por los italianos desde 1560 y a ellas se refiere una ley veneciana de 1539.

d) *LOS PRINCIPIOS MODERNOS.*- Llega la letra como instrumento circulante, pero vinculada al contrato de cambio trayectivo, hasta el siglo XIX. Más para el gran desarrollo que las actividades comerciales alcanzan en este siglo, eran insuficientes las viejas instituciones y las antiguas normas. El funcionamiento del cambio entre los países había sufrido modificaciones inherentes a la transformación del crédito y de las finanzas, a

la búsqueda de un máximo de seguridad y al desenvolvimiento de la técnica de los transportes. En fin, y sobre todo, el contrato de cambio no era la sola causa que podía dar origen a una letra de cambio. Esta podía resultar también de un contrato relativo a la conclusión de un negocio, de un contrato de pago, de un contrato de venta, o aún de un contrato de crédito. Surgen entonces las nuevas ideas. Einert publica en 1839 su famosa obra *El Derecho de Cambio según las necesidades del siglo XIX*, en la cual sostiene que la letra de cambio debe ser independiente del contrato de cambio; que la letra es “el papel moneda de los comerciantes”. Surge la idea del título y de la obligación abstracta y los juristas franceses se aferran a su teoría y su técnica tradicional y defienden la ligazón estrecha entre la letra y el contrato de cambio originario de ella. En los Estados Alemanes, en las teorías de Einert se declaró que ella podía emitirse dentro de una misma plaza y no exclusivamente para ser pagada en plaza distinta de su lugar de emisión; dio mayor agilidad a la circulación de título al permitir el endoso en blanco y declaró que la provisión y la cláusula de valor entregado no tenían relación con la letra.

e) *EVOLUCIÓN DEL SISTEMA ANGLOSAJÓN.*- Frente al derecho Europeo continental, Inglaterra forma con sus propias costumbres, un cuerpo jurídico diverso: el “Common Law”. Este se defiende con la barrera del mar; pero la letra de cambio salta de la tierra firme, y se introduce con las prácticas comerciales en el derecho inglés. Primero vivió un poco al margen del derecho; pero cuando en el siglo XVIII la costumbre de los mercaderes es incorporada en el cuerpo de la Common Law, la letra de cambio adquiere ciudadanía jurídica inglesa. En los Estados Unidos, el estado de Nueva York creó en 1890 a iniciativa de la Asociación de Barras de Abogados, una comisión que se encargaría de elaborar aquellas leyes que deberían ser uniformemente aceptadas por los diferentes Estados. Surge así la “Negotiable Instruments Law”, que inicia su cambio desde 1924 en que es también aprobada por el Estado de Georgia. La Negotiable Instrument Law ha sido aprobada asimismo por Puerto Rico y Filipinas.



### III.- LA COMPRAVENTA.

Es sin duda la compraventa el más importante y el más frecuente de todos los contratos. Resultó de la evolución del trueque o permuta, cuando apareció la moneda como común denominador de los valores de cambio. La venta romana, a diferencia del Derecho moderno, tenía únicamente efectos obligatorios: no derivaba de ella ningún derecho real a favor del comprador, sino sólo obligaciones recíprocas entre las partes, no adquiría el comprador el “*dominium*” sobre la cosa, sino únicamente derechos de crédito que podrían hacerse valer exclusivamente frente al vendedor. Quedaba éste obligado, ante todo, a entregar la cosa vendida al comprador, entrega que atribuía a este último la pacífica posesión de la cosa “*habere licere*”. El vendedor no se obligaba a transferir la propiedad, sino sólo a *procurar la posesión pacífica*; no estaba obligado a un “*dare*” sino a un “*facere*” esto es, a hacer que el comprador saliera victorioso en el juicio posesorio que eventualmente un tercero le promoviera en su contra.

“*DEFINICIÓN.-* La compraventa constituye el medio primordial de adquirir el dominio. Las formas de adquisición del dominio están representadas por el contrato, la herencia, la prescripción, la ocupación, la accesión, la adjudicación y la ley. El contrato es en el derecho moderno la forma principal de adquirir el dominio, dentro del grupo de los contratos translativos, y la compraventa es a su vez la figura fundamental para adquirir la propiedad dentro de los contratos translativos de dominio”<sup>16</sup>.

La compraventa en el derecho latino moderno, que deriva del Código Napoleón, es un contrato translativo de dominio, es decir, se define como el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero.

---

<sup>16</sup> ROJINA VILLEGAS, Rafael. Compendio de Derecho Civil, Tomo IV Contratos. Editorial Porrúa. México 2004, p. 44.

*EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE COMPRAVENTA EN EL DERECHO ROMANO ANTIGUO Y CLÁSICO.*- En el derecho romano, la compraventa no fue translativa de dominio; se definía como un contrato por el cual el vendedor se obligaba a entregar una cosa y a garantizar su posesión pacífica y útil, y el comprador, a pagar un precio; es decir, que por virtud de la compraventa el vendedor sólo tenía la obligación de entregar la cosa, y garantizar una posesión pacífica y útil al comprador, respondiendo de las perturbaciones jurídicas de terceros respecto de esa posesión y de los vicios ocultos de la cosa.

También en el derecho romano la compraventa podía recaer sobre cosas ajenas, en el sentido de que si el vendedor garantizaba la posesión pacífica y útil, el contrato era válido, y el comprador no podía reclamar entre tanto no se le privara de la cosa, aún cuando tuviera conocimiento cierto de que no era ajeno. Esto no quiere decir que el derecho romano permitiera la disposición de las cosas ajenas y considerara como lícita esa enajenación, pues podía la interpretación llevarnos al grado de considerar que en el derecho romano se autorizaba el fraude, cuando alguien tomando una cosa ajena, la vendía. Evidentemente que no quiere decir el principio romano, de que la venta de cosa ajena era válida, que el mismo derecho autorizara una disposición fraudulenta. Lo único que significo fue que la obligación del vendedor no consistía en transmitir el dominio; que, por consiguiente, la venta era válida en tanto que garantizaba la posesión al comprador, pero es claro que si posteriormente el dueño de la cosa reivindicaba ésta, como el vendedor no había cumplido con la obligación de garantizar, desde este punto de vista era responsable por el incumplimiento de su obligación específica, consistente en mantener al comprador en el uso y goce de la cosa.

Por último en el derecho romano el contrato por sí solo no era translativo de dominio, tratándose de compraventa, permuta, donación o sociedad, pues era menester, además del contrato, que tenía un simple efecto obligatorio pero no translativo, recurrir a ciertas figuras jurídicas que según los tiempos se llamaron *mancipatio*, *in jure cessio* o

traditio, para que en unión del contrato, se operase la translación de la propiedad. Además de estas figuras jurídicas, existían otros medios de consolidar el dominio, como la usucapión, que partiendo de la compraventa o de algún contrato de los que actualmente son traslativos de dominio, otorgaba al adquirente, a través del tiempo, la propiedad. El efecto del contrato era, desde este punto de vista, conocer una posesión apta para adquirir el dominio por prescripción o bien conceder la posesión pretoriana, que justamente se diferenciaba del dominio, en que no otorgaba la propiedad romana ex jurequiritum, pero que sí constituía una forma de posesión eficaz, para que a través del tiempo se convirtiera en dominum.

Explica ortolan que el primitivo contrato de cambio o permuta evolucionó hasta que se llegaron a emplear diversos metales cuya cantidad se determinaba pesándolos, como una mercancía común, para operar en las distintas operaciones de trueque. Por esto los romanos denominaron al objeto que se daba a cambio, *merx* y al metal *pretium*, formándose así los términos de mercancía y precio.

Conforme a los principios del derecho romano, el simple acuerdo de voluntades no era capaz de realizar ninguna transmisión de propiedad. Antes de que se adoptase abiertamente en el derecho romano el carácter consensual de la venta, y aún después, cuando todavía no se precisaban con absoluta certeza en el derecho civil todos sus efectos fue costumbre recurrir a la estipulación, mediante ella el comprador estipulaba la dación de la cosa, quedando de esta suerte obligado el vendedor a transferirle la propiedad; asimismo se estipulaba la libre posesión, o la garantía de la evicción o de los vicios de la cosa, podía convenirse la restitución del precio o del doble del mismo como era costumbre derivada probablemente de la Ley de las Doce Tablas.

*DERECHO ROMANO POSTERIOR.*- En los últimos tiempos del derecho romano, notamos la siguiente evolución: la *mancipatio* y la *in jure cessio*, que fueron necesarias en

el primitivo derecho romano y en el derecho clásico, para transmitir la propiedad, van perdiendo su importancia para ser substituidas por la traditio. En un principio la mancipatio y la in jure cessio se referían a las cosas Mancipi, y la traditio a las cosas nec Mancipi. Si se recurría a la traditio para una cosa Mancipi, no había transmisión de dominio, sino sólo que podía ser útil para la usucapio y convertir a través del tiempo esa posesión en propiedad. Era menester para estos bienes principales recurrir necesariamente a la mancipatio o a la in jure cessio. En los últimos tiempos del derecho romano, la traditio se consideró apta para operar la transmisión de la propiedad, respecto de bienes Mancipi y, por consiguiente, substituyó a la mancipatio y a la in jure cessio. A su vez, dentro de la traditio real, consistente en la entrega de la cosa, se operó una evolución que preparó el desarrollo del derecho moderno. Poco a poco se convirtió la traditio real en simbólica o ficta. En las Institutas de Justiniano se dice que se enseñaba por razones históricas, pero que ya había caído en desuso, bastando la traditio simbólica, como la entrega de las llaves del local en donde se encontraba la cosa; o la traditio ficta, cuando se confesaba haber recibido el bien antes de que materialmente se hubiera entregado; pero para los efectos jurídicos, esta ficción en la entrega era bastante, como forma de traditio para transmitir la propiedad y así se dice en las Institutas, que habiendo caído en desuso para ciertos bienes la traditio real, se reconocen formas de traditio simbólica o ficta.

*DERECHO FRANCÉS Y OTRAS LEGISLACIONES.*- Esta evolución del Derecho Romano, preparó el camino al antiguo derecho francés, para que, a través de formas consuetudinarias, se conservase la traditio simbólica y ficta; pero seguía formalmente mencionándose en los contratos la entrega de la cosa como un elemento necesario para la transmisión de la propiedad. La obligación de entregar la cosa será perfecta por sólo el consentimiento de los contratantes. Hará al acreedor propietario y pondrá a su cargo aquella, desde el instante en que haya debido entregársela aún cuando no se haya verificado la traditio, a no ser que el deudor sea moroso en entregársela en cuyo caso quedará la cosa por cuenta y riesgo de éste último. La renta es un contrato por el cual uno se obliga a dar una cosa y otra a pagarla. Podrá hacerse en documento público o privado. Será perfecta (la venta) entre las partes, y la propiedad quedará adquirida de derecho por el comprador,

respecto del vendedor, desde el momento en que se convenga en la cosa y el precio, aunque la primera no se haya entregado ni pagado el segundo.

En el Código Napoleón a propósito de las obligaciones de dar y conforme al artículo 1136: “La obligación de dar comprenderá la de entregar la cosa y conservarla hasta su entrega, so pena de indemnizar los pagos y perjuicios al acreedor”. Se concluye que para el orden francés la obligación de entregar la cosa lleva aparejada la transmisión del dominio, pues perfeccionándose por el solo consentimiento de las partes hace al acreedor propietario. Claramente se ha aludido a aquella evolución sufrida desde el derecho de Justiniano, a través del antiguo derecho francés, y este principio tuvo una repercusión enorme en todo el mundo latino; con excepción de ciertos Códigos, se declaró por las legislaciones latinas que tratándose de cosas ciertas y determinadas, el contrato era apto para transmitir el dominio, pues ya no tenía sólo un simple efecto obligatorio, sino que principalmente cuando era de compraventa, permuta, donación, sociedad, renta vitalicia, su efecto era translativo de dominio, en forma directa e inmediata; ya no era menester la entrega de la cosa siempre y cuando fuera cierta y determinada. El artículo 1538 del citado Código Napoleónico suprimió toda duda para la compraventa, debiendo aplicarse también a los demás contratos que se acaban de citar. Confirman la misma idea los artículos 1599, 1603, 1604 y 1626, al estatuir:

- La venta de la cosa de otro, será nula; y podrá dar lugar al pago de daños y perjuicios, cuando el comprador ignore que era del otro.
- Existirán dos obligaciones principales (del vendedor): la de entregar y la de garantizar la cosa vendida.
- Entrega de la translación de la cosa vendida al dominio y posesión del comprador.
- Cuando en el tiempo de la venta no se haya estipulado nada sobre la garantía, estará de derecho obligado el vendedor a garantizar al adquirente de la evicción que

experimente en el todo o parte del objeto vendido, o de las cargas que le resulten sobre el mismo y que no se haya declarado en el momento de la venta.

Al consagrar el artículo 1599 el principio de que la venta de cosa ajena es nula, se separó del Derecho Romano en el cual, según hemos ya indicado, existió el principio contrario. En el Derecho Español, como hace notar Manresa, el Código Civil no admite la transmisión de la propiedad por el mero consentimiento de las partes en el contrato de compraventa, sino que requiere la tradición o entrega. En el artículo 1495 del Código Holandés se dispone que el comprador no adquirirá la propiedad del objeto vendido sino después de que éste le haya sido entregado.

*CÓDIGOS MEXICANOS DE 1879 y 1884.*- Nuestros Códigos de 1870 y 1884 en los mismos existe un problema de interpretación por cuanto, que en la definición de la compraventa, también se recuerda el concepto romano, al decir que el vendedor se obliga a entregar una cosa. No dice que el vendedor trasmita el dominio de la misma. El artículo 2811 del Código de 1884, igual al relativo del Código de 1870, dice: “La compraventa es un contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a transferir un derecho o a entregar una cosa, y el otro a pagar un precio cierto y en dinero”. Es decir, que notamos que por cuanto a la cosa hay sólo obligación de entregarla; y por lo que se refiere al derecho, existe el deber de transferirlo. A primera vista, el que el Código distinga las cosas de los derechos, y establezca la transferencia de éstos y simplemente la entrega de las primeras, podría orillar o concluir que expresamente, para las cosas la compraventa no fue traslativa de dominio. Pero, además de los principios fundamentales que hemos explicado, tenemos los siguientes:

- “La venta es perfecta y obligatoria para las partes por el sólo convenio de ellas en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.

- “Desde el momento que la venta es perfecta conforme a los artículos 1276, 1436 y 2818, pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor, teniendo cada uno de ellos derecho de exigir del otro el cumplimiento del contrato”.
- “Los contratos legalmente celebrados obligan no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que según su naturaleza son conformes a la buena fe, al uso o a la ley”.

El segundo precepto justamente consagra el principio napoleónico de que, en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la transmisión de la propiedad se opera por efecto directo e inmediato del contrato, con lo que queda perfectamente redondeado el principio de que la venta fue translativa de dominio desde del Código de 1870; y por si esto no fuera bastante, en los artículos 2850, 2830 y 2831 del Código de 1884 se declaró respectivamente:

- “El vendedor está obligado: I.- A entregar la cosa vendida. II.- A garantizar las calidades de la cosa. III.- A prestar la evicción”.
- “Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad o aquella a que tiene algún derecho legítimo”.
- “La venta de la cosa ajena es nula; y el vendedor es responsable de los daños y perjuicio si procede con dolo o mala fe”.

“*DERECHO MODERNO.*- La traslación de propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica, por lo que generalmente la compraventa tiene una eficacia real, pudiendo ser compraventa obligatoria cuando se difiere para después la transmisión de propiedad en los

casos de venta con reserva de dominio, de venta bajo condición, de venta de cosa futura, de venta de géneros y de venta de cosa alternativa”<sup>17</sup>.

*CÓDIGO CIVIL VIGENTE.*- El Código Civil vigente, por último de manera clara dice que el contrato de compraventa crea la obligación de transmitir la propiedad de las cosas o de los derechos. Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. Se nos presenta este problema: Declara el Código que “uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad”; no dice “transmite”, este artículo lo tomamos de 1323 del Código Argentino que, a pesar de que estatuye que el vendedor se obliga a transferir la propiedad, en otro precepto agrega que para que la transferencia se opere, es menester la entrega de la cosa. Dicen así los artículos 1323 y 577 del citado Código: “Habrá compra y venta cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto y en dinero”. Antes de la tradición de la cosa, el acreedor no adquiere sobre ella ningún derecho real.

Y nosotros separamos del Código Argentino, decimos: la obligación de transmitir la propiedad conforme al artículo 2014 que tomamos del Código Francés, surge directa e inmediatamente del contrato, sin necesidad de tradición; por esto conviene interpretar debidamente dicho precepto que textualmente dice: “En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya sea simbólica; debiendo tenerse en cuenta las disposiciones del Registro Público”.

No obstante, nosotros cambiamos el sistema y si en la definición reconocemos un efecto sólo obligatorio, y no translativo, entre otros artículos indicamos que el efecto

---

<sup>17</sup> SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. *Ob. Cit.* p. 104.



obligatorio es simultáneamente translativo, o en otras palabras, que coexiste la obligatoriedad y la transmisibilidad de dominio, principalmente porque hay un artículo general que ya transcribimos, que nos dice que en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la transmisión de la propiedad opera por efecto directo e inmediato del contrato. De esta suerte, si la transmisión se opera por efecto o, jurídicamente hablando, como consecuencias del contrato, sí hay instante en el tiempo, que mentalmente podemos concebir, para diferenciar el efecto obligatorio del translativo del dominio. Lógicamente primero existe el efecto obligatorio y, en seguida, de manera directa e inmediata, pero por vía de consecuencia, siempre es posterior a la condición o antecedente, de la misma suerte que en la ley de la naturaleza el efecto es posterior a la causa, deducimos de aquí que (según la definición de la compraventa consagrada por el artículo 2248 y el principio fundamental que desde el Código Napoleón hemos aceptado para las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas), primero hay el efecto obligatorio y después translativo; pero que es una sucesión que sólo mentalmente podemos separar en cuanto al tiempo, prácticamente, el efecto translativo coexiste con el obligatorio; no habría manera de apreciar en la realidad dos etapas con efectos distintos.

Para nuestros fines de doctrina, sí encontramos diferencias, ensayando una definición de estas dos formas y decir: En la compraventa de cosas ciertas y determinadas el vendedor trasmite la propiedad a cambio de un precio cierto y en dinero; o, siguiendo el sistema del Código, diríamos: En la compraventa de cosas ciertas y determinadas una de las partes trasmite a la otra la propiedad de esos bienes, o de un derecho y ésta a su vez se obliga a pagar un precio cierto y en dinero. Por lo que se refiere a la compraventa de cosas de especie indeterminada diríamos que una de las partes se obliga a transferir la propiedad de las mismas y la otra a pagar un precio cierto y en dinero. Para que se trasmita el dominio es menester que la cosa se haga cierta y determinada con conocimiento del comprador. En cuanto a bienes muebles, se sigue el principio romano de la tradición; es menester la entrega de la cosa para que se opere la transferencia del dominio.

*JURISPRUDENCIA DEFINIDA HASTA 1965.- COMPRAVENTA.-* Este contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto del precio y de la cosa, y desde entonces obliga a los contratantes, aunque la cosa no haya sido entregada, ni el precio satisfecho. La traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario; y si bien la Ley Civil establece reglas relativas a la entrega de la cosa vendida, estas reglas sólo tienen por objeto determinar los límites de la obligación del vendedor de entregar esa cosa, y comprobar que la ha satisfecho debidamente.

Por todo lo anterior podemos dar los siguientes conceptos y características de la compraventa.

*“DEFINICIÓN.-* Nuestro Código Civil en su artículo 2248, define con acierto la compraventa como el contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero”<sup>18</sup> .

*“CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.-* La compraventa es un contrato que permite satisfacer una importante exigencia económica, la de adquirir en propiedad una bien y la de recibir por él su valor. Es el contrato de más aplicación, a partir de que fue separado el trueque o permuta. El artículo 2248 del Código Civil, dice que habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obligue a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y, el otro a su vez, se obliga a pagar por él un precio cierto y en dinero. La finalidad directa de este contrato es, pues, la transferencia de la propiedad de una cosa y esta característica constituye el elemento básico de distinción de los otros contratos en los que se cede a otros el simple goce de una cosa, sin transferir la propiedad. La compraventa puede comprender también, no solamente la transmisión de la propiedad de una cosa, sino la transmisión de un

---

<sup>18</sup> Ibidem. p, 103.

derecho, como puede ser la que realice un usufructuario que transmite su derecho de usufructo o bien un inventor que transfiere el derecho exclusivo a la explotación del invento”<sup>19</sup>.

*EFECTOS REALES Y PERSONALES DEL CONTRATO.*- Se dice que los efectos del negocio jurídico pueden ser reales u obligatorios, los primeros tienen por objeto, la transmisión o la constitución de un derecho real, por ejemplo de propiedad o de usufructo; en cambio los segundos, al nacimiento de una relación de goce o de crédito. De acuerdo con esto, la compraventa puede tener efectos reales o efectos obligatorios. La compraventa tiene efectos obligatorios, cuando a pesar de haberse perfeccionado el contrato no se transfiere la propiedad de la cosa, simplemente el vendedor queda obligado a hacerlo en un momento posterior, como sería el caso de venta con reserva de dominio, la venta de cosa con reserva de dominio, la venta de cosa genérica o futura. Lo que si es indispensable, propio de la esencia misma de la compraventa, es que el consentimiento que tiene que expresarse sea con intención de transferir el dominio de la cosa, o en otras palabras, la obligación del vendedor, debe tener por objeto la transferencia de la propiedad del bien vendido a aquel con quien contrata, esto es al comprador, pero no es indispensable que esto ocurra en el momento exacto de la celebración del contrato.

*CARÁCTER MERCANTIL.*- La compraventa es mercantil cuando constituye una actividad de intermediación en el cambio, en tanto el comprador compra para revender, o el vendedor vende una cosa que a su vez ha comprado para revenderla. Se distingue fundamentalmente así de la compraventa civil que es un acto de consumo, diverso al de la compraventa mercantil que pertenece a la zona del cambio, de la circulación de la riqueza, en la que su comercialidad se determina por la intención del sujeto, que no es otra sino la del propósito de especular, de traficar. La participación de un sujeto comerciante puede darle el carácter de mercantil a la compraventa, cuando el comerciante la realiza en el

---

<sup>19</sup> VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 2003, p. 101.

ejercicio de su profesión que en última instancia, implica como última finalidad la de especular o traficar.

*FIGURAS AFINES.*- En primer lugar, se distingue de la permuta en lo siguiente:

a) En que la totalidad o la mayor parte de la contraprestación a cambio de la cosa, se paga con otra cosa, en la permuta; en tanto que en la venta, la totalidad o la mitad por lo menos del precio se paga en dinero.

b) En la compraventa aunque tuviera el comprador justo temor de ser perturbado en su posesión o derecho, deberá hacer pago del precio que no hubiera efectuado todavía, si el vendedor le ha asegurado la posesión o le ha dado fianza, salvo convenio en contrario; en tanto que en la permuta cuando el contratante que ha recibido la cosa y teme que va a ser perturbado en su posesión o derecho, acreditando que tal cosa no era de la parte que se la dio, no puede ser obligado a entregar la cosa que él ofreció a cambio, aunque se le asegure la posesión de aquella o se le de fianza, sino que dicho contratante únicamente queda obligado a devolver aquella cosa que recibió.

c) En la compraventa, cuando el comprador sufre la evicción de la cosa, el vendedor debe pagarle daños y perjuicios sólo que hubiere procedido de mala fe; en tanto que el permutante que ha sufrido la evicción de la cosa que recibió en cambio, podía reivindicar lo que él dio, si se haya aún en poder del otro permutante, o exigir su valor o el valor de la cosa que se le hubiere dado en cambio, con el pago de daños y perjuicios, lo cual constituye una agravación de responsabilidades en la permuta con relación a la compraventa.

*“CLASIFICACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.*- Por su naturaleza es un contrato traslativo de dominio, clasificado como: a) bilateral, en virtud de que crea obligaciones para ambas partes; b) generalmente conmutativo dado que es posible fijar el

monto de la ganancia o pérdida desde el momento de su celebración (excepto en los casos de los artículos 2792 y 2793 del Código Civil relativos a la compraventa de esperanza en que se trata de un contrato aleatorio); c) oneroso porque representa provechos o ventajas y gravámenes o cargas recíprocas; d) al ser un contrato típico reglamentado en la ley se le clasifica como nominativo, y e) tratándose de bienes muebles es un contrato consensual, perfeccionado únicamente por el acuerdo de voluntades y tratándose de inmuebles es formal”<sup>20</sup>.

“Dentro de la especies de este contrato se distinguen: a) la compraventa voluntaria y la necesaria, diferencias en la espontaneidad del consentimiento del vendedor, en el segundo caso estamos frente a una fuerza jurídica coercitiva como por ejemplo en la venta de bienes del quebrado; b) compraventa privada o pública, según sea realizada entre las partes o en almoneda pública al mejor postor; c) compraventa judicial o extrajudicial según intervenga o no la autoridad judicial en la realización del contrato; y d) compraventa civil o mercantil siendo esta última la realizada con propósito de ejecución comercial o entre comerciantes y banqueros”<sup>21</sup>.

*ELEMENTOS DE EXISTENCIA.*- En este contrato se tiene un acuerdo de voluntades con el objeto directo de celebrar un contrato translativo de dominio y las modalidades a que esté sujeto. El objeto indirecto se compone de la cosa y el precio.

#### *REQUISITOS DE VALIDEZ:*

1) La capacidad general para contratar y la especial para transmitir el dominio de la cosa, en el caso del vendedor, y para adquirirlo, en el caso del comprador. En este sentido son incapaces para comprar los extranjeros dentro de los límites marcados por el artículo 27

---

<sup>20</sup> INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Diccionario Jurídico Mexicano. Editorial Porrúa. México 2002, p, 550.

<sup>21</sup> Ibiem, p, 552.

Constitucional y sus leyes reglamentarias; los Magistrados, Jueces, el Ministerio Público, los Defensores de Oficio, los Abogados, los Procuradores y los Peritos respecto de los bienes que son objeto de los juicios en que intervengan excepto en los casos de venta o cesión de acciones hereditarias cuando dichas personas sean coheredera o cuando se estén afectando bienes de su propiedad; los Tutores, Curadores, Mandatarios, Ejecutores Testamentarios y los nombrados *ab intestato*, los interventores nombrados por el testador o por los herederos, los representantes, administradores e interventores en los casos de ausencia, y los empleados públicos respecto de los bienes de cuya venta o administración se hallen encargados; asimismo, los peritos y los corredores tratándose de bienes en cuya venta hayan intervenido. Y son incapaces para vender su parte alicuota los propietarios de cosa indivisa sin antes notificar a sus participantes a fin de que éstos tengan posibilidad de ejercitar el derecho del tanto. Los menores e incapacitados no pueden vender sino a través de sus representantes; tratándose de hijos sujetos a patria potestad pueden vender a sus padres los bienes adquiridos por su trabajo.

2) La forma, tratándose de un contrato consensual la compraventa de bienes muebles no requiere ninguna formalidad. Sin embargo, cuando versa sobre inmuebles o derechos reales cuyo valor sea hasta de quinientos pesos debería realizarse en documento privado firmado ante dos testigos y ratificado ante Notario, Juez de Paz o el Registro Público de la Propiedad. Si el valor excede de esta cantidad, la cantidad debería realizarse en escritura pública. Excepto cuando se trate de enajenación para la constitución del patrimonio familiar en los términos del párrafo segundo del artículo 2317 del Código Civil. Si se tratase de bienes ya inscritos en el Registro y cuyo valor no exceda de cinco mil pesos el contrato se puede realizar con el endoso en el certificado de propiedad, mismo que debe notificarse ante el registrador a fin de que se haga una nueva inscripción a favor del comprador. En caso de no realizarse la compraventa con los requisitos formales establecidos por la ley no producirá efectos contra terceros.

3) El objeto, como había quedado asentado se compone de la cosa y del precio. La primera debe cumplir con los requisitos de ser lícito y estar dentro del comercio; el segundo deberá ser cierto y en dinero.

4) La ausencia de vicios de la voluntad, que se calificará de acuerdo a las reglas generales.

#### IV.- LA TARJETA DE CRÉDITO.

Generalmente se piensa que la tarjeta de crédito nace en los Estados Unidos de América. La realidad es otra, su nacimiento tuvo lugar en los países europeos, habiéndose posteriormente extendido y tomado auge en los Estados Unidos. Esto nos demuestra cuanta razón tenía Benjamín A. Rogge al afirmar que: “...los norteamericanos, nos jactamos de los inventores que somos? A pesar de que la mayoría de las ideas más importantes del mundo no se originaron en ese continente, sino que son Europeas o Chinas o Árabes. En lo que los hombres de negocios norteamericanos han sido realmente eficaces no fue en la invención sino en la innovación, o sea, poner la idea en práctica y ello proviene del ambiente y a la estructura capitalista”.

##### A) EN EUROPA.

“En opinión de algunos investigadores, a fines del siglo pasado, en Europa, un grupo de propietarios de hoteles, inventaron un sistema mediante el cual otorgaban crédito a clientes importantes (personas de la nobleza, funcionarios gubernamentales y directores de grandes empresas) para que en esos hoteles se les otorgara crédito por el hospedaje y los alimentos; mediante este procedimiento se expedía una tarjeta al cliente importante, en la que se señalaba que el tenedor de la misma, era una persona solvente. El cliente firmaba las facturas por correo a sus oficinas o domicilio y mediante el mismo correo, se cubría su importe. Este procedimiento tenía reminiscencias de los mismos motivos por lo que se inventó la letra de cambio y el contrato de cambio trayecticio, es decir, evitar la posibilidad de robos y pérdidas para las personas que por razones de trabajo o de protocolo, tenían necesidad de realizar frecuentes viajes por diferentes ciudades y que no tuvieran que transportar con ellos, grandes sumas de dinero en efectivo”<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. Nuevo Derecho Bancario. Editorial Porrúa. México 2002, p. 536-541.



Evidentemente en Europa empieza a crearse tarjetas de crédito con el mismo mecanismo de funcionamiento que las tarjetas estadounidenses, teniendo lugar en Suecia en 1958, la primera experiencia de creación de un sistema de tarjeta de crédito netamente europea. El fenómeno, en Europa es de todos modos, desigual, pues en algunos países como Alemania, Bélgica y Holanda, ante el riesgo que representaba la emisión de tarjetas y el mantenimiento del sistema, se decidieron más por las tarjetas de crédito propiamente dichas, por tarjetas de garantía de cheque, aunque en 1967 algunas sociedades petrolíferas crearon sus tarjetas para la adquisición de carburantes. Esta modalidad de tarjeta de garantía de cheque, no obstante ser un instrumento creado por y para la economía capitalista fue usado también y se expandió por los países que hasta hace poco tiempo estuvieron en la órbita socialista.

“En Francia, Inglaterra y Alemania utilizaban este sistema, a comienzos del siglo XX, los hoteles importantes para uso exclusivo de sus clientes fijos. Pero este tipo de tarjetas no era exactamente igual al que se utilizaba en la actualidad, por cuanto a su relación sólo intervenían dos partes: el hotel concesionario del crédito, por una, y el cliente que gozaba del mismo, por la otra. En otras palabras no existe el triángulo de relaciones jurídicas y económicas que existe en las actuales tarjetas de crédito (ente emisor socio o tarjetahabiente-comerciante o empresa comercial). La creación del *Diners-Club*, en el año 1950 por Ralph Schendider y Franck Mc Namara, marca el mito de la historia de las tarjetas de crédito, esta entidad financiera es la primera que emite una tarjeta con vocación internacional, viéndose coronada con el éxito su accionar en forma casi inmediata, tanto es así que en el año de 1954 aparece el *Diners Club* de Francia, en 1967 varios bancos franceses crean la tarjeta *Carte Bleue*. Posteriormente en el año de 1958, nace la tarjeta *American Express*. Siendo necesario destacar que *American Express* es un banco, pero mas que nada una agencia de viajes. El *Franklin Nacional Bank – del Frankon Square de New Cork* – comenzó con los programas de tarjetas de créditos bancarias de nuestros días en agosto de 1951 y, en abril de 1952 estaba en la operación a “full”. En los dos años siguientes, más de 100 bancos, y aquellos principalmente pequeños, comenzaron con los planes de la tarjeta de crédito. Se probó que comenzar con los planes de tarjetas de crédito

bancarias era más caro de lo que se había previsto. Ellos tenían que comprar equipo adicional, tomar personal nuevo y persuadir al público que las usara con mucho más frecuencia. Los gastos de publicidad eran duros y los bancos carecían de experiencia en esta forma nueva de préstamo. Muchos bancos abandonaron estos planes. De acuerdo a un reporte del sistema de Reserva Federal, de los 200 bancos que tenían planes de tarjeta de crédito bancario en 1967, sólo 27 de ellos habían comenzado con los planes antes de 1958”<sup>23</sup>.

Los países continentales europeos fueron reacios a la admisión del sistema de tarjetas de crédito y su incorporación al sistema local fue mucho más lenta y trabajosa en su desarrollo que el que habían logrado en su país de origen. En 1966 como ya se había dicho se crea por primera vez una tarjeta europea, en Suecia, donde nace la *Eurocard*, que se extiende luego a otros países y se asocia con la *MasterCharge*. En general siguió el empuje del desarrollo Británico y Alemán. Cabe destacar, dentro de la época de desarrollo del sistema en Europa, que a principios de la década de los 80 se estableció el sistema vigente de identificación para transacciones financieras y como medio de realizar adquisición de bienes y servicios. El sistema permitió la concurrencia de varias marcas con implantación universal o en grandes regiones, junto con algunas de carácter nacional. Resultados esenciales de la adopción de este sistema fueron la compatibilidad de las tarjetas para acceder a diversos servicios financieros en cualquier establecimiento bancario adherido y que la tarjeta devino accesible a otros sistemas mediante acuerdos entre entidades.

Con el uso masivo de las tarjetas, por razones de economía y de interés general, se impuso en Europa, primero en ámbitos nacionales y después con alcance internacional, la condición de compatibilidad de acceso en el círculo bancario y de terminales punto de venta. Europa se ha caracterizado por la carencia de regulación legal de las tarjetas de pago y de crédito. En general se han vendido aplicando las normas comunes civiles y

---

<sup>23</sup> SIMON, Julio A. Tarjeta de Crédito. Editorial Tbledo-Perrot. Buenos Aires Argentina 1999, p, 15-16.

mercantiles, por analogía. La unión Europea ha puesto fin a la ausencia de normas, dictando recomendaciones, siempre desde la óptica de la protección del consumidor y la libertad de competencia y sin centrarse en la regulación del instrumento en sí. Ha influido en esta visión su voluntad de evitar que un exceso de regulación pueda entorpecer el desarrollo del sistema, especialmente de la tecnología que lleva aparejada, directa e indirectamente. Puede decirse hoy que en Europa el sistema de pago está completamente desarrollado, tanto respecto a las tarjetas en circulación como tecnológicamente. En unos países más que en otros, las diferencias se producen en cuanto al mayor o menor uso de las tarjetas y las distintas preferencias respecto de la operatoria a débito o crédito.

Se realiza a continuación un examen de algunos países Europeos:

*ALEMANIA.*- Es la cuna del *Eurocheque (EC)*, que emite una tarjeta que funcionaba hasta hace poco, todavía, sólo como garantía de cheques. La implantación de las tarjetas de pago en Alemania fue parcial y difícil, pues circulaban eficazmente otros medios de pago, como el cheque. Ante el riesgo que representaba la emisión de tarjetas y el mantenimiento de este sistema de pago, se optó por las tarjetas de garantía de cheque. El *Eurocheque* domina el mercado desde su introducción en 1968 y por lo tanto dominan las tarjetas de débito, que es el producto que ofrece Eurocheque. En 1980 se firmó un acuerdo por el que las distintas asociaciones de bancos y el servicio de correos darían servicio a las tarjetas de *Eurocheque*. Debido a fricciones con VISA, algunos bancos emiten *Eurocard*. Existe un sistema local, la GZS (*Gesellschaft Für Zahlungssysteme GMBH*) creada por los diferentes bancos alemanes, tiene su propia red, muy avanzada tecnológicamente. En 1993 puso en el mercado Alemán un nuevo desarrollo electrónico, el *Multi-Card-Manager*, el cual es capaz de procesar las transacciones con cualquier tipo de tarjeta de crédito o de débito. Para combatir el fraude, GZS adquirió en 1994 un sistema inteligente aplicado a la red, capaz de evaluar todas la autorizaciones de operaciones que se le soliciten, comparándolas con anteriores operaciones efectuadas por la misma tarjeta, según la forma y tendencia de operar de cada una. Si la computadora llega a la conclusión de que la tarjeta

es usada incorrectamente, inicia un proceso de identificación del usuario. Este sistema emite también las tarjetas *Eurocard*, que además pueden solicitarse desde final de 1993 incorporado un chip para usarla en la red de cabinas telefónicas nacionales *Telekom*. Las tarjetas GZS la emiten la gran mayoría de las instituciones de crédito alemanas; hoy en día esta vinculada y admite el proceso de tarjetas *Eurocard*. La red GZS se ha abierto también a VISA, y es probable que la red VISA permita pronto también la operatividad de las tarjetas cuyas operaciones son procesadas por GZS. El crédito al consumo en Alemania lo sirven los propios bancos, que son accionistas de los principales grupos de almacenes. Ello hace que las tarjetas se utilicen básicamente como tarjetas de débito.

*FRANCIA.*- La evolución fue especialmente lenta debido a su especial adicción al pago en efectivo, quizás como consecuencia de las guerras sufridas. *Diners Club* entró en 1954 creándose *Diners Club de France*, *Americam Express*, en 1964 *Carte Blanche*, la otra tarjeta internacional americana, también se instaló en el mercado francés. En Francia se consideraba la tarjeta como un juguete lujoso que les había traído la moda americana, una embajadora de la forma de vivir americana de la época. Tras el nacimiento en 1967 de *Carte Bleue*, primera tarjeta bancaria francesa, promocionada por los principales bancos del país, empieza el desarrollo del sistema. *Carte Bleue* empezó emitiéndose como tarjeta de garantía de cheque, para luego convertirse en tarjeta de pago, hoy emitida por la práctica totalidad de instituciones financieras francesas. En 1974 nació también *Carte Rothschild*, después *Carte Dorée*, promocionada por la Federación Hotelera, luego *Carte d'Or*, y numerosas tarjetas de ámbito regional promocionadas por grandes almacenes, supermercados o *drugstores*. Empero el avance tecnológico y operativo ha sido espectacular en ese país, gracias al apoyo decidido de los bancos y de la administración y al acuerdo de la agrupación de tarjetas bancarias en 1984, que favoreció el desarrollo de los medios electrónicos de pago y de la tarjeta con microprocesador (tarjetas inteligentes). Puede asegurarse así que Francia es el país más avanzado en la automatización bancaria.

*EL REINO UNIDO.*- El desarrollo del sistema de tarjetas de pago se produjo en la década de los años sesenta y fue algo más rápido que en el continente. En 1950, el *Dining Club Limited* ya había establecido relaciones de reciprocidad con *Diners Club de América*. En 1962, el club inglés adquirió el patrimonio del emisor de tarjetas *Credit Card Facilities Club Limited*, y cambio su nombre por *Diners Club Limited*. En 1964, se repartió la propiedad de dicho club con el *Westminster Bank*, que adquirió el 49.7% de su capital. A partir de 1966, los grandes bancos británicos, los *Big Five*, se interesaron directamente por la emisión de sus propias tarjetas. Fue también en 1966 cuando el *Barclays Bank* obtuvo licencia de la *BankAmericad Service Corporation* (precursora de *Visa*) para usar sus colores distintivos. El 10 de enero de 1966 ingresaba el *Barclays Bank* y por medio de su enorme clientela pronto impuso el sistema con su tarjeta *BarclaysCard*. Hacia 1970, algunos banco británicos llegaron a la conclusión de que su cheque garantizado con tarjeta no podía competir con la *BarclaysCard*, por lo que a finales de ese año decidieron crear una sociedad emisora de su propia tarjeta, la *Join Credit Card Company Limited (JCCC)*, que creó el sistema *Access Credit Card*, en virtud del cual cada banco emitía una tarjeta propia pero con el mismo nombre y formato: La tarjeta *Access*. Para dar a sus clientes un servicio de alcance internacional, acabó afiliándose con *Eurocard* para operar en Europa y con *MasterCard* a escala internacional.

En el Reino Unido las tarjetas acreditativas son emitidas esencialmente por *American Express* y *Diners Club*. Actualmente la población del Reino Unido es la mayor usuaria de tarjetas de pago. Se han desarrollado e implementado de forma muy satisfactoria las tarjetas con chip, que están contribuyendo a un descenso importante del nivel del fraude.

“En cualquier caso es Inglaterra el país de Europa donde se ha difundido más la tarjeta de crédito, ya que en 1990 existían unos 30 millones de tarjetas en circulación, que utilizaban en el 11% de las transacciones”<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> PÉREZ, José Luís, GONZÁLEZ, Serranota, FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luís Miguel. La Tarjeta de Crédito, Derecho Comunitario Europeo. Doctrinas y Formularios. Editorial Lumas. Granada España 1995, p, 18.

## **B) EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.**

La tarjeta de crédito surge en los Estados Unidos de América a principios de siglo como un instrumento cuya prestación permite aplazar obligaciones de pago en determinadas transacciones. La exhibición de la tarjeta de crédito a su titular para disponer de bienes o servicios sin entrega inmediata de dinero efectivo. Realiza así en sentido económico, una función similar a la que efectuó desde hace siglos la carta orden de crédito, para la entrega de dinero o de determinados bienes al designado en la misma. Los primeros antecedentes de la tarjeta actual se remontan a 1914, en EEUU. Es empleada primero por varias cadenas de hoteles para identificar a clientes preferentes en cualquier punto del país; y para pagar sus cuentas, sin necesidad de hacer efectivo pago alguno, en moneda de curso legal, sino simplemente confirmando las estadias o consumos, que eran liquidados a posteriori por las oficinas centrales del empresario. “En efecto, se producía una apertura de crédito en los hoteles pertenecientes a una determinada red, a favor de los buenos clientes, que estos utilizaban mediante unas cartas o tarjetas de identificación que les eximían del pago inmediato y en efectivo. Con ello, la industria hotelera conseguía varios fines:

1. Aumentar la selección y, consecuentemente, la calidad de su clientela.
2. Facilitar un mejor servicio a sus clientes.
3. Garantizar el cobro de las prestaciones realizadas.
4. Dotar a su clientela de una mayor fidelidad”<sup>25</sup>.

Su utilización en EEUU toma gran auge a mediados de la década de los años veinte, emitida por algunas compañías petrolíferas (como *Texaco* y *Standard Oil*) y grandes

---

<sup>25</sup> Ibidem, p, 20.

almacenes, que la entregaban a sus mejores clientes para la adquisición de productos, como medio de pago de sus compras. Su empleo desciende durante la crisis de 1929, con la restricción crediticia y el aumento de la morosidad ocasionados por el desplome de la Bolsa de Valores en octubre de ese año (*Crack del 29*). Sin embargo, a partir de 1932 con la nueva era presidencial marcada por Roosevelt, se relanzan las tarjetas como un instrumento de promoción de las ventas empresariales. Y en 1936 se inicia su extensión a otro tipo de emisores como las compañías aéreas y las de ferrocarriles.

De nuevo cae su uso, esta vez a causa de la Segunda Guerra Mundial. Las tarjetas llegan casi a desaparecer, debido a la enorme limitación del acceso al crédito durante la economía de guerra, y como consecuencia de las medidas restrictivas. Hasta ese momento, podemos considerar que nos encontramos en el primer peldaño de la etapa evolutiva de la tarjeta de crédito, en el cual es utilizada únicamente en el mercado estadounidense y prácticamente desconocida fuera de los EEUU. Hasta ese momento tenía un simple carácter bilateral, mediando entre el empresario que vendía bienes o prestaba servicios, el cual facilitaba también la financiación, y el cliente consumidor de los mismos. El cliente abonaba mensualmente el importe de la liquidación o bien satisfacía unas cuotas periódicas preestablecidas. No se le reabría el crédito hasta que acabará de pagar lo debido. Acababa la Segunda Guerra Mundial, se relanza la utilización de las tarjetas y aparece por primera vez su uso con carácter trilateral. El papel del emisor se disocia del suministrador de bienes y servicios, distinto del emisor. Este suministrador entrega los bienes o presta los servicios al titular, cobrando su precio del emisor de la tarjeta. El emisor se convierte en una compañía especializada en la emisión y administración de tarjetas de una determinada marca. Entrega al titular la tarjeta abriéndole una cuenta de crédito que salda mensualmente. Estas tarjetas ya cuentan con las características esenciales por la que hoy se las reconoce. Estamos en la segunda etapa: la “edad adulta” del sistema.

La primera empresa emisora especializada de tarjetas fue *Diners Club*, quién comienza a emitirlas en 1951. En 1952 había emitido 20,000 tarjetas y poco años después,

en 1959 había alcanzado un millón de tarjetas. Como su nombre indica, servía en sus inicios para pagar en una cadena de restaurantes. Muy pronto fue extendiéndose a un amplio espectro de compras, cubriendo rúbricas como diversiones, viajes y turismo; hasta que llegó a admitirse para pagar todo tipo de bienes y servicios, no sólo en el ámbito nacional (EEUU) sino también internacional. Rápidamente salieron competidores a esa marca, tanto que algunos emisores bilaterales se apresuraron a firmar convenios de adhesión con establecimientos suministradores de bienes y servicios. Otra compañía, originariamente también presentaría de servicios de turismo, se lanzó asimismo a incorporar el nuevo sistema operativo con tarjeta. *American Express Company*, que hasta entonces se había dedicado exclusivamente a la actividad de agencias de viajes y emitía cheques de viaje para su clientes, crea en 1958 su propia marca de tarjetas, dentro de la línea de *Travel and Entertainment (t & E)*. Le sigue *Carte Blanche* creada en 1959 por la cadena hotelera *Hilton*. Destacada, sin embargo, en extraordinario desarrollo y empuje de *American Express*. Parecía como si sus titulares tuvieran una necesidad de alinearse para relanzar económicamente EEUU viajando al extranjero, especialmente a Europa, ya fuera de negocios o de vacaciones, con el fin de utilizar su tarjeta *American Express*.

“En 1958 los bancos de América, *Trust and Savign Asociation* de San Francisco y el *Chasse Manhattan Bank* de Nueva York introdujeron los programas de tarjeta de crédito. Naturalmente otros varios bancos incluyeron estos programas y a fines de 1959 más de 40 bancos estaban ofreciendo estos planes. En total 235 planes fueron establecidos durante el periodo de los años de 1958 y 1959. Hasta 1965, los programas de tarjetas de crédito bancarias fueron confiados a áreas locales donde los bancos promovían negocios. Pero desde entonces los bancos desarrollaron grupos regionales y nacionales. Las tarjetas de crédito de *Bank Americard*, *Master Charge e Interbank* son usadas en todo el país. Estos grupos interregionales se establecieron en varios modos diferentes. Bajo un plan típico, hay un banco principal en una región que emite las tarjetas de crédito, opera el sistema contable central y lleva créditos bancarios giratorios que son generados. Agentes bancarios, miembros del mismo sistema, suscriben o contratan comerciantes locales al plan. Cuando se hacen compras con las tarjetas de crédito, los comerciantes envían la papeleta de venta a



los agentes bancarios y éstos a su vez a los principales bancos regionales. Algunas veces ellos comparten los créditos giratorios, otras, sólo emiten las tarjetas a través del banco principal. A comienzos de los 70, casi todos los grandes bancos del país estaban ofreciendo una u otra forma de los planes de tarjeta de crédito, y varios de los planes unían los bancos a través del Estado en sus fronteras regionales o nacionales”<sup>26</sup>.

Cuando va a comenzar la etapa del desarrollo del sistema, produciéndose su expansión internacional, con la incorporación de los bancos a la emisión y operativa en general. El banco se incorpora como administrador de tarjetas y en algunos países garantiza a sus mejores clientes. Efectivamente, a partir de 1951 los bancos norteamericanos se abrieron a este mercado. El primero en emitir una tarjeta utilizable por clientes de otras instituciones financieras fue el *Franklin National Bank of New York*, concretamente en agosto de 1951. En 1957 había 26 bancos que ofrecían sus tarjetas a casi 750,000 titulares, que les era aceptada en más de 11,000 establecimientos comerciales, las transacciones superaban los 40 millones de dólares. Para fomentar más esa expansión del sistema de pago, a mediados de los años sesenta, los bancos norteamericanos utilizaron la técnica de remitir tarjetas a clientes sin su previa solicitud, de forma que las autoridades financieras Federales tuvieron que intervenir para cortar esta práctica. Hubo abuso de los bancos y críticas de los clientes, que incluso se negaron a aceptar los cargos por no haber solicitado la tarjeta. Y los tribunales Federales les dieron la razón, fallando que si en la tarjeta no había solicitud por el cliente, no procedía el cargo en cuenta a pesar de haberse utilizado aquella. Esta situación ocasionó problemas y numerosas pérdidas a algunos bancos norteamericanos. Todo ello acompañado de la falta de estudios previos de solvencia en las entregas de las tarjetas, hizo que éstas atravesaran un bache durante algunos años. Los bancos dejaron incluso de ofrecer el servicio de tarjetas de pago. Posteriormente, y de forma paulatina, la banca fue restableciendo el servicio, obligada en parte por la dinámica del mercado.

---

<sup>26</sup> SIMÓN. Julio A. Tarjeta de Crédito. Editorial Tbledo-Perrot. Buenos Aires Argentina 1999, p. 42-45.

“A finales de la década de los cincuenta se crea la tarjeta de crédito de la *Universal Air Travel Plan*, emitida por cuarenta compañías aéreas, y la *American Telephone And Telegraph*, destinada al pago de facturas de teléfono y telégrafo. Los bancos apreciando la profusión y las ventajas de esta moneda extranjera cambiaría, deciden irrumpir en este mercado, distinguiéndose varias épocas. La primera tiene lugar en los años 1952 a 1954 propiciada por la acción de pequeños banqueros del este de los Estados Unidos que, muy pronto, se vieron sorprendidos por los gastos de mantenimiento del sistema, hasta el punto de que de 100 tarjetas de este tipo que existían en 1954, sólo quedan 25 en 1958. Paralelamente, otro bancos empiezan a combinar instrumentos más tradicionales y experimentados con la finalidad de hacer frente a la tarjeta, creando un nuevo sistema, conocido como “*check credit plans*”, en el que se combinan el cheque tradicional. El cheque viaje, el crédito por descubierto .y la carta de garantía de cheque”<sup>27</sup>.

En 1958 se crean las tarjetas de los grandes almacenes *Montgomery Ward* y *Sears Roebuck* y, un año después se inicia otra gran oleada de manos de los bancos que, por medio del mayor del mundo, el *Bank of América* lanza la *Bankamericard*, con 3,500 bancos adheridos, seguida por la *Chase Manhattan Bank*. Sería hasta 1965 cuando se produce la tercera época de emisión de tarjetas por entidades bancarias a cargo, esta vez de la *Bank América Service Corporation*, filial de la *Bank of América*, con la finalidad de difundir la *Bankamericard* por todo el país a través de bancos autorizados. Se establece que todas las tarjetas circulen con el dibujo y emblema de *Bankamericard*, siendo libremente intercambiables por medio de los más de tres mil bancos afiliados que ya existían en 1969, obteniéndose de este modo, además un sistema de pago y crédito de carácter nacional. Dicho sistema se extiende más tarde a Gran Bretaña y al Japón, llegándose a utilizaren esta época la tarjeta de crédito incluso más que el cheque.

---

<sup>27</sup> PÉREZ, José Luís, GONZÁLEZ, Serranota, FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luís Miguel. La Tarjeta de Crédito, Derecho Comunitario Europeo, Doctrina y Formularios. Editorial Lumas. Granada España 1995, p, 21-22.

En 1967 la Interbank creó la asociación de bancos emisores de tarjeta de crédito. Cada uno de los bancos que componen esta asociación tienen su tarjeta con algunas características peculiares, pero sometida a las normas generales que son fijadas por Interbank y se estableció un sistema o método para la cancelación de las deudas devengadas como consecuencia de la utilización de las tarjetas, consistente en el reembolso recíproco entre los bancos para posteriormente regularizar sus relaciones económicas cada banco en particular con su cliente titular de la tarjeta. Surgen también, como consecuencia del mayor campo de actuación, las tarjetas de crédito regionales para zonas concretas e incluso existen “puntos de venta de tarjetas de crédito”.

“A pesar de todo en EEUU en el año de 1968 circulaban 95 millones de tarjetas de pago, emitidas por compañías aéreas, bancos, sociedades algunas especializadas; además de 101 millones de tarjetas emitidas por almacenes de venta al por menor. Se crea una Comisión en el seno del *American National Standards Institute*, para la producción de las normas y especificaciones de tarjetas de pago. El año 1968 fue declarado por el *Bank of América* de California, como el *año de la tarjeta de crédito*. Precisamente, el *Bank of América* de California emitía la tarjeta bancaria de mayor aceptación entonces, la *Bank Americard*, creada por dicho banco en 1959. Esta marca fue cedida en 1966 a una sociedad especializada, *Bank Americard Service Corporation*, creada por el propio banco. Después denominada *National BankAmericard Incorporated (NBI)*, con plena independencia de aquel banco inicial y en la que participarían ya diversos bancos. De esta forma se extendió a varios estados norteamericanos dando un mejor servicio a esta compañía, y fue la predecesora de la actual *VISA*. El desarrollo internacional de la marca tuvo su origen en 1974, creándose la organización internacional IBANCO que en 1977 adoptó el nombre de *Visa Internacional*”<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> BARUTEL MANAUS, Carles. Las Tarjetas de Pago y Crédito. Editorial Bosch Casa Editora, España. 1998, p. 28.

Los principales bancos de California siguieron la misma fórmula. *Wells Fargo Bank*, *United California Bank*, *Bank of California* y *el Crocker National Bank* formaron también una asociación sin ánimo de lucro para emitir una marca de tarjeta en común. La llamaron la *California Bank Card Association*, adquiriendo al *First National Bank de Louisville* (Kentucky) el nombre y diseño de la tarjeta *MasterCharge*, y la pusieron en marcha. En 1966 17 bancos que tenían sus propios sistemas de tarjetas se reunieron en Búfalo para formar también una federación, por lo que crearon la *Interbank Card Association*. Quisieron sin embargo mantener cada uno su propia identidad y sólo anunciaban la federación mediante una “i” blanca y pequeña en un círculo negro que aparecía en las tarjetas, en la parte baja de la esquina derecha de las mismas. El diseño resultó poco familiar y tuvieron dificultades con los establecimientos comerciales para su aceptación. En 1969 adquirieron todos los derechos de marca y logotipo de *MasterCharge* a la *California Bank Card Association*. En 1970 casi todos los Estados de Norteamérica tenían representación de las tarjetas *BankAmericard* o *MasterCharge*, mediante bancos que las promocionaban. La *MasterCharge*, a partir de 1979 pasó a denominarse *Mastercard* y desapareció de las tarjetas la “i” que simbolizaba la federación *Interbank*.

En EEUU el sistema de pago se impuso, desarrollado múltiples formas que han permitido y facilitado su extensión a la adquisición de toda clase de bienes y servicios. Utiliza las redes de comunicaciones e incluso en el sistema económico norteamericano. Esto condujo al desarrollo de la legislación, tanto federal como estatal, promotora de las tarjetas y protectora del consumidor. El crecimiento del número de tarjetas se ha estancado y evoluciona ahora lentamente, aunque las nuevas formas de utilización de las tarjetas (pago de impuestos, préstamos y adquisición de servicios desde y en cualquier lugar, etc.) están animando su empleo, que crece a un ritmo del 10% anual.

“En Estados Unidos existen métodos para giros o transferencias por medio de tarjetas de crédito, en máquinas especiales conectadas por medio de computadoras con las cuentas de los clientes y las cuentas de los proveedores, las mismas traducen los datos de

las tarjetas y de las facturas y debitarán o acreditarán inmediatamente las cuentas respetivas. Un ejemplo de ellos es la nueva tarjeta VISA la cual reemplazará por completo a las actuales, la misma posee una cinta magnética situada en la parte superior, usándose en la actualidad en los cajeros automáticos. La moneda genéricamente hablando cumple una triple función dentro de las transacciones: es intermediaria en las operaciones comerciales, es un instrumento de medición de valores, es un elemento de cancelación de obligaciones y para todo ello tiene que tener aceptabilidad general, y ello implica de manera completa *confianza*”<sup>29</sup>.

“En los últimos años se han establecido sistemas de mercado y ventas en forma tan agresiva, que por ejemplo en el Estado de Illinois se pueden pagar los impuestos con tarjetas de crédito y hasta las multas por infracciones de tránsito en otros Estados”<sup>30</sup>.

### C) EN MÉXICO.

Los primeros establecimientos comerciales de venta al público que utilizaron las tarjetas en la década de los años 50 y antes de que las utilizarán los bancos, fueron: El Puerto de Veracruz S.A., El Puerto de Liverpool S.A., El Palacio de Hierro S.A., y High Life. Posteriormente funcionaron tarjetas de compañías de aviación con el nombre de Credimexicana. Igualmente en nuestro país, el uso de la tarjeta de crédito para compra de bienes y utilización de servicios no vendidos ni proporcionados directamente por el expedidor de la tarjeta, se utilizó por la entonces denominada Club 202 S.A., (posteriormente Diner’s Club S.A.) la que tuvo en sus inicios un reducido número de tarjetahabientes y también de establecimientos afiliados.

---

<sup>29</sup> SIMON, Julio A. *Tarjeta de Crédito*. Editorial Tbledo-Perrot. Buenos Aires. 1999, p, 13.

<sup>30</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. *Nuevo Derecho Bancario*. Editorial Porrúa. México 2001, p, 540.

Los bancos mexicanos tardaron algún tiempo respecto de los extranjeros, para introducir la tarjeta de crédito bancaria, en nuestro país. El primer banco mexicano que utilizó la tarjeta de crédito fue el Banco Nacional de México, con la denominación original de Bancomático, que después cambió a BANAMEX e inició su operación en el año de 1968. Es pertinente comentar que nuestra legislación no contemplaba, ni contempla en una ley emitida por el Congreso de la Unión, la posibilidad de utilizar las tarjetas de crédito y que, es a través de reglamentos o circulares, de la Comisión Nacional Bancaria y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que se ha regulado esta materia, por lo que si el estudioso pretende buscar la tarjeta de crédito en la Ley Bancaria, no la encontrará regulada. El 8 de noviembre de 1967, al Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dio a conocer el primer reglamento de las tarjetas de crédito bancarias, conforme al cual, los bancos o departamentos de depósito y los de ahorro, podrían expedir y manejar esas tarjetas de crédito.

Este reglamento fue dado a conocer a las instituciones el 20 de diciembre del mismo año, mediante la circular 555 de la Comisión Nacional Bancaria. Actualmente (1997) el reglamento sobre la tarjeta de crédito que está en vigor es el que expidió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fue publicado en el Diario Oficial del 9 de marzo de 1997.

La segunda institución que utilizó la tarjeta de crédito fue el Banco de Comercio, con la tarjeta denominada Bancomer, quien solicitó la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con fecha 17 de diciembre de 1968 y fue autorizada el 13 de enero de 1969, comenzando a operar en junio del mismo año, afiliada a todos los bancos, que entonces se conocían como del Sistema Banco de Comercio, que después configuraron la Banca Múltiple, Banco de Comercio o Bancomer. El tercer sistema que operó en nuestro país, es el llamado Tarjeta Carnet, que fue autorizado a un consorcio de bancos que fueron: Banco del Atlántico, Banco Comercial Mexicano hoy INVERLAT, Banco de Industria y Comercio, hoy Banca CONFIA, Banco Internacional y Banco de Londres y México, hoy Banca SERFIN.

Este consorcio de bancos creó una sociedad anónima de servicios conexos denominada Promoción y Operación S.A. de C.V., (PROSA) la cual trabaja como central de servicios de computo y de informática y esta sujeta a las reglas de las empresas a que se refiere el artículo 88 de la Ley Bancaria de 1990 con la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria. En su inicio los bancos operaban las tarjetas de crédito con cargo a pasivos derivados fundamentalmente de los departamentos de depósito y ahorro y establecieron una política bastante agresiva que comercializaron en sus orígenes, pues no sólo anunciaban la tarjeta de crédito, sino que la enviaban por correo y la distribuían casi sin ningún requisito en supermercados, centros de espectáculos públicos, etc. Esto trajo como consecuencia, que también en sus inicios la política de otorgamientos de créditos y utilización de la tarjeta, no fuera aplicada con las técnicas y los procedimientos adecuados, lo que acarreó pérdidas a las instituciones, primero, originadas en cierta parte, por la ligereza en el otorgamiento de las tarjetas y del crédito consiguiente; y en segundo lugar, por la poca experiencia que tenía y que todavía tiene el público, derivada de su falta de educación para utilizar el crédito y que con mucha frecuencia se ve reflejado en el abuso de la línea de crédito, más haya de los límites aprobados por el banco.

En la actualidad podemos considerar que la tarjeta de crédito ha finalizado por completo su fase de juventud y se encuentra en un momento crucial de máximo desarrollo conocido, en plena madurez, librando batalla por vencer a los demás medios de pago y de crédito. Las tarjetas de crédito desempeñan aún un papel secundario en el volumen de crédito, ya que cubren sólo pequeños pagos del consumo inmediato, quedando fuera del pago de la adquisición de bienes de consumo duradero. A pesar de ello, por ejemplo, una sola tarjeta (VISA) puede ser utilizada en seis millones de establecimientos de más de 160 países. Así comprobamos que hoy día, mediante las tarjetas de crédito en sentido amplio podemos verificar el pago de las llamadas telefónicas, comprar en los más diversos establecimientos y pronto podrá pagar el autobús, etc. No debe tampoco olvidarse las pequeñas tarjetas, propias de agrupaciones, asociaciones profesionales, gremiales, cada vez, también más frecuentes.

## CAPITULO SEGUNDO

### LA TARJETA DE CRÈDITO EN PARTICULAR.

#### I.- NATURALEZA JURÍDICA.

“Por lo que se refiere a la naturaleza jurídica de la tarjeta, se trata, sin duda, de un documento que por no estar destinado a circular, sirve exclusivamente para identificar a quien tiene derecho a exigir la prestación respectiva y tal es su verdadero carácter: documento apto para identificar al derecho habiente del crédito concedido por el emisor de la tarjeta”.<sup>1</sup>

No obstante señalaremos que el Tribunal Supremo en sentencia de 22 de noviembre de 1976 matiza que la **naturaleza jurídica** de la tarjeta de crédito es semejante a la títulos valores, “pues en ella concurre la nota de la incorporación del derecho de un título, pero ni la literalidad es absoluta, ni el principio de autonomía e independencia entre el título y el negocio subyacente resplandece con toda nitidez”, con lo que parece que el alto Tribunal le esta negando ese carácter. Considera la tarjeta nuestro Tribunal Supremo como “una concesión por parte de un banco de un préstamo de numerario”.

“Por otro lado cabe decir que el contrato de emisión de tarjeta es **mercantil**, como lo es el de aceptación de la misma. Una de las partes al menos es comerciante, el emisor; se realiza en masa; y pertenece a una serie orgánica de la actividad económica constitutiva y de empresa, por lo que resulta un acto de una empresa, el emisor, que se dedica a ello con exclusividad. Pero no es unánime la calificación de un contrato como mercantil por el

---

<sup>31</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Operaciones de Crédito, Editorial Iure Editores S.A. México 2004. p. 57.



hecho de reunir estas condiciones, especialmente cuando se trata de un acto mixto, pues en el contrato intervienen el emisor, que goza del estatuto de comerciante y el titular que, en este caso, muchas veces, no lo es. Es un contrato personal, *intuitu personae*, en que el emisor tiene en cuenta individualmente con la persona del cliente, para decidir si contrata o no y la medida de riesgo que adquiere. Los medios de acceso a la cuenta de tarjeta: la tarjeta y, en su caso, el NIP son emitidos al titular de la cuenta para uso personal exclusivo y será también personalmente responsable de las operaciones efectuadas con esos medios. El emisor puede rehusar contratar si el titular no le merece suficiente solvencia. Y puede darse la revocación unilateral por parte del emisor en la forma convenida en el contrato. Es un **contrato-tipo** que el emisor no negocia sino que contrata en masa. El emisor repite uniformemente una serie de contratos iguales, en los que preestablece unas condiciones generales, que son idénticas para todos los titulares, variando sólo las condiciones particulares de límite de crédito y disposición, clase de tarjetas y servicios accesibles, además de los sistemas de pago disponibles. Es un contra **de adhesión**, en que unas de las partes no discute ni está en situación de discutir las condiciones contractuales, sino que se limita a aceptarlas o rechazadas en bloque. Lo decisivo no es la redacción de las condiciones generales, ni que se halle en un impreso creado por el emisor, sino la utilización de esas cláusulas por el emisor, que puede cobrar al titular en una situación de desventaja, al no haber podido estudiarlas antes de aceptarlas, ni por tanto introduce cambios más allá de las alternativas que el propio contrato ya prevé. Es **consensual**, se perfecciona por la mera prestación del consentimiento, sin perjuicio de que la validez de sus cláusulas, en cuanto perjudiquen al titular, dependa del cumplimiento de determinados requisitos formales, inherentes a la protección del titular”<sup>2</sup>.

“Por tanto, se exige un requisito formal, que consideramos *ad probationem*, de modo que su inobservancia no produce en principio la ineficacia del contrato sino que atribuye a las partes la facultad de compelerse a llenar la forma escrita, o que en cualquier caso supone dificultades para la aplicación de las cláusulas al predisponerte. Es **sinalagmático**, con obligaciones recíprocas entre dos o más partes. Cuando menos es

---

<sup>32</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. Ob. Cit. p. 556-558.

bilateral. Es un contrato **normativo**, en el sentido de que regula las posibles relaciones jurídico-económicas entre las partes o con terceros. A pesar de que, en algunos casos la emisión de la tarjeta puede resultar gratuita, en general es un contrato **oneroso**, puesto que como contraprestación al servicio que le presta, el titular paga al emisor una serie de comisiones o cánones por la utilización, e intereses si se concede crédito. Los contratos de emisión de tarjeta comerciales no provén el pago de contraprestación, comisiones, por el simple servicio, salvo que se utilicen en modalidad a crédito, o estén conectadas a alguna red interoperativa que les permita utilizar las redes de otros emisores. Es un contrato **de ejecución continuada**, una vez perfeccionado, su complejo entramado de derechos y obligaciones se ejecutan continuamente, generalmente con un plazo de duración indefinido. Es también un contrato **atípico**, puesto que no está sujeto a regulación legal específica; pero es típico socialmente, al estar muy consolidados sus perfiles por la práctica, e incluso se haya nominado por algunas normas, especialmente del sector financiero. Sin embargo, es un contrato **complejo**, porque reúne elementos de diversos contratos típicos (arrendamiento de servicios, comisión mercantil, apertura de crédito, cuenta corriente mercantil y bancaria) sin que pueda considerarse un contrato unido, formado por varios contratos”<sup>33</sup>.

Se está aquí de cara a una institución que, de modo especial en el mundo bancario, ofrece una amplísima gama de posibilidades, a tal punto que no resulta un despropósito al afirmar que no existen dos contratos de apertura de crédito iguales, a pesar de que se trate de acreditados con las mismas actividades, pues el destino de los créditos, su importe, las garantías y la forma de pago pueden ser del todo diversos. Por lo demás, ofrece duda la consideración de que esta apertura de crédito no es sino una variante del mundo civil y del préstamo mercantil, no necesariamente operada por una institución bancaria en calidad de acreditante, por mucho que, como es de suponerse, la inmensa mayoría de las aperturas de crédito está en manos de los bancos en calidad de acreditantes.

---

<sup>33</sup> Ibidem. p. 558-560.

En el mundo mercantil: *Se reputa mercantil el préstamo cuando se contrae en el concepto y con expresión de que las cosas prestadas se destinen a actos de comercio y no para necesidades ajenas de éste. Se presume mercantil el préstamo que se contrae entre comerciantes (artículo 358 Código de Comercio).*

No cabe duda sobre que los citados elementos de mercantilidad, esto es, el fin exclusivamente comercial de este préstamo, o bien su otorgamiento entre comerciantes, deben operar en la apertura de crédito, pues de otro modo habría necesidad de configurar este contrato como mutuo civil. Por lo demás, también debe recordarse que, cuando el acreditante es un banco, el contrato deberá reputarse mercantil, atento a lo dispuesto por el artículo 75 Fracción XIV del Código de Comercio.

## II.- CONCEPTO.

“Etimológicamente la palabra “*tarjeta*”, viene del latín “*tarjita*”, vocablo que a su vez proviene del antiguo nórdico *targa*, que significa escudo. La palabra *crédito* deriva del latín *credere*, que significa derecho que una persona tiene de recibir de otra alguna cosa, por lo común dinero o bien determinada prestación; o sea que “crédito”, se define como la fe o confianza que nos merece una determinada persona ya sea física o moral, por su solvencia moral o económica”<sup>4</sup>.

Uno de los instrumentos mediante los que más se usa moderadamente el crédito es la tarjeta de crédito, que ha acelerado la comercialización de bienes y servicios en virtud de las facilidades y comodidades que ofrece para su utilización, viniendo a desplazar en forma importante el uso del dinero. Es importante mencionar que la tarjeta de crédito no es privada de la actividad bancaria, ya que éste no es un instrumento reservado

---

<sup>34</sup> MUÑOZ, Luis DR. Derecho Bancario. Editorial Cárdenas Editor y Distribuidor. México 2001. p. 523.

exclusivamente para su operación a través de los bancos, ya que es utilizada por establecimientos comerciales, por ejemplo: Palacio de Hierro, Comercial Mexicana, Aurrera, etc.

El autor Rendón Bolio Arturo define a la Tarjeta de Crédito como la laminilla plástica con la cual se realizan básicamente operaciones para la adquisición de bienes de consumo y disposición de dinero en efectivo.

“Podemos definir la tarjeta de crédito, intentando recoger las características del título y la naturaleza del derecho que incorpora, además de la función económica que presta, como un documento de legitimación de carácter nominativo e intransferible que concede a su titular, debidamente reconocido como tal mediante su identificación y cotejo de firma con la que paga la factura, la facultad de adquirir bienes o servicios y a veces dinero, sin pago alguno al contado, dentro de unos límites facilitados por el propio emisor o por establecimientos previamente concertados con éste y, eventualmente, la facultad de emitir cheques garantizados”<sup>5</sup>.

Al igual que los títulos valores, en general, no existe definición legal alguna de la tarjeta de crédito. Por tal motivo encontramos definiciones doctrinales como la de Gómez Mendoza que considera a la tarjeta como “un documento que permite a su titular obtener bienes o servicios sin tener que efectuar su pago inmediato”. Por parte de la doctrina Italiana puede reproducirse la definición de Marchi, que concreta su atención en el compromiso de pago que adquiere el emitente frente al establecimiento, al realizarse una compra mediante la tarjeta. Por otro lado hemos de tener en cuenta que se da la modalidad “de crédito” en una tarjeta, la distinción, entre que las facturas se hagan efectivas con cargo a la cuenta corriente del titular o con cargo a una cuenta existente en virtud de una apertura

---

<sup>35</sup> PÉREZ SERRANOBA GONZALEZ, José Luis y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luis Miguel. Derecho Comunitario Europeo, Doctrinas y Formularios, Editorial Comares. España 2001.

de crédito a favor del mismo. En el primer supuesto la entidad bancaria no concede ningún crédito al titular, sino, antes bien, es el cliente el que ha concedido un crédito al banco y éste se obliga a prestar un servicio de caja. Sin embargo, lo que en realidad ocurre es que, aunque se carguen los conceptos de las facturas en la cuenta corriente del titular, la entidad bancaria también concede un crédito, en cierto modo ya que abona inmediatamente al establecimiento el importe, aunque al cargo no se efectúe hasta transcurrido un periodo de tiempo determinado.

Jiménez Sánchez se refiere a las tarjetas como documentos especiales de reducidas dimensiones y confeccionados con materiales y técnicas que hacen posible su empleo durante largo tiempo con un mínimo deterioro, pues efectivamente, prácticamente todas están confeccionadas en un material plástico muy resistente. El contenido de la tarjeta varía de unas a otras, aunque hay cierta homogeneidad en las mismas, pero puede predicarse su carácter de título no formal, en el que, en la mayor parte de los casos, nos encontramos con una serie de menciones tanto en su anverso como en su reverso, con distinto significado y alcance. En la tarjeta-documento resaltan una serie de datos, impresos en relieve, que pueden ser anotados mecánicamente en las facturas o comprobantes de los pagos que se efectúan con la tarjeta. Entre éstos, el número de identificación del titular, la fecha de validez (frecuentemente el día, mes y año en que puede empezar a ser utilizada y hasta cuando será válida), el nombre del titular (y si es una tarjeta de empresa, esta circunstancia), el nombre del emisor (y su anagrama o distintivo), el nombre particular de la tarjeta y, en algunas de ellas, la antigüedad de que se disfruta. En el reverso suele existir una banda magnética, de gran sensibilidad, en la que se ha grabado la necesaria información para su uso en terminales electrónicos y un reducido espacio para la firma del titular. Fuera de estos datos muy pocas más pueden haber en el documento, salvo algunas advertencias o sugerencias sobre el correcto funcionamiento del sistema y el adecuado mecanismo de utilización. De reducido tamaño y con una comprobada unificación externa, a pesar de la libertad de forma, la tarjeta es el principal documento de este sistema nuevo de pago, en el que también merecen ser citados, aunque sólo sea eso, las notas de cargo que se firman cuando recibe el titular el bien o el servicio, los boletines y los extractos y estados de

cuenta, con el resumen de la cuenta y el detalle de los cargos, que periódicamente se remiten a los titulares y que varían en su formato y contenido según los emisores pero que ayuda a la llevanza de una adecuada y completa contabilidad, en lo referente a los pagos que rehagan con la tarjeta, y por ello, de los gastos en general.

*“CONCEPTO DE TARJETA DE CRÉDITO.-* Es conveniente que definamos las notas esenciales de la Tarjeta de Crédito, a fin de obtener una idea clara de lo que por esta operación debe entenderse. Con el sistema de Tarjeta de Crédito se han agilizado las ventas y la prestación de servicios a plazos, por representar para los establecimientos comerciales el pago inmediato de sus diarias operaciones, toda vez que el usuario o su tenedor, al realizar una compra o solicitar la prestación de un servicio, cancela completamente su valor, presentando la Tarjeta y firmando un comprobante de venta, que posteriormente se hace efectivo mediante la consignación en cuenta corriente del establecimiento a la prestación a las entidades financieras”<sup>6</sup>.

En el primer caso, consignación en cuenta corriente el comprobante es abonado inmediatamente en la cuenta del beneficiario (establecimiento afiliado) una vez surtidos los trámites del canje entre los diferentes bancos afiliados al sistema. No obstante, este procedimiento sólo se presenta cuando la Tarjeta de Crédito ha sido expedida por un establecimiento bancario. En el segundo caso, el pago se obtiene por los comerciantes luego que presentan sus facturas o comprobantes de venta según las pautas señaladas en los contratos de afiliación. En este caso, también el pago es de inmediato como el anterior pero, de todas maneras y según las disposiciones contractuales, siempre lo realiza la entidad financiera. Este sistema se presenta cuando la Tarjeta de Crédito “Débito”, ha sido expedida por el Banco por medio de cuenta de Cheques llámese Cuenta Maestra o Cuenta Dinámica.

---

<sup>36</sup> CARRILO M, Juan I. Tarjeta de Crédito y su Aspecto Jurídico, Editorial Informática Jurídica. p. 17-18.

Con base en las anteriores consideraciones, vemos claramente las partes que intervienen en este proceso:

a).- *ENTIDAD CREDITICIA*.- Establecimiento bancario o entidad financiera que respalda y efectúa los pagos a que da lugar la utilización de la Tarjeta de Crédito.

b).- *ESTABLECIMIENTO AFILIADO*.- Persona natural o jurídica que acepta la cancelación inmediata de sus operaciones, ventas o prestación de servicios, por la sola presentación de la Tarjeta y la firma del comprobante de venta por parte de su tenedor.

c).- *USUARIO O TENEDOR DE LA TARJETA*.- Beneficiario del Crédito otorgado por la entidad financiera, que realiza sus pagos de acuerdo con el contrato que celebra con la entidad crediticia y cancela al establecimiento comercial los bienes o servicios mediante la prestación de la Tarjeta y la firma del respectivo comprobante.

“*CONCEPTO DE TARJETA DE CRÉDITO*.- Teniendo en cuenta los anteriores puntos, la Tarjeta de Crédito puede definirse como el contrato mediante el cual una entidad crediticia Banco (Institución Financiera), persona jurídica, concede un crédito rotatorio, de cuantía y plazo determinado prorrogable o indefinidamente, a una persona natural con el fin de que esta lo utilice en los establecimientos afiliados.”<sup>7</sup>.

“*CONCEPTO DE LA TARJETA DE CRÉDITO*.- La tarjeta de crédito puede definirse diciendo que es un documento privado, fabricado de material plástico, que lleva impresos determinados símbolos y el logotipo del banco emisor, la fecha de expedición, la fecha de vencimiento, el nombre del tarjetahabiente, los números correspondientes para identificar su cuenta y además la firma del tarjetahabiente. Algunas tarjetas llevan impregnados signos magnéticos que permiten detectar su autenticidad y, en ciertos casos,

---

<sup>37</sup> Ibidem. p. 17-22.

algunas señales sobre vencimiento y límite del crédito. Hemos dicho que es un instrumento privado porque lo emiten los bancos. Sirve para identificar al acreditado en un contrato de apertura de crédito o aquellas personas que se autorizan para realizar disposiciones parciales. Es un documento de identificación mediante el cual es posible hacer disposiciones parciales en un crédito otorgado por el banco previamente o con cargo a fondos que mantenga el tarjetahabiente, en su cuenta maestra del banco. No puede considerarse como título de crédito”<sup>8</sup>.

La tarjeta no da ninguna acción, todas las acciones derivan del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, celebrado con el banco. Además, la tarjeta no está destinada a circular, sino únicamente a ser utilizada por la persona a nombre de quien está expedida y cuya firma consta en la propia tarjeta. Para otros, la tarjeta puede ser una contraseña o documento que no esta destinado a circular y que sirve exclusivamente para identificar a quien tiene derecho a exigir la prestación que en ella se consigna, más o menos de acuerdo con lo que establece el artículo 6º de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Si bien es cierto que es un documento de identificación, éste está sujeto a la serie de normas a que ya hemos hecho referencia. No hay que confundir a los contratos de crédito en cuenta corriente, a los que celebra el banco con el establecimiento afiliado y a los pagarés, con la tarjeta. La emisión de esta tarjeta, es consecuencia del contrato de apertura de crédito y no puede identificarse con el mismo y está sujeto a una serie de limitaciones.

Dado el índice de fraudes que han detectado los sistemas bancarios de casi todo el mundo con la tarjeta de crédito, y como un mecanismo para reducirlos, algunas empresas como Masterd Card han lanzado la llamada tarjeta de crédito chip. La que llaman tarjeta inteligente calculando que la introducción de este tipo de tarjetas llevará un periodo de 7 años a partir de 1994 y que se operará en los términos del mercado a partir de 1996 a la organización Master Card a la que pertenecen 22 mil instituciones financieras en el mundo. La tecnología sustituye la cinta magnética que actualmente tienen las tarjetas, por un

---

<sup>38</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. Ob. Cit. p. 556-556.



circuito electrónico integrado a un sistema global de pagos, y a futuro esperan incluir en la tarjeta la huella digital y un registro de la voz del titular. El proyecto piloto de la tarjeta inteligente “Cartera Electrónica”.

“La Cartera Electrónica” representa una de las primeras aplicaciones de tarjetas inteligentes, las cuales significativamente cambiarán el manejo de efectivo y las transacciones bancarias en el futuro. El principal objetivo de la Cartera Electrónica es reemplazar gradualmente el efectivo en conducción de transacciones moderadas. La cartera garantizará la mayor eficiencia de transacción, reducir los costos de manejo de efectivo e incrementar la seguridad. Los bancos locales envueltos en el programa piloto son: Banamex, Bancomer, Bancreser, Banorte, Banpaís, HSBC Bital, Santander. De cualquier manera Visa, está esperando que más instituciones se unan al programa. El programa será lanzado en el área límite de la Ciudad de México, determinada por los participantes en el proyecto. El máximo y el mínimo equivalente que la tarjeta está también determinado por los participantes.

Como el sistema se convierte más sofisticado el poseedor estará más posibilitado para escoger la cuenta según la cual la tarjeta chip (incorporación de un micro componente con memoria de datos) deberá cargar el importe debido. Las empresas que participan en el programa no incurrirán en costosas instalaciones de terminales de tarjetas inteligentes desde el total de las inversiones serán absorbidas por los bancos participantes y Visa. “La Tarjeta inteligente” ayudará a incorporar en el sistema bancario esos establecimientos en México, que no aceptarán tarjetas de crédito o débito. Para el sector financiero, habrá un nuevo mercado financiero.

“Por tarjeta de Crédito debe entenderse el documento que permite a su tenedor legítimo disponer del crédito abierto a su favor por el emisor de la tarjeta, para efectuar consumos de la más diversa índole. Por tanto, no es del todo exacta la afirmación en el

sentido de que el empleo de esta tarjeta supone un pago, pues, como es bien sabido, el establecimiento proveedor del bien o servicio tiene la promesa de pago por parte del emisor de la tarjeta, mientras que el usuario suscribe un pagaré, en la práctica conocido como *voucher*, que como es bien sabido, jurídicamente no configura un verdadero pago, en razón de que el tomador recibe dicho pagaré “salvo buen cobro”, en la inteligencia, además, de que la emisión de un título de crédito no supone novación de la relación subyacente o fundamental”<sup>9</sup>.

“*CONCEPTO DE TARJETA DE CRÉDITO.*- La relación jurídica contractual que nace entre el emisor y el titular de la tarjeta es compleja y se ampara en un contrato al que denominamos contrato de emisión de la tarjeta. En su virtud, el emisor concede al titular la facultad de disfrutar de diversos servicios, principalmente financieros, la mayoría de los cuales se activan o utilizan mediante un instrumento denominado tarjeta de pago. El emisor de la tarjeta atribuye esta facultad al titular a cambio de una o más contraprestaciones que libremente estipulan. Las diferencias entre la tarjeta de crédito en sentido estricto y la tarjeta de débito son bien obvias. Sin embargo, ello no hace variar su concepto, pues la extensa mayoría de contratos de emisión y uso de tarjeta, en la práctica, establecen cláusulas comunes para ambas modalidades de tarjeta. Se tratará, en muchos casos, de contratos, la aplicabilidad de cuyas distintas cláusulas dependerá de los servicios contratados y la condición del emisor y del titular, pero la relación jurídica básica se mantendrá a pesar de que las funciones que tengan asignadas las tarjetas sean distintas”<sup>10</sup>.

“*CONCEPTO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.*- *Stricto sensu* (pues el término es empleado también como género) son aquellas que permiten disponer de un límite de crédito determinado en el contrato. Están vinculadas a una línea de crédito otorgada por el emisor, que permite al titular efectuar compras a plazos. La devolución del crédito se efectuara

---

<sup>39</sup> DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 57-65.

<sup>40</sup> BARUTEL MANAUT, Carles. La Tarjeta de Pago y Crédito. Editorial Bosch CSA Editora. 1998. p. 304-306.

mediante cargos convenidos en una cuenta bancaria o de otra forma acordado con el emisor”<sup>11</sup>.

### III.- ELEMENTOS.

#### A) CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO.

Se examinara el concepto legal de este contrato: *“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 condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante la 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 estipulan”*<sup>12</sup>.

Como fácilmente puede apreciarse, tal concepto adolece de prolijidad, pues incluye circunstancias innecesarias por obvias, como la referencia a la obligación del acreditado de restituir las sumas de que disponga, o bien de proveer al acreditante las cantidades correspondientes a la obligación contraída por este último. También resulta superflua la referencia a la obligación de pagar los accesorios del crédito. De lo expuesto se infiere que este contrato es una modalidad del mutuo civil o del préstamo mercantil, pero no se asimila a ellos, con la circunstancia de que aquí se trata sólo de dinero, bien a disposición del acreditado, o mediante el empleo de la personalidad del acreditante en una operación también dineraria. En cambio, el mutuo y el préstamo pueden recaer sobre bienes diversos del numerario. Por otras razones, resulta fácil sostener que este contrato no es asimilable al

---

<sup>41</sup> Ibidem. p. 119.

<sup>42</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 43.

mutuo y tampoco al préstamo, que, como es bien sabido, son contratos reales, por cuanto su perfeccionamiento opera sólo mediante la entrega del efectivo o de los bienes al mutuuario o prestatario; la apertura de crédito que aquí se examina, en cambio, es perfecta mediante la sola obligación que asume el acreditante, de poner los bienes o derechos a disposición del acreditado, aunque éste último nunca llegue a disponer de ellos.

Ya se ha dicho que este contrato no configura una operación exclusivamente bancaria, por lo que en principio cualquier persona física o moral, comerciante o no, puede celebrarlo, incluso como acreditante; pero, según opinión autorizada, este contrato es siempre de naturaleza mercantil, cualquiera que sean las personas que lo celebren y el destino que se dé a las sumas acreditadas, por razones de que sólo está previsto y regulado por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Más como también se ha expresado, la realidad demuestra que se está en presencia de un contrato casi siempre celebrado entre bancos y comerciantes. Conforme a este último supuesto, y como era de esperarse, nuestras leyes facultan a las instituciones de crédito para celebrar este contrato. En efecto, el artículo 46 Fracción VI de la Ley de Instituciones de Crédito, proclama que las instituciones de crédito pueden efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos de toda índole. He ahí, pues, uno de los elementos personales de la relación.

Frente al acreditante se encuentra cualquier persona física o moral en calidad de acreditada, si bien hay que convenir, una vez más, que también aquí la gran mayoría de los acreditados son personas físicas o morales con la calidad de comerciantes, atenta la circunstancia de que los no comerciantes disponen de otras formas crediticias para sus actividades: préstamos simples, quirografarios, personales y algunos otros. Ahora bien, cuando esta apertura de crédito sea otorgada por una institución de crédito, ésta deberá ajustarse a una serie de disposiciones por demás importantes, que por lo demás son aplicables a todas sus operaciones activas, entre ellas las que se encontrarán a continuación:

- Previamente deberá estimar la viabilidad económica del proyecto de inversión, plazo de recuperación de la misma, relación que guarden los conceptos contenidos en los estados financieros o la situación económica del acreditado, así como la clasificación administrativa y moral de este último.
- Especial consideración debe dar a las garantías de reembolso, e igualmente a los montos, plazos, regímenes de amortización e incluso, llegado el caso, a los plazos de gracia, todo lo cual deberá guardar una adecuada relación con la naturaleza del proyecto de inversión y, especialmente, con la situación presente y previsible del acreditado.

Finalmente, conviene dejar precisado que en algunos contratos se adopta una penalidad para el caso de que el acreditado no disponga de la suma respectiva, tema que amerita algunos comentarios en sentido favorable a tal penalidad. En efecto, la cuestión puede plantarse de la siguiente manera: ¿Reporta o no el acreditado la obligación de disponer del crédito? *Prima facie*, y a menos que exista estipulación en otro sentido, la apertura de crédito sólo confiere al acreditado el derecho de disponer de su importe y la obligación de reembolsarlo en unión de los intereses respectivos, pues no resulta lógico la estipulación que lo obligue a retirar cantidades que no necesite y que, además, supondrán a su cargo el respectivo costo financiero. Pero también se han vertido opiniones en el sentido de que resulta perfectamente justificado el pacto en el sentido de que, si el acreditado no dispone de la suma puesta a su disposición, deberá cubrir al banco una comisión, a efecto de compensarlo por la ociosidad en que se mantiene la suma respectiva, sin producir rendimientos al ente bancario, lo que es normal y propio de su actividad, esto es, por impedirle la percepción de los intereses que legítimamente espera obtener de las sumas acreditadas. De lo expuesto resulta, con toda claridad, que, salvo estipulación en el sentido de que el acreditado reporta la obligación de retirar las sumas respectivas o, en su defecto, la de cubrir una comisión al banco acreditante, éste a falta de estipulación en tal sentido, no puede fincar al acreditado una u otra obligación.

Es procedente dejar precisado que tal instrumento no es exclusivamente bancario; como es sabido, entidades no bancarias emiten tarjetas de crédito, hasta ahora no reguladas específicamente, pero también es sabido que las instituciones de crédito están legalmente autorizadas para expedirlas, si bien para ello se precisa de un previo contrato de apertura en cuenta corriente, puesto que así lo dispone el artículo 46 Fracción VII de la Ley de Instituciones de Crédito.

Tampoco parece ocioso informar que, en cambio, estas tarjetas bancarias son objeto de regulación específica en las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de Banca Múltiple en la emisión y operación de Tarjetas de Crédito Bancarias, en las que también aparece con claridad la exigencia de que tales tarjetas se operen, invariablemente, con apoyo en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente y en moneda nacional.

*“NATURALEZA DEL CONTRATO.-* En virtud del contrato de 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 condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir el 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”<sup>13</sup>.

La apertura de crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria, y de reciente reglamentación en los ordenamientos positivos. Entre nosotros, se reglamento por primera vez en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y en Italia, en el Código Civil de 1942. En varios países no se reglamenta, pero puede decirse que se practica mundialmente. En la práctica bancaria norteamericana se llama “línea de crédito” y

---

<sup>43</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa. México 2005. p. 246-248.

esté término se ha adoptado en la práctica bancaria mexicana, principalmente para las aperturas de crédito celebradas entre banco y banco. Una consecuencia de los anteriores datos, es que la cuestión sobre la naturaleza jurídica de la apertura de crédito sea una cuestión “tormentosa y atormentada”.

Para mayor claridad, anotamos desde hoy que, conforme al contenido del transcrito artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el contrato de apertura de crédito se producen dos efectos: uno inmediato, que consiste en la concesión del crédito por el acreditante al acreditado; y un efecto futuro y eventual, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o utilizar la firma de éste en la asunción de obligaciones por cuenta del acreditado. Debemos advertir que, aunque nacido el contrato en la práctica bancaria y desarrollada en ella, no es un contrato exclusivamente bancario, sino que puede ser celebrado entre particulares. Sin embargo, como normalmente quienes celebran estos contratos son los bancos, en el desarrollo de nuestro estudio haremos referencia a ellos, como acreditantes.

“*CONCEPTO.*- La apertura de crédito es definida por el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito como el contrato en virtud del cual 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, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga 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”<sup>14</sup>.

Además del artículo 292 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala que si las partes fijaron límite al importe del crédito, se entenderá, salvo pacto en

---

<sup>14</sup> CASTRILLON Y LUNA, Víctor M. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 2002. p. 231.

contrario, que en él quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado. Por su parte el artículo 293 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece que si en el contrato no se señala un límite a las disposiciones del acreditado, y tampoco es posible determinar el importe del crédito por el objeto a que se destina, o de algún otro modo convenido por las partes, se entenderá que el acreditante está facultado para fijar ese límite en cualquier tiempo.

Todas las llamadas operaciones bancarias activas tienen nota común de consistir en concesiones de crédito hechas por el banco; se trata de que éste proporcione dinero a cambio de promesas de restitución. Todas ellas son operaciones de crédito que pueden realizarse, con la sola excepción de los descuentos de créditos en los libros, sin autorización especial; es decir, estas operaciones pueden practicarse por no comerciantes y por comerciantes, sin necesidad de obtener autorización de la Secretaria de Hacienda para operar como banco; no son operaciones bancarias típicas. De todos modos, tienen ciertas particularidades cuando son practicadas por los bancos con carácter profesional y en masa con una vinculación inexorable a las operaciones pasivas. En esto precisamente, como ya se dijo, consiste la particularidad del negocio bancario: en recibir dinero del público para poderlo proporcionar a quien lo necesite; en la diferencia entre lo que paga por obtener el dinero y lo que sobra por proporcionarlo radica el beneficio bancario.

De las operaciones de crédito que enumera la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y debe advertirse que no se trata de una enumeración taxativa, son operaciones activas de crédito las siguientes: reporto, apertura de crédito, descuento de créditos en libros, créditos confirmados, créditos, de habilitación y avió y créditos refaccionarios. Todas éstas (salvo el reporto) son modalidades de la apertura de crédito. La cuenta corriente es también una operación activa, pero bilateral. Las cartas de crédito son operaciones activas para el banco que las da.



“*CONCEPTO*.- La apertura de crédito es un contrato mediante el cual una persona (el acreditante, banco o particular) se obliga con otra (el acreditado) a poner a su disposición una cantidad de dinero determinada, o a emplear su crédito en beneficio de aquél”<sup>15</sup>.

El artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito lo define como bastante exactitud al decir que es un contrato por el que el acreditado se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o asumir una obligación por éste, quien se compromete a restituir dicha suma o a cubrir el importe de dicha obligación, si fuere cumplida por el acreditante.

#### **B).- TRANSMISIÓN DE BIENES O SERVICIOS.**

Como bien decía el profesor español GARRIGUES toda relación jurídica responde a una necesidad realmente sentida de la vida del tráfico mercantil; de ahí que toda construcción jurídica debe adaptarse a la finalidad económica, social o política que cumple el instituto de que se trata.

Así se ha entendido que el instituto de la tarjeta de crédito, como sistema operativo económico creado par determinadas necesidades del desarrollo productivo, del crédito y del estímulo al consumo, responde a la necesidad de dar satisfacción a ciertas funciones dentro de la propia realidad económica comercial. Se ha dicho que la tarjeta de crédito cumple una función multifacética, respondiendo a ciertas necesidades, como la de satisfacer una finalidad de desarrollo comercial, una finalidad de desarrollo crediticio, una finalidad de garantía y una finalidad de sustituir al dinero como instrumento de pago.

---

<sup>45</sup> RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México 2003. p. 583-584.

a) *DESARROLLO COMERCIAL.*- En este sentido, el instituto de la tarjeta de crédito permite al comerciante y empresario una ampliación del aspecto consumidor, al cual puede llegar con la venta de sus bienes o la prestación de sus servicios; facilita su adquisición al individuo que careciendo de efectivo o no queriendo retardar la adquisición de tales bienes puede (por medio de su tarjeta de crédito) satisfacer en su momento su ansia o necesidad de compra. De ahí que muchas empresas hayan logrado una repentina ampliación de su facturación mensual incorporada a su sistema de venta el instituto de la tarjeta de crédito, circunstancia ésta que especialmente se hace sentir en países como el nuestro que sufren períodos de inflación permanente. Por otra parte cumple una función de desarrollo comercial, no sólo por lo que hemos indicado, sino por la vía de la economía de costos, permitiendo a muchas empresas prescindir de sus propios departamentos de crédito, de informes comerciales, etcétera.

b) *DE CRÉDITO.*- Paralelamente a la función anterior, el instituto de la tarjeta de crédito habilita a su usuario, directa e inmediatamente, con un crédito limitado o ilimitado para la adquisición de bienes o servicios en todos los establecimientos adheridos al sistema, siendo entonces este instituto un instrumento de crédito automático en las condiciones mencionadas.

Esta función crediticia se cumple doblemente; por una parte, el usuario de la tarjeta de crédito goza de un crédito abierto a su favor en los comercios adheridos, y por el otro lado, el comerciante o empresario que vende su producto o presta un servicio en esas condiciones además al sistema, puede movilizar su producto o ampliar la prestación de sus servicios sin necesidad de mantener un departamento especial de créditos en su establecimiento, ni depender de oficinas de informes comerciales para conocer la solvencia de sus clientes.

Se cierra el ciclo del crédito al usuario cuando el producto o servicio adquirido se liquida mediante el pago efectivo que, en forma periódica total o en cuotas mensuales.

*c) DE GARANTÍA.*- Además de lo que hemos visto, el comerciante o empresario evita, en la venta de sus bienes o servicios, no sólo el costo que significa mantener su propio departamento de créditos, sino también tener que absorber los múltiples riesgos de falta de pago de sus clientes. No sólo libera del estudio de solvencia de esos clientes, sino que por medio del instituto de la tarjeta de crédito, no se ve afectado por la eventual insolvencia del cliente consumidor, puesto que en la empresa emisora de la tarjeta encuentra una garantía total de pago de esa venta realizada. La empresa emisora, al hacerse cargo del pago de las compras que efectúan los usuarios de las tarjetas, se transforma en instrumento garantizante de esas compras frente al empresario o comerciante, al convertirse en un delegataria de la deuda, siempre y cuando el proveedor interesado haya cumplido con las obligaciones a su cargo (verificación de identidad del consumidor, de la vigencia de la tarjeta, límite de compra, autorización previa en su caso, etcétera). En el momento de hacerse la compra del bien o la prestación del servicio, el empresario se encuentra así respaldado por la asunción de deuda por parte de la empresa emisora que garantiza (genéricamente hablado) el pago de la operación realizada por el usuario tenedor de la tarjeta.

*d) DE PAGO.*- “El instituto de la tarjeta de crédito cumple para el tenedor usuario de ella la función de instrumento de pago, ya que la adquisición de bienes o servicios realizada por el sistema en estudio implica para él el cumplimiento de su obligación (esto es, el pago) frente al empresario o comerciante, sustituyéndose la efectivización de dicho pago en la empresa emisora de la tarjeta, evitándole al usuario el uso y traslado en efectivo. Si bien la función que así cumple la tarjeta de crédito pudiera parecerse a la del cheque, difiere de éste en que, para el suscriptor, el cheque no implica un pago frente al comerciante, mientras que la firma del “cupón” o comprobante de la compra opera como tal para el usuario, puesto que la libera y no le impone la garantía de pago que exige al firmante del cheque. Decimos que la tarjeta es medio de pago y quien realiza con ella una operación, “paga” ya que por aplicación de lo normado, paga quien cumple con la prestación que hace al objeto de la obligación. Dado que el deudor debe entregar la cosa a cuya entrega se obligó y el acreedor no puede ser obligado a recibir una cosa por otra, si el proveedor adherido al sistema se ha comprometido a negociar sus productos y servicios

aceptando el “pago” con tarjeta, el usuario que así cierre una operación específica está legítimamente pagando su obligación”.<sup>16</sup>

*CLASIFICACIÓN.*- En nuestro país, el tema en estudio no ha tenido gran desarrollo doctrinario ni de investigación jurídica. Pero más de ello, podemos, siguiendo a los autores argentinos y extranjeros, estructurar alguna sistematización de las distintas vías operativas del instituto de la tarjeta de crédito, a fin de que a posteriori, podamos de algún modo encuadrar mejor su naturaleza y su funcionalidad.

a) *CLASIFICACIÓN DE GRISOLI Y ZAVALA RODRÍGUEZ.*- Si bien estos autores estudian el tema bajo la terminología de cartas de crédito y carnes de crédito, no por ello deja de referirse a su terminología inglesa credit card, siendo ZAVALA RODRÍGUEZ el primero que intentó hacer en nuestro país una clasificación de las tarjetas de crédito.

- 1) *CONSUMER CARDS*, utilizadas para la compra de determinados bienes.
- 2) *ALL PURPOSE CREDIT CARDS*, utilizada para la adquisición de todo tipo de bienes y servicios.
- 3) *CREDIT ANDA ENTERTAINMENT*, utilizadas para turismo y por lo común con carácter internacional.
- 4) *CHARGE ACCOUNTS*, cuando su utilización impone ciertas condiciones y el pago de la deuda
- 5) *REVLTING CREDIT ACCOUNTS*, cuando el crédito puede ser reutilizado periódicamente, en la medida de la cancelación también periódica del monto utilizado.

---

<sup>16</sup> MUGUILLO A., Roberto. Tarjeta de Crédito. Editorial Autrea. Buenos Aires 2001. Páginas 15-16.

*b) OTRAS CLASIFICACIONES.*- Otros autores han abordado también el tema intentando sobre la base de la clasificación que esbozaremos, una sistematización de las tarjetas de crédito a la luz de distintas concepciones, ya subsumiendo algunos tipos o haciendo distinciones respecto de la función que cumplen, así como también según las condiciones o modalidades de pago de ellas.

*1) SEGÚN SUS FUNCIONES:* a) Consumer Cards; b) All purpose credit cards, y c) credit ant entertainmetn.

2) Según las condiciones o modalidades de pago: a) charge o permanent credit accounts, cuando el crédito debe abonarse en estrictos plazos de pago y generalmente en forma total, y b) revolting credit accounts, cuando se permite hacer uso del crédito (en forma total o parcial), siempre que se haya abonado un determinado número de cuotas de amortización.

*USUARIO-PROVEEDOR ADHERIDO.*- Esta relación es la que al producirse pone en funcionamiento el sistema y la que conforme a la integración de la operativa, mediante el vértice común que es la entidad emisora. Es aquella finalidad de que hablamos que al ejecutoriarse por entrada en contacto negocial entre el usuario de la tarjeta y el proveedor de los bienes y servicios adheridos produce el acercamiento de oferente y demandante, moviliza el crédito abierto y coordina, por vía de cada uno de los intervinientes, las relaciones con la entidad emisora, encadenándose todas estas relaciones para dar funcionalidad al sistema.

“Es evidente por lo visto con anterioridad, que en principio las obligaciones (y correlativos derechos del usuario) serán las que constituirán el cierre del circuito y son específicamente para el caso: el respeto de los precios cotizados al público en general y tratamiento en igualdad de condiciones al titular de la tarjeta que a quien pague en efectivo,

salvo especial reserva y aclaración, obligación de entregar la factura usual por la compra realizada y una copia del cupón correspondiente a la entidad emisora. Desde luego, serán obligaciones comunes de las partes y propias del sistema, la presentación de la tarjeta, la identificación del titular y el respeto de los límites del crédito o autorización especial para lo operación. Como ya hemos explicado, hasta el momento, la operación importará para el usuario haber cumplido, respecto del proveedor de esos bienes adquiridos o servicios contratados, con su obligación normal (esto es, el pago del precio) ya que en esencia la tarjeta de crédito es, como dicen muchos autores, un medio de pago. La circunstancia de que ese pago se difiere a la época en que, después de presentada la liquidación por el proveedor, la empresa emisora efectivice el monto al comerciante, no quita que legalmente el usuario haya cumplido con su obligación, máxime cuando tendrá en su poder una factura de pago al contado cancelada. Y de esa relación emergerán derecho y obligaciones (además del pago) que ligarán a las partes, según se la naturaleza y características de la operación que liga a proveedor adherido y usuario, sea ésta compraventa, locación, seguro, etcétera. Así, restará en su caso la obligación de entregar la cosa, la obligación de responder por los vicios redhibitorios, etcétera.”<sup>17</sup>

Las personas físicas o jurídicas, para quedar incluidas en la categoría de consumidores o usuarios y gozar de la protección legal, además, deben ser consideradas (desde el punto de vista jurídico) como adquirientes de bienes o de servicios; y no sólo eso, también es necesario que hayan adquirido las cosas o servicios en virtud de un contrato de carácter oneroso.

Deben ser considerados como adquirientes a título oneroso:

*a) POR ADQUISICIÓN.*- Hay adquisición cuando en virtud de un título o una causa legítima, un derecho se incorpora al patrimonio de una persona, que se convierte, a partir de ese momento en su nuevo titular. Desde ese instante, el titular del derecho adquirido ostenta

---

<sup>17</sup> MUGUILLO, Roberto A. Ob. Cit. p. 13-14, 48-50.

la facultad de disposición de uso o de goce sobre la cosa o la facultad de ser beneficiario de un servicio que otra persona debe prestarle. Se trata de una adquisición *derivativa*, en el sentido de que se presume la celebración anterior de un contrato que le sirve de causa.

b) A *TITULO ONEROSO*.- La adquisición debe reconocer como causa o título un contrato oneroso. Pues bien, los contratos son a título oneroso “*cuando las ventajas que procuran a una u otra de las partes no les es concedida sino por una prestación que ella le ha hecho, o que se obliga a hacerle*”. Se requiere entonces, que se haya celebrado un contrato en cuya virtud una persona (proveedor) confiere a otra (consumidor o usuario) una ventaja patrimonial a cambio de un sacrificio, también patrimonial, de parte de ésta y que la ventaja patrimonial consista en la transferencia de una cosa usable o consumible o en la prestación de un servicio, y que el sacrificio de quien recibe la cosa o el servicio consista en el pago de un precio.

En suma, siempre la transferencia de la cosa o la prestación del servicio, “*ventaja*” a favor del consumidor o usuario, debe hacerse a cambio de un sacrificio de éste. Ahí se detecta el carácter oneroso del contrato; onerosidad de justicia la obligación de quien entrega la cosa o presta el servicio para garantizar que su uso o su consumo será el adecuado y que no provocará daños y perjuicios.

“En principio están comprendidos todos los contratos de la especie, en tanto sean títulos aptos para transferir cosas usables o consumibles o para obligarse a la prestación de servicios. Así, no hay duda de que están comprendidos la compraventa, la permuta, la locación, el mutuo oneroso, la donación con cargo. Pero además, es fundamental tener presente que toda figura contractual *atípica* en cuanto tenga carácter oneroso, es decir, que permita que una parte conceda o se obligue a conceder el uso o el consumo de una cosa o a la prestación de un servicio, por un precio. Los contratos onerosos que no son aptos para transferir el uso o consumo de cosas o de servicios, como la transacción, cuya finalidad extintiva no lo priva de tener naturaleza contractual. Los contratos que constituyen títulos

*gratuitos* como la donación pura o el comodato, esto es, títulos que no imponen la obligación de retribuir el uso o consumo.”<sup>18</sup>

En conclusión no están comprendidos los contratos gratuitos: Como son la donación, comodato, mutuo y depósito no remunerados u otros atípicos, como la prestación de servicios sin cargo, etc., pese a que con ellos se transfieren cosas para su uso o consumo o se prestan servicios. La razón es que el usuario o consumidor no ha pagado precio alguno por la cosa o servicio. También es fundamental tener presente que los contratos gratuitos son actos altruistas, de manera que imponer cargas o gravámenes a quienes dan o prestan generosamente desalentaría esas conductas, cuando por el contrario es deber de los legisladores estimularlas.

La tarjeta es un instrumento jurídico que permite a su titular realizar determinadas operaciones con el propio emisor o con terceras personas, sustituyendo la necesidad de utilizar dinero en efectivo, cheques u otros documentos mercantiles. Funciona como medio de pago documental o escritural, en operaciones con trascendencia económica. La tarjeta ante todo responde a una necesidad de la sociedad contemporánea. Así surgió y en esa dirección ha evolucionado. Hubo necesidad de disponer de un instrumento que pudiera intervenir en el tráfico económico y jurídico supliendo el intercambio de dinero efectivo en las transacciones comerciales originadas por el consumo particular, de pequeña y mediana cuantía, y/o en competencia con otros instrumentos como los cheques, cuya finalidad era distinta y su aceptación no era la deseada en ese tipo de transacciones. Las funciones que realizan las tarjetas nos han permitido establecer también una clasificación de las mismas, tratada anteriormente por razones sistemáticas a fin de profundizar en las funciones de las tarjetas, tras revisar su clasificación desde todos los ámbitos, obteniendo así un conocimiento más amplio para analizar el aspecto que ahora nos ocupa.

---

<sup>18</sup> WAYER, Ernesto C. Tarjeta de Crédito y Defensa del Usuario. Editorial Autrea. Buenos Aires Argentina 2000. p. 5758.



“La tarjeta permite al establecimiento comercial una ampliación del espectro del consumidor, al cual puede llegar con mayor facilidad, para la venta de sus bienes o la prestación de sus servicios, la tarjeta insta al consumo. Efectivamente, no hay que desdeñar el hecho de que el individuo que desea adquirir bienes o servicios y carece del efectivo metálico, puede cumplir su deseo inmediatamente, supliendo el pago en efectivo con la exhibición de la tarjeta y su uso como pago aplazado o a crédito, que en ese caso lo tiene concedido de antemano y de inmediato también. Por tanto no es descabellado considerar la tarjeta como un elemento multiplicador de la facturación de los establecimientos vendedores de artículos o prestadores de servicios al consumo, tanto en el número de venta como por su importe. Los profesionistas del *marketing* aseguran que se compra más cuando no se utiliza dinero metálico, lo que al parecer se confirma estadísticamente. Esta comprobado que los consumidores gastan entre un 5% y un 25% más si utilizan la tarjeta para abonar las compras. No obstante hay que hacer notar que se han elevado voces de preocupación precisamente por el elevado efecto de endeudamiento que provocan las tarjetas entre la población y que llega a superar sus posibilidades. Las primeras tarjetas distinguían a sus titulares como una clase económicamente privilegiada, hoy día esta función sólo se puede de las tarjetas de elite. La gran facilidad con la que se accede a una tarjeta común, sin que prácticamente se exija ningún nivel mínimo de saldos en cuenta, sino tan sólo su apertura, y por otro lado, lo atractivo que para el consumidor resulta su uso, a veces incluso fomentado por los emisores mediante sorteos u otras promociones que premian a los titulares en función del nivel de pago, hacen que el poseedor de una tarjeta sucumba con mucha facilidad a la tentación de vivir en un permanente estado de endeudamiento. Aunque a veces comience sin disponer del crédito, simplemente gastando antes de ingresar, pero contando con que la facturación de sus compras tardará entre un mes y cuarenta días, finalmente acaba sin poder atender este ciclo y empieza el endeudamiento a crédito con interés. De hecho como señalan los economistas, buena parte del capital que mueven las tarjetas de pago no se refiere a pagos cubiertos sino a dinero fiduciario”.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> BARUTEL MANAUT, Carlos. La Tarjeta de Pago y Crédito. Boch Casa Editoa S.A. Barcelona España 2002. p. 130-134.

### **C).- SUSCRIPCIÓN DE PAGARÉS.**

El Código de Comercio lo define como un documento que no contiene el contrato de cambio, y que “contiene la obligación, procedente de un contrato mercantil, de pagar una persona a la orden de otra, cierta cantidad”. Agrega el Código que los pagarés que no estuviesen expedidos a la orden no serán documentos mercantiles, y que al pagaré se aplicarían las normas aplicables a la letra de cambio, en materia de vencimiento, endoso, pago, protesto y demás conducentes”. El pagaré, como hemos indicado, es un título a la orden, por su naturaleza y cuando deja de ser a la orden, deja de ser pagaré. En la Ley Uniforme de Ginebra se le reglamentó sin este requisito, y así lo ha reglamentado nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, conforme a la cual el pagaré es un título abstracto, que contiene la obligación de pagar en lugar y época determinados, una suma también determinada de dinero.

Conforme al artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el pagaré deberá contener:

*I. LA MENCIÓN DE SER PAGARE, INSERTA EN EL TEXTO DEL DOCUMENTO.*- Este requisito equivale a la mención o cláusula cambiaria.

*II.- LA PROMESA INCONDICIONAL DE PAGAR UNA SUMA DETERMINADA DE DINERO.*- En este requisito estriba la diferencia más notable entre la letra de cambio y el pagaré. En tanto que la letra contiene una orden incondicional de pago, que implica una responsabilidad para el girador, el pagaré contiene una promesa incondicional de pago, que implica una obligación directa del suscriptor.

III.- *EL NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN HA DE HACERSE EL PAGO.*-

Según hemos indicado, la ley vigente no requiere que el pagaré sea a la orden, y basta con que contenga la indicación del beneficiario.

IV.- *EL LUGAR Y LA ÉPOCA DEL PAGO.*- El pagaré puede tener las mismas formas de vencimiento que la letra de cambio.

V.- *LA FECHA Y LUGAR EN QUE SE SUSCRIBIA EL DOCUMENTO.*

VI.- *LA FIRMA DE SUScriptor O DE LA PERSONA QUE FIRME A SU RUEGO O EN SU NOMBRE.*

Al pagaré se aplican las disposiciones aplicables a la letra en cuanto a pago, formas de vencimiento, suscripción, beneficiario, endoso, aval, protesto y acciones cambiarias, casuales y de enriquecimiento. Debe entenderse que en el pagaré no es válida la cláusula que dispense del protesto, porque la ley excluye de aplicación al pagaré, el artículo 141 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que autoriza tal cláusula para la letra de cambio. Así lo ha resuelto recientemente la Suprema Corte de Justicia de la Nación (amparo 1383/54). La invalidez de tal cláusula en el pagaré carece de fundamento lógico, y es contraria a lo dispuesto en la Ley Uniforme de Ginebra.

“El pagaré es un título cambiario que da origen a las acciones cambiarias. En el pagare son dos los elementos personales: suscriptor y beneficiario. El suscriptor de un pagaré se equipara al aceptante de una letra de cambio, porque es un obligado directo en la promesa de pago, que implica obligación directa para el suscriptor del título”<sup>20</sup>.

---

<sup>50</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. Ob. Cit. p. 102-104.

Por último, anotaremos que el pagaré es un título de gran importancia práctica, porque es el documento que más acostumbran usar los bancos en el manejo de los créditos directos. Y debe también hacerse notar que en la práctica algunos bancos acostumbran redactar pagarés kilométricos, que contienen condiciones y elementos innecesarios o intrascendentes. Por ser el pagaré un título abstracto, no conviene que en su texto figuren referencia a la causa. La redacción del título debe ser sencilla y llana, con simple concreción de los requisitos que establece el artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

#### **D).- PAGO DIFERIDO DEL PRECIO.**

“La cuenta corriente no es un contrato exclusivamente bancario, sino que puede ser celebrado por particulares. Históricamente, es un contrato propio de la actividad mercantil. Cuando dos personas y en particular dos comerciantes, están en continuas relaciones de negocios, que las convierten a menudo en acreedora y deudora la una de la otra, naturalmente son inducidas, y para simplificar las cosas, a no liquidar cada operación a su vencimiento. La liquidación se hará en bloque, ya se al fin de la serie de operaciones o de las relaciones de negocios, ya sea en fechas regularmente fijadas, si se prosiguen dichas operaciones por largos períodos. Así se determinará un saldo, que será la única suma a pagar, después de sumar las deudas de cada uno de los cuenta-correntistas y compensarías globalmente hasta el importe del total menor. Entonces se determinará quién es el deudor y el monto del saldo. Tal es el mecanismo de la cuenta corriente”.<sup>21</sup>

En virtud del contrato de cuenta corriente los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible. En la práctica los comerciantes caen en la situación de una cuenta corriente sin celebración

---

<sup>51</sup> Idem. p. 253-254.

previa del contrato; y entonces todos los negocios pierden su individualidad para entrar al cauce de la cuenta. El negocio no requiere formalidad especial.

Ya hemos indicado que los elementos personales son los cuentacorrentistas. Ambas se conceden crédito, recíprocamente, al convenir que el crédito que resulte a cargo de cada uno pierda su exigibilidad, a fin de que sólo sea exigible el saldo final. El elemento objetivo lo constituyen las remesas recíprocas de los cuentacorrentistas. Se entiende por remesa no sólo el envío material que haga un cuentacorrentista al otro, sino toda operación que motive una anotación en la cuenta corriente, por producir un crédito contra alguna de las partes. A cada anotación de un cuentacorrentista debe corresponder una contrapartida en la cuenta del otro. La propiedad de las remesas se transfieren al cuentacorrentista a quien se envían o cargan en cuenta. Si la remesa consiste en un crédito contra un tercero, la transmisión se entiende definitiva y a riesgo de quien reciba la remesa, salvo que se haya hecho “reserva expresa para el caso de insolvencia del deudor”. Las remesas de títulos de crédito se entenderán por hechas salvo buen cobro.

Dentro de la vigencia de la cuenta, si es de plazo amplio, pueden darse clausuras periódicas, para determinar el saldo. Si no se ha convenido la duración de los periodos, se entenderá que la duración del período para la clausura es de seis meses, si no hay un uso en contrario. Al clausurarse la cuenta se determinará el saldo, que será líquido y exigible a la vista, esto es, será disponible, si no se ha pactado otra forma de exigibilidad. El saldo puede llevarse al nuevo período de la cuenta, como primera partida del mismo, y causará intereses al tipo convenido, y a falta de convenio, al tipo legal.

Como los créditos incluidos en la cuenta corriente pierden su exigibilidad, es claro que deja de correr para ellos la prescripción. Como el saldo de cada clausura es disponible sino se pacta otra forma de exigibilidad, tampoco será afectado por la prescripción, la que no comenzará a correr hasta que el cuentacorrentista acreedor reclame el indicado saldo.

Prescriben en seis meses, a partir de la correspondiente clausura, las acciones para la rectificación de los errores de cálculo, de las omisiones o duplicaciones que haya afectado la liquidación respectiva. Pero los saldos, insistimos, en cuanto disponibles no son prescriptibles.

La cuenta corriente es indivisible, en el sentido de que los créditos en ella incluidos no pueden separarse y pierden, como hemos dicho, su individualidad y su exigibilidad. Todas las operaciones que entran en el cauce de la cuenta, son arrastradas por la corriente de la misma, para fundirse en un solo saldo final, en la época de la clausura. Dentro de la vigencia de la cuenta, si es de plazo amplio, puede darse clausuras periódicas, para determinar el saldo. Si no se ha convenido de la duración de los períodos, se entenderá que la duración del período para la clausura es de seis meses, si no hay uso en contrario. Al clausurarse la cuenta se determinará el saldo, que será líquido y exigible a la vista, esto es, será disponible, si no se ha pactado otra forma de exigibilidad. El saldo puede llevarse al nuevo período de la cuenta, como primera partida del mismo, y causará intereses al tipo convenido, y a falta de convenio, al tipo legal.

La determinación de la cuenta se produce por expiración del plazo convenido, y si el contrato carece de plazo, por denuncia. Cualquiera de los cuentacorrentistas podrán en cada época de clausura de la cuenta, denunciar el contrato, dando aviso al otro cuentacorrentista por lo menos diez días antes de la fecha de la clausura. La muerte o incapacidad superveniente de un cuentacorrentista no implica la determinación forzosa de la cuenta corriente; pero los herederos o representantes legales del otro cuentacorrentista pueden exigir la terminación.

En este contrato las partes persiguen como finalidad principal, como se ha observado, el diferimiento de la liquidación de sus créditos y deudas para una fecha prefijada y a la conclusión de sus relaciones de comercio. De esa manera las partes, que no

se hacen pagos continuos, tiene la seguridad que no se les exigirá antes de la fecha señalada, y además de que pueden hacerse remesas recíprocas de dinero o valores de acuerdo a sus necesidades y posibilidades.

“Por remesas debe entenderse el acto del cual deriva el crédito que se anota en el registro de cuenta corriente, que consiste frecuentemente en la transmisión de valores o de dinero, o en otras palabras, son aquellas relaciones patrimoniales que dan lugar a los créditos que se anotan en la cuenta. Una cuenta corrientista puede remitir una suma de dinero y se anota entonces a su favor un crédito, o bien mercancía y se anota entonces el precio. Y no sólo ello, sino puede cubrirse a un tercero una cantidad o cumplir una obligación anotándose entonces los créditos respectivos.”<sup>22</sup>

En el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, la institución pone a disposición del cliente una suma de dinero y éste puede, durante el proceso de la cuenta, retirar sumas de dinero de los límites en que el crédito le ha sido concedido y efectuar remesas antes de la fecha fijada para la liquidación pero siempre lo será el deudor y la institución siempre es acreedora.

El acreditado al hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación, en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiere hecho, quedando facultado, mientras que el contrato no concluya, para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a su favor, es decir, en el contrato sobre apertura de crédito simple, el acreditado debe regresar al acreditante el importe del crédito que se le otorgó, en las condiciones y términos convenidos y tratándose de la apertura de crédito en cuenta corriente, el acreditado tiene facultad para hacer remesas al acreditado antes de la fecha que se señaló para formular liquidación y puede, mientras el contrato no concluya, disponer del saldo que resulte en la forma pactada.

---

<sup>52</sup> VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Ob. Cit. p. 465-466.

A menos que opere estipulación o uso en otro sentido, la cláusula de la cuenta, para efectos de pago del saldo, debe operar cada seis meses, en la inteligencia de que dicho saldo configura un crédito líquido y exigible a la vista por su titular, con todas las consecuencias respectivas, particularmente de orden procesal. En cambio, si se opta por llevar el saldo a una nueva cuenta, su importe causará intereses al tipo convenido para las otras remesas y si no hubo convenio sobre el particular al tipo legal.

Ahora bien, como es posible que se haya operado con errores, omisiones o duplicidades, la acción de la parte afectada prescribe en seis meses a partir de la clausura de la cuenta, si bien nada se opone a que operen la suspensión y la interrupción de dicho término, conforme a las reglas generales sobre el particular.

Como ya se dijo, en seis meses prescribe la acción para exigir la rectificación de errores, omisiones o duplicidades, según disposición del artículo 309 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

El crédito no es otorgado al usuario por el establecimiento afiliado sino por la entidad crediticia. Es de carácter rotatorio, vale decir, que una vez utilizado el cupón, cualquier cancelación total o parcial trae como resultado una nueva disponibilidad a favor del usuario, que depende del pago efectuado por este. El crédito permanece, flota, y puede ser utilizado nuevamente por el usuario de acuerdo con los pagos parciales o totales que realice durante el tiempo de vigencia de la Tarjeta. El crédito es limitado en cuanto a su máxima cuantía. La entidad crediticia es quien lo aprueba y fija según las circunstancias particulares de cada usuario. El plazo de pago del cupo utilizado es determinado y depone exclusivamente, para la Tarjeta Bancaria, de la regulación que expide la Junta Monetaria. El cupo de crédito rotativo, en si mismo considerado, es prorrogable indefinidamente, facultad que es propia y exclusiva de la entidad crediticia, y que depende, claro está, de la forma como el usuario atendió el crédito utilizado.



#### IV.- SUJETOS.

La utilización de la Tarjeta de Crédito genera una relación jurídica en la que intervienen las siguientes partes:

*a).- ENTIDAD FINANCIERA O ACREDITANTE.*- La entidad crediticia es el eje de este proceso, por cuanto, que una parte, otorga el crédito rotatorio al usuario, y la otra, respalda y garantiza el pago de las operaciones hechas por este en los establecimientos afiliados.

*b).- ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS.*- Establecimientos comerciales empresarios, o empresas de servicio privadas, que se vinculan a la Tarjeta de Crédito mediante un contrato de afiliación, comprometiéndose a recibir como pago de sus operaciones los comprobantes de venta suscritos por los usuarios.

*c).- USUARIO O TENEDOR DE LA TARJETA O ACREDITANTE.*- El usuario, persona natural, beneficiario del crédito otorgado por la entidad crediticia, ante la cual se responsabiliza y obliga por las utilizations que haga del crédito concedido.

*d).- EL CRÉDITO.*- En virtud del cual el usuario puede realizar estas operaciones, es de carácter rotatorio, determinado respecto a la cuantía, con plazo fijo de vencimiento y prorrogable indefinidamente. Por desgracia, la explicación de las aparentemente claras características del crédito concedido mediante el otorgamiento de la Tarjeta de Crédito ha generado una serie de confusiones que es preciso aclarar, puesto que de su equivocada interpretación se derivan a su vez interpretaciones jurídicas que desvirtúan la verdadera naturaleza del crédito. Conviene, pues, hacer un análisis detenido del punto.

La relación jurídica que se crea con la emisión y uso de la tarjeta de crédito es plurilateral y compleja, dando lugar a diversos contratos conexos. Hay tres relaciones jurídicas básicas, que darán lugar a los intervinientes tradicionales e imprescindibles: emisión de la tarjeta, contrato de cambio (compraventa, arrendamiento de servicios...) y aceptación de la tarjeta. El contrato de emisión, entre el titular interesado en la tarjeta y el empresario dedicado a su emisión, crea la tarjeta y origina su entrega. A partir de este momento es necesario otra relación jurídica para que esta tarjeta pueda ser utilizada en una tercera relación de cambio; el emisor o, como ahora es lo más habitual, otro empresario dedicado específicamente a prestar servicio a quienes admitan la tarjeta (que también puede ser otro emisor), va a contratar con quienes aceptan la titular de la misma. Hay muchos sistemas que ofrecen el pago con tarjeta, multitud de empresarios dedicados a la emisión y/o a servir a quienes acepten las tarjetas, y además estos sistemas se hallan interrelacionados para poder ofrecer la máxima interoperabilidad; por ello nacen muchas otras relaciones jurídicas de colaboración con y entre los sistemas de tarjeta, y se generan otras tantas posiciones jurídicas de las personas que intervienen en estas relaciones jurídicas que generan las tarjetas, tanto desde una perspectiva anterior como posterior al nacimiento del contrato.

Abandonamos la idea de considerar que el contrato de tarjeta es un solo contrato que comprenda tanto la emisión con sus variantes según la capacidad para emitir sea consecuencia de la propiedad sobre la marca o bien consecuencia de una relación contractual de licencia sobre la misma, como la aceptación de la tarjeta por parte de una generalidad de establecimientos comerciales. Esta visión tendría su fundamentación en el hecho que no puede existir la tarjeta si no hay quien la acepte, y no puede obtenerse las ventajas de la tarjeta sin que ésta sea emitida y administrada por alguien. Esta relación de dependencia entre unos contratos y otros, sin embargo, se da también en otros campos de la realidad práctica jurídica y no por ello se le considera único contrato. Además observamos diferencias muy significativas entre estos contratos para diferenciarlos. En términos jurídicos los contratos son completamente independientes: 1) El titular, por ejemplo, cuando contrata la emisión o la aceptación de la tarjeta, no tiene una voluntad

consciente de estar contratando multilateralmente ambas relaciones jurídicas, la de obtener la tarjeta y la exigir su aceptación. Simplemente no se le cuestiona porque lo da por supuesto. Sí es consiente las facilidades que la interoperabilidad del sistema de tarjeta le proporcionará. 2) En términos teóricos, la existencia separada de los contratos es posible, como distinta es que la falta de uno de ellos deje inoperativo a uno o más contratos, lo que se traduciría probablemente en el incumplimiento de obligaciones asumidas por una de las partes contractuales.

### **A) ACREDITANTE.**

Cualquier empresario legalmente establecido puede crear su propia tarjeta y marca. Así encontramos un gran número de tarjetas comerciales cuyo acreditante es el propietario de la marca de tarjeta, que él mismo ha creado y usa con exclusividad. Pero la mayor parte de las tarjetas son emitidas por empresarios que cuentan con licencia sobre la marca de la tarjeta correspondiente. Ninguna norma positiva nos define al acreditante de tarjeta, pero definiremos al acreditante como aquel empresario dedicado, exclusivamente o en concurrencia con otras actividades, al libramiento de tarjetas, a cambio de una contraprestación económica directa, establecida en forma de comisión sobre la emisión y uso de la tarjeta, o indirecta, es decir, esperada del beneficio inducido por la misma.

Si estamos ante un empresario, ello supone que estamos ante un sujeto con capacidad jurídica con arreglo a nuestro ordenamiento jurídico, que es persona física o jurídica, que organiza la actividad económica dirigida a la emisión de las tarjetas de crédito con el fin de obtener un lucro o beneficio. La capacidad para contratar tarjetas queda sujeta a los requisitos de la legislación bancaria, al cumplimiento y otorgamiento a sus clientes (acreditados) de todas las garantías previstas en su normatividad específica. Se considera

*ACREDITANTE: La persona que en el marco de su actividad profesional, pone a disposición de un cliente un instrumento de pago, en virtud de un contrato suscrito con él.*

“El acreditante es el sujeto, normalmente persona jurídica, que crea la tarjeta de crédito. Puede adoptar muy diversas formas jurídicas, cabe incluso la posibilidad de que se trate de una asociación constituida con esta exclusiva finalidad, como lo es por ejemplo la Asociación Internacional de Pasajeros de líneas Aéreas. Como hemos dicho, este sujeto puede estar constituido bien por una sola persona que emite la tarjeta para que sea utilizada en sus establecimientos; por una persona que ha celebrado contratos con otros establecimientos en donde se podrá utilizar; por una asociación de consumidores; por un banco o un conjunto de entidades bancarias; por un conjunto de establecimientos en los que se podrá usar; por un organismo o persona que goza de la autorización para emitir en un determinado país una tarjeta internacional, etc. El artículo 2 del anexo de la Recomendación 88/590/CEE de la Comisión de las Comunidades Europeas de 17-11-88 lo define del siguiente modo: Persona que, en el marco de su actividad profesional, pone a disposición de un cliente un instrumento de pago en virtud de un contrato suscrito con él”<sup>23</sup>.

El acreditante ocupa en todo momento una posición de preeminencia desmesurada en las relaciones jurídicas derivadas de la tarjeta. Del examen del condicionado general, difícilmente se podrá llegar a otra conclusión ya que se ha de tener en cuenta que el acreditante es el que elabora estas normas por las que se va a regir la relación entre las partes y, por lo general, sin ninguna posibilidad de que el acreditado pueda introducir modificación alguna, dado que se trata de contratos de adhesión. Cosa distinta que ha de mencionarse dentro de la figura del acreditante pero que no debe confundirse con éste, es la entidad de franquicia de la entidad emisora. Esta entidad es la que autoriza al acreditado a poner en funcionamiento y a analizar en un determinado país, una tarjeta de crédito que

---

<sup>53</sup> PÉREZ SERRANOBA, José Luis y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luis Miguel. La Tarjeta de Crédito. Derecho Comunitario Europeo. Editorial Comares. Granada España 1993. p. 256.

lleva el nombre de aquella, autorización que incluirá la utilización del signo distintivo, con carácter exclusivo o comparativo, por medio de una licencia o franquicia, exclusiva o compartida, conforme a la ley de marcas.

Entre la entidad de franquicia y el acreditante autorizado a la emisión de la tarjeta por medio de una concesión, existe, normalmente, una participación en el capital. La idea de los emisores es servir a sus clientes, ampliar su mercado, para en definitiva, recibir beneficios, lucrarse, característica propia y fin último de la condición de comerciantes que casi todos ellos poseen. Algunos autores como Chuliá Vicent y Beltrán Alandete consideran también la figura del distribuidor: “generalmente un establecimiento bancario, que mediante una comisión o premio distribuye las tarjetas entre sus clientes solventes”.

## **B) ACREDITADO.**

El acreditado es la persona física o jurídica que contrata con el acreditante, la emisión y el uso directo y/o indirecto de la tarjeta y los servicios o prestaciones complementarios que el acreditante le proporciona durante su vigencia, a cambio de una contraprestación, nos parece adecuado este concepto por cuando a que expresa la intención que lleva a las partes a contratar.

Puede haber un acreditado usuario principal y otros complementarios o suplementarios, que también se benefician de los servicios de la tarjeta, por ello se les designa a veces como **beneficiarios**. Puede concurrir un acreditado contratante, que no sea usuario de la tarjeta; sería el caso por ejemplo de las tarjetas de empresa, contratadas por estas a favor de sus empleados. Si el contratante es una persona jurídica siempre serán unas terceras personas físicas, los usuarios de las tarjetas adscritas a dicho acreditado contratante. El funcionamiento es similar al de las tarjetas suplementarias. Por estas razones

consideramos más acertado hablar en general de acreditado en lugar de usuario. El acreditado contratante, persona jurídica, no podrá nunca llegar a ser usuario en sentido estricto.

La pregunta obligada es ¿Quién puede ser acreditado y/o usuario según las normas vigentes de nuestro ordenamiento jurídico? La referencia es genérica, por tanto cabra considerar consumidor a todos los usuarios de tarjeta, así a los acreditados principales como a los complementarios. Y también las personas jurídicas entrarían en esta consideración, que las incluye expresamente siempre que resulten consumidores finales del servicio. Lo que ocurre es que las personas físicas no son normalmente consumidores finales, pues la emisión de las tarjetas se incorpora al proceso productivo de una empresa; el empresario contrata la tarjeta de empresa para sus ejecutivos como contraprestación laboral o a sus colaboradores en general para que se carguen en ella gastos de desplazamiento, manutención y representación. Por tanto hemos de desligar el concepto de acreditado del de consumidor, a los efectos de la aplicación del Derecho del consumo. Define al acreditado simplemente como la persona que en virtud de un contrato suscrito con el emisor posee la tarjeta; por tanto, la persona física con capacidad para contratar y obligarse (lo que supone persona mayor de dieciocho años y no incapacitada) y la persona jurídica legalmente constituida. Ambas pueden devenir acreditados de la tarjeta.

Cuando el acreditado es **persona física**, artículo 22 del Código Civil nos señala con amplitud las facultades de las personas, sin que en el mismo Código Civil ni en el Código de Comercio encontremos ninguna excepción de las aludidas por el precepto citado que suponga una determinada limitación para ser acreditado de una tarjeta, a una persona mayor de edad y capaz para contratar y obligarse con carácter general. ¿Debe acaso el acreditado ser una persona nacional del país de emisión? Nuestro ordenamiento jurídico no limita el acceso a la titularidad de una tarjeta, por razones de régimen del control de cambios. Las personas jurídicas es preciso señalar también su capacidad para ser acreditados de tarjetas, lo que no elimina la imposibilidad física de su utilización por las mismas. El uso de la

tarjeta requiere por ahora una actividad motriz que sólo las personas físicas pueden dispensar en sus actos. Sin embargo, las personas jurídicas pueden ser sujetos activos de la contratación de tarjetas mediante el esquema tradicional de la representación.

La emisión de la tarjeta hoy día necesariamente ligada a la apertura previa o simultánea de una cuenta corriente. La apertura de una cuenta corriente es un contrato que precisa de mayoría de edad del acreditado. Sin embargo, antes de los 18 años, se permite abrir cuentas a menores con representación y a mayores de 16 años emancipados. Lo que no se permite hasta la mayoría de edad o la emancipación es la disposición de talonario de cheques, por razones obvias de la responsabilidad que suponen los actos de emisión de cheques y la seguridad del tráfico de los mismos. Tampoco se permite la apertura de crédito o tomar dinero a préstamo. Por tanto, se considera la apertura de la cuenta, y el depósito y retirada de dinero efectivo de la misma, como un acto cotidiano de administración de sus bienes, que el menor puede hacer por sí solo a partir de los 16 años. Y que antes de los 16 años precisa de la representación (padre, madre o tutor) para actuar y obligar su patrimonio en ese género de actos. Lo mismo sucede en el caso de incapacitación, que hace necesaria la representación legal de quien se halle sujeto a aquélla.

Podemos concluir que la emisión de la tarjeta ha de seguir en principio un camino paralelo a la apertura de la cuenta corriente bancaria. En primer lugar por una razón obvia y antes señalada de que la recuperación por el acreditante de los pagos efectuados por el acreditado con la tarjeta corre la suerte de la cuenta domiciliada. Por otra parte, es necesario distinguir entre: la capacidad para solicitar la tarjeta y por tanto ser parte como acreditado contratante en el contrato de emisión de tarjeta; y por otro lado la capacidad para operar con la tarjeta. En este último caso la capacidad necesaria será la requerida para cada uno de los contratos de cambio en los que la tarjeta sirve de instrumento de pago.

Así concluimos que pueden ser acreditados de una tarjeta no sólo los mayores de edad y capaces, sino también:

a) Un menor a partir de los 7 años, siempre que se trate de un mero instrumento de reintegro de la cuenta de ahorros en la que vaya domiciliada la tarjeta. Con ello no queremos decir que el menor quede habilitado para ser toda clase de transacciones con dicha tarjeta sino que cada uno de los aceptantes deberá advertir la falta de capacidad del menor por el contrato de cambio. Estamos solamente refiriéndonos a la posibilidad de que se ha abierto la cuenta al menor le entregue la tarjeta como un medio de disposición del saldo que arroje la misma.

b) Un menor o incapaz, siempre que el contrato de apertura de cuenta y de emisión de la tarjeta se suscriban por sus representantes legales. Vale nuestra observación anterior sobre el uso y aceptación de la tarjeta. Cosa distinta es si el menor o incapacitado adquiere la condición de acreditado contratante, pero la titularidad de las tarjetas físicas emitidas corresponde a los padres o tutores, a modo de tarjetas complementarias.

c) Un menor emancipado, sin limitaciones tanto para contratar como para utilizar la tarjeta.

“Cuando el usuario directo es una **persona jurídica**, nos preguntamos ¿Quién tiene la facultad suficiente para contratar la emisión y uso de la tarjeta? En un primer momento como sujeto de derechos y obligaciones frente al acreditante, en calidad de acreditado, y en otro estadio con el fin de incluir terceros en la contratación como acreditados complementarios o usuarios de la tarjeta principal o de tarjetas suplementarias. Cuando es una persona física la que actúa mediante apoderado, contratando a través de un tercero la emisión de una tarjeta, nuestra respuesta es la misma que para las personas jurídicas. El



tercero debe estar facultando mediante poder suficiente al efecto, es decir con facultades de disposición sobre los bienes del poderdante o especialmente para contratar la emisión de tarjeta a su favor. La cuenta a la que se vincule la emisión de la tarjeta debe ser titularidad única o en caso de titularidad mancomunada, esta mancomunidad deberá ser solidaria y nunca conjunta. En otro caso, la tarjeta concedida a uno de los acreditados conjuntos de la cuenta podría ser utilizada por uno de los cotitulares sin el consentimiento de los demás, suponiendo por tanto una alteración indirecta de las condiciones pactadas en la cuenta”<sup>24</sup>.

“La persona a cuya favor se expide la tarjeta de crédito para ser utilizada, ya que mientras el contratante puede ser una persona jurídica, como ocurre en el caso de tarjetas de empresa, la persona acreditada que puede usar la misma será siempre una persona física. La persona que contrata o se adhiere a las condiciones generales o se somete a la reglamentación de la tarjeta de crédito, con lo que queda facultado para usar este instrumento, como medio de pago o crédito, obligándose al pago de las cuotas correspondientes, tanto de inscripción como periódicas, y al de los bienes adquiridos o los servicios utilizados. Persona que en virtud de un contrato suscrito con el emisor, posee un instrumento de pago. Las obligaciones que implican la tarjeta de crédito son asumidas exclusivamente por el acreditado, pero no ocurre así con los beneficiados, los cuales pueden derivarse tanto para él como para las personas que él designe. De este modo, es ya muy frecuente, la existencia de tarjetas familiares en las que figura como titular el cabeza de familia, pero como beneficiarios se encuentran designados los señalados por éste, pudiendo tener un ejemplar de la tarjeta cada uno de ellos. En este mismo sentido, gran importancia están teniendo hoy las tarjetas de empresa en las que el acreditado, la empresa, otorga a favor de los beneficiarios la posibilidad de usarla. En ambos casos, hay una sola cuenta en la que se cargan las notas de compra, pero son varias las tarjetas y las personas autorizadas para usarla”<sup>25</sup>.

---

<sup>54</sup> BARUTEL MANUT, Carles. Ob. Cit. p. 231-232.

<sup>55</sup> PÉREZ SERRABONA, José Luis y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luis Miguel. Ob. Cit. p.332-333.

## V.- CARACTERÍSTICAS.

“La doctrina sitúa a la tarjeta de crédito que, documentalmente considerada es un documento privado (de carácter mercantil) con las características propias siguientes:

- 1) *Título Directo.*- Reconoce derecho a un persona determinada, que tendrá que identificarse además en el momento mismo del ejercitarlo.
- 2) *Título Nominativo.*- Lleva en él el nombre del titular y sólo él ejercita el derecho, dándose en ella las características propias de los títulos nominativos.
- 3) *Título Personalismo.*- Hasta el punto de que es necesario que lleve la firma autógrafa del titular y que posteriormente se firme, por regla general, en otro documento, la factura, para poder ejercitar el derecho. Es un título identificativo tanto para el titular como para la entidad emisora, que puede cumplir similar misión que otros documentos meramente acreditativos como la tarjeta de identificación fiscal, o el documento nacional de identidad.
- 4) *Título Intransferible.*- En cuanto no es posible la transmisión ni el endoso del mismo, con carácter general, entre otras razones, por que no incorpora un derecho autónomo o abstracto.
- 5) *Título Temporal.*- Con una fecha de caducidad, que suele hacerse constar en el mismo documento, aunque en la mayoría de los casos la renovación es automática por parte de la compañía emisora, salvo advertencia en contrario del titular, en el plazo convenido.
- 6) Título de legitimación que permite a su titular y a las personas autorizadas por éste que cuentan con una tarjeta adicional a la principal la obtención de bienes o

servicios, generalmente con un límite determinado previamente, sin necesidad de verificar el pago inmediatamente.

7) Título representativo de un crédito que sirve como instrumento de pago”<sup>26</sup>.

El hecho de que la tarjeta de crédito sea considerada un título valor propio, representativo de un derecho de crédito, viene dado porque el derecho que se ejercita con la tarjeta proviene de un contrato que previamente se ha realizado con una entidad emisora, y porque con la sola presentación del documento no se puede ejercitar ese derecho, siendo necesarios otros requisitos, como pueden ser otra identificación, una firma, una comprobación, la utilización de un número o contraseña, etc. Además y en relación a la literalidad, el documento en sí se limita a contener el nombre del emisor, el del titular y algún otro dato de identificación.

## VI.- CLASIFICACIÓN.

“En realidad existen varias clasificaciones de las tarjetas de crédito. Así, antes se dijo que las hay nacionales e internacionales, pero existen otras con importe de crédito limitado, junto a otras que lo tienen ilimitado, algunas son generales, esto es, destinadas a usarse frente a un número generalizado e indeterminado de proveedores, al paso que otras, no bancarias, sólo pueden usarse en los establecimientos del comerciante emisor. Por supuesto, una importante clasificación atiende al carácter bancario o no bancario de las tarjetas. Las que puedan clasificarse en directa e indirecta”<sup>27</sup>.

---

<sup>56</sup> CARRILLO M. Juan I. La Tarjeta de Crédito y su Aspecto Jurídico. Editorial Informática Jurídica. p. 17-22.

<sup>57</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 57-58.

### **A) DIRECTA.**

La tarjeta de crédito directa es un documento que acredita a su tenedor como sujeto de crédito para obtener de la entidad comercial creadora o emisora de la tarjeta, mercancías o servicios para pagar a crédito. Se trata de un documento probatorio de un contrato de apertura de crédito, en que una empresa comercial acreditante otorga a un cliente acreditado un crédito hasta una cantidad determinada, para que el cliente pueda obtener en los establecimientos comerciales de la acreditada bienes o servicios cuyo precio pagará en la forma diferida que se haya convenido.

Generalmente cada mes la acreditante pasa al cliente acreditado un estado de cuenta; el acreditado hace los correspondientes abonos y vuelve a disponer de un crédito, por lo que el negocio jurídico antecedente básico de la tarjeta de crédito es, como ya se ha indicado, un contrato de apertura de crédito bajo la modalidad de revolvente o en cuenta corriente.

Las tarjetas directas son las que expide el emisor, sea o no institución bancaria, sin la participación de intermediario alguno, luego dicho emisor se evita así la celebración de un contrato y el pago de la remuneración respectiva, resultantes de la actuación del intermediario.

### **B) INDIRECTA.**

Antes se dijo que las entidades emisoras deben celebrar contratos con los proveedores de bienes, dinero o servicios, y que tales contratos pueden celebrarlos a través de las empresas operadoras de sistemas especializados en la tarjeta. Pues bien, cuando la tarjeta sea emitida por conducto de una empresa operadora, la misma debe actuar en dichos

contratos como representante del banco emisor, pero a la postre, en modo alguno, puede afectar al tarjetahabiente. Sin embargo, en caso de que los aspectos operativos de la tarjeta corran a cargo de una institución que no sea la emisora, esta última deberá recabar autorización previa y por escrito del tarjetahabiente para suministrar los informes específicos que se requieran a la entidad operadora de la tarjeta.

“La tarjeta de crédito indirecta, tiene como base un complejo de negocios jurídicos. En primer lugar el acreditante, que generalmente es un banco, abre al acreditado un crédito en cuenta corriente para que por medio de la tarjeta pueda el acreditado presentarse ante establecimientos comerciales afiliados al creador de la tarjeta, que a su vez enviará al acreditado un estado de cuenta mensual y le cobrará el importe de las disposiciones que haya realizado. Como se ve, en el caso de la tarjeta de crédito indirecta, según ya indicamos, hay en primer lugar un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente entre acreditante creador de la tarjeta y acreditado titular de ella; en segundo lugar hay una multitud de contratos que podemos llamar de afiliación, o sea contratos por medio de los cuales establecimientos comerciales celebran con el acreditante creador de la tarjeta un contrato de asignación, por medio del cual se obligan a proporcionar a los tenedores de las tarjetas, que sea su identifican con la exhibición de la misma y por medio de su firma (la que aparece en la tarjeta) los bienes o servicios que el establecimientos asignado ofrezca al público y cuyo precio cobrará el establecimiento del acreditante creador de la tarjeta”<sup>28</sup>.

En cada caso el titular de la tarjeta indirecta, al hacer uso de ella y obtener por su medio bienes o servicios, firmará un pagaré a favor del acreditante. Como el de uso de estos instrumentos de crédito se ha extendido tanto en el campo nacional como internacional, el dinero está siendo separado de las transacciones comerciales y substituido por ese importante invento jurídico-mercantil que son las tarjetas de crédito.

---

<sup>58</sup> CERVANTES AUMADA, Raúl. Ob. Cit. p. 305-306.

## CAPITULO TERCERO.

### CONTEXTO JURÍDICO APLICABLE AL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

#### I.- CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO.

El autor Rafael de Pina Vara indica: “La apertura de crédito es un contrato en virtud de cual una de la partes llamada acreditante, se obliga a poner una suma de dinero a disposición de la otra, denominada acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y términos pactados, quedando obligado, a su vez, 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 pagar los intereses, comisiones, gastos y otras prestaciones que se estipulen”<sup>1</sup>.

Considero que el contrato de apertura de crédito es aquel en virtud del cual un sujeto denominado acreditante, se obliga a poner a disposición de otro identificado acreditado, una determinada cantidad de dinero, o bien a contrae durante ese tiempo, una obligación a su nombre; y, por su parte, el acreditado se obliga a restituir ese dinero o a pagar la obligación contratada, en el término pactado. Cuando coloquialmente se habla de un préstamo comercial, a lo que se esta haciendo referencia, en términos técnicos, es al contrato de apertura de crédito.

Es interesante la definición que propone el Maestro Dávalos Mejía que indica: “La apertura de crédito por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a contraer una obligación por cuenta de éste para que el mismo

---

<sup>59</sup> DE PINA VARA, Rafael. Derecho Mercantil, Editorial Porrúa. México 2005. p. 339.

haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el 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 (artículo 291 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito)”<sup>2</sup>.

De la definición de apertura de crédito puede tener dos variedades:

- a) El acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado una suma de dinero para que éste disponga de ella en forma, términos y condiciones convenidos, y el acreditado se obliga a restituir las sumas de que disponga y a pagar los intereses y demás prestaciones que se estipulen. El acreditado puede disponer a la vista de la suma objeto del contrato, salvo pacto en contrario. En consecuencia, si el acreditante es una institución de crédito, puede estipularse que el acreditado haga uso del crédito mediante cheques que expida a cargo de aquélla.
- b) El acreditante se obliga a contraer una obligación por cuenta del acreditado en la forma, términos y condiciones convenidas y el acreditado, a cubrir al acreditante oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y pagarle las prestaciones estipuladas.

Siguiendo el contenido del artículo 291 de la Ley General de Instituciones de Crédito el autor Luís Muñoz señala: “En virtud del contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o contraer por cuanta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a

---

<sup>60</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Derecho Bancario y Contratos Mercantiles, Segunda Edición, Editorial Oxford. México 2003. p. 712.

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”<sup>3</sup>.

La apertura de crédito, escribe Cervantes Ahumada, es un contrato estructurado en la práctica bancaria, y de reciente reglamentación en los ordenamientos positivos. Entre nosotros, por primera vez en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y en Italia, en el Código Civil de 1942. En varios países no se reglamenta, pero puede decirse que se practica mundialmente. En la práctica bancaria norteamericana se le llama “línea de crédito” y este término se ha adoptado en la práctica bancaria mexicana, principalmente para las aperturas de crédito celebradas entre banco y banco.

Una consecuencia de los anteriores datos, es que la cuestión sobre la naturaleza jurídica de la apertura de crédito sea una cuestión “tormentosa y atormentada”. Para mayor claridad, anotamos desde hoy que, conforme al contenido del transcrito artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el contrato de apertura de crédito se producen dos efectos: uno inmediato, que consiste en la concesión del crédito por el acreditante al acreditado; y un efecto futuro y eventual, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o utilizar la firma de éste en la asunción de obligaciones por cuenta del acreditado.

Debemos advertir que, aunque nacido el contrato en la práctica bancaria y desarrollada en ella, no es un contrato exclusivamente bancario, sino que puede ser celebrado entre particulares. Sin embargo, como normalmente quienes celebran estos contratos son los bancos, en el desarrollo de nuestro estudio haremos referencia a ellos, como acreditantes.

---

<sup>61</sup> MUÑOZ, Dr. Luís. Derecho Bancario, Editorial Cárdenas Editor y Distribuidores. México 2001 p. 523-524.



*GARANTÍA.*- Como en todo contrato de crédito, en el de apertura de crédito normalmente se solicita un contrato accesorio de garantía, la garantía ocupa un primer lugar en materia de importancia. Puede ser real o personal (en la práctica generalmente es personal), y se entiende extendida, salvo pacto en contrario, para cubrir las cantidades que el acreditado utilice dentro de los límites del crédito y cualquiera que sea el valor de la garantía (artículo 298 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). Cuando al cerrarse o extinguirse la cuenta corriente, quede un saldo contra el acreditante, este saldo es al momento exigible, es decir, tendrá naturaleza ejecutiva (artículo 296 segundo párrafo y 308 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). La ejecución se verifica precisamente en la garantía que se otorgó para el efecto, que durante todo el paso del contrato tuvo como destino principal el garantizar.

Poco es lo que puede decirse de las garantías otorgables a favor del acreditante, pues la ley no establece sobre el particular limitación alguna, pueden ser personales o reales y constituirse cualquiera que sea el mecanismo de la apertura de crédito, simple o en cuenta corriente, pero en dado caso tales garantías se extienden, a menos que se estipule lo contrario, a todas las cantidades de que disponga el acreditado. El pacto en contrario podría significar una limitación cuantitativa e incluso cualitativa, en el sentido, por ejemplo, de que sólo se responderá hasta por cierta cantidad, o bien, únicamente respecto de la sumas que se destinen a un fin específico y determinado.

La apertura de crédito simple y la apertura de cuenta corriente pueden pactarse con *garantía personal o real* para asegurar el cumplimiento de las obligaciones a cargo del acreditado. La garantía personal es la fianza, en virtud de la cual una persona se obliga a pagar en caso de que el acreditado no lo haga. La garantía real puede consistir en prenda o hipoteca. La garantía se entiende extendida, salvo pacto en contrario, a las cantidades de que el acreditado haga uso dentro de los límites del crédito (artículo 298 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

La apertura del crédito, simple o en cuenta corriente, que no tiene garantía se llama comúnmente apertura de crédito en descubierto.

*PRESCRIPCIÓN.*- En este contrato se presenta el plazo específico de rectificación de errores de cálculo, omisiones o duplicaciones, que salvo pacto en contrario prescriben en seis meses, a partir de la extinción del contrato.

*GASTOS DEL CONTRATO.*- Cuando al disponer de la cantidad límite del crédito se causan gastos y comisiones, éstos se entenderán comprendidos dentro del propio límite, salvo pacto en contrario. Por ejemplo, si el límite del crédito es de un millón, pero al disponer de 800 mil, por cualquier motivo, se provocan gastos por 200 mil, el límite del crédito se extinguió por haber llegado al millón (artículo 292 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

*LÍMITE DE CRÉDITO.*- Si no se fija un límite específico por el monto del crédito a disposición del acreditado, el acreditante estará facultado para fijar dicho límite en cualquier tiempo; en su defecto, el acreditado, actuando de buena fe, puede disponer del crédito o del derecho proporcionado sin más límites que los fijados por su capacidad personal (artículo 293 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

El importe del crédito, es el monto de las sumas que el acreditante pone a disposición del acreditado o las obligaciones que contrae por cuenta del acreditado. Para determinar el importe del crédito se atiende en primer lugar, al límite fijado por las partes en el que, salvo pacto en contrario, quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado. Si en el contrato no se señaló un límite a las disposiciones del acreditado, el importe del crédito se determina por el objeto a que éste se destina o de algún otro modo convenido por las partes. Por último, si el importe del crédito no puede

determinarse por alguno de los medios anteriores, se entiende que el acreditante está facultado para fijar ese límite en cualquier tiempo (artículo 293 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). En todo caso, puede convenirse que las partes queden facultadas para restringir el importe del crédito a partir de una fecha determinada o en cualquier tiempo.

*PLAZO Y MONTO.*- En la apertura del crédito debe distinguirse el momento de su perfección jurídica del de su ejecución. La perfección del contrato se realiza por el cambio de consentimiento sobre la cantidad, interés y demás cláusulas propias del mismo; el contrato se ejecuta cuando el acreditante cumple la obligación de hacer, que consiste en poner a disposición del acreditado la cantidad prometida o asumir por él una obligación lo que también equivale a lo mismo. El acreditado dispone del crédito mediante una serie de actos de pago que realiza el acreditante, que no son operaciones autónomas, sino momentos de ejecución del contrato de crédito. El acreditante deberá de poner a disposición del acreditado la cantidad prevista en la forma convenida y por el tiempo pactado, o bien, asumir la obligación convenida en las circunstancias que se hayan determinado. Cuando no se deduzca del contrato de un modo directo o indirecto la cuantía del crédito, corresponderá al acreditante fijarla (artículo 293 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

El acreditante tiene derecho a disponer del crédito cobrando su importe en uno o varios pagos o exigiendo que se contraigan las obligaciones prometidas. Respecto de la utilización del crédito, debe aclararse que el acreditado no está obligado a usarlo; pero, así se pactó, deberá pagar la comisión convenida aunque no disponga de aquél. Si no se ha pactado cosa distinta, el acreditado tiene el derecho de disponer del crédito a la vista; pero si hubo convenio especial el crédito podrá ser utilizado mediante sucesivas disposiciones, con derecho para el acreditado de hacer reembolsos que hagan recuperar al crédito su cuantía primitiva. En el primer caso, se habla de la apertura de crédito simple, a que se refiere el artículo 295, que dispone que “salvo convenio en contrario, el acreditado puede

disponer a la vista de la suma objeto del contrato”. La segunda forma es la de apertura de crédito en cuenta corriente.

Cuando las partes no fijen plazo para la devolución de las sumas de que puede disponer el acreditado, o para que el mismo reintegre las que por cuenta suya pague el acreditante de acuerdo con el contrato, se entenderá que la restitución debe hacerse al expirar el término señalado para el uso del crédito, o en su defecto, dentro del mes que se siga a la extinción de este último. La misma regla se seguirá acerca de los premios, comisiones, gastos y demás prestaciones que corresponda pagar al acreditado, así como respecto al saldo que a cargo de éste resulte al extinguirse el crédito abierto en cuenta corriente.

*DURACIÓN DEL CONTRATO.*- En todo caso, deberán tenerse en cuenta las disposiciones sobre duración del contrato a las que se refiere la ley, en su artículo 294 cuando dispone que: “aun cuando en el contrato se haya fijado el importe del crédito y el plazo en que tiene derecho a hacer uso de él el acreditado, pueden las partes convenir en que cualquiera o una sola de ellas estará facultada para restringir el uno o el otro, o ambos a la vez, o para denunciar el contrato a partir de una fecha determinada o en cualquier tiempo, mediante aviso dado a la otra parte en la forma prevista en el contrato, o a falta de ésta, ante Notario o Corredor, y en su defecto, por conducto de la primera autoridad política del lugar de su residencia, siendo aplicables al acto respectivo los párrafos tercero y cuarto del artículo 143 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Cuando no se estipule término, se entenderá que cualquiera de las partes puede dar por concluido el contrato en todo tiempo, notificándole así a la otra, como queda dicho respecto del aviso a que se refiere el párrafo anterior.

Denunciando el contrato o notificada su terminación de acuerdo con lo que antecede, se extinguirá el crédito en la parte de que no hubiere hecho uso el acreditado hasta el momento de esos actos; pero a no ser que otra cosa se estipule, no quedará liberado el acreditado de pagar los premios, comisiones y gastos correspondientes a las sumas de que no hubiere dispuesto, sino cuando la denuncia o la notificación procedan del acreditante.

*APLICACIÓN PRÁCTICA.*- La apertura de crédito en que el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado es de uso frecuente en aquellos casos en los cuales un comerciante o un industrial necesita dinero para hacer frente a las necesidades de su empresa, pero no conoce exactamente el monto de las cantidades que necesitará, ni la fecha precisa en que tendrá que efectuar pagos o en los que, conociendo el monto y fecha de las obligaciones a su cargo, desea tener la seguridad de que en su oportunidad contará con los fondos necesarios para hacer pago. Obsérvese que ese comerciante o industrial podrán solicitar un préstamo mercantil, pero eso los obligará a pagar interés desde el día en que recibieran la cantidad prestada, aunque esa cantidad estuviera inmovilizada en sus cajas durante todo el tiempo que transcurriera hasta la fecha en que estuvieran que disponer de las cantidades recibidas. En la apertura de crédito, los intereses sólo se causan sobre las cantidades que el acreditado vaya retirando y a partir de la fecha de la disposición. Si el acreditado no se ve en el caso de tener que hacer uso del crédito, no pagará un solo centavo como interés, siendo a su cargo solamente la cantidad que exija el acreditante como comisión por el servicio que prestó el acreditado al tener a su disposición la suma de dinero.

*APLICACIONES ACTUALES.*- Las aplicaciones y utilidades del contrato de apertura de crédito son innumerables. El ejemplo más claro se presenta con el uso de la tarjeta de crédito ya sea bancaria ó comercial, operaciones de crédito que se manejan mediante un contrato de apertura de crédito con modalidad de cuenta corriente.

En los créditos quirografarios (que se otorgan contra la suscripción de instrumentos de garantía personal), es frecuente que el crédito se otorgue en un contrato de apertura; por ejemplo, los llamados préstamos comerciales a corto plazo, que se conceden contra línea de crédito y mediano plazo, que con excepción de los de habilitación, refacción, avió, hipoteca y prenda son otorgados con base en un contrato de apertura de crédito.

“En el sector privado este contrato también ha tenido un arraigo importante, básicamente en los créditos concedidos a sus clientes por empresas que venden artículos muebles al detalle. Tal es el caso de la venta de automóviles, electrodomésticos e incluso servicios, como viajes o asistencia médica. En virtud de ese contrato, las empresas acreditantes se obligan con sus clientes a poner a su disposición determinada cantidad de dinero en efectivo o en bienes, o a contratar en su nombre la adquisición de servicios. **En lo general, los créditos simples o de cuenta corriente** derivados de un contrato de apertura de crédito dan lugar a operaciones fundamentalmente de fomento a las actividades comerciales y por lo mismo, tienen usualmente plazos cortos, casi nunca mayores de un año, e involucran la necesidad de remesas periódicas del acreditado al acreditante. Finalmente, debe tenerse presente que en la mayoría de los negocios de préstamo de dinero en cualquier sector, este contrato, después del mutuo, es el fundamento del asunto, lo que lo convierte en uno de los contratos más importantes de la época.”<sup>4</sup>

*IMPORTE, DISPOSICIÓN Y PLAZO DEL CRÉDITO.*- Cuando en el contrato no se haya fijado un límite a las disposiciones del acreditado, y no sea posible determinar el importe del crédito por el objeto a que se destina o de alguna otra forma estipulada por las partes, debe entenderse que el acreditante queda facultado para establecer el límite en cualquier tiempo. Cuando las partes haya fijado precisamente el importe del crédito o su límite, se entenderá, salvo pacto en contrario, que en el quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado.

---

<sup>62</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Ob. Cit. p. 718-719.

Las partes pueden convenir, aunque en el contrato se fije el importe del crédito y el plazo en que tiene derecho a disponer de él el acreditado, en que cualquiera o una sola de ellas estará facultada para restringir el importe del crédito el plazo de disposición, o ambos a la vez, o para denunciar el contrato a partir de una fecha determinada o en cualquier tiempo, mediante aviso dado a la otra parte en la forma pactada, o en forma fehaciente, normalmente por conducto de fedatario público. Cuando la parte a la que debe darse el aviso no se encuentre presente, la diligencia se entenderá con sus dependientes, familiares o criados.

Cuando en el contrato no se haya estipulado plazo para que el acreditado haga uso del crédito, cualquiera de las partes podrán darlo por concluido en cualquier tiempo, notificándolo así a la otra en la forma prevista en el párrafo que antecede. Cuando se denuncie que el contrato se da por terminado, en la forma prevista en los dos párrafos anteriores, el crédito se extinguirá en la parte de que no hubiere hecho uso el acreditado. Pero, salvo pacto en contrario, el acreditante quedará obligado a pagar los premios, comisiones o gastos correspondientes a las sumas de que no dispuso, ha no ser que la denuncia o la notificación de terminación procedan del acreditante.

*RESTITUCIÓN DEL CRÉDITO.*- El importe del crédito, así como el de los premios, intereses, comisiones y demás accesorios, deberá ser pagado por el acreditado al acreditante en el plazo estipulado en el contrato respectivo. Cuando no se haya fijado plazo para la devolución de las sumas dispuestas por el acreditado o para que éste reintegre al acreditante el importe de las obligaciones que por él haya asumido, la restitución debe hacerse al expirar el término señalado para el uso o disposición del crédito, o en su defecto, dentro del mes que siga a la extinción del crédito.

*DOCUMENTACIÓN DEL CRÉDITO.*- A veces, el acreditado, como reconocimiento del adeudo a su cargo y a favor del acreditante, puede otorgar o transmitir a

éste un título de crédito o cualquiera otro documento. En tales casos, el acreditante no queda facultado para descontar antes de su vencimiento el crédito así documentado, a no ser que el acreditado lo haya autorizado expresamente para hacerlo. Debe entenderse que, cuando sin estar autorizado, el acreditante descuenta o ceda indebidamente el crédito, será responsable de los daños y perjuicios que se causen al acreditado.

*EXTINCIÓN Y TERMINACIÓN DEL CRÉDITO.*- “La extinción del contrato de apertura de crédito hace cesar el derecho del acreditado para disponer del crédito en lo futuro, siendo las principales causas de extinción las siguientes:

- a) Por haber dispuesto el acreditado de la totalidad del importe del crédito, a menos que éste se haya abierto en cuenta corriente. Ya indicamos antes que, cuando la apertura de crédito es en cuenta corriente, aunque el acreditado haya dispuesto del importe del crédito, si hace remesas en abono de sus disposiciones, puede disponer del saldo que resulte en su favor, mientras no termine el contrato.
- b) Por la disposición del término convenido, o por la notificación de haberse dado por concluido el contrato cuando no se hubiere fijado plazo.
- c) Por la denuncia del contrato.
- d) Por la falta o disminución de las garantías pactadas a cargo del acreditado, ocurridas con posterioridad al contrato, a menos que el acreditado suplemente o substituya debidamente la garantía en el término que se convenga.
- e) Por hallarse cualquiera de las partes en estado de suspensión de pagos, de liquidación judicial o de quiebra.



- f) Por la muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado, o por la disolución de la sociedad a cuyo favor se hubiere concedido el crédito (artículo 301 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).”<sup>5</sup>

A medida que el acreditado hace uso del crédito, el acreditante asume la calidad de acreedor. El acreditante, a su vez, puede necesitar fondos antes de la fecha en que el acreditado mediante una cesión onerosa; el acreditante transmite o cede su crédito a un tercero y recibe una cantidad equivalente al importe del crédito.

Para facilitar al acreditante la negociación del crédito a su favor originado en las disposiciones del acreditado, puede estipularse en el contrato de apertura de crédito o cualquier otro documento, como reconocimiento del adeudo que resulte a cargo de dicho acreditado en virtud de las disposiciones que haga del crédito.

*“ELEMENTOS PERSONALES, DERECHOS Y OBLIGACIONES.- Se trata de un contrato bilateral cuyos participantes están claramente identificados como acreedor y deudor; respectivamente el acreedor es el acreditante, persona física o moral obligada durante determinado tiempo a poner cierta cantidad de dinero a disposición de la otra; y el deudor es el acreditado, persona física o moral que disfruta de las cantidades puestas a su disposición durante el tiempo pactado, contra la devolución del principal e intereses en los términos del contrato. La capacidad que deben tener las partes para la celebración del contrato es la ordinaria y general en materia mercantil, es decir, no deben estar disminuidos en sus capacidades de ejercicio en el comercio, en los términos del derecho mercantil, bancario y en su caso, del civil (artículo 3º de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito)”.*<sup>6</sup>

---

<sup>63</sup> Idem p-343.

<sup>64</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe Ob. Cit. p. 715.

Independientemente que este contrato no configura una operación exclusivamente bancaria, por lo que en principio cualquier persona física o moral, comerciante o no, puede celebrarlo, este contrato es de naturaleza mercantil, cualquiera que sean las personas que lo celebren y el destino que se dé a las sumas acreditadas, por razón de que está previsto y regulado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Más como también se ha expresado, la realidad demuestra que se está en presencia de un contrato casi siempre celebrado entre bancos y comerciantes. Conforme a este último supuesto, y como era de esperarse, nuestras leyes facultan a las instituciones de crédito para celebrar este contrato. En efecto, el artículo 46 Fracción VI de la Ley de Instituciones de Crédito, proclama que las instituciones de crédito pueden efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos de toda índole.

Frente al acreditante se encuentra cualquier persona física o moral en calidad de acreditada. Ahora bien, por cuanto a la apertura de crédito, se estudia lo siguiente:

- Deberá estimarse la viabilidad económica del proyecto de inversión, plazo de recuperación de la misma, relación que guarden los conceptos contenidos en los estados financieros o la situación económica del acreditado, así como la clasificación administrativa y moral de este último.
- Especial consideración debe dar a las garantías de reembolso, e igualmente a los montos, plazos, regímenes de amortización e incluso, llegado el caso, a los plazos de gracia, todo lo cual deberá guardar una adecuada relación con la naturaleza del proyecto de inversión y, especialmente, con la situación presente y previsible del acreditado.

Por lo que se refiere a los derechos y obligaciones de las partes, los principales supuestos se expondrán a continuación:

- Aunque lo normal es que se fije un límite al importe del crédito, en tal caso debe entenderse, salvo que se estipule lo contrario, que comprende los intereses, comisiones y gastos a cargo del acreditado, lo que en otras palabras significa que estos últimos conceptos forman parte del crédito para todos los efectos, de modo especial el plazo y la forma de pago.
- En cambio, si no se estableció límite al importe del crédito, y tampoco es determinable por otros medios, el acreditante podrá determinarlo en cualquier momento.
- Cuando se estipule el importe del crédito, el plazo y las amortizaciones, pueden los otorgantes convenir en que ambos, o uno sólo de ellos, podrá restringir uno, otro o ambos, e incluso para dar por terminado el contrato en cualquier tiempo o a partir de una fecha determinada, lo que deberá hacer mediante aviso dado a la otra parte en la forma que se convenga o, a falta de convenio, mediante notificación ante Notario o Corredor Público. Una vez notificada la terminación del contrato, se extinguirá el crédito en la parte no dispuesta por el acreditado, si bien este último no quedará liberado de cubrir el importe de los premios, comisiones y gastos que correspondan a las sumas de las que no haya dispuesto, salvo que otra cosa se haya estipulado o que la decisión de dar por terminado el contrato proceda de la institución acreditante.
- En caso de que el acreditado otorgue al acreditante, como reconocimiento o en pago del adeudo, un título de crédito o cualquier otro documento, dicho acreditante no está facultado, salvo autorización concedida expresamente por el acreditado, para descontar o ceder el crédito así documentado, antes del vencimiento. En este último supuesto, negociado o cedido el crédito, el acreditante debe abonar al acreditado los intereses correspondientes al importe de la disposición de la que proceda el crédito respectivo, conforme al tipo estipulado en el contrato que aquí se examina.

- Resulta importante mencionar la opinión del Doctor Dávalos Mejía en el sentido de que es válido el llamado *pacto de anatocismo*, otorgado al celebrarse el contrato; he aquí sus palabras: “Si al celebrar un contrato de apertura las partes convienen las condiciones en que se cubrirán los intereses con base en un interés compuesto, no hay vicio de nulidad, sin que sea obstáculo que el artículo 291 de la Ley General de Títulos de Crédito no prevea el interés compuesto, el sistema de costo porcentual promedio o incremento porcentual, pues por un lado existe la libertad contractual, y lo que no está jurídicamente prohibido está permitido. La única limitación es el interés usurario, en términos del artículo 2395 del Código Civil”. Opinión tal, empero, no es fácilmente compatible, si se atiende a lo dispuesto por el artículo 363 del Código de Comercio, supletoriamente aplicable en mérito de lo previsto por el artículo 2º de la mencionada Ley General de Títulos de Crédito, en el sentido de que: “*Los intereses vencidos y no pagados devengarán intereses. Los contratantes podrán, sin embargo, capitalizarlos.*”

Parece indudable que el empleo de la expresión “vencidos y no pagados” hace referencia al momento en el que los intereses ya vencidos no fueron pagados, en cuyo supuesto es posible capitalizarlos, no así previamente. Parece, pues, que, conforme a nuestra legislación mercantil, en ningún momento puede convenirse en que los intereses causen a su vez intereses, y que sólo *a posteriori* puede estipularse la capitalización de dichos intereses vencidos.

*Las partes no pueden, bajo pena de nulidad, convenir de antemano que los intereses se capitalicen y que produzcan intereses.*

Aquí cabe recordar las controvertidas tesis jurisprudenciales que durante octubre del 1988, emitió la Suprema Corte de Justicia de la Nación en materia de anatocismo, con motivo de las contradicciones que incurrieron algunos Tribunales Colegiados. Como se

sabe, con ligeras variantes, los casos plantados derivaron de la inserción, en los contratos bancarios de crédito, la “cláusula de refinanciamiento”, por virtud de la cual, en caso de que los acreditados no informaran a los bancos acreedores, previa y oportunamente, su disposición de cubrir, en la fecha convenida, los intereses pactados, los bancos tomarían, del llamado *refinanciamiento*, la cantidad necesaria para efectuarse el autopago, con las circunstancias de que las sumas así “refinanciadas” pasarían a formar parte del capital, y consecuentemente, este último se vería incrementado con los importes respectivos. Como es fácil apreciar, de ello resultaba que, al incorporarse los intereses a la suma principal por efecto del “refinanciamiento”, dichos intereses generaban a su vez, en unión del capital, nuevos intereses, sólo que ahora respecto de un capital artificialmente incrementado con ello, y de esta suerte el anatocismo resultaba por demás claro.

Entre los principales argumentos invocados por la Suprema Corte de Justicia de la Nación figuraron el de la autonomía de la voluntad de las partes, y de modo especial, el fundado en el artículo 363 del Código de Comercio, que, como es sabido, dispone que los intereses vencidos y no pagados no devengarán intereses, pero que los contratantes podrán capitalizarlos, como ocurrió en todos los casos, mediante la multicitada cláusula de “refinanciamiento”. Ahora bien, tal interpretación del citado artículo 363 resulta por demás incorrecta, y así lo han venido sosteniendo autores de prestigio. En efecto, por una parte, los participios “vencidos y no pagados” que emplea el precepto legal hacen referencia, gramaticalmente, a hechos o circunstancias ocurridos con anterioridad, de tal manera que la autorización legal a los contratantes para capitalizar los intereses, debe y debió entenderse conferida para el caso de que el pacto de capitalización se celebrara después de que hubieran vencido los intereses de normal estipulación y no antes, como ocurrió en todos los casos, pues la cláusula de “refinanciamiento”, que como se ha visto envolvía un verdadero pacto de anatocismo, se otorgó al celebrarse el contrato y no después de vencidos los intereses. Así, la Real Academia Española, al examinar el papel que desempeña el participio, como parte de la oración, afirma que a diferencia con el infinitivo y del gerundio, que son invariables, el participio pasivo tiene formas distintas para concertar en un género y número con el sustantivo a que se requiere.

Finalmente, conviene dejar precisado que en algunos contratos se adopta una penalidad para el caso de que el acreditado no disponga de la suma respectiva, tema que amerita algunos comentarios en sentido favorable a tal penalidad. En efecto, la cuestión puede plantarse de la siguiente manera: ¿Reporta o no el acreditado la obligación de disponer del crédito? *Prima fasie*, y a menos que exista estipulación en otro sentido, la apertura de crédito sólo confiere al acreditado el derecho de disponer de su importe y la obligación de reembolsarlo en unión de los intereses respectivos, pues no resulta lógico la estipulación que lo obligue a retirar cantidades que no necesite y que, además, supondrán a su cargo el respectivo costo financiero. Pero también se han vertido opiniones en el sentido de que resulta perfectamente justificado el pacto en el sentido de que, si el acreditado no dispone de la suma puesta a su disposición, deberá cubrir al banco una comisión, a efecto de compensarlo por la ociosidad en que se mantiene la suma respectiva, sin producir rendimientos al ente bancario, lo que es normal y propio de su actividad, esto es, por impedirle la percepción de los intereses que legítimamente espera obtener de las sumas acreditadas. De lo expuesto resulta, con toda claridad, que, salvo estipulación en el sentido de que el acreditado reporta la obligación de retirar las sumas respectivas o, en su defecto, la de cubrir una comisión al banco acreditante, éste a falta de estipulación en tal sentido, no puede fincar al acreditado una u otra obligación.

*CLASIFICACIÓN DE LA APERTURA DE CRÉDITO.*- Conviene expresar aquí que en la práctica se emplean varias denominaciones para el crédito de que se trata. Así, se mencionan los créditos comerciales, industriales, para fines específicos, hipotecarios, prendarios, con garantía fiduciaria y algunos otros, así como los créditos de dinero y de firma, que suponen la actuación del acreditante frente a terceros, bien como avalista o como obligado directo, en nombre propio, pero por cuenta del acreditado, según se expondrá más adelante. También es frecuente el empleo de expresiones cronológicas: a corto, mediano o largo plazo.

*“LA APERTURA DE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE, COMO PRESUPUESTO DE LA EXPEDICIÓN DE TARJETAS DE CRÉDITO.-* Es procedente dejar precisado que tal instrumento no es exclusivamente bancario; como es sabido, entidades no bancarias emiten tarjetas de crédito, hasta ahora no reguladas específicamente, pero también es sabido que las instituciones de crédito están legalmente autorizadas para expedirlas, si bien para ello se precisa de un previo contrato de apertura en cuenta corriente, puesto que así lo dispone el artículo 46 Fracción VII de la Ley de Instituciones de Crédito. Tampoco parece ocioso informar que, en cambio, estas tarjetas bancarias son objeto de regulación específica en las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de Banca Múltiple en la emisión y operación de Tarjetas de Crédito Bancarias, en las que también aparece con claridad la exigencia de que tales tarjetas se operen, invariablemente, con apoyo en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente y en moneda nacional”.<sup>7</sup>

*“OTORGAMIENTO DE TÍTULOS DE CRÉDITO POR EL ACREDITADO.-* Es usual que cada disposición que el acreditado haga se documente por medio de un título de crédito, generalmente un pagaré. El artículo 299 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito previene que si el acreditado no lo autoriza expresamente, el acreditante no podrá ceder el crédito que en la forma indicada se haya documentado; y si lo negocia, abonará al acreditado los intereses correspondientes, al tipo pactado en el contrato de apertura”.<sup>8</sup>

#### **A) POR SU FORMA DE DISPONER.**

La apertura de crédito puede ser simple o en cuenta corriente. En la apertura de crédito simple el acreditado no puede hacer remesas en abono de su cuenta antes del

---

<sup>65</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Operaciones de Crédito, Editorial Iure Editores. México 2004 p. 43-44.

<sup>66</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Porrúa. México 2005 p. 249.

vencimiento del plazo fijado para la devolución de las sumas de que dispuso, y en caso de que lo haga, no puede retirarlas nuevamente.

La apertura de crédito es en cuenta corriente cuando el acreditado tiene derecho para hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación, en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente haya hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer, en la forma pactada, del saldo que resulte a su favor (artículo 296 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

“Es preciso no confundir el contrato de crédito en cuenta corriente con otros contratos que tienen nombres semejantes: la cuenta corriente y el depósito bancario de dinero en cuenta corriente. El contrato de cuenta corriente es un contrato especial y que se caracteriza principalmente por la reciprocidad de las remesas que se hacen los cuenta corrientistas. El depósito bancaria de dinero en cuenta corriente es el depósito a la vista, en cuenta de cheques, en donde el depositante tiene derecho a hacer libremente remesas en efectivo para abono de su cuenta y hacer remesas en títulos de crédito con autorización de la institución depositaria y a disponer, total o parcialmente, de la suma depositada mediante cheques”.<sup>9</sup>

## **1. SIMPLE.**

“*APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE.* - Es simple cuando el crédito se agota por la disposición que de él haga el acreditado, esto es, cuando dispone de la cantidad en un solo acto (tracto instantáneo) normalmente una apertura de crédito simple. El acreditado no puede hacer remesas en abono de su cuenta antes del vencimiento del plazo fijado para la

---

<sup>67</sup> CALVO MARROQUIN, Octavio, y PEUNTE Y FLORES, Ob. Cit. 249.



devolución de las sumas de que dispuso y en caso de que lo haga, no puede retirarlas nuevamente”.<sup>10</sup>

Toda apertura de crédito se sobreentiende que es simple; precisa pacto expreso para que pueda ser en cuenta corriente. Si la apertura de crédito es simple, el acreditado debe disponer en una sola vez del que se le concede sin tener derecho a hacer reembolsos parciales que hagan recuperar el crédito su cuantía primera.

“*CRÉDITO SIMPLE.*- Salvo convenio en contrario, el acreditado podrá disponer a la vista de la suma objeto del contrato (crédito simple). Una vez dispuesto del crédito en su totalidad, el mismo se extingue”.<sup>11</sup>

Le son aplicables los conceptos y disposiciones ya expuestos sobre definición, disposición, utilización, reembolso y extinción. Recordemos de nuevo que el artículo 295 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece una presunción a favor del carácter a la vista de toda apertura de crédito; ello no supone autorización para el giro de cheques sino para la disposición del crédito sin plazo ni aviso previo.

“Si el acreditante pone a disposición del acreditado durante un mes, un millón de pesos (es decir, se compromete a prestarle un millón de pesos), durante este lapso el acreditado, podrá exigir cuantas entregas parciales desee hasta que agote el millón; o bien puede pedirlo de una sola vez. Si cumplido el mes, el acreditado solicitó entregas por 850 mil, ya no podrá utilizar los 150 mil que restan, porque el plazo durante el cual el acreditante estaba obligado, feneció. A la inversa, en caso de que el acreditante disponga del millón antes de que venza el contrato, ya no podrá disponer de un peso más, en virtud

---

<sup>68</sup> BARUTEL MANAUT, Carles. La Tarjeta de Pago y Crédito, Editorial Bosch Casa Editora. México 2001 p. 232.

<sup>69</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 340.

de que el acreditante esta obligado sólo por esa cantidad. Hay una excepción a esta regla el simple y el de cuenta corriente. El crédito simple, cuyo funcionamiento se acaba de delinear, termina cuando se agota la cantidad puesta a disposición, o cuando expira el tiempo durante el cual existía obligación de ponerlo a disposición; lo que suceda primero”.

12

“Es simple, cuando el crédito se agota por la simple disposición que de él haga el acreditado, y cualquiera cantidad que esté entregue al acreditante, se entenderá como dada en abono del saldo, sin que el acreditante tenga derecho, una vez que ha dispuesto del crédito, a volver a disponer de él, aunque no se haya vencido el término pactado. Por ejemplo: se pactó una apertura de crédito por \$10,000.00, de los cuales podría disponer el acreditado dentro del término de un año, para pagar el importe de cada disposición 90 días después de hecha ésta; el acreditado dispone de la totalidad del crédito en los primeros tres meses, y paga en la forma convenida, a los noventa días. El contrato habrá terminado por extinción del crédito, ya que el acreditante dispuso de la totalidad del mismo”.<sup>13</sup>

El objeto del contrato de apertura de crédito **simple** es permitir al acreditado disponer de su crédito, no de una sola vez sino de manera diferida y exacta de las cantidades y los momentos en los cuales presupuestó que los va a necesitar, a fin de no pagar más intereses de los necesarios. El objetivo del acreditante es el cobro de interés y accesorios, o ambos, que se estipulan en las cláusulas del contrato.

## 2. EN CUENTA CORRIENTE.

“Cuando el acreditado tiene derecho para hacer remesas antes de la fecha fijada para la liquidación, en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente haya

<sup>70</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Ob. Cit. p. 715-716.

<sup>71</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. Ob. Cit. p. 249.

hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer, en la forma pactada, del saldo que resulte a su favor”.<sup>14</sup>

*CONCEPTO.*- El artículo 302 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito define el contrato de cuenta corriente en los siguientes términos: en virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulta a la clausura de la cuenta constituyen un crédito exigible y disponible. Las comisiones y gastos por los negocios a que la cuenta se refiere se incluirán en ésta, salvo convenio en contrario. La institución de la cuenta corriente se formó en la práctica mercantil. Mediante el contrato de cuenta corriente, en el cual las partes persiguen la finalidad del limitar o disminuir sus pagos en efectivo. Así, en efecto, dos comerciantes que tengan constantes relaciones de negocios podrán convenir en no exigirse el pago de sus créditos recíprocos, derivados de las remesas que se hagan, sino en inscribirlos o anotarlos en una cuenta, y exigir solamente el saldo que resulte a su clausura o cierre.

*“CONCEPTO E IMPORTANCIA.*- El contrato de apertura de crédito es en cuenta corriente si se conviene de modo expreso que el acreditado pueda disponer del importe del mismo en uno o en varios actos, al mismo tiempo que tiene el derecho de rembolsar total o parcialmente la parte del crédito del que haya dispuesto, para aumentar la cuantía de la cantidad disponible (artículo 296 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). El acreditante lleva una cuenta que desde el punto de vista de su estructura contable es semejante a la del contrato de cuenta corriente; pero entre ambos existen las diferencias que expresamos al hablar de este último contrato. El acreditado puede disponer el crédito mediante cheque, tarjetas de crédito, letras de cambio, pagarés, o cualquier otra forma, según se hubiere convenido en el respectivo contrato”.<sup>15</sup>

---

<sup>72</sup> BARUTEL MANUTE, Carles. Ob. Cit. p.232.

<sup>73</sup> RODRIGUEZ RODIRGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil, Editorial Porrúa. México 2003 p. 588.

En la apertura de crédito en cuenta corriente, el acreditado podrá disponer del crédito en la forma convenida, y si hace remesas en abono del saldo, podrá volver a disponer del crédito, dentro del plazo pactado. Por ejemplo: se pacto una apertura de crédito por \$10,000.00, por el término de un año, en cuenta corriente; el acreditado dispone el primer mes de los diez mil pesos, y al mes siguiente abona ocho mil; podrá volver a disponer de este último saldo, y así podrá ir haciendo sucesivos abonos y disposiciones, hasta que se termine el contrato por expiración del término. Esta es, en la práctica, la forma más usual del contrato de apertura de crédito.

El contrato en cuenta corriente es aquel en virtud del cual (artículo 296 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito) el término permanece invariable, pero el acreditado, conforme vaya haciendo uso del dinero puesto a su disposición, lo puede ir regresando en remesas parciales, de forma que aunque disponga de parte del monto, el límite máximo del crédito nunca se agote. Supóngase que el límite es de un millón: se solicitan 900 mil (quedan 100 mil), después se pagan 300 mil (quedan 400 mil), después se solicitan 400 mil (queda 0), al día siguiente se paga un millón y así, de manera que nunca se sobrepase el límite; entonces, el acreditante sigue obligado a continuar prestando porque su obligación es poner a disposición del acreditado un millón de pesos en cuenta corriente que, en el caso, es lo sucedido. Este sistema de apertura de crédito se denomina también de saldos revolventes.

El contrato de apertura de crédito es el que con mayor frecuencia celebran los bancos, de manera tal, que incluso gran parte de los créditos personales, conocidos como quirografarios, por oposición a los que se garantizan con garantías reales, se instrumentan bajo el contrato de apertura de crédito, pues el límite del fondo revolvente suele ser la *línea de crédito* de cada cliente.

*LAS REMESAS.*- Se entiende por remesas, dice el autor Raúl Cervantes Ahumada, no sólo el envío material que haga un cuentacorrentista al otro, sino toda operación que motive una anotación en la cuenta corriente, por producir un crédito contra alguna de las partes. MORANDO, por su parte afirma: “No es remesa el valor, el efecto y mucho menos la mercancía que un cuentacorrentista envió al otro; tampoco estará representada la remesa por la operación, por el negocio jurídico, que hace nacer la relación obligatoria singular que deberá ser regulada por la cuenta corriente. La operación, el negocio jurídico, no son propiamente la remesa, ésta es precisamente el crédito que de aquéllos resulta.”<sup>16</sup>

*EFFECTOS DEL CONTRATO DE CUENTA CORRIENTE.*- La cuenta corriente produce el efecto de que una vez anotados en ellas los créditos derivados de las remesas que recíprocamente se hacen las partes, tales créditos dejan de ser exigibles individualmente considerados, siéndolo tan sólo el saldo que resulte después de operar su compensación. Esto es, por virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos recíprocos de las partes se compensan, haciéndose sólo exigibles el saldo que aparezca a cargo de uno de los cuentacorrentistas. El crédito por el saldo será un crédito líquido y exigible a la vista o en los términos pactados en el contrato correspondiente. Desde luego, salvo pacto en contrario, la inscripción de un crédito en la cuenta corriente no excluye las acciones o excepciones relativas a la validez de los actos o contratos de que proceda la remesa. Cuando el acto o contrato sean anulados, la partida correspondiente se cancelará en la cuenta.

Salvo reserva expresa para el caso de insolvencia del deudor, la inscripción en cuenta de un crédito contra tercero se entiende definitiva y a riesgo de quien recibe la remesa. Establece el artículo 306 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que, a falta de pacto expreso, la remesa de títulos de crédito se entiende siempre hecha “salvo buen cobro”. Es ésta una aplicación del principio general contenido en el artículo 7º de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que dispone que los títulos de

---

<sup>74</sup> MORANDO. *Títulos y Operaciones de Crédito*, Editorial Porrúa. México 2003 p. 133.

crédito dados en pago se presumen recibidos bajo la condición “salvo buen cobro”. Si existe la cláusula “salvo buen cobro”, expresa o tácita, y el crédito no es pagado a su vencimiento, el que recibió el crédito podrá, a su elección, asentar en la cuenta la contrapartida correspondiente, restituyendo el título, o ejercitar las acciones que de éste se deriven. El cuentacorrentista que incluya en la cuenta un crédito garantizado con prenda o hipoteca, tendrá derecho a hacer efectiva la garantía por el importe del crédito garantizado, en cuanto resulte acreedor del saldo. Cuando hubiere fiadores o coobligados, éstos quedarán obligados en los términos de sus contratos por el monto de ese crédito a favor del cuentacorrentista que hubiere hecho la remesa y en cuanto éste resulte acreedor del saldo.

*“CLAUSURA DE LA CUENTA Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO.-* La clausura de la cuenta para la liquidación del saldo debe efectuarse, salvo pacto o uso en contrario, cada seis meses. Si posteriormente a la clausura de la cuenta el saldo es llevado a una nueva cuenta, causará intereses al tipo convenido para las otras remesas, y en caso contrario, el tipo legal. Cuando el contrato termina por la clausura de la cuenta, deberá entregarse al saldo al cuentacorrentista que resulte acreedor. El contrato de cuenta corriente termina: a) Al vencimiento del plazo convenido; b) Cuando sea por tiempo indeterminado, por denuncia que haga cualquiera de las partes en cada época de clausura de la cuenta, debiendo dar aviso al otro cuentacorrentista, por lo menos diez días antes de la fecha de la clausura. La muerte o incapacidad superveniente de uno de los cuentacorrentistas no supone la terminación del contrato sino cuando sus herederos o representantes, o el otro cuentacorrentista, opten por su terminación”.<sup>17</sup>

*RECTIFICACIONES.-* Las acciones para la rectificación de los errores de cálculo, de las omisiones o duplicaciones, prescriben en el término de seis meses, a partir de la clausura de la cuenta.

---

<sup>75</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 356-358.

*REGÍMEN JURÍDICO.*- Fundamentalmente, depende del contenido del correspondiente contrato. La ley sólo establece las siguientes reglas:

- I) El acreditado tiene derecho a rembolsar, antes de la fecha de la liquidación, total o parcialmente, las cantidades de que hubiere dispuesto, renaciendo a su favor el saldo.
- II) La inscripción de un crédito contra tercero, se entiende definitivo y a riesgo del que lo recibe, salvo pacto expreso en contra;
- III) La cuenta se cerrará provisionalmente cada seis meses en defecto de pacto especial sobre ello. El cierre definitivo se realizará al concluir el término previsor para la duración del contrato.
- IV) Los abonos de títulos en la cuenta se harán siempre salvo buen cobro.
- V) Las acciones para la rectificación de errores prescriben a los seis meses de la clausura de la cuenta.

Aun cuando se haya fijado un plazo para la duración del contrato, es costumbre que el acreditante se reserva el derecho de darlo por rescindido anticipadamente.

*“OBJETO.*- Por lo que se refiere al contrato de apertura de crédito en **cuenta corriente** éste tiene por objeto que el acreditado puede disponer permanentemente de una cierta cantidad, la cual nunca se terminará durante la vigencia del contrato, siempre que no se sobrepase el límite, lo que el acreditado consigue haciendo pagos parciales de sus disposiciones. Esto constituye una verdadera cuenta corriente con fondos y saldos revolventes: se puede disponer cantidades, en mucho, superiores al límite del crédito, siempre que la deuda, a una fecha estática, que puede ser cualquiera, no sobrepase dicho

límite. El objetivo del acreditante es el mismo que en el caso del crédito simple: el cobro del interés y los accesorios”.<sup>18</sup>

*MODALIDADES DE LA APERTURA DE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.-*

La apertura de crédito puede ser simple o en cuenta corriente, según la prestación que efectúe el acreditante a favor del acreditado, sea única o de tracto sucesivo. Puede ser la apertura del crédito en descubierto o quirografaria, cuando basta la firma del acreditante; y garantizada, ya sea con la entrega de bienes o mediante fianza o aval de otra persona que responde por el acreditado. La apertura de crédito se perfecciona por el consentimiento de las partes sobre la cantidad, interés y demás pactos negociables. Si las partes fijaron límite al importe del crédito, se entenderá, salvo pacto en contrario, que en él queden comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado. Si en el contrato no se señala un límite a las disposiciones del acreditado, y tampoco es posible determinar el importe del crédito por el objeto a que se destina, o de algún otro modo convenido por las partes, se entenderá que el acreditante está facultado para fijar ese límite en cualquier tiempo.

Aún cuando en el contrato se haya fijado el importe del crédito y el plazo en que tiene derecho a hacer uso de él el acreditado, pueden las partes convenir que cualquiera o una sola de ellas estará facultada para restringir el uno o el otro, o ambos a la vez, o para denunciar el contrato a partir de una fecha determinada o en cualquier tiempo mediante aviso dado a la otra parte en la forma prevista en el contrato, o a su falta de éste, por Notario o Corredor, y en su defecto, por conducto de la primera autoridad política del lugar de sus residencia, siendo aplicables al acto respectivo los párrafos tercero y cuarto del artículo 143 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Cuando no se estipule término, se entenderá que cualquiera de las partes puede dar por concluido el contrato en todo tiempo, notificándolo así a la otra, como queda dicho respecto del aviso a que se refiere el párrafo anterior. Denunciando el contrato o notificada su terminación de acuerdo

---

<sup>76</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Ob. Cit. p. 715-717.



con lo que antecede, se extinguirá el crédito en la parte de que no hubiere hecho uso el acreditado hasta el momento de esos actos pero a no ser que otra cosa se estipule, no quedará librado el crédito de pagar los premios, comisiones y gastos correspondientes a las sumas de que no hubiere dispuesto, sino cuando la denuncia a la notificación proceda del acreditante (artículo 294 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Salvo convenio en contrario, el acreditado puede disponer a la vista de la suma objeto del contrato (artículo 295 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). La apertura del crédito en cuenta corriente da derecho al acreditado a hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación, en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiere hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en la forma pactado del saldo que resulte a su favor. Son aplicables a la apertura de crédito en cuenta corriente, en lo que haya lugar, los artículos 306, 308 y 309 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (artículo 296 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). Salvo convenio en contrario siempre que en virtud de una apertura de crédito, el acreditado se obligue a aceptar u otorgar letras, a suscribir pagarés, a prestar su aval o en general a aparecer como endosante o signatario de un título, por cuenta del acreditado, éste quedará obligado a constituir en poder del acreditante la provisión de fondos suficientes, a más tardar el día hábil anterior a la fecha en que el documento aceptado, otorgado o suscrito deba hacerse efectivo.

La aceptación, el endoso, el aval o la suscripción del documento, así como la ejecución del acto de que resulte la obligación que contraiga el acreditante por cuenta del acreditado, deba éste o no constituir la provisión de que antes se habla, disminuirán desde luego el saldo del crédito, a menos que otra cosa se estipule; pero a parte de los gastos, comisiones, premios y demás prestaciones que se causen por el uso del crédito, de acuerdo con el contrato, el acreditado sólo estará obligado a devolver las cantidades que realmente supla el acreditante al pagar las obligaciones que así hubiere contraído, y a cubrirle únicamente los intereses que correspondan a tales sumas. La apertura de crédito simple o en

cuenta corriente puede ser pactada con garantía personal o real. La garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario, a las cantidades de que el acreditado haga uso dentro de los límites del crédito. El otorgamiento o transmisión de un título de crédito o de cualquier otro documento por el acreditado o de cualquier otro documento por el acreditado al acreditante, como reconocimiento del adeudo que a cargo de aquél resulte en virtud de las disposiciones que haga del crédito concedido, no facultan al acreditante para descontar o ceder el crédito así documentado, antes de su vencimiento, sino cuando el acreditado le autorice a ello expresamente.

Negociado o cedido el crédito por el acreditante, éste abonará al acreditado, desde la fecha de tales actos, los intereses correspondientes al importe de la disposición de que dicho crédito proceda, conforme al tipo estipulado en la apertura de crédito; pero el crédito concedido no se entenderá renovado por esa cantidad, sino cuando las partes así lo hayan convenido. Cuando las partes no fijen plazo para la devolución de las sumas de que puede disponer el acreditado, o para que el mismo reintegre las que por cuenta suya pague al acreditante de acuerdo con el contrato, se entenderá que la restitución debe hacerse al expirar el término señalado para el uso del crédito, o en su defecto, dentro el mes que siga a la extinción de este último. La misma regla seguirá acerca de los premios, comisiones, gastos y demás prestaciones que corresponda pagar al acreditado, así como respecto al saldo que a cargo de éste resulte al extinguirse el crédito abierto en cuenta corriente.

“Por lo que se refiere a la inscripción en cuenta corriente de un crédito contra tercero, a la clausura de la cuenta y a las acciones para la rectificación de errores de cálculo, omisiones o duplicaciones. Para decirlo en otras palabras: La apertura de crédito en cuenta corriente, mecanismo al que también puede ajustarse otras formas crediticias, particularmente los créditos refaccionarios y los de habilitación y avío, confiere una gran latitud al acreditado para redisponer de las sumas que antes hubiera pagado al acreditante,

de tal manera que, en realidad, es posible que llegue a disponer de una suma que resulte superior al límite del crédito, de modo especial si el plazo convenido así se lo permite”.<sup>19</sup>

## **B) POR SU OBJETO.**

### **1. DE DINERO.**

*CONCEPTO.*- Por virtud del contrato de apertura de crédito el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado una suma de dinero o se obligue a contraer una obligación por cuenta del acreditado, se habla de créditos de dinero o de créditos de firma. El crédito de firma puede adoptar la forma de crédito de aceptación, de aval, etc. Siempre que en virtud de una apertura de crédito el acreditado se obligue a aceptar u otorgar letras, a suscribir pagarés, a prestar su aval o, en general, a aparecer como endosante o signatario de un título de crédito, por cuenta del acreditante, éste, salvo pacto en contrario, quedará obligado a constituir en poder del acreditante la provisión de fondos suficientes, a más tardar el día hábil anterior a la fecha en que el documento aceptado, otorgado o suscrito deba hacerse efectivo. La aceptación, el endoso, el aval o la suscripción del documento, así como la ejecución del acto de que resulte la obligación que contraiga el acreditante por cuenta del acreditado, deba éste o no constituir la provisión de que antes se habla, disminuirán desde luego el saldo del crédito, a menos que otra cosas se estipule; pero, aparte de los gastos, comisiones, premios y demás prestaciones que se causen por el uso del crédito, de acuerdo con el contrato, el acreditado sólo estará obligado a devolver las cantidades que realmente supla el acreditante al pagar las obligaciones que así hubiere contraído y a cubrir únicamente los intereses que corresponda a tales sumas.

---

<sup>77</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 49-51.

Si bien tales expresiones denotan que se trata de dinero en efectivo que se pone a disposición del acreditado, es pertinente aclarar:

- Que si el contrato recae sobre dinero, el acreditado puede disponer a la vista de la suma respectiva, a menos que se estipule otra cosa.

Si atendemos el objeto del contrato de apertura de crédito diremos que la apertura de crédito es de dos clases: de dinero y de firma. Será de dinero cuando el acreditante se obligue a poner a disposición del acreditado una suma determinada de dinero.

## **2. DE FIRMA.**

Si se trata de contrato en firma, de la obligación que asume el acreditante de aceptar, suscribir, endosar o avalar títulos de crédito por cuenta del acreditado, es pertinente aclarar:

- Que, en cambio, si el acreditado sólo asume cualquiera de las obligaciones antes mencionadas, figura que en la práctica se conoce como “apertura de crédito de firma o por aval”, el acreditado se obliga a proveer al acreditante los fondos suficientes, a más tardar el día hábil anterior a la fecha en la que el documento respectivo deba ser pagado por el acreditante. Sin embargo, podría estipularse que la provisión se efectúe con posterioridad.
- En el mismo supuesto de crédito de firma, la circunstancia de que el acreditante estampe su firma en el documento o documentos da lugar, obviamente, a la reducción del importe del crédito, salvo que otra cosa se haya estipulado. En el mismo supuesto, el acreditado se obliga, naturalmente, a pagar, además de las sumas cubiertas o que deba cubrir el acreditante, el importe de los gastos, comisiones, premios e intereses.

“Si atendemos el objeto del contrato de apertura de crédito diremos que la apertura de crédito es de dos clases: de dinero y de firma. Será apertura de crédito de firma, cuando el acreditante ponga a disposición del acreditado su propia capacidad crediticia, para contraer por cuenta de éste una obligación. Es el caso en que el acreditante, por ejemplo, se obliga a aceptar documentos por cuenta del acreditado, a prestar su aval, etc. En estos casos el acreditado, si no se ha convenido lo contrario, estará obligado a proveer al acreditante de las sumas necesarias para hacer el pago, a más tardar el día hábil anterior a la fecha del vencimiento de la obligación respectiva”.<sup>20</sup>

Como antes se dijo, con motivo del llamado *crédito de firma*, el acreditante, de ordinario un banco, aporta su personalidad para actuar como girador, suscriptor, garante o avalista del acreditado, obviamente, con empleo de su firma en los documentos respectivos; apenas si hace falta añadir que esta intervención del banco se documenta, por lo general, en uno o más títulos de crédito, y por ello serán aplicables las disposiciones respectivas de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, según el título de crédito empleado y el papel que asuma el banco. En caso de que nada se estipule sobre el particular, o bien, que se establezca la apertura como crédito simple, las disposiciones que efectúe el acreditado reducen el saldo disponible, que permanece a disposición del propio acreditado en la forma y durante el plazo convenido, sin más.

## **II.- ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.**

“Es necesario, ante todo dejar aclarado que las tarjetas de crédito pueden ser emitidas por entidades bancarias y no bancarias. En el primer caso, encuentran su regulación en las disposiciones emitidas por el Banco de México, mientras que, en el segundo, no existe regulación especial, por lo cual deberá acudir a la forma en la que se

---

<sup>78</sup> CERVANTES AHUMADA, Raúl. Ob. Cit. p. 248-249.

operan, como medio para ubicar su regulación. Así, en caso de que supongan, conforme a la regla general, un contrato de apertura de crédito, indubitadamente les serán aplicables los artículos 291 de la Ley de Instituciones de Crédito al 301 de mismo ordenamiento, así como de manejarse en cuenta corriente los artículos 302 al 310 de la ley antes citada, todos ellos en lo conducente”.<sup>21</sup>

Por lo que se refiere a otros aspectos no consignados en la apuntada preceptiva legal, es inconcuso que se aplicarán las reglas generales que, en materia de contratación mercantil, consignada en los artículos del 77 al 88 del Código de Comercio. En lo que concierne a las tarjetas bancarias, como antes se dijo, su excepción y operación se ajustan a las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de Banca Múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito, siendo tales reglas las siguientes:

- Las tarjetas pueden ser de uso exclusivo en el territorio nacional, o bien su vigencia puede extenderse al extranjero.
- Deben extenderse, invariablemente a nombre de una persona física, son intransferibles y en ellas deben contenerse las siguientes menciones:
  - a) La indicación de que se trata de una tarjeta de crédito y la información sobre si su empleo al territorio nacional, o bien si puede emplearse también en el extranjero.
  - b) El nombre del banco emisor.
  - c) El número de serie que le corresponda.
  - d) El nombre del titular y su firma visual o electrónicamente codificada.

---

<sup>79</sup> DÍAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 58-60.

- e) La indicación de que su empleo debe ajustarse a los estipulados en el respectivo contrato de apertura de crédito.
  - f) Su carácter intransferible.
  - g) La fecha de su vencimiento.
- 
- los bancos emisores, de modo directo o por conducto de empresas operadoras de sistemas específicos, habrán de celebrar contratos con los proveedores de bienes, de servicio o incluso de dinero, quienes se comprometen a recibir los pagarés, notas de venta, fichas de compra e inclusive ordenes de compra telefónicas o electrónicas por parte de los tarjetahabientes; en los mismos contratos se estipularán los límites que en su caso se fijarán para cada operación y además, la obligación por parte del banco emisor, de pagar a los proveedores las cantidades respectivas, en un plazo no mayor a quina días, contados desde la fecha en que se le presenten los comprobantes correspondientes, menos las comisiones pactadas.
  - En lo que se refiere a consumos o disposiciones efectuadas en el extranjero, el banco emisor deberá cubrir su importe en las divisas correspondientes, pero en este caso, precisamente en la fecha de presentación de los documentos respectivos.
  - En los contratos mencionados se deberá estipular que el proveedor está obligado, en cada operación, a verificar que la tarjeta se encuentre vigente, que la firma de quien la presenta corresponda a la que aparece en dicha tarjeta, o bien, cuando se trata de ordenes telefónicas o electrónicas, se obtenga la verificable autorización, y que los bienes adquiridos se entreguen en el domicilio del tarjetahabiente o en el que al efecto señale; además, el proveedor deberá en todo caso, sujetarse al límite que para cada operación se haya estipulado con el emisor de la tarjeta, a menos que obtenga la autorización expresa de este último para excederlo.

- Por lo que se refiere a consumos o disposiciones efectuadas dentro del territorio nacional, el proveedor no está obligado a aceptar comprobantes en moneda extranjera.

#### **A) ENTIDAD EMISORA.**

Cualquier empresario legalmente establecido puede crear su propia tarjeta y marca. Así encontramos un gran número de tarjetas comerciales cuyo emisor es el propietario de la marca de tarjeta, que el mismo ha creado y usa con exclusividad. Pero la mayor parte de las tarjetas son emitidas por empresarios que cuentan con licencia sobre la marca de la tarjeta correspondiente. El proyecto de Código de Conducta Europeo en medios de pago respecto de las relaciones entre emisores y aceptantes-adquirientes señala al emisor como *cualquier entidad de crédito que emita una tarjeta de pago de uso electrónico*. De donde se concreta por tanto en las tarjetas bancarias, pues a ellas va dirigido este proyecto. La capacidad para contratar tarjetas queda sujeta a los requisitos de la legislación bancaria, entre ellos la inscripción en un registro oficial y el cumplimiento y otorgamiento a sus clientes (titulares) de todas las garantías previstas en su normativa específica. Se ha quejado el sector bancario de la inexistencia de un estatuto común del emisor, como también a nivel comunitario. Algo se ha avanzado con la ley de la que se desprende la sujeción a la normatividad bancaria de todas las tarjetas, bancarias o no, que establezcan créditos en cuanto al costo de éste y cálculo. En relación al sistema de pago y en particular a las relaciones entre titulares y emisores de tarjetas, se define nuevamente al emisor como la persona que, en el marco de su actividad profesional, pone a disposición de un cliente un instrumento de pago, en virtud de un contrato suscrito con el.

El emisor de la tarjeta es el eje de este proceso, toda vez que es quien otorga el crédito rotatorio al usuario y en las tarjetas bancarias respalda y garantiza el pago de las operaciones hechas por el titular de la tarjeta de crédito en los establecimientos afiliados



para posteriormente perfeccionar la operación cubriéndole la venta a éstos previa presentación de los pagarés suscritos por el tarjetahabiente, a quien le enviará su estado de cuenta respectivo, donde lo informa del monto total adeudado así como el pago mínimo y fecha en que deberá presentar su pago.

Así, tanto por lo que es la costumbre y la práctica de este negocio, como por las regulaciones en nuestro país y lo que podemos extraer del derecho comparado, advertidos las siguientes obligaciones a cargo de la entidad emisora. Frente al titular usuario le corresponde hacer entrega al mismo de la tarjeta codificada o personalizada identificatoria de su adhesión al servicio; entregarle la nomina de proveedores adheridos y mantener una información periódica actualizada de altas y bajas en dichos listados; practicar periódicamente la liquidación de los pagos o compras efectuadas por el usuario y en general proveer los medios necesarios para salvaguardar al usuario contra las prácticas desleales que pudieran utilizar los proveedores del sistema, así como el poner una suma de dinero de la cual el titular de la tarjeta puede disponer.

## **B) NEGOCIOS AFILIADOS.**

Persona física o jurídica que acepta la celebración inmediata de operaciones, ventas o prestación de servicios, por la sola presentación de la tarjeta y la firma del comprobante de venta por parte de su tenedor. Establecimientos comerciales, empresarios, o empresas de servicio privadas, que se vinculan a la tarjeta de crédito mediante un contrato de afiliación, comprometiéndose a recibir como pago de sus operaciones los comprobantes de venta suscritos por los usuarios.

Se trata del denominado en los contratos, consideramos con poco rigor jurídico, como establecimiento comercial, el cual es una base indiscutible en el éxito del sistema de

tarjeta. El establecimiento comercial, si bien es el lugar donde con mayor frecuencia se realiza la operación en que se usa la tarjeta de crédito, no es un sujeto de derecho que pueda ser titular de derecho y obligaciones frente a los otros contratantes. El establecimiento mercantil o comercial es un objeto puesto al servicio de la actividad empresarial, es decir de la empresa, que se ejercita y desarrolla por un sujeto que es el empresario. Por otra parte en la actualidad la profusión alcanzada por las tarjetas ha desbordado también el ámbito de los establecimientos comerciales. Se realizan operaciones con tarjeta en los más recónditos lugares.

Los negocios afiliados se vinculan con el sistema de tarjeta de crédito, obligándose a aceptar cualquier operación o algunas determinadas que dentro de los límites de acuerdo de adhesión celebrado con la entidad emisora, les propongan o soliciten los usuarios tenedores de la tarjeta de crédito adheridas a ese mismo servicio. Estas operaciones se perfeccionarán, además de la forma usual, con otra especial formalidad la cual consiste en la firma de un pagaré que hace entrega la entidad emisora de la tarjeta de crédito. Las obligaciones de los negocios afiliados son en general las de prestar al titular usuario de la tarjeta de crédito el servicio o los bienes en iguales condiciones que a cualquier otro cliente normal que realice sus operaciones de pago en efectivo, respetar los precios cotizados al público general, controlar la identidad del usuario y la habilidad de la tarjeta dentro de los listados que la empresa emisora tiene obligación de proveer, que se firme en presencia del empleado el pagaré para cotejar que la firma sea la misma que aparece en la tarjeta; vigilar que el valor de la compra no exceda del límite común acordado por las partes (límite de piso), entregar original del pagaré a la empresa emisora así como presentar dentro de las fechas o periodos acordados la liquidación a su favor de todas las operaciones realizadas durante el periodo inmediato anterior y reconocer a favor de la empresa emisora una comisión sobre el total de esa liquidación o facturación.

La afiliación de los establecimientos vendedores de bienes o servicios a cualquiera de los tres sistemas de tarjetas de crédito bancarias, por regla general la lleva a cabo

persona de la institución de crédito emisora de la tarjeta de crédito, ya sea por solicitud expresa del establecimiento o por visitas que realiza dicho personal, para convencerlo a que se afilie y se celebra el contrato respectivo. Para que un establecimiento se considere susceptible de afiliarse, se analiza la importancia del negocio en razón de su localización geográfica, volumen de ventas y reputación que guarde; para precisar que los negocios afiliados sean serios y responsables y de esta forma no se desvirtúa la imagen de lo que es un sistema de tarjetas de crédito.

Las obligaciones que contrae un establecimiento al ser aceptado dentro del sistema, así como las de las instituciones de crédito emisoras de tarjetas de crédito, quedan plasmadas en un contrato que suscriben ambas partes. Una vez aceptada la afiliación del negocio se le provee de papelería adecuada, máquinas impresoras, publicidad y entrenamiento a su personal, para que en estas condiciones puede empezar a operar dentro del sistema de tarjetas de crédito bancarias.

Ventajas para los negocios afiliados a un sistema de tarjeta de crédito:

- Más clientes potenciales que aumentarán sus ventas y por consiguiente sus ganancias.
- Incremento en sus ventas, ya que es sabido que los clientes a crédito compran más que los que pagan de contado, razón por la cual un importante porcentaje de sus ventas se ve incrementado por los clientes que disfrutan de crédito por medio de las tarjetas ya que pueden permitirse ciertas “compras de impulso”.
- Realizar sus ventas a crédito como si fueran de contado, ya que el establecimiento puede depositar sus notas de venta-pagarés todos los días en su cuenta bancaria y se le acredita el importe de inmediato, teniendo en esta forma más recursos disponibles y seguros, como si fuera dinero en efectivo.

- Se evitan problemas de cobranzas, ya que este tipo de ventas es responsabilidad del sistema de tarjetas de crédito al que esté afiliado y no de la empresa.
- Obtiene más tiempo libre, sin la preocupación de las cuentas por cobrar, tiempo que puede dedicar a la operación y desarrollo del negocio.

Actualmente se encuentran afiliados aproximadamente 609,000 establecimientos en toda la República. Bancomer y Banamex, iniciaron en reciente fecha, un servicio que consiste en la instalación de terminales electrónicas del Sistema Inmediato de Autorizaciones en las cajas de tiendas como Suburbia S.A., Aurrera S.A., Hermanos Vázquez S.A., etc. en el Distrito Federal. Esto funciona de la siguiente manera: al realizar el cliente la compra con su tarjeta, la cajera de la tienda transmite por medio de la Terminal electrónica, todos los datos del tarjetahabiente, así como el importe de la compra, al centro de la institución de crédito y éste a su vez, envía la autorización en forma automática por el mismo conducto.

Con este sistema se trata de eliminar el trámite de la autorización telefónica que existe, además de que dicha operación en cualquiera de las cajas sólo requiere de algunos segundos. Este servicio inmediato de autorización, significa seguridad, comodidad y ahorro de tiempo para el tarjetahabiente. Mediante el contrato de afiliación, el banco queda obligado a pagar a la vista, a los negocios afiliados, el importe de los pagarés que le presenten, previo cobro de una comisión pactada entre las partes.

Por otro lado, le negociación afiliada adquiere diversas obligaciones para la celebración de ventas o prestación de servicios bajo este sistema encontrándose entre otras:

- El verificar que la tarjeta de crédito se encuentra vigente.

- El comprobar que la firma del pagaré sea la misma que aparece en la tarjeta respectiva.
- El sujetarse al límite para su disposición.
- El vender a los precios establecidos para sus ventas de contado.

Es importante señalar que en ningún caso una negociación afiliada, puede poner a la disposición de titulares de tarjetas, ninguna cantidad de dinero en efectivo. El Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el objeto de vigilar el buen funcionamiento y la operación de las tarjetas de crédito, así como con el afán de proteger los intereses del público en general, podrá ordenar a las instituciones que suspendan la expedición de tarjetas de crédito en los siguientes casos:

- Cuando la institución se aparte de lo que establecen las reglas y demás disposiciones aplicables.
- Cuando su origenen perdidas importantes por las operaciones relativas, y
- Cuando la Secretaría considere que el sistema no se maneja dentro de sanas prácticas bancarias.

La institución a la que se le ordeno suspender la expedición de tarjetas de crédito deberá proceder a cancelar las que se encuentren en circulación, denunciando los contratos celebrados con los respectivos acreditados y con los proveedores, mediante aviso dado con tres meses de anticipación.

### C) USUARIO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

Es el beneficiario del crédito otorgado por la entidad crediticia, que realiza sus pagos de acuerdo con el contrato de apertura de crédito celebrado con los establecimientos comerciales en la adquisición de los bienes o prestación de servicios mediante la presentación de la tarjeta y la firma del respectivo comprobante. Siendo el usuario la persona beneficiaria del crédito otorgado por la entidad crediticia, ante la cual se responsabiliza y obliga por las utilidades que haga del crédito concedido.

“Dentro de la cadena de distribución del sistema de tarjeta, encontramos también al adquirente, con la que el aceptante tiene suscrito un contrato de aceptación de la tarjeta, donde presentará al cobro y se ordenará el abono automático de todos los importes correspondientes a las transacciones con tarjeta. Esta entidad, puede coincidir con el emisor, aunque en la práctica es difícil que suceda así, dada la diversidad de emisores y aceptantes de la tarjeta. La denominación usuario o adquirente, porque es la entidad que directamente o a través de un representante suyo negocia con los aceptantes la admisión de un sistema de tarjeta, asume la deuda y la obligación de liquidarles las operaciones”.<sup>22</sup>

El usuario legítima con la tarjeta de crédito y su solvencia, responsabilidad y honorabilidad han sido debidamente constatadas y confirmadas por la entidad emisora con anterioridad a la aprobación de la respectiva solicitud y a la emisión de la respectiva tarjeta identificatoria. El control de solvencia es un elemento vital dentro del sistema, habida cuenta de que la emisión de la tarjeta de crédito soporta la apertura de un crédito que aunque es limitada, puede transformarse en ilimitada por un doloso uso ocasionando graves inconvenientes al funcionamiento de la operación. En se sentido, no debemos olvidar que la entidad emisora de la tarjeta de crédito crea dentro de la comunidad de sus propios proveedores adheridos, un medio de pago que puede ser utilizado libre y casi

---

<sup>80</sup> BARUTEL MANAUT, Carles. Op. Cit. p. 246.

ilimitadamente en el tiempo, salvo las lógicas inhabilitaciones de tarjetas por parte del interesado. De ahí que ese control de solvencia y responsabilidad sea por muchos censurados.

El usuario de la tarjeta de crédito tiene como obligaciones a su cargo el pago de las liquidaciones periódicas por el uso que haga de su crédito en la obtención de bienes o de servicios, teniendo la responsabilidad por la tenencia de la tarjeta de la responsabilidad por extravió de la misma dentro de los límites acordados y con la obligación de denunciar inmediatamente la pérdida o sustracción de la tarjeta.

Es importante destacar que con fecha 23 de agosto de 1995 se dio a conocer el llamado acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca (ADE) presentándolo públicamente como un plan para resolver en un elevado porcentaje los problemas de los deudores de la banca. En el preámbulo de dicho acuerdo se dice que éste constituye un esfuerzo sin precedente y que por una sola vez llevan a cabo el Gobierno Federal y los bancos, para aliviar la difícil situación por la que atraviesan las personas físicas y empresas deudoras de la banca, advirtiéndolo a renglón seguido que todo debemos responsabilizarnos de nuestras obligaciones, entendiéndose esto como una llamada de atención a los propios deudores. Se dice igualmente que dicho acuerdo complementa y fortalece programas que el Gobierno Federal y la banca han implementado para la reestructuración de adeudos en unidades de inversión (UDIS). Pero hablando de responsabilidad debemos subrayar que todos los tenemos y que la diferencia propiamente existe, en que unos cumplen con ellas y otros no. Para profundizar sobre el presente comentario cabe señalar que cuando una institución bancaria acuerda otorgar una tarjeta de crédito, es porque ya estudio, analizó y dictaminó que éste es viable desde el punto de vista económico; es decir, que el deudor cuenta con capacidad de pago debidamente demostrada. Esta calificación de viabilidad económica del crédito es una obligación que a los bancos les impone en artículo 65 de la invocada Ley de Instituciones de Crédito, de modo tal que si la calificación de dicha viabilidad fue hecha con el resultado de que los crédito fueron oportunamente aprobados y

se otorgaron, ahora resulta que esos mismo clientes, en un elevado porcentaje han dejado de pagar, es lógico que esto se debe a la crisis económica que nos ahoga y debido a ella las condiciones que existían cuando los contratos fueron otorgados han variado radicalmente, porque los créditos tienen que ajustarse a nuevas condiciones que permitan su cumplimiento.

Realmente la postura de los bancos frente a sus deudores (usuarios) es que a través de las UDIS y del ADE, pretenden reestructurar los créditos, pero tratando en todo momento de no perder ninguna de las ventajas contractuales que paso a paso han llegado a obtener y que defienden como verdaderas conquistas sindicales. Para comenzar y no perder la costumbre que tan productiva les ha resultado, en muchos casos cobran una nueva comisión de apertura de crédito, no obstante que se trata de un convenio de reestructuración de un crédito por el que ya cobraron oportunamente la correspondiente comisión bancaria. Sin embargo, es justo reconocer que con motivo del ADE y sujetándose a las condiciones y limitaciones que contiene, los deudores podrán gozar de una reducción de intereses en la forma siguiente: Por tarjetas de crédito se pagará el 38.5% anual, por créditos al consumo y personales el 34%, por créditos a empresas el 25% y por créditos a la vivienda el 6.5% y el 8.75% en este último caso, estas tasas se aplicarán adicionadas con las UDIS, pues exige como requisito que la reestructuración se haga en esta unidad en la que se refleja la inflación como antes se dijo. De la misma manera que el movimiento se demuestra andando, la buena voluntad no basta con expresarla con bombo y platillos, sino de traducirse en actos concretos, como sin duda sería el hacer ajustes a sus contratos; pretender que la solución está en la firma de convenios que únicamente conceden una discutible ventaja de reducción de intereses para luego volver a los exorbitantes intereses anteriores, no es ni puede ser una solución razonable, ya que de antemano se sabe que después el cliente nuevamente incurrirá en incumplimiento de sus pago. Tal y como ha quedado demostrado con el simple transcurso del tiempo y que actualmente estamos viviendo.



Es de esperarse que el Estado (como rector de la economía del país y concretamente del sistema bancario mexicano), las instituciones de crédito (como prestadoras de un servicio público que deben proporcionar respetando la ley y concientizándose de la situación del país), y del cliente (que también debe estar dispuesto a solventar sus compromisos dentro de los límites reales de sus posibilidades económicas), deben unidos buscar opciones sobre bases de justicia y sobre todo de equidad que permitan a todos resolver estos problemas.

### **III.- REGULACIÓN JURÍDICA DE LA TARJETA DE CRÉDITO.**

El artículo 46 en su fracción VII de la Ley de Instituciones de Crédito, faculta a las instituciones de crédito a expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente. Estas operaciones están normadas por las “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias” publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el día 18 de diciembre de 1995. En el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente mediante tarjetas de crédito, la institución acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado (tarjetahabiente), los bienes, servicios y, en su caso, dinero en efectivo que proporcionen al acreditado los proveedores con los que convenga la institución bancaria. Para ese efecto, la tarjeta deberá presentarse al establecimiento respectivo y el tarjetahabiente habrá de suscribir pagarés o utilizar notas de venta, fichas de compra u otros documentos que para tal efecto sean aceptados por la institución, a favor del banco acreditante, entregándolos a dicho establecimiento. Asimismo, con base en el contrato de apertura de crédito, la institución acreditante podrá obligarse a pagar por cuenta del acreditado, las ordenes de compra de bienes y servicios que el tarjetahabiente solicite, telefónicamente o por alguna vía electrónica, a dichos proveedores, siempre y cuando los bienes adquiridos sean entregados en el domicilio del propio tarjetahabiente o en el que éste indique. El tarjetahabiente también podrá disponer de dinero en efectivo en las oficinas de la

institución, en las de sus corresponsales bancarios y, en su caso, a través de equipos o sistemas autorizados.

Las instituciones podrán celebrar los contratos de apertura de crédito con base en los cuales se expidan las tarjetas de crédito, con personas físicas o morales. Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física y serán intransferibles. Cuando los contratos de apertura de crédito se celebren con personas morales, las tarjetas respectivas se expedirán a nombre de las personas físicas que aquéllas designen. Las tarjetas de crédito deberán contener: 1) la mención de ser tarjeta de crédito y de que su uso está restringido al territorio nacional, o bien que su uso podrá hacerse tanto en el territorio nacional, como en el extranjero; 2) la denominación de la institución que la expida; 3) un número seriado para efectos de control; 4) el nombre del titular y una muestra de su firma visual o codificada electrónicamente; 5) la mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente; 6) la mención de ser intransferible, y 7) la fecha de vencimiento de la tarjeta. Las instituciones únicamente podrán entregar tarjetas de crédito previa solicitud expresa hecha por el interesado. La entrega de tarjetas de crédito deberá hacerse al titular o a la persona que al efecto se identifique dentro del domicilio del tarjetahabiente. En los contratos de apertura de crédito en los que se prevea la posibilidad de que el acreditado no pague el total de las cantidades a su cargo en la fecha límite de pago, deberá quedar especificada la forma de calcular el importe de los pagos mínimos mensuales que dicho acreditado deberá efectuar en función del saldo a su cargo.

El plazo mínimo de vigencia de los contratos de apertura de crédito será de un año, excepto cuando se trate de contratos de apertura de crédito celebrados por primera ocasión con un tarjetahabiente, en cuyo caso, el plazo de vigencia de los respectivos contratos será el comprendido entre la fecha de su celebración y la fecha general de vencimiento que establezca la institución bancaria. En los contratos de apertura de crédito se podrá pactar que su vigencia pueda ser prorrogada por un plazo mínimo de un año, siempre y cuando no

se cambien términos y condiciones. Si al vencimiento de un contrato, la institución pretende modificar sus términos y condiciones, tendrá que celebrar un nuevo contrato y, de así convenirse, traspasarse a este último los saldos del contrato anterior. En este caso, en los nuevos contratos que celebren las instituciones podrá utilizarse el número del contrato y el de la tarjeta que correspondían al contrato anterior. En el contrato de apertura de crédito podrá pactarse que la institución pague por cuenta del tarjetahabiente bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que acuerden los contratantes, cargando los importes respectivos a la cuenta corriente que la institución siga a su acreditado. Los pagos de consumos o disposiciones efectuados en el extranjero, serán correspondidos invariablemente con un cargo en moneda nacional a la cuenta del tarjetahabiente.

Las instituciones sólo podrán cargar a sus acreditados: 1) el importe de los pagarés suscritos por éstos, fichas de compra, notas de venta u otros documentos que sea aceptados por la institución, 2) el importe de las disposiciones de efectivo, 3) el importe de los pagos de bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que realicen por su cuenta en el contrato, y 4) los gastos por cobranza, únicamente cuando exista una gestión de cobro conforme a los mecanismos establecidos en el contrato. En los contratos de apertura de crédito se establecerán los plazos de amortización y, en su caso, las comisiones que se aplicarán a los acreditados por el uso de la tarjeta de crédito; los medios por los que se dará a conocer el límite del crédito al que habrán de sujetarse los tarjetahabientes y, de ser el caso, los supuestos bajo los cuales no se causarán intereses o no se cargarán comisiones. Las instituciones acordarán con sus acreditados, en su caso, la tasa de interés que vayan a aplicar. A las instituciones se les estará prohibido modificar los términos y condiciones de los contratos de apertura de crédito durante su vigencia, salvo en lo que se refiere al límite de crédito, el cual podrá ser disminuido unilateralmente por la institución o ampliado en los términos siguientes: a) de manera unilateral sin necesidad del consentimiento del acreditado en un porcentaje que no exceda del incremento que tenga el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México en el Diario Oficial; b) para ampliar el límite de crédito en una cantidad superior a dicho monto, se requiera la autorización expresa del acreditado.

En los referidos contratos se hace constar expresamente la facultad de las instituciones para denunciarlos en cualquier tiempo y cancelar las tarjetas de crédito correspondientes. Lo anterior en el entendido de que tal facultad no deberá ser utilizada con el propósito de modificar los términos y condiciones del contrato de apertura de crédito objeto de la denuncia. Cuando las instituciones reciban aviso del extravió o robo de la tarjeta de crédito o cuando se rescinda el contrato de apertura de crédito, las propias instituciones directamente o a través de las empresas operadoras del sistema de tarjetas de crédito a las cuales estén afiliadas, deberán dar aviso a los proveedores o corresponsales con quienes tengan celebrados contratos, en el sentido de que la tarjeta respectiva ya no deberá ser aceptada. Las instituciones, conforme a los términos y condiciones que establezcan en el contrato, deberán: 1) contratar un seguro que ampare los riesgos derivados del extravió o robo de las tarjetas de crédito, o bien, asumirlos de manera directa, y 2) contratar un seguro que cubra el pago de los saldos que subsistan al fallecimiento del acreditado hasta por el límite pactado, o bien, condonarlos.

Las instituciones adquieren la obligación de enviar mensualmente a sus acreditados un estado de cuenta indicado, cuando menos, las cantidades cargadas y abonadas durante cada período, así como, en su caso, los datos necesarios para determinar los intereses. Las instituciones deberán remitir los estados de cuenta dentro de los cinco días siguientes a la fecha de corte, misma de la que deberán informar por escrito a los acreditados, no pudiendo variarse sin previo aviso, también por escrito, comunicando con treinta días de anticipación el acreditado tendrá en plazo de cuarenta y cinco días contados a partir del corte, para objetar su estado de cuenta, por lo que si no lo recibe oportunamente, deberá solicitarlo a la institución para, en su caso, poder objetarlo en tiempo. Transcurrido dicho plazo sin haberse hecho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la contabilidad de la institución harán prueba a favor de ésta.

En principio se señala que sólo los bancos pueden expedir tarjetas de crédito bancarias (artículo 46, VII Ley de Instituciones de Crédito); de acuerdo con este dispositivo

sólo podrán expedir tarjetas con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente. Vista así la tarjeta, como operación bancaria, resulta ser una activa, es decir, implica un préstamo del banco a sus clientes: pero desafortunadamente en el capítulo III del Título Tercero de la Ley de Instituciones de Crédito (de las operaciones activas) una vez más, el concepto *tarjeta de crédito* o algún otro que la permitiera evocar, no aparece. Luego, siguiendo al pie de la letra la legislación mercantil aplicable al aparato contractual que se menciona párrafos antes, resulta que cada uno de los que lo forma debe organizarse en función de su ley especial, a saber: la apertura de crédito por el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; el pagaré por el artículo 176 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; el contrato a proveedores, como convención mercantil inonimada, por el artículo 78 del Código de Comercio; pero la tarjeta de crédito en ella misma, como el eje del complejo convencional del conjunto del negocio, no está contemplada por la ley, a pesar de que como con facilidad se comprenderá a esta altura de la exposición, es un plástico que sólo pueden emitir los bancos. Surge la duda: ¿quién debe regularla en cuanto a la literalidad, amplitud, funcionalidad, etc., para hacerla consonante con los otros tres elementos convencionales.

“En efecto, la respuesta a esta pregunta conlleva la afirmación de que en nuestro medio la regulación de la tarjeta de crédito tiene deficiencias constitucionales. En principio, se introduce y organiza en el derecho mexicano mediante una circular girada por la CNBS, cuando entonces ésta era sólo una institución de apoyo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que no debió arrogarse facultades casi de legislación y menos de hipótesis jurídicas que afectaban la mayor parte de los asalariados. En nuestra opinión, es y era una materia de la competencia exclusiva del Congreso. Pero además, en 1986 y una vez más en 1990, las reglas generales de la tarjeta se emitieron ya no por la SHCP, sino por Banxico, con fundamento, de acuerdo con el decreto, en dos artículos de dos leyes diferentes que no mencionan de forma alguna las palabras *tarjeta de crédito*, *proveedor*, *triangulación*, *compraventa al menudeo* ni aquellas que permitieran entender a estos dos artículos como la fuente específica de facultades a favor de Banxico. Desde luego, el concepto bien arraigado en materia bancaria: “corresponderá a Banxico establecer, mediante reglas de carácter

general, el manejo y operación de tarjetas de crédito”, no aparece en parte alguna. Estos dos artículos 48 Ley de Institución de Crédito y el 14 LOBANXICO. De la lectura simple de estos dos artículos se colige que Banxico no tiene, cuando menos no en estos dispositivos, facultades para reglamentar la tarjeta de crédito. por supuestos, es claro que tiene facultades para dictar medidas en torno a la tasas de interés, comisiones, premios, descuentos u otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicios, pero en ningún se desprende de esos dos artículos, ni de las facultades expresamente concedidas por ellos, que Banxico esté facultado para dictar reglas de conducta a las que quedarán sometidos millones de ciudadanos, que en el caso de requerir una tarjeta de carácter alternativa. Recuérdese que las funciones de Banxico son estrictamente de regulación de la emisión y circulación de la moneda, de tesorería a la Federación, de representación financiera internacional y en fin de atender necesidades de regulación monetaria y crediticia, pero esas facultades nada tienen que ver con la forma en que los hoteleros, restauranteros y marchantes van a cobrar sus ventas, y menos aun la forma en que los usuarios deben aplicar sus ingresos y, en su caso de error o abuso, los medios para defenderlos”.<sup>23</sup>

Es importante hacer notar que en nuestro derecho positivo vigente NO EXISTE NINGUNA LEY emitida por el Congreso de la Unión, en la que se establezca la regulación legal de las tarjetas de crédito: únicamente se menciona la expedición de las mismas como una de las operaciones que pueden realizar las instituciones de crédito de conformidad con la Fracción VII del artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito, que a la letra dice:

“*ARTÍCULO 46.-* Las instituciones de crédito sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

*I.* Recibir depósitos bancarios de dinero:

*a)* A la vista.

---

<sup>81</sup> DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Derecho Bancario y Contratos de Crédito, Editorial Harla Segunda Edición. México 2003. p. 955-958.

b) Retirables en días preestablecidos

c) De ahorro, y

d) A plazo o con previo aviso.

*II.* Aceptar préstamos y créditos.

*III.* Emitir bonos bancarios.

*IV.* Emitir obligaciones subordinadas.

*V.* Constituir depósito en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.

*VI.* Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.

*VII.* Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.

*VIII.* Asumir obligaciones por cuenta de terceros con base en créditos concedidos a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como la expedición de cartas de crédito.

*IX.* Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley de Mercado de Valores.

*X.* Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta Ley.

- XI. Operar con documentos mercantiles por cuenta propia.
- XII. Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas.
- XIII. Prestar servicios de cajas de seguridad.
- XIV. Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de sus clientes.
- XV. Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones.
- XVI. Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores en general de documentos mercantiles.
- XVII. Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito.
- XVIII. Hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito por cuenta de las emisoras.
- XIX. Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas.
- XX. Desempeñar el cargo de albacea.
- XXI. Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negocios establecimiento, concursos o herencias.



- XXII. Encargar de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito.
- XXIII. Adquirir los bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda.
- XXIV. Celebrar contratos de arrendamiento financiero y adquirir los bienes que san objeto de tales contratos.

La realización de las operaciones señaladas en esta fracción, así como el ejercicio de los derechos o el cumplimiento de las obligaciones de las partes se sujetarán a lo previsto por esta ley y en lo que no se oponga a ella, por la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, y

- XXV. las análogas y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria.

Resulta entonces que, a través de reglamentos y circulares, expedidos tanto por la Comisión Nacional bancaria y de Valores, como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se han regulado la posibilidad de utilizar tarjetas de créditos bancarias. Las bases legales en que descansa la realización de esta clase de operaciones por parte de las instituciones de crédito, están contenidas en las llamadas “REGLAS a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de las tarjetas de crédito bancarias”, que a partir del mes de diciembre del año de 1995, tomaron el nombre de “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias”.

El antecedente más remoto para la realización de esta clase de operaciones proviene de la circular 555 de fecha 20 de diciembre de 1967, emitida por la Comisión Nacional Bancaria, en la que se dio a conocer el primer reglamento de las tarjetas de crédito bancarias, conforme al cual, los bancos o departamentos de depósito y los de ahorro, podían expedir y manejar esas tarjetas de crédito, elaborado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con fecha 08 de noviembre de 1967. Posteriormente, en forma mejor estructurada, se emitieron las que se denominaron “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjeta de crédito bancarias”, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1986, que se dieron a conocer a las instituciones bancarias mediante circular 984 de fecha 07 de octubre de 1986 de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Cuatro años después, el 09 de marzo de 1990 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias”, mismas que se dieron a conocer a las instituciones de crédito mediante circular 1080 de fecha 26 de marzo de 1990 por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En fecha más reciente, específicamente el 18 de diciembre de 1995, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación, las “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de crédito en la emisión y operación de las tarjetas de crédito bancarias”, que son las que actualmente rigen a esta clase de operaciones. Habida cuenta que la mayoría de los problemas surgidos con motivo de la realización de estas operaciones derivan de operaciones realizadas antes del 18 de diciembre de 1995, haremos referencia en primer término a las “Reglas que entraron en vigor a partir de su publicación en el Diario Oficial de la Federación el 09 de marzo de 1990; posteriormente se mencionan las “Reglas” que entraron en vigor el 18 de diciembre de 1995; a las reglas indicadas en primer término las llamaremos simplemente “reglas” para diferenciarlas de las que actualmente están en vigor y que identificaremos como “nuevas reglas”. El Banco de México, el 09 de marzo de 1990, fundándose en el artículo 32 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito y en el artículo 14 de la Ley Orgánica del Banco de México, emitió las “reglas”, cuya disposición transitoria segunda abrogó las reglas publicadas en el Diario Oficial de la

Federación el 15 de septiembre de 1986, así como las reglas especiales a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de las tarjetas de crédito de uso nacional e internacional.

### **A) CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.**

Los principales artículos que protegen la regulación de las tarjetas de crédito son los siguientes: 14, 16, 25 y 28.

### **B) CÓDIGO CIVIL FEDERAL.**

Los principales artículos que se relacionan con el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, que permite el manejo de las tarjetas de crédito son los siguientes: 1792, 1793, 1794, 1795, 1796, 1797, 1798, 1799, 1800, 1801, 1802, 1803, 1804, 1805, 1806, 1807, 1808, 1809, 1810, 1811, 1812, 1813, 1814, 1815, 1816, 1817, 1818, 1819, 1820, 1821, 1822, 1823, 1824, 1825, 1826, 1827, 1828, 1829, 1830, 1831, 1832, 1833, 1834, 1834 BIS, 1835, 1836, 1837, 1838, 1839, 1840, 1841, 1842, 1843, 1844, 1845, 1846, 1847, 1848, 1849, 1850, 1851, 1852, 1853, 1854, 1855, 1856, 1857, 1858, 1859, 1953, 1954, 1955, 1956, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2392, 2392, 2392, 2394, 2395, 2396 y 2397.

### **C) CÓDIGO DE COMERCIO.**

De igual manera los principales artículos que se relacionan con el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, que permite el manejo de las tarjetas de crédito son los siguientes: 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296,

297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364.

#### **D) LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.**

La apertura de crédito en cuenta corriente que soporta la operación de las tarjetas de crédito se funda en los artículos 1º, 2º, 4º, 5º, 6, 7, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 32, 133, 134 135, 136, 137, 138, 170, 171, 172, 173, 174, 209, 210, 214, 259, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309 y 310.

#### **E) LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO.**

Los principales artículos vinculados con las tarjetas de crédito son los siguientes: 1º, 2º, 4º, 8º y 46, los cuales se manejarán en el capítulo siguiente.

## CAPÍTULO CUARTO.

### REGULACIÓN JURÍDICA DE LA TARJETA DE CRÉDITO BANCARIA.

#### I.- CONCEPTO.

*ETIMOLOGICAMENTE.*- La palabra “Tarjeta” viene del latín “Tarjita” y este vocablo a su vez del antiguo nórdico “Targa”, que significa escudo.

“La palabra “*CREDITO*” viene del latín “*Crederere*”, que significa derecho que uno o una persona tiene de recibir de otra alguna cosa, por lo común dinero o bien determinada prestación o sea que “Crédito” se define como la fe o confianza que nos merece una determinada persona, ya sea física o moral, por su solvencia moral o económica”.<sup>1</sup>

Gilberto Moreno Castañeda en su obra titulada “La Moneda y la Banca en México” expresa: “Con la palabra crédito se expresan, en lengua castellana, diversas situaciones de la convivencia humana, cuyo elemento etimológico común está determinado por el significado del radical etimológico que le da la vida, a saber: el verbo latino “*Crederere*” las acepciones así de la palabra vienen a hacer múltiples”.<sup>2</sup>

Continúa señalando el autor Gilberto Moreno Castañeda, “es aquella que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de sus

---

<sup>82</sup> CARRILLO M, Juan I. Ob. Cit. p. 9-13.

<sup>83</sup> MORENO CASTAÑEDA, Gilberto. La Moneda y la Banca en México. Editorial Porrúa. México 2001. p. 118.

obligaciones, por la firmeza en la realización de sus propósitos, asimismo impuestos. Por la connotación del término se estrecha cuando se aplica al campo de las relaciones jurídicas y se dice entonces que media el Crédito cuando en un contrato bilateral se difiere, en beneficio de una de las partes, el cumplimiento de la obligación”.<sup>3</sup>

Joaquín Rodríguez, hace saber: “que la operación de crédito se caracteriza por implicar un transmisión actual de la propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después por el deudor. Indica que cualquiera que sea la operación de crédito que consideramos encontraremos en ella indefectiblemente, los rasgos mencionados: plazo, confianza en la capacidad de contratación y transmisión actual de dominio a cambio de una contra prestación diferida. El propio Rodríguez, no dice: “que es un significado económico-jurídico, crédito, en la expresión “operación de crédito”, implica una operación “do ut des” en la que el “do” es actual y el “des” ha de efectuarse en un segundo de tiempo, separado del primero por un término más o menos largo; e indica que se pueden precisar dos notas definidoras, pero no exclusivas y una tercera característica, que con las dos anteriores perfila de un modo completo el contenido y la esencia de la operación de crédito”.<sup>4</sup>

Con relación a la tarjeta de crédito bancaria, la definición convencional, objetiva, es decir lo que se entiende por tarjeta de crédito en el mundo bancario, y según definición que de ella hace el manual emitido por: BANAMEX: Es la siguiente: “La tarjeta de crédito es una laminilla de plástico grabada, con los datos de una persona que tiene derecho a recibir de otras personas físicas o morales mercancías o servicios y aún dinero, a la presentación de la laminilla y mediante la firma de pagarés a la orden de la institución bancaria que expidió la laminilla”.

---

<sup>84</sup> Ob. Cit. p. 121.

<sup>85</sup> RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. Derecho Bancario. Editorial Porrúa. México 2002. p. 256.

Asimismo, otra definición actual es: Línea de crédito revolvente sin garantía, acezada a través de un medio de pago en plástico, para la adquisición de bienes o servicios en establecimientos afiliados al sistema de tarjetas Banamex de la República Mexicana y en el extranjero en negocios afiliados a los sistemas Visa y MasterCard, así como para la obtención de dinero en efectivo a través del sistema de cajas permanentes Banamex en México y de las redes Visa/Plus y MasterCard/Cirrus en el mundo.

“Es una laminilla, generalmente de plástico, que, al reunir los requisitos de ley, permite a su tenedor legítimo, mediante su exhibición y la firma material o electrónica de una ficha, vale o pagaré, adquirir a crédito bienes, servicios o dinero en efectivo de su emisor o de terceros afiliados a éste”.<sup>5</sup>

De la definición se deduce que, dentro del mecanismo de las tarjetas de crédito bancarias, son tres las partes que intervienen en ellas y son a saber:

- a) El banco o acreditante, y que es a su vez, el emisor de la tarjeta de crédito.
- b) El cliente o acreditado, que puede ser tanto persona física como persona moral, y
- c) La empresa afiliada, quien no tiene relación legal con la parte de esta trilogía que se denomina “Cliente”, sino que solamente tiene relación con el banco con quien celebra el contrato llamado precisamente de afiliación.

La figura central de este mecanismo es el banco, quien celebra contratos por separado tanto con la empresa afiliada como con el cliente, en el que se estipulan los derechos y obligaciones entre las partes.

---

<sup>86</sup> VILLEGAS, Calor Gilberto. Tarjeta de Crédito. Ediciones Jurídicas Luyo. Argentina 2002. p. 267-268.

## II.- NATURALEZA JURÍDICA.

Respecto de la naturaleza de la tarjeta de crédito bancaria que permite a los usuarios efectuar pagos y retirar dinero de cajeros automáticos, surgen diversas teorías a saber:

### A) TEORÍA DE ASIGNACIÓN.

“Se estima que el límite del presente capítulo, no son desde el punto de vista teórico, propicios para hacer un análisis de derecho comparado exhaustivo en diversas figuras, como la asignación que es una institución de raíz italiana, con la que estimó que la tarjeta bancaria no tiene ningún parecido, puesto que es un acto por el cual una persona asignante, da a otra, llamada asignado el hacer un pago a un tercero asignatario, aquí confunden el contrato con la tarjeta de crédito, que es un documento simplemente de identificación”.<sup>6</sup>

“En la doctrina italiana una parte entiende que la relación jurídica básica en la emisión de la tarjeta es la comisión mercantil. Más recientemente, otra parte de la doctrina, considera esta figura superflua y superada. Se distingue actualmente, sin que sea imprevisible la provisión de fondos previa, y en la que el emisor asume la posición de delegado, el titular de la posición de delegante y el aceptante la posición de delegado. El titular exhibiendo el documento de legitimación ordena al emisor que efectúe un pago al aceptante, correspondiente al precio de bien o servicios adquiridos con la tarjeta. Dicha teoría es en sentido propio, por lo que a partir de la orden impartida por el titular con arreglo a un contrato preexistente, nace la obligación del emisor de disponer con cargo al titular para pagar al aceptante, facultad que será ejercida al momento en que el titular utilice la tarjeta.”<sup>7</sup>

---

<sup>87</sup> ACOSTA ROMERO, Miguel. Ob. Cit. p. 665-666.

<sup>88</sup> BARUTEL MANAUT, Carles. Ob. Cit. p. 307-308.



## **B) TEORÍA DE CESIÓN DE DEUDA.**

Tampoco se estima que sea una cesión de deuda, pues en la cesión de deuda, puede considerarse la relación del establecimiento afiliado con el banco, olvidando las otras relaciones con el tarjetahabiente.

“Se habla de cesión de deuda cuando el acreedor (cedente) transfiere a otro (cesionario) lo que tenga contra su deudor. El artículo 389 del Código de Comercio establece que los créditos mercantiles que no sean al portador ni endosables, se transferirán por medio de cesión. La cesión de un crédito comprende la de todos los derechos accesorios, como la finaza, la hipoteca, prenda o privilegio, salvo aquellos que son inseparables de la persona del cedente. Los intereses vencidos se presume que fueron cedidos con el crédito principal. La cesión producirá efectos legales respecto al deudor desde que le sea notificada ante dos testigos. Mientras no se haga la notificación, el deudor se libera de su obligación pagando al acreedor primitivo.”<sup>8</sup>

## **C) TEORÍA DE LA TARJETA DE CRÉDITO, COMO TÍTULO DE CRÉDITO.**

Se debe recordar que los títulos de crédito son aquellos documentos necesarios para ejercer los derechos de crédito literales y autónomos que mencionan, que poseen como característica esencial la de ser fácilmente transferibles. En el caso de los títulos cambiarios son documentos que llevan incorporados una promesa incondicional de pagar una determinada suma de dinero, destinados a circular, sea por simple entrega (títulos al portador, como pueden ser los cheques), sea por endoso (letras de cambio y pagarés).

---

<sup>89</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 236.

No es entonces el caso de estas tarjetas que si bien sirven para utilizar la línea de crédito otorgada por el banco emisor al titular, no contienen una promesa de pago de ninguna suma de dinero y además carecen de la característica de ser transferibles.

“Para una respuesta fundada, debemos partir del análisis de los caracteres básicos o esenciales de la tarjeta. Entonces advertimos que se trata de un documento de identificación personal e intransferible. De manera que esto colisiona frontalmente con la posibilidad de considerar a este instrumento como “título valor”, donde luce, precisamente, la transmisibilidad o negociabilidad como una característica tipificante. Se trata de un instrumento de identificación cuya posición habilita a su titular a utilizar el crédito abierto a su favor por el banco emisor mediante una “apertura de crédito”. según la doctrina mayorista, se trata de un título de legitimación o impropio que permite realizar algunas operaciones como las antes señaladas, ante comercios adheridos al respectivo “sistema” emisor de la tarjeta, o bien efectuar extracciones de dinero en cajeros automáticos adheridos también al sistema”.<sup>9</sup>

#### **D) TEORÍA DE APERTURA DE CRÉDITO.**

Esta regla parecería indicar que estamos en presencia de un contrato real, cuyo mecanismo contractual se compone de tres etapas:

1).- La solicitud del titular.

2).- La aceptación del emisor que queda evidenciada con la emisión de las tarjetas y su envío al titular.

3).- La recepción por el titular, de conformidad, de las tarjetas remitidas.

---

<sup>90</sup> VILEGAS, Carlos Gilberto. Ob. Cit. p. 267-268.

Del contrato de tarjeta de crédito entre el emisor y el titular quedará perfeccionado sólo cuando se firma el mismo, se emitan las respectivas tarjetas y el titular las reciba de conformidad. De la forma que ha quedado el texto legal luego del veto del decreto de promulgación, que no requiere la firma del apoderado del emisor, el contrato entre el emisor y el titular no se perfecciona con las firmas del mismo, sino con esos actos posteriores establecidos en la emisión de las tarjetas y de recepción de las mismas por el titular.

“De esa forma el legislador pareciera haber convertido ese contrato “consensual” en un contrato “real” que requiere el cumplimiento de la prestación del emisor, de emitir y remitir al titular las tarjetas comprometida por el banco o entidad financiera emisor-gestor, sino que tal prestación es “la apertura de un crédito” hasta un monto determinado y por un tiempo también convenido. El plástico es el elemento indetificatorio para poder ejercer ese derecho frente a los comercios adheridos al sistema”.<sup>10</sup>

### **III.- SUJETOS EN LA TARJETA DE CRÉDITO.**

#### **A) ACREDITANTE.**

Cualquier empresario legalmente establecido puede crear su propia tarjeta y marca. Así surge un gran número de tarjetas comerciales cuyo acreditante es el propietario de la marca de la tarjeta, que él mismo ha creado y usa con exclusividad. Pero la mayor parte de las tarjetas son emitidas por empresarios que cuentan con licencia sobre la marca de la tarjeta correspondiente. Regularmente la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito dan una noción respecto al acreditante de tarjeta, pero definiré al *acreditante* como aquel

---

<sup>91</sup> Ibidem. p. 311-312.

empresario dedicado, exclusivamente o en concurrencia con otras actividades, al libramiento de tarjetas, a cambio de una contraprestación económica directa, establecida en forma de comisión sobre la emisión y uso de la tarjeta, o indirecta, es decir, esperada del beneficio inducido por la misma.

Si estamos ante un empresario, ello supone que estamos ante un sujeto con capacidad jurídica con arreglo al ordenamiento jurídico, que es persona física o jurídica, que organiza la actividad económica dirigida a la emisión de las tarjetas de crédito con el fin de obtener un lucro o beneficio. La capacidad para contratar tarjetas queda sujeta a los requisitos de la legislación bancaria, al cumplimiento y otorgamiento a sus clientes (acreditados) de todas las garantías previstas en su normatividad específica. Se considera *ACREDITANTE: La persona que en el marco de su actividad profesional, pone a disposición de un cliente un instrumento de pago, en virtud de un contrato suscrito con él.*

## **1. INSTITUCIONES DE CRÉDITO.**

“La ley de Instituciones de Crédito establece en el artículo 1º que tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito: la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar; su sano y equilibrio desarrollo; la protección de los intereses del público; y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del sistema bancario mexicano. El artículo 2º de la Ley de Instituciones de Crédito dispone que el servicio de banca y crédito (nótese que se suprime el calificativo de “público”), sólo podrán prestarse por instituciones de crédito que podrán ser:

A) Instituciones de banca múltiple.

B) Instituciones de banca de desarrollo.”<sup>11</sup>

Por reforma a la Ley de Instituciones de Crédito de 23 de diciembre de 1993, a partir del 1º de enero de 1994 pueden operar un tercer tipo de instituciones; las filiales de instituciones financieras del exterior, las cuales operan como institución de banca múltiple o sociedad financiera de objeto limitado. El Estado ejerce la rectoría del Sistema bancario Mexicano (artículo 4º de la Ley de Instituciones de Crédito) a fin de que éste orientado fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional, basando en una política económica soberana, fomentado el ahorro en todos los sectores y regiones de la República, y su adecuada canalización a una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del propio sistema, con apego a sanas prácticas y uso bancarios. Por su parte las instituciones de banca de desarrollo atenderán las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidad de cada una de éstas, en sus respectivas leyes orgánicas.

Las instituciones de crédito sólo podrán realizar las operaciones siguientes: 1) Recibir depósitos bancarios de dinero: a) A la vista. b) Retirables en días preestablecidos. c) De ahorro. d) A plazo o con previo aviso. 2) Aceptar préstamos y créditos. 3) Emitir bonos bancarios. 4) Emitir obligaciones subordinadas. 5) Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior. 6) Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos. 7) Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente. 8) Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endosos o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito. 9) Operar con valores en los términos de las disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito y de la Ley del Mercado de Valores. 10) Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades

---

<sup>92</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 306-308.

mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de la Ley de Instituciones de Crédito. 11) Operar con documentos mercantiles por cuenta propia. 12) Llevar a cabo por cuenta propia o terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas. 13) Prestar servicio de cajas de seguridad. 14) Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes. 15) Practicar las operaciones de fideicomisos a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo, mandatos y comisiones. 16) Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles. 17) Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito. 18) Hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras. 19) Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas. 20) Desempeñar el cargo de albacea. 21) Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias. 22) Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito. 23) Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda. 24) Celebrar contratos de arrendamiento financiero y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos, de acuerdo con lo previsto por la Ley de Instituciones de Crédito y, en lo que se oponga a ésta, por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. 25) Las analogías y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria (artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito).

Por disposición del artículo 2º de la Ley de Instituciones de Crédito, el servicio de banca y crédito sólo podrá presentarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

A) *INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE*. - El conjunto de estas instituciones es lo que comúnmente se llama “banca comercial” y entre ellas están, *verbigracia*, BBVA-

Bancomer S.A., Banamex S.A., Banorte S.A., etc. El doctor Dávalos Mejía apunta que, a pesar de que en el texto de la Ley de Instituciones de Crédito, el concepto de banca múltiple está indisolublemente ligado al concepto de sociedad anónima, pues aquella sólo se puede constituir bajo el ropaje legal de ésta, una y otras son cosas bien distintas. En efecto, la anónima es una forma societaria y la banca múltiple es una de las dos formas de prestar el servicio de banca y crédito. La aplicación de ambos conceptos es bien clara: la banca múltiple es el *qué* y la anónima el *como*. De acuerdo con Humberto Ruiz Torres, el concepto de banca múltiple se utiliza como opuesto al de banca especializada. Esto se debe a que en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941, sólo se permitía la banca especializada, ya que la regla general era que una misma institución de crédito no podía obtener concesiones del Estado más que para realizar alguna de las operaciones que a continuación se enlistan, dando lugar a la formación de cuatro tipos de instituciones de crédito: de Depósito, Financieras, Hipotecarias y de Capitalización.

Sin embargo, en 1975, una reforma a esa ley permitió la fusión de las instituciones que hubieran venido operando con las concesiones existentes y, a partir de ese momento, las instituciones de crédito estuvieron en posibilidad de realizar más de una de esas operaciones principales y, por tanto, de prestar a sus clientes un paquete completo de servicios bancarios. Más adelante, otra reforma a esa Ley, realizada en 1978, estableció expresamente la “banca múltiple”. Por otra parte, la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de publicada en el Diario Oficial de fecha 09 de marzo de 1997 reguló ese tipo de banca, como ocurre en la actualidad con la Ley de Instituciones de Crédito. El Doctor Acosta Romero, apunta que: “en México la banca universal o múltiple puede ser definida como una sociedad anónima a la que el Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, le ha otorgado concesión para dedicarse al ejercicio habitual y profesional de banca y crédito en los ramos de depósito, ahorro, financiero, hipotecario, fiduciario y servicios conexos”.

*B) INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO.*- A manera de antecedentes, Hermilo Herrerón Silva señala que a partir de 1926 comenzaron a organizarse en México, con aportaciones del erario federal, al lado de los bancos privados y también como sociedades anónimas, las instituciones nacionales de crédito. La ley las define como aquellos bancos cuyo capital se formaba por aportaciones del Gobierno Federal. Como antecedente, recordemos que durante el régimen porfirista, en la etapa inicial del desarrollo de nuestras instituciones de crédito, se llegó a conformar un sistema bancario importante. Sin embargo, este régimen bancario se integraba exclusivamente por bancos privados, sin que existieran bancos estatales, en concordancia con el modelo de libre concurrencia, implantado entonces en el país, conforme al cual el Estado se abstenía de participar en el orden económico para dejar de prevaleciera el libre juego de las leyes económicas naturales. No obstante, con la Revolución mexicana se inició en el país un vigoroso movimiento de intervención del Estado en la vida económica, para apoyar a los grupos sociales más desfavorecidos. En la constitución de 1917 se consignó un fundamento jurídico y político para que el Estado pudiera intervenir en la economía nacional al proteger el interés de las mayorías. Este marco constitucional permitió a los gobiernos que surgieron de la Revolución, en el momento de reestructurar el sistema bancario del país, establecer organismos públicos, bancos del Estado, encargados de financiar sectores claves de la economía no atendidos de manera eficaz por la banca privada.

“Cuando hablamos de banca de desarrollo nos referimos a los bancos del Estado. Durante el periodo de 1962 a 1982, los bancos estatales recibieron la denominación de “instituciones nacionales de crédito”. Después, a raíz de la “nacionalización” bancaria de septiembre de 1982, los bancos estatales, incluyendo a la banca múltiple, se denominaron sociedades nacionales de crédito: S.N.C. Aunque en 1990 se permitió de nuevo que los particulares presentaran el servicio de banca y crédito, el Estado conservó diversos bancos, tales como Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C., etcétera. De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito, las “instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonios propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus



correspondientes leyes orgánicas y de esta ley”. Al igual que en la banca múltiple, la identificación de la banca de desarrollo no consiste en la definición de una forma societaria, sino en la de una de las dos formas en las cuales nuestro derecho permite que se presten los servicios de banca y crédito; por tanto, en los términos reseñados para la banca múltiple, es válido afirmar que la banca de desarrollo es el *qué* y la sociedad nacional de crédito es el *cómo*. Así pues, banca de desarrollo es el servicio de intermediación consistente en la captación de recursos del público en el mercado nacional, por una parte, y su colocación entre los participantes del sector de la economía que le haya asignado el Congreso de la Unión, por otra, que con carácter de Sociedad Nacional de Crédito presta una entidad de la administración pública federal, por lo mismo, de manera invariable sometida a ésta en administración, capital y gestión, que queda obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados, así como a generar sus captaciones propiamente dichas, en función de una adecuada atención del correspondiente sector de la economía y del cumplimiento de las funciones y objetos que le sean propios, exclusivamente”.<sup>12</sup>

#### **i.- CONCEPTO.**

De Viti-De marco, entre otros, establecen diferencias entre lo que entienden por Banca propiamente dicha e institutos de crédito afirmando que la función esencial de la Banca no es otra cosa que compensar y pagar, de aquí que la consideren órgano para pagos, en tanto que a los institutos de crédito compete encontrar capitales disponibles para ser invertidos productivamente en la industria y en la agricultura, por lo que ven en esos institutos órganos de inversiones. Falco afirma que la función fundamental de la Banca no se limita a conceder crédito después de haberlo recibido, sino que sobre todo transforma el crédito como la industria transforma la materia prima en productos, e informándose Keynes entiende que la transformación del crédito que opera la Banca es cualitativa cuando otorga

---

<sup>93</sup> GUZMÁN HOLGUIN, Rogelio. Derecho Bancario y Operaciones de Crédito, Editorial Porrúa. México 2004. p. 94-96.

a crédito derechos para recibir moneda bancaria, y cuantitativa porque dando crédito en moneda bancario, pueden los Bancos conceder mayor crédito del que reciben.

*CONCEPTO.-* Definir es tanto como delimitar contenidos, y nada más difícil de precisar que es lo que debemos entender por instituciones de crédito o por bancos. Las leyes no suelen formular una definición al respecto. Para muchos tratadistas, entre ellos Arcangelli y Koch, ante la ausencia de una noción leal aceptable, debe de acudir a las teorías y prácticas bancarias, y utilizar también las indagaciones de los economistas y de los técnicos. Algunos entienden que la banca no es otra cosa que el ejercicio profesional y empresarial por cuenta propia, y no por cuenta de otros, de negocios de dinero y títulos de crédito, no obstante, el criterio que tiene más adeptos sostiene que es banquero el comerciante que toma dinero de quien lo tiene disponible y lo da al que lo necesita, lucrando con un interés y mediando entre la oferta y la demanda. Falco afirma que la función fundamental de la banca no se limita a conceder crédito después de haberlo recibido, sino que, sobre todo, transforma el crédito como la industria transforma la materia prima en productos; Keynes entiende que la transformación del crédito que opera la banca es cualitativa cuando otorga derechos a créditos para recibir moneda bancaria, y cuantitativa porque, dando moneda bancaria a crédito, puede conceder mayor crédito del que recibe. El legislador mexicano, utilizando una semántica ejemplar, desde los Códigos de Comercio de 1884 y 1889, emplea la expresión “instituciones de crédito” cuando norma la industria bancaria; la misma terminología es empleada por las leyes de 1897, 1926, 1932, 1941, 1982, 1985 y 1990. “Empero, se estima inapropiado que en muchos preceptos se establezca que serán instituciones de crédito las sociedades a las que haya sido otorgada autorización para realizar operaciones de banca y crédito; ello, no porque las instituciones de crédito no sean una modalidad de las sociedades mercantiles, que a su vez son también instituciones, sino porque la dicción “operaciones” es un término equivoco. Por lo que es preferible afirmar que las instituciones de crédito, a través de órgano, celebran negocios jurídicos observando comportamiento y conductas consistentes en exteriorizaciones de contenido intelectual, o llevando a cabo actos materiales, efectuales o reales, así como

instrumentales, trascendentales en el ámbito de lo crediticio para la coexistencia socioeconómica nacional e internacional.”<sup>13</sup>

En mi concepto Instituciones de crédito deberá de definirse como, toda aquella persona moral que se dedique a la banca y crédito, con la finalidad de adquirir los recursos económicos de la población y la colocación de los mismos en la población para el desarrollo económico propio y el de un país.

## **ii.- CARACTERÍSTICAS.**

“Es pertinente precisar algunas determinaciones de calidad que han de tomarse en cuenta al momento de elegir una institución de crédito.

*1.- CONFIABILIDAD.-* Los clientes quieren un banco y banquero confiable. Es decir, desean trabajar con un baquero que los trate siempre igual, sin importar los cambios en las políticas del banco. Los clientes desean banqueros precisos, consistentes, cumplidos, conocedores de su trabajo y que lo hagan bien a la primera vez; quieren que el banco cumpla sus promesas. La confiabilidad significa consistencia, confianza, continuidad y respeto, y en general la percepción de seguridad.

*2.- CAPACIDAD DE RESPUESTA.-* Los clientes desean que el personal bancario demuestre deseo y prontitud para prestar el servicio, llamar en forma rápida a los clientes en el caso de una pregunta, contestar dudas en forma rápida y correcta y ayudar a los clientes a permanecer informados acerca de sus transacciones. Los clientes quieren un

---

<sup>94</sup> GUZMÁN OLGUIN, Rogelio. Ob. Cit. p. 93-94.

banco que procese éstas en forma rápida y que conteste el teléfono de igual manera. La capacidad de respuesta significa sensibilidad a las necesidades, flexibilidad, hace el esfuerzo adicional, atención personal, deseo de continuidad y solución de problemas.

3.- *COMPETENCIA*.- Los clientes quieren banqueros con las habilidades necesarias para desempeñar sus trabajos, además de un personal de contacto, de apoyo y gerencial calificado y experto. La competencia significa conocer el trabajo, ser preciso, tener sistemas bancarios que trabajen, y proporcionar respuestas, no suposiciones.

4.- *ACCESIBILIDAD*.- Los clientes quieren banqueros a quienes puedan acudir o llamar por teléfono en forma oportuna. Desean bancos que permanezcan abiertos durante horarios convenientes para los mercados que atienden. Los clientes no quieren esperas excesivas. Esperan que todas las estaciones de caja estén atendidas en los horarios pico del día. La accesibilidad significa poder acercarse y estar disponible.

5.- *CORTESÍA*.- Los clientes quieren que el personal bancario sea educado, respetuoso, considerado y amistoso; limpio en su apariencia y que demuestre un sincero deseo de ayudar. Los clientes no quieren insinceridad, que detectan fácilmente. Cortesía significa cordialidad, consideración y respeto por la persona.

6.- *CREDIBILIDAD*.- Los clientes quieren un banco merecedor de confianza, digno de crédito y honesto. Los clientes son muchos más sofisticados a este respecto que lo que piensan los banqueros, a juzgar por las promociones. Credibilidad significa confianza y el efecto de reputación, longevidad y apariencia física del personal y de las instalaciones.

7.- *COMPRENSIÓN*.- Los clientes quieren un banquero que conozca los requerimientos específicos de cada quien, les preste atención individual y los reconozca. Comprensión significa aprender las necesidades específicas de cada persona, prestar atención personal, compromiso y reconocer a los clientes regulares.

8.- *COMUNICACIÓN*.- Los clientes quieren que los bancos los mantengan informados en una forma que puedan comprender. Quieren banqueros que expliquen productos y servicios: las ventajas y desventajas entre nivel de servicio y costo. Quieren garantía de que sus problemas se atenderán en forma rápida y acertada, y que el personal esté bien informado para sugerir acerca de dichos productos o servicios, que no repitan meramente un mensaje impreso o un folleto. La comunicación significa mantener a los clientes informados, iniciar las comunicaciones y emplear el lenguaje de éstos.”<sup>14</sup>

### **iii.- FORMAS DE CONSTITUCIÓN.**

*REQUISITOS DE LA CONSTITUCIÓN*.- Son los contenidos en el artículo 6° de la Ley General de Sociedades Mercantiles y particularmente los artículos establecidos en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

### **iv.- OPERACIONES.**

Es evidente e indiscutible la importancia del crédito y la banca en la economía de nuestro tiempo. La palabra *crédito*, deriva del latín *credere*, significa confianza. Esta es la aceptación etimológica. En el lenguaje corriente tiene normalmente también ese sentido.

---

<sup>95</sup> *Ibíd.* p. 132-136.

Así, para expresar que una persona nos merece confianza, decimos que nos merece crédito o que es digna de crédito, pero cuando hablamos de crédito en sentido jurídico, o más precisamente, de operaciones de crédito, empleamos el vocablo en su aceptación técnica. Nos queremos referir entonces a aquel negocio jurídico por virtud del cual el acreedor (acreditante) transmite un valor económico al deudor (acreditado), y éste se obliga a reintegrarlo en el término estipulado. A la prestación presente del acreditante debe corresponder la contrapartida, prestación futura del acreditado.

*“OPERACIONES BANCARIAS.-* Las llamadas operaciones o contratos bancarios no presentan caracteres intrínsecos que las distinguan de otros negocios jurídicos. “Tales operaciones consisten en un negocio jurídico de tipo general, que se clasifica de bancario sólo por el sujeto”. Se caracterizan, pues, estas operaciones por ser realizadas (habitual o exclusivamente) por un tipo especial de empresas, que reciben el nombre de banco o instituciones de crédito. Estas son precisamente las empresas que tiene por objeto el ejercicio habitual de la banca y del crédito (artículo 1º de la Ley de Instituciones de Crédito). Las operaciones de bancarias se caracterizan por ser operaciones de crédito realizado profesionalmente. Los bancos son, en definitiva empresas que se encuentran en el centro de una doble corriente de capitales; los que afluyen hacia el banco, de quienes no los necesitan, y los que influyen del banco para ir a manos de aquellos que se encuentran precisados de ellos. En tomar dinero barato y en proporcionarlo un poco más caro, con carácter profesional, es decir, de un modo habitual y como finalidad de existencia, consiste la sustancia de un banco. Las operaciones por las que el banco reciben dinero son operaciones de crédito; aquellas por las que el banco entrega dinero son también de crédito.”<sup>15</sup>

“Atento lo expuesto, si bien es verdad que la gran mayoría de los contratos bancarios configuran operaciones de crédito, resulta oportuno aclarar que algunos de tales contratos no son crediticios, pues en ellos, como en el caso de los servidores bancarios, no

---

<sup>96</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 303-304.

se surte el elemento de la confianza propia del crédito, en razón de que aquí se opera sobre la base de contratos de depósito o de prestación de servicios. Por lo demás, también es necesario subrayar la importancia que revista el que las instituciones de crédito no están facultadas para realizar todo tipo de operaciones de crédito, y también están acotados los campos, de los servicios que pueden prestar, si bien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa opinión del Banco Nacional y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, puede autoriza la realización de actividades análogas o conexas respecto de las previstas por el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.”<sup>16</sup>

Por otra parte, también resulta necesario tener presente que el ejercicio profesional de la banca requiere en México, como en los demás países, autorización estatal, que compete otorgar la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (artículo 8° de la Ley de Instituciones de Crédito), la que sólo puede otorgarse a sociedades anónimas de capital fijo, organizadas en los términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles. También es importante subrayar la importancia que revista el hecho de que siempre, en nuestro país, corresponde al Estado ejercer la rectoría del sistema bancario mexicano, ello con el propósito de que tal actividad se encamine, fundamentalmente, al apoyo y promoción de la fuerzas productivas del país y al crecimiento de la economía nacional, sobre la base de fomentar el ahorro y su canalización a los más amplios sectores del país, siempre con apego a la sana práctica y a los correctos usos bancarios.

Lo anterior justifica el que corresponda a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público interpretar, para efectos administrativos, los preceptos de la Ley de Instituciones de Crédito y las disposiciones de carácter general que emita la propia Secretaría ( artículo 5° de la Ley de Instituciones de Crédito). Por lo que se refiere al carácter mercantil de las actividades bancarias, conviene recordar que nuestro Código de Comercio reputa actos de

---

<sup>97</sup> DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 5-6.

comercio las operaciones de bancos (artículo 75 Fracción XIV), con lo cual adopta el criterio subjetivo, por cuanto, como es bien sabido, y ello se examinará más adelante, varias de las operaciones bancarias pueden realizarse por cualesquier persona física o moral. Sin embargo, también es ilustrativo evocar la opinión de León Bolaffio, quien opina que: El que enajena a crédito la disponibilidad del dinero que con el crédito ha obtenido, hace una operación de banca. Esta operación es objetivamente mercantil aunque se efectúe aisladamente por quien no es comerciante (banquero)... He aquí lo que sucede con las operaciones bancarias: se toma el dinero a préstamo para prestarlo, y se presta; se opera sobre el crédito procurándosele onerosamente para concederlo a otros, y se lo concede lucrativamente. La intención de especular y el objeto sobre el que se especula sirven de nexo a estos actos e imprimen el carácter comercial al negocio complejo: la operación bancaria.

La Ley de Instituciones de Crédito, en su artículo 46, enlista, al parecer de manera limitativa, las operaciones que pueden realizar las instituciones de crédito. Luego, utilizando el criterio doctrinal más común, clasifica las mismas de la siguiente manera:

**a) ACTIVAS.**

“Es necesario, primeramente, dejar precisado que por operaciones activas debe entenderse todas aquellas en las que los bancos conceden crédito a sus clientes, sin olvidar que tal crédito puede operarse en cualquiera de tres formas a) a través de entrega inmediata de dinero al acreditado; b) con la simple puesta de dinero a disposición del acreditado; c) mediante la puesta a disposición del acreditado de la firma del banco, conocida en de la práctica bancaria como crédito de firma (artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).”<sup>17</sup>

---

<sup>98</sup> *Ibíd.* p. 6-7.



“Al igual que ocurre con las llamadas *operaciones pasivas*, las “activas” atienden también a un criterio contable. Alude, este supuesto, al hecho de que las instituciones que nos ocupan otorgan crédito al público y por ello deben registrar obligaciones a su favor en el activo contable del banco. No obstante ello, la descripción de las diversas operaciones que realizamos en seguida prescinde de toda consideración contable y, por los fines propios de este libro, se refiere, de modo exclusivo, a sus fundamentos legales.”<sup>18</sup>

1. Constituir depósitos en instituciones de crédito. Son contratos de depósito entre instituciones de crédito o una entidad financiera del exterior (como depositario) y otra institución de crédito (como depositante). Al tratarse de depósitos bancarios de dinero, le resultan aplicables los artículos 267 a 275 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en cuanto se trate de contratos que deban surtir sus efectos en territorio nacional.

Estos depósitos, tienen con frecuencia la finalidad de que las instituciones de crédito cuentan con recursos en otras instituciones para la compraventa de títulos de crédito o de valores, o bien para que sus clientes puedan hacer uso de recursos provenientes de un contrato de apertura de crédito.

2. Otorgar préstamos o créditos. Estos implican, conforme y vimos, contratos de préstamo mercantil o, en su caso, de apertura de crédito, solo que en este caso el acreedor o acreditante es una institución de crédito y el deudor o acreditado es un tercero (personas física o morales, nacionales o extranjera). Por lo que se refiere al resto de las características de estos contratos.

Con base en un contrato de apertura de crédito, las instituciones pueden documentar, descuentos, créditos de habilitación, créditos de avío, créditos refaccionarios, tarjeta de crédito, etc. e incluso contrae obligaciones por cuenta de

---

<sup>99</sup> RUIZ TORRES, Humberto Enrique. Derecho Bancario, Editorial Oxford. México 2003. p. 91-95.

terceros como es el caso de las aceptaciones bancarias, el endoso, el aval, las cartas de crédito o el crédito documentario, en estos dos últimos casos, cuando la institución de crédito no ha recibido previamente su importe, pues en caso contrario se trataría de un contrato de prestación de servicios.

No queremos dejar de mencionar que el capítulo de “Operaciones activas” de la Ley de Instituciones de Crédito (artículos 65 a 76) se contemplan diversas garantías respecto de los préstamos o créditos que otorguen los bancos. En este caso se encuentran expresamente la garantía real propia de los créditos de habilitación y de avío o las hipótesis industriales, la prenda sobre bienes y valores, la prenda sobre créditos en libros, sin perjuicio de otras garantías que puedan constituir los bancos, como la hipoteca o la fianza.

3. Operar con valores. Los contratos de compraventa de valores que realizan las instituciones de crédito pueden ser:

- *Por cuenta propia.* Cuando la institución de crédito compra para ella misma instrumentos que se cotizan en el mercado de valores.
- *Por cuenta de terceros.* Cuando las instituciones de crédito compra y vende valores por orden y cuenta de sus clientes.

En los casos en que actúa propia, la institución de crédito resulta acreedora del emisor y, por tanto, estamos hablando de contratos de compraventa que implican un activo para la institución. Si ésta compra y vende por cuenta de terceros se trata de la prestación de un servicio, en el que la institución de crédito actúa como fiduciaria, mandataria o comisionista y, además, como administradora de valores. En relación con los contratos de compraventa de valores por cuenta propia, establece el artículo 53 de la Ley de Instituciones de Crédito: “... se realizarán en los términos previstos en esta ley y en la Ley del Mercado de Valores... cuando se realicen con valores inscritos en el

Registro Nacional de Valores e Intermediarios deberán llevarse a cabo con la intermediación de casas de bolsa (mediante un contrato de intermediación bursátil)...”, salvo en los casos que la propia Ley de Instituciones de Crédito determina. Entre los contratos con valores que realizan las instituciones de crédito, merece especial mención el reporto.

4. Promover la organización de empresas. Los contratos de coinversión, *joint ventures* o inversiones de capital de riesgo permiten la participación de las instituciones de crédito en sociedades que, incluso, no son intermediarias financieras.

De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito pueden participar en cuatro clases de sociedades.

- Las que les presten servicios complementarios (como es el caso de Servicio Panamericano de Protección S.A. de C.V.) o auxiliares en su administración o en la realización de su objeto (como la sociedades de información crediticia), así como las sociedades inmobiliarias que sean propietarias o administradores de bienes destinados a sus oficinas (entre ellas, las denominadas inmobiliarias bancarias).
- Entidades financieras del exterior.
- Sociedades de inversión, sociedades operadoras de sociedad de éstas, administradoras de fondos para el retiro (AFORES) y sociedades de inversión de fondos para el retiro (SIEFORES). Además, cuando no formen parte de grupos financieros no bancarios que no sean casas de bolsa, instituciones y sociedades mutualistas de seguros e instituciones de fianzas.
- Cualquiera clase de sociedades de responsabilidad ilimitada.

Aún cuando al participar societariamente el banco no es acreedor, sino socio, es evidente que la tenencia de títulos representativos del capital de una sociedad se debe reflejar necesariamente en su activo. Por esa razón las incluimos en la presente lista.

5. Operar con documentos mercantiles. En virtud de que el artículo 75 del Código de Comercio reputa como actos de comercio “las operaciones de bancos”, los documentos en los que se contengan actos jurídicos propios de las instituciones de crédito son “documentos mercantiles”. Quizá con mayor propiedad estaríamos hablando de contratos y convenios mercantiles, así como de títulos de crédito.

En el supuesto en el cual de esos documentos se desprende la calidad de acreedor o acreditante para la institución de crédito, se tratará de una operación activa.

6. Celebrar contratos de arrendamiento financiero. Señalaremos que de acuerdo con el artículo 25 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito: “Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce personal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinado o determinable, que cubre el valor de la adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales...”.
7. Realizar operaciones financieras conocidas como derivadas. Son contratos típicamente bursátiles. Se les considera, a fin de cuentas, contratos de seguro, ya que tienen como objetivo minimizar riesgos ante las fluctuaciones de precios de bienes, tasas de interés o tipo de cambio, transfiriendo el riesgo de quien no lo quiere hacia quien está dispuesto a tomarlo.

Se les denomina *derivados* por estar referidos a un “bien subyacente” o “activo relacionado”, como puede ser acciones cuyas emisoras están registradas en Bolsa,

certificados de participación ordinarios, grupos de canastas de dos o más acciones, índices bursátiles nacionales o extranjeros reconocidos por la Bolsa Mexicana de Valores, así como el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Los contratos relacionas con derivados son de cuatro tipos: futuros, opciones, swaps y cobertura cambiarias a corto plazo.

8. Realizar operaciones de factorajes financieros. De acuerdo con el artículo 45-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito se considera que: “Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que ésta tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y forma en que se pague...”.

#### **b) PASIVAS.**

“En cambio, son operaciones pasivas las que ubican a los bancos como acreditados, vale decir, en calidad de receptores de valores o de efectivo por parte de sus clientes, sin que los primeros supongan su actuación como meros depositarios o administradores. He aquí tales operaciones pasivas, siempre en términos de lo dispuesto por el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito:

- Recepción de depósitos bancarios de dinero a la vista retirables en fechas preestablecidas, en cuentas de ahorro y a plazo o con previo aviso.
- Aceptación de préstamos y créditos por parte de la clientela.
- Emisión de bonos bancarios y de obligaciones subordinadas.

- Otorgamiento de cartas de crédito previo pago de su importe por parte de los clientes.”<sup>19</sup>

El considerar la existencia de operaciones “pasivas” obedece a un criterio contable y no jurídico, pues refleja el hecho de que un intermediario ha recibido crédito del público y, por tanto, existe una obligación a su cargo, que debe ser registrada en su contabilidad precisamente como un pasivo. Sin embargo, como lo que interesa para los fines de este capítulo es el análisis legal de los actos que realizan las instituciones de crédito, a continuación describiremos brevemente las llamadas *operaciones pasiva*, atendiendo únicamente a sus características jurídicas.

1. Recibir depósitos bancarios de dinero implica la existencia de un contrato de depósito entre la institución de crédito (como depositario) y un tercero (como depositante).

En términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, los depósitos bancarios de dinero pueden ser:

- a) *IRREGULARES*.- Si en virtud del mencionado contrato el depositante transfiere al depositario la propiedad de los bienes depositados y éste queda obligado a restituir la suma depositada en la misma especie.
- b) *REGULARES*.- Si en razón del contrato de referencia, el depositante no transfiere al depositario los bienes depositados. Al respecto, el artículo 268 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala: “Los depósitos que se constituyan en caja,

---

<sup>100</sup> DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 7-8.

saco o sobre cerrados, no transfieren la propiedad al depositario, y su retiro quedará sujeto a los términos, condiciones que en el contrato mismo se señalen”.

Por lo común los depósitos bancarios de dinero son depósitos irregulares que se constituyen, conforme al artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito:

- A la vista (con chequera o sin ella) o bien asociados a tarjetas de débito. Se denominan a la vista porque el depositante tiene derecho a “hacer libremente remesas de efectivo para abono de su cuenta y a disponer, total o parcialmente, de la suma depositada...” (artículo 269 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito), lo mismo que de sus accesorios.
  - Retirables en días preestablecidos.
  - De ahorro.
  - A plazo o con previo aviso.
2. Aceptar préstamos o créditos. Supone la existencia de contratos de préstamo mercantil o, en su caso, de contratos de apertura de crédito en los cuales el acreedor o acreditante es un tercero (personas físicas o morales, nacionales o extranjeros) y el deudor o acreditado es una institución de crédito. Dice el artículo 358 del Código de Comercio: “se reputa mercantil el préstamo cuando se contrae en el concepto y con la expresión de que las cosas prestadas se destinen a actos de comercio y no para necesidades ajenas a éste...” En este caso, la relación jurídica se establece entre un acreedor (prestamista) y un deudor (prestatario).

Señala el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que en virtud de la apertura de crédito: “El acreditante se obliga a poner una suma de dinero a

disposición del acreditado, a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos concedidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante los 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”. Como se advierte, en este supuesto la relación jurídica se establece entre un acreditante y un acreditado.

3. Emitir bonos bancarios. La emisión de bonos bancarios consiste en declaraciones unilaterales de la voluntad realizadas por instituciones de crédito en el sentido de obligarse a favor de los sujetos que eventualmente pueden llegar a adquirirlos. Los citados bonos, en sí mismos, son títulos de crédito que representan la participación individual de su tenedor en un crédito colectivo a cargo de banco emisor de esos títulos. El artículo 63 de la Ley de Instituciones de Crédito establece: “Los bonos bancarios y sus cupones serán títulos de crédito a cargo de la institución emisora y producirán acción ejecutiva respecto de la misma, previo requerimiento de pago ante fedatario público. Se emitirán en serie mediante declaración unilateral de dicha institución que se hará constar ante la (Comisión Nacional Bancaria y de Valores).
  
4. Emitir obligaciones subordinadas. La emisión de obligaciones subordinadas consiste, al igual que el caso anterior, en declaraciones unilaterales de la voluntad realizadas por instituciones de crédito en el sentido de obligarse a favor de los sujetos que eventualmente puedan llegar a adquirirlas. También, las citadas obligaciones en sí mismas son títulos de crédito que representan la *participación individual* de su tenedor en un *crédito* colectivo a cargo del bono emisor de esos títulos.

Señala el artículo 64 de la Ley de Instituciones de Crédito: “las obligaciones subordinadas y sus cupones serán títulos de crédito con los mismos requisitos y características de los bonos bancarios (salvo las previsiones específicas). Estos títulos



podrán emitirse en moneda nacional o extranjera, mediante declaración unilateral de la emisora, que se hará constar ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, previa autorización que en cada caso otorgue el Banco de México.

Según el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española, *subordinar* significa, entre otras acepciones, “clasificar algunas cosas como inferiores en orden respecto de otras”. Esto es precisamente lo que ocurre con las obligaciones subordinadas, pues “... En caso de liquidación de la emisora, su pago se hará a prorrata, es decir, en partes proporcionales, después de cubrir todas las demás deudas de la institución, pero antes de repartir a los titulares de las acciones o de los certificados de aportación patrimonial, en su caso, el haber social...” Cuando las obligaciones no tienen este orden de prelación en el pago, estamos hablando entonces de *obligaciones ordinarias*.

“Su prelación tan cercana con los títulos representativos de capital de las instituciones de crédito y el destino de los recursos así captados explica con facilidad por qué las obligaciones subordinadas pueden ser de tres clases:

- No susceptibles de convertirse en títulos representativos de capital.
- De conversión obligatoria en títulos representativos de capital.
- De conversión voluntaria en títulos representativos de capital.”<sup>20</sup>

En estos últimos dos casos pueden establecerse en el acta de emisión de las obligaciones subordinadas que la conversión se realice en forma anticipada (antes de su vencimiento), cubiertos ciertos requisitos de seguridad jurídica para el tenedor de los títulos, es decir, el obligacionista.

---

<sup>101</sup> RUIZ TORRES, Humberto Enrique. Ob. Cit. p. 88-91.

**c) NEUTRAS O DE SERVICIO.**

“Por supuesto, junto a las anteriores, ocupan un importante sector de la actividad bancaria los contratos que suponen meras prestaciones de servicios, sin que opere un otorgamiento activo o pasivo de crédito. Una vez más en los términos del multicitado artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito, las más importantes son:

- Intervenir en la promoción, organización y transformación de empresas individuales o sociales, incluida la facultad de suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas.
- Poner a disposición del público cajas de seguridad, como un servicio de depósito, con la circunstancia de que las entidades bancarias ignoran el contenido de las indicadas cajas, a las que sólo tienen acceso los usuarios.
- Actuar como fiduciarias en los términos de los artículos 346 a 359 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Actuación como depositario en mera administración custodia o garantía por cuenta de terceros, de documentos mercantiles de todo tipo.
- Desempeñar representaciones comunes de tenedores de títulos de crédito masivo.
- Prestar servicio de caja y tesorería a entidades emisoras de títulos de crédito.
- Manejar libros de contabilidad y corporativos de empresas individuales y sociales.
- Desempeñar albaceazgos.
- Desempeñar sindicaturas y liquidaciones de empresas individuales o sociales de todo tipo.
- Practicar avalúos de todo tipo, con la misma fuerza probatorios de los encomendados a corredores públicos o peritos.”<sup>21</sup>

---

<sup>102</sup> DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 8.

"Las operaciones de servicio son, asimismo, resultado de aplicar las perspectivas contables a las instituciones previstas en la ley cuyo estudio nos ocupa. Estas operaciones excluyen por sí mismas la recepción o el otorgamiento de créditos, es decir, la asunción, respectivamente, de pasivos o de activos para el banco. Por ello, con mayor propiedad debería denominárseles neutras. Al margen de esa consideración contable, como hemos hecho en los dos apartados anteriores, a continuación mencionaremos un análisis meramente jurídico de tales operaciones.

1. Operar con valores. Hemos dicho ya que las instituciones de crédito pueden realizar contratos de compraventa de valores por cuenta propia o de terceros. En este último caso, la compraventa se realiza en cumplimiento de contratos de fideicomiso, en las que la institución de crédito es fiduciaria y el cliente el fideicomitente e incluso fideicomisario, de mandato en los que aquella tiene el carácter de mandataria y el cliente de mandante, o de comisión mercantil en los que la institución es comisionada y el cliente es comitente. Además de la propia compra y venta de valores, para cobrar y para conservar los derechos a esos títulos, suele celebrarse un contrato de administración de valores.

Ha resuelto el Banco de México que en las compraventas de valores por cuenta de terceros las instituciones de crédito "deben ajustarse a las instrucciones previas y por escrito que reciban de sus clientes, cargando a éstos exactamente el precio pagado por la propia institución, al efectuar la adquisición de los títulos respectivos, pudiendo cobrar las comisiones que libremente determinen con anterioridad a dicha adquisición".

2. Operar con oro, plata y divisas. Señala el artículo 106 en su fracción XI, que las instituciones de crédito tiene prohibido comercializar mercancías de cualquier clase, excepto las "operaciones con oro, plata y divisas", las que puedan realizar en los términos de la Ley de Instituciones de Crédito y de la Ley del Banco de México.

Desde la perspectiva jurídica, las instituciones de crédito celebran contratos de compraventa de mercancías cuando comercian con oro y plata (o platino), sea para sí o por cuenta de terceros. Pero cuando se trata de divisas es mejor referirse a contratos de compraventa de bienes, ya que en sentido estricto las “divisas” no son mercancías, sino moneda (aún y cuando sea extranjera); es decir, bienes con poder liberatorio de obligaciones pecuniarias, emitidos por un Estado. La vigencia circular del Banco de México considera, en el rubro “Mercado de divisas”, que éstas son: “los dólares de los E.E.U.U.A., así como cualquiera otra moneda extranjera libremente transferible y convertible de inmediato a la moneda citada.”

Cuando las compraventas de divisas, oro y plata se realizan por cuenta de terceros, es claro que se trata de un simple “servicio”. En cambio, cuando la institución de crédito realiza la compraventa por cuenta propia, ello incidirá en su “activo” aun cuando no se trate del otorgamiento de créditos.

3. Prestar el servicio de cajas de seguridad. Se trata de un contrato de arrendamiento en virtud del cual el arrendador (la institución de crédito) se obliga a conceder el uso temporal de una caja de seguridad (normalmente identificada por un número) a favor de una persona determinada (el arrendador) y ésta se obliga a pagar por ese uso un precio y a destinar la caja únicamente para los fines convenidos.
4. Expedir cartas de crédito. Si la carta de crédito se emite previa recepción de su importe se trata de un simple contrato de prestación de servicios, a diferencia de lo que ocurre cuando éstas se emite con base en un contrato de apertura de crédito, conforme ya hemos visto.
5. Practicar fideicomisos y llevar a cabo mandatos y comisiones. El fideicomiso puede constituirse de diversos modos: mediante contrato, por declaración unilateral de la voluntad o mediante un acto del poder público (a través de ley o decreto). De cualquier forma, en el fideicomiso una persona llamada

fideicomitente destina ciertos bienes, el denominado patrimonio fideicomitido, a una institución, la fiduciaria; quienes reciben los beneficios del fideicomiso reciben el nombre de fideicomisario.

Los mandatos (que deben ser “mandatos mercantiles”, de acuerdo con el artículo 75 Fracción XIV del Código de Comercio) y las comisiones implican también la celebración de contratos. El Código de Comercio (artículo 273) establece: “El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que confiere comisión mercantil, y comisionista el que lo desempeña”. El Código de Comercio, sin embargo, no regula el mandato mercantil y ello ha originado una gran confusión entre ambas figuras. Sin ánimo de entrar a la discusión que ello ha generado, diremos, siguiendo a Zamora y Valencia que: “El contrato de mandato es aquel por virtud del cual una persona llamada mandante, los actos jurídicos que éste le encarga”, es, pues, un contrato de prestación de servicios.

6. Recibir depósitos de títulos, valores y documentos mercantiles. Ello implica, al menos, la celebración de un contrato de depósito en el que el una persona física o moral (el depositante) entrega a la institución de crédito (la depositaria) títulos de crédito y documentos mercantiles; el depositario, en su momento, queda obligado “...a conservar la cosa objeto del depósito, según la reciba, y a devolverla con los documentos, si los tuviere, cuando el depositante se la pida ...” (artículos 332, 334 y 335 del Código de Comercio).

Hemos mencionado en el párrafo anterior la expresión al menos porque, con frecuencia, los referidos contratos de depósito suelen ir asociados con otros que permitan su funcionalidad, como es el caso de los contratos de comisión mercantil, a fin de que la institución de crédito realice, respecto de los bienes depositados, los actos jurídicos que le encomiende el comitente.

7. Actuar como representante común. Se trata evidentemente de un contrato de servicios relacionado con créditos colectivos, como es el caso de las obligaciones (artículo 208 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). En esencia no es más que un contrato de mandato en el cual la institución de crédito actúa como mandataria (es el representante común) y los titulares del crédito colectivo, como mandantes (artículo 217 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
8. Hacer servicio de caja y tesorería de títulos. Estos actos implican también la celebración de contratos de mandato en los que el mandatario (la institución de crédito) ejecuta por cuenta del mandante (un emisor de títulos de un crédito colectivo), entre otros, los siguientes actos: a) Recepción, concentración y entrega de fondos (servicio de caja); b) administración de títulos de crédito y de fondos (servicio de tesorería), según lo pactado.
9. Realizar servicios varios. Se trata de la celebración de contratos de prestación de servicios en los que las instituciones de crédito fungen como auxiliares en la administración de las empresas (cuando lleva contabilidad y libros de actas); como administradores de los bienes de una sucesión (cuando actúan como albaceas); como administradores de los bienes del deudor en concursos (cuando realizan tareas de síndicos); o bien, como peritos en la determinación del valor de bienes muebles e inmuebles (cuando realizan avalúos).”<sup>22</sup>

## **B) ACREDITADO.**

El acreditado es la persona física o jurídica que contrata con el acreditante, la emisión y el uso directo y/o indirecto de la tarjeta y los servicios o prestaciones

---

<sup>103</sup> RUIZ TORRES, Humberto Enrique. Ob. Cit. p. 95-98.

complementarios que el acreditante le proporciona durante su vigencia, a cambio de una contraprestación.

### **C) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL SUJETO ACREDITADO.**

*“FIRMAR LA TARJETA.* - El titular debe firmar la tarjeta tan pronto se le entregue. Es una obligación que asume todo titular, tanto principal como suplementario, excepto el titular contratante si es una persona jurídica. Ésta suscribe el contrato pero no dispone de tarjeta, que se entrega a los titulares complementarios que ha designado. La cláusula que advierte de esta obligación se halla en todos los contratos y su validez no parece que tenga discusión, por ser una regla de prudencia mínima, para favorecer el uso correcto de la tarjeta y evitar el uso indebido. Nos referimos a que no se necesita firma, ni por tanto su comprobación, para extraer dinero de cajero automático; tampoco para realizar operaciones de compras por correo y por teléfono. La entrega pues resulta igualmente operativa sin la firma. No obstante hay otras razones que fundamentan la obligación de firmar la tarjeta además de la operatividad de determinados servicios.

Se ha planteado el uso indebido de tarjetas que se hallaban sin firmar en el momento en que fueron sustraídas o extraviadas, lo que propició que un tercero de mala fe incorporara su firma y la usara fraudulentamente. Si la tarjeta ha sido remitida por correo nuestro pronunciamiento es favorable a la responsabilidad del emisor, pero si la tarjeta fue entregada personalmente o remitida por correo con autorización expresa del titular, no debe ofrecer duda la responsabilidad del titular por su negligencia, al mantener sin firmar la tarjeta. Responsabilidad que se mantendrá hasta que comunique la desaparición de la misma y su utilización puede ser obstaculizada. El consumidor titular de la tarjeta adoptará las precauciones razonables para garantizar la seguridad de la tarjeta emitida y observará las condiciones específicas del contrato (pérdida o robo) que haya firmado. Las cláusulas contractuales impondrán al titular la obligación, frente al emisor, de tomar las debidas

precauciones para garantizar la seguridad del instrumento de pago y del procedimiento que le permiten utilizarlo.

La firma de la tarjeta con la mayor rapidez, por parte de su titular, resulta por tanto impuesta como una medida de precaución razonable a la vista de las reglas. Lo cierto es que, en nuestra opinión, aún cuando los contratos no señalaran la obligación de firmar la tarjeta inmediatamente, igualmente se podría llegar a la conclusión de que la actuación distinta del titular supondría una negligencia grave por su parte. De una forma u otra todos los contratos hacen regencia a la obligación de firmar la tarjeta. En unos se establece como una verdadera obligación, haciendo referencia a la conveniencia de hacerlo inmediatamente o tan pronto es entregada la tarjeta. Y en otros se hace como una necesidad imprescindible para usar la tarjeta. En nuestra opinión la tarjeta debe ser firmada lo más pronto posible, porque ello reduce el riesgo de manipulación, sin ninguna duda. Los contratos deberían orientar su redacción en este sentido.

*CUSTODIAR LA TARJETA Y EL NIP.*- Al NIP se le anexa el calificativo de secreto, carácter consubstancial a su existencia y uso, que conlleva la obligación de no comunicarlo. Es una manifestación más de la cualidad personal y condición de intrasferibilidad de la tarjeta. Hay una excepción: el titular contratante conoce y ha de comunicar a los titulares complementarios su correspondiente NIP junto con la entrega de la tarjeta. Por ello consideramos consubstancial también que les instruya sobre sus obligaciones con respecto a la tarjeta y su respectivo NIP. La condición de intransferibilidad de la tarjeta y el NIP implica que tanto los derechos inherentes a la titularidad de la tarjeta como a su uso son de carácter estrictamente personal. Los derechos que eventualmente representa la tarjeta no son negociables, por ejemplo el crédito concedido por una tarjeta no puede transferirse a otra persona distinta de su titular. Las obligaciones del titular con respecto a la tarjeta y al NIP, partiendo de la suposición, que manifiesta expresamente en sus comentarios finales, de que los emisores aconsejarán a los titulares como conservar sus tarjetas.



En cuanto al número de identificación personal secreto, consideramos que no puede obligarse a una persona a conservar en la memoria el NIP, las cláusulas contractuales impondrán al titular la obligación de no anotar en el instrumento de pago el número o código de identificación personal del titular ni tampoco en cualquier otro documento que el interesado conserve o transporte con el instrumento de pago, especialmente si existe la posibilidad de que se pierda, se robe o se falsifique al mismo tiempo que aquél. Estas cláusulas deberían incluir la obligación del titular de destruir la anotación del NIP facilitado por el propio emisor junto con la tarjeta, pues muchas veces el propio emisor lo facilita por escrito y no precisamente en forma verbal. No estamos proponiendo que se debe anotar el NIP; lo importante sería que el emisor facilitara unas verdaderas instrucciones sobre la custodia de la tarjeta y del NIP al titular en el momento de facilitarle estos instrumentos, basadas en la gran experiencia tecnológica, circunstancias y estadística de que dispone al respecto.

Por tanto, para el Código el titular cumple con su obligación de custodia a pesar de que anote el NIP, si lo hace de forma ininteligible o inaccesible. Ésta es también nuestra opinión. Lo que se pretende es que el titular tome las precauciones razonables. Y además de estas precauciones, en todo aquello que sea parte de un conocimiento ordinario y simple del instrumento, deben ser propuestas y comunicadas por el emisor. Son las circunstancias de cada caso las que permitirán determinar, en su caso, la negligencia del titular. El titular ha de ser diligente: la mejor diligencia es conservar el NIP en la memoria, pero si no lo anota en lugar seguro y de forma que no pueda ser copiado, hurtado, etc. Con la tarjeta, en principio, de entrada, no hay que considerar que estamos ante un titular negligente. Por otra parte el titular que sea negligente deberá responder por las consecuencias, pero sin llegar al extremo de permitir que la simple anotación del NIP, pueda ser aprovechada por el emisor para evadir su responsabilidad.

*UTILIZAR LA TARJETA CORRECTAMENTE Y CONFORME AL CONTRATO.-*

Entregada la tarjeta y uno de los elementos más característicos para su uso, el NIP, el titular

ha de utilizarlos conforme a la función normal para la que están diseñados y con arreglo al clausulado del contrato. Es una consecuencia de su obligación genérica de cumplir con el contrato correspondiente al cumplimiento del mismo por el emisor. Esta obligación en el sentido de que se deba usar la tarjeta necesariamente, sino de que si se utiliza se hará conforme a su naturaleza y destino, además de respetar las cláusulas contractuales. Se diferencia esta obligación de las anteriores en el sentido de que aquéllas son exigibles, se emplee o no la tarjeta: es suficiente la voluntad de disponer de ella. En ese caso el conjunto de obligaciones a las que hace referencia el enunciado precisan de un plus de voluntad: usar la tarjeta, además de poseerla. A continuación señalaremos algunas de las obligaciones:

- Conservarla y custodiarla, y a consecuencia de esos deberes también el de notificarlo en los casos en que desaparezca esa custodia por pérdida o una injerencia externa ilegítima.
- Uso personalísimo por el titular, sin estar permitida la cesión de la tarjeta ni de su uso bajo ningún concepto, ni siquiera como garantía de otras obligaciones o contratos.
- Respetar los límites de disposición de efectivo.
- No pretender la revocación de operaciones.
- En el caso de tarjetas de empresa, el empleado titular debe usar la tarjeta, además con arreglo al mandato recibido de la empresa.
- Especialmente seguir las instrucciones dadas por el emisor en el contrato, que no obstante son pocas.

El límite de disponibilidad es la cantidad máxima que el emisor permite disponer a través de la tarjeta, de una sola vez o en un periodo corto de tiempo, o una combinación de

ambos, con independencia de que se le conceda crédito o no. Cuando la tarjeta no concede crédito pero los mecanismos por la causa que sea no pueden proceder al cargo simultáneo en cuenta del titular, el límite de disponibilidad actúa como límite de crédito en caso de que el titular no tenga saldo suficiente en cuenta para cubrir su operación con la tarjeta. Pero en este caso el titular no tendrá la posibilidad de aplazar la amortización de esa deuda, sino que tan pronto como el emisor desee será exigible, con pago de intereses de demora. Ello quiere decir que se parte de la idea de que el titular debe conocer y respetar los límites de disponibilidad, si bien, en ocasiones, no se le informa suficientemente de ellos.

Veamos ahora varias cláusulas que guardan relación con el uso correcto de la tarjeta por parte del titular:

1).- Se iniciará con la limitación de la disponibilidad y/o del crédito. Siempre que se trate del límite libremente convenido o aceptado tácitamente por las partes. Cuando el límite no ha sido pactado en el contrato, no puede exigirse su cumplimiento al titular. Hay diversidad de límites y algunos de ellos son desconocidos por el titular pues operan en función de circunstancias personales y técnicas. Los contratos suelen sólo contener el límite de crédito y el de disponibilidad máximos, pero generalmente estos se hallan recortados sin establecerse sublímites concretos. Son frecuentes en los contratos unas cláusulas que aparentemente permiten a los emisores establecer estos otros límites amparados en razones técnicas y operativas. En las tarjetas de empresa algunos contratos contienen incluso un límite especial por empleado, que se convierte para éste en una instrucción más del uso de la tarjeta y forma parte del buen uso de la misma.

2).- La cláusula en virtud de la cual el emisor se exonera de responsabilidad en cuanto al cumplimiento por el titular por operaciones efectuadas en el extranjero. El emisor facilita el instrumento de pago que, al estar conectado a una red de operaciones de ámbito internacional, la constancia o advertencia de situaciones que pueden infringir la legislación que regula las transacciones, haciendo recaer en el titular la obligación de usar la tarjeta

correctamente y cumplir el control de cambios. El alcance internacional de la tarjeta supone que las operaciones que se realizan en un entorno interestatal están sujetas a las distintas regulaciones jurídicas nacionales y convenios internacionales sobre control de cambios. Con las tarjetas de crédito se pueden realizar tanto compras en establecimientos comerciales como disposiciones en cajeros automáticos de aquellas redes internacionales, a las que se hallan afiliadas las tarjetas de que se disponga cada usuario viajero. El contravalor de la compra o disposición en cajero se realizará en la moneda nacional de la tarjeta y al cambio de la divisa que existe en el momento de efectuar dicha operación.

3).- La limitación de la responsabilidad por errores, solamente a los imputables al sistema controlado directamente por el emisor. No estimamos válida esta cláusula, pues es una renuncia obligada a un contrato de adhesión al derecho que le asiste en aplicación analógica.

La irrevocabilidad es una mención que los contratos siempre incorporan. En realidad las cláusulas prohíben al titular la revocación de la orden de pago, tanto es así que en el caso de que sea necesario un abono debe hacerse sin anular el cargo, mediante una nota de abono. La irrevocabilidad de las operaciones es consubstancial a la tarjeta, especialmente para dar seguridad al sistema y a todos los que intervienen en el mismo. De modo más concreto a los aceptantes, a los que no puede permitirse que duden de la certeza de un pago si han seguido las instrucciones y cumplido las obligaciones que les incumben en el contrato de aceptación. De lo contrario la tarjeta estaría condenada al fracaso. Las cláusulas contractuales impondrán al titular la obligación de no anular una orden que haya dado mediante un instrumento de pago. Por tanto a pesar de que el titular se dirija al emisor justificada o injustificadamente para denegar el cargo en cuenta de un pago efectuado con la tarjeta, el emisor está facultado para hacer caso omiso y atender dicho pago, salvo fraude en el que haya intervenido el aceptante o lo haya facilitado incumpliendo con sus obligaciones contractuales. Todo ello con las matizaciones que corresponden sobre la determinación de responsabilidad.

La irrevocabilidad es puntual del sistema, tanto si se contempla la tarjeta de pago como un instrumento activador electrónico. Entendemos que cuando se habla de irreversibilidad de pago nos debemos fijar en el contrato de cambio, en el pago del bien o servicio, que se produce en el momento de ejecutarse dicho contrato, entre el titular y el aceptante de la tarjeta. Consecuencia de la irreversibilidad del pago es la existencia de las notas de abono. En las operaciones con tarjeta no hay nunca una retrocesión de un pago entre el titular y el aceptante. En todo caso nace una nueva operación de signo contrario que se instrumentaliza con un nuevo uso de la tarjeta y expedición de una nota de abono, originando el correspondiente apunte contable en la cuenta de la tarjeta. En el extracto de la cuenta aparecerán dos operaciones: una de cargo y otra de abono. En cambio, cuando nos referimos a la irrevocabilidad de la orden, nos estamos orientando a la relación entre titular y emisor donde la norma comunitaria se ocupa de aclararnos que no será posible llegar a conseguir una retrocesión de pago efectuado, o futuros pagos, mediante una orden del emisor. Así el aceptante tiene la certeza de que si la tarjeta no está caducada ni anulada sólo él controlará la retrocesión de una operación, pudiendo acceder a ella mediante la contratación de una operación de signo contrario con el titular.

*PAGAR LAS TARIFAS CONTRACTUALES POR LA TENENCIA Y DISFRUTE DE LA TARJETA.*- El titular está obligado a pagar el precio del servicio que le presta la tarjeta y todo el sistema que le da cobertura. Las tarifas sin embargo vienen y han de venir establecidas en el contrato. Su importe dependerá de la clase de tarjeta, del número de tarjetas emitidas para un grupo de titulares familiares o de empresa, de la marca de la tarjeta y/o del emisor de la misma. Una vez convenidas en el contrato, el titular está obligado a satisfacer el precio del servicio más los gastos, impuestos; por ejemplo el IVA que grava las comisiones. Todo ello, salvo que las tarifas se puedan considerar abusivas. Cuando así ocurre, el exceso de la retribución del servicio se haya generalmente en su aplicación, más que en su establecimiento inicial. Hay tarjetas que son completamente gratuitas, como por ejemplo las bilaterales emitidas por propietarios de establecimientos comerciales. Las de estricto débito suelen ser también gratuitas en cuanto a su emisión y mera tenencia, pero para determinados servicios las correspondientes comisiones, por ejemplo cuando en un

cajero automático de una tercera entidad, se amerita la llamadas “*tasa de intercambio*”, entre entidades, que algunos emisores repercuten directamente en el titular. Esta repercusión es posible siempre que se haya pactado en el contrato. No consideramos necesario desarrollar la base jurídica de la obligación de pago de las tarifas por parte del titular. Se trata de una consecuencia de la onerosidad de este contrato. La obligación del titular responde al estricto cumplimiento del contrato. En el contrato se especificará la base del cálculo del importe de los gastos (incluidos los intereses), si los hubiere, que el titular debe pagar al emisor. Cualquier comisión o gasto se carga en la cuenta bancaria vinculada a la tarjeta, tal como las cláusulas contractuales habituales establecen. En las tarjetas bancarias el titular no puede elegir la entidad donde se le van a cargar estos gastos, pues suele estar obligado a domiciliar todos los pagos en una cuenta corriente abierta. Son importantes también los plazos de cargo y de valoración de las tarifas aplicadas. Especialmente su cumplimiento por el emisor, en cuanto al adeudo de cuotas y comisiones. Más importante es aún respecto a los adeudos correspondientes al importe de las operaciones efectuadas con la tarjeta, que el titular viene obligando a atender.

*IDENTIFICARSE ANTE LOS ESTABLECIMIENTOS CUANDO LE SEA EXIGIDO.*- El titular tiene la obligación de identificarse cuando opera con la tarjeta y se le exige. En determinadas operaciones esta identificación se lleva a cabo electrónicamente: por ejemplo, cuando se utiliza un cajero automático, mediante la entrada del NIP por el titular. En el resto de las operaciones, en las que no interviene el NIP, la identificación es física. No siempre los contratos de emisión de la tarjeta contemplan esta obligación de identificarse físicamente y cuando lo hacen no la formula abiertamente. Es decir, que el titular está obligado a identificarse si se le solicita. Sin embargo, está incorporado en el contrato de aceptación de la tarjeta, como un deber del aceptante a exigir la identificación. Podemos plantearnos si el titular está obligado a identificarse en caso de que su contrato de emisión no contemple expresamente la obligación. A nuestro modo de ver es una consecuencia propia de la naturaleza nominativa del documento. La tarjeta es nominativa e intransferible, por tanto es natural que su utilización diligente haga exigible la comprobación de la correspondencia entre el titular nominado en el documento y el tenedor

del mismo. Es también una exigencia de seguridad del sistema, cuyos intervinientes tiene la obligación de controlar que la tarjeta personalizada se uso por quien corresponda.

*FIRMAR LA NOTA DE CARGO.*- Forma parte del deber de identificación. En este caso, la firma concede a la operación una eficacia no solamente cautelar sino probatorio de la transacción. El acto jurídico de la firma de la nota de cargo aprovecha también al propio titular, que podrá rechazar cualquiera de aquellas en las que no aparezca su firma auténtica. El NIP sustituye a la firma en las operaciones de autoservicio, cumpliendo la misma finalidad, también ambivalente: de seguridad general del sistema y particular de la operación, así como de prueba para el titular. Su exigibilidad al titular es una medida más del deber de cautela en la utilización de la tarjeta y del correcto uso por parte del mismo. Constituye además un elemento esencial de la prueba de las transacciones. El diario de fondos de los cajeros automáticos donde se registran de forma automática los datos principales de todas y cada una de las operaciones realizadas en los mismos, mediante el uso de la tarjeta es también una prueba de las transacciones. Es la expresión escrita del contrato electrónico que formaliza el titular al operar con el cajero automático.

Las cláusulas contractuales que contienen estas obligaciones no pueden considerarse abusivas, y son plenamente eficaces. Generalmente se contempla en los contratos una cláusula única para la identificación, en la que se recoge como modo de usar la tarjeta la obligación del titular de:

- a).- Exhibir la tarjeta debidamente firmada.
- b).- Firmar la nota de cargo o teclear el NIP, y
- c).- Acreditar documentalmente cuando se le exija.

*CONSIDERACIÓN DE LAS CARGAS IMPUESTAS AL TITULAR EN SU RELACIÓN CON EL EMISOR.*- Al margen de las obligaciones examinadas hasta aquí,

observaremos otra serie de obligaciones contractuales, que en la práctica actúan como cargas del titular en la relación con el emisor. En general, en una visión conjunta del sistema los consideramos verdaderas obligaciones del titular. Sin embargo, debe reconocer que su incumplimiento permite el mantenimiento de la relación jurídica emisor-titular, y el efecto que para éste van a tener estos extremos, contractualmente elevados a la condición de obligación, será el de irrogar perjuicios al titular o dificultades para ejercer sus derechos. Así:

A).- El titular debe notificar al emisor cualquier error o irregularidad en la gestión de cuenta de la tarjeta. Si no lo hace no incumple en el contrato en sí, pero probablemente, de acuerdo con dicho contrato, transcurrido un término prudencial, y siempre que el emisor haya cumplido con sus obligaciones, el titular no podrá exigir la reconducción o corrección de su cuenta, si para ello ha de causar un perjuicio al emisor, que habrá consolidado su posición contable a pesar del error involuntario existente.

B).- Otro deber de este estilo atribuido al titular, es el de notificar al emisor cualquier utilización indebida de la tarjeta. El razonamiento es el mismo. La imprudencia del titular al no efectuar dicha notificación oportunamente, sólo pone término a su responsabilidad y por tanto la imposibilidad de ejercer el derecho a que le alcance el límite económico de responsabilidad contractual convenido.

C).- El titular ha de comunicar al emisor los cambios del domicilio, de cuenta domiciliada, etc., a fin de evitarse los perjuicios que puedan irrogarle la actuación del emisor desconociendo dichos cambios. Si no hace estas comunicaciones, hablando en términos generales, el titular puede verse impedido de ejercer determinadas acciones de reclamación frente al emisor, por ejemplo, cuando aquél la ha retirado la tarjeta por falta de pago la liquidación a su cargo, tras venir devuelta por la entidad domiciliada, a pesar de que el titular tenía saldo suficiente en otra cuenta distinta que no notificó al emisor.



D).- Y finalmente, la devolución o destrucción de la tarjeta, que todos los contratos suelen exigir como una obligación del titular al finalizar el contrato o al cuadrar aquella. Esta obligación contractual, puede también calificarse en realidad como una carga del titular, más que una obligación, pues frecuentemente no se exige literalmente por el emisor. Su incumplimiento, puede conducir al titular, en general, a la imposibilidad de ejercer una reclamación contra el emisor, si aquella tarjeta que debía de haber sido destruida es utilizada indebidamente.

*NOTIFICAR AL EMISOR CUALQUIER SITUACIÓN IRREGULAR DE LA CUENTA O DE LA PROPIA TARJETA, QUE SE SEAN CONOCIDAS.*- El titular no sólo debe usar correctamente el instrumento de pago y comunicar al emisor su extravío o sustracción, u otra situación irregular de la misma o del NIP que pueden ponerse en peligro el sistema y/o producir perjuicios a las partes. Debe también colocar en general con el emisor, y para ello notificar cualquier error o irregularidad en la cuenta de la tarjeta o en su gestión. Para el cumplimiento de esta obligación contractual del titular deberá contar con la diligente información del emisor, remitiéndole extractos de la cuenta de tarjeta que faciliten la comprobación y colaboren al buen funcionamiento del sistema de los medios de pago electrónicos.

*COMUNICAR AL EMISOR LOS CAMBIOS DE DOMICILIO, CUENTA Y, EN GENERAL, EL CAMBIO DE LAS CIRCUNSTANCIAS CONCURRENTES O QUE ORIGINARON LA CONCESIÓN DE LA TARJETA.*- En cuanto a la obligación de comunicar el cambio de domicilio no ofrece dudas. Es una cláusula que incluye en general todos los contratos de emisión, con el fin de ofrecer seguridad a la relación jurídica. Por tanto beneficia a ambos contratantes. Al venir predeterminada por el adherente, en principio, cabe pensar que esta cláusula ha sido diseñada para prestar seguridad a éste, pero en cualquier caso no supone necesariamente un desequilibrio en la relación jurídica contractual como para cuestionarse su eficacia. Algunos emisores añaden a esta cláusula una manifestación por la que excluye cualquier responsabilidad por daño o perjuicio

producido por incumplimiento de la comunicación del cambio de domicilio. Nos parece una aclaración que da más énfasis a la cláusula, resaltando la importancia que para el titular puede tener la observancia de la notificación del cambio de domicilio. Puede suponer una mejor práctica, aunque no constituye a una mayor eficacia jurídica de la cláusula. Para acreditar la comunicación de un nuevo domicilio tendrá validez cualquier medio de prueba y entre ellos la presunción *iuris tantum* que nace de la acreditación de actos propios realizados por el emisor favorables a la existencia de dicha comunicación; por ejemplo, son suficientes que la remisión de publicidad o información diversa se efectúe al nuevo domicilio del titular o que éste reciba la información relativa a las cuentas en ese domicilio.

*DEVOLVER Y/O DESTRUIR LA TARJETA CUANDO CORRESPONDA.*- Esta obligación del titular no se halla tratada en las normas comunitarias. Su único fundamento jurídico son los propios contratos de los emisores, que abordan este tema con extrema cautela y extensa redacción. Tanto desde el punto de vista de la extinción del contrato, voluntaria o contra la voluntad del titular, como desde la seguridad del sistema, en supuestos de manipulación, fortuito o voluntaria, de la tarjeta, caducidad de la misma, o conocimiento ajeno al NIP del titular u otro causa que haga aconsejable o conveniente la anulación de la tarjeta, por ejemplo, cuando se observen fallos en su uso, generalmente porque se han alternado o borrado los datos de la banda magnética, o el plástico se ha deformado por exposición a temperaturas elevadas, etc. Los emisores suelen fundamentar la obligación de devolver la tarjeta en su derecho de propiedad sobre la misma. En realidad el fundamento para exigir la devolución de la tarjeta es, por una parte, la obligación que tiene el emisor de impedir la utilización indebida de la tarjeta y, por otra, la obligación del titular de custodiarla y tomar las medidas de precaución convenidas. Las cláusulas contractuales que obligan a la restitución o destrucción de la tarjeta son plenamente válidas. Las obligaciones para el titular nacen:

- Al caducar la tarjeta.
- Al sustituirla el emisor por razones técnicas, operativas o de seguridad.

- Al extinguirse el contrato de emisión por cualquier causa.”<sup>23</sup>

“El tarjetahabiente tiene derecho a:

*a).*- Disponer del crédito abierto mediante suscripción de pagarés a la orden del banco, ya sean para recibir en efectivo, eventualmente, cantidades que no excedan de su salvo favor y/o sobre su línea de crédito disponible en cualquiera de sus sucursales, cajeros automáticos, red de cajeros, cajeros express o bien para mercancías o servicios, o consumos en las empresas comerciales o de otra índole, afiliadas al sistema de que se trata.

*b).*- En igual forma por medio de los servicios de cajeros automáticos, red cajero y cajero express.

Para el uso de cajeros automáticos, se ocupa de un número de identificación (NIP), o número secreto, que cada banco le hará llegar a su tarjetahabiente. También tiene derecho de cambiar su número confidencial (NIP) en las oficinas bancarias o bien en los mismos cajeros automáticos o red cajeros. Asimismo tiene derecho a no pagar intereses, por concepto de bienes de que haya dispuesto, mercancías, consumos o servicios, si para dentro de los veinte días naturales a partir de la fecha de corte del estado de cuenta, que le mandará el banco al domicilio que señale cubriera tales conceptos ante el banco.”<sup>24</sup>

---

<sup>104</sup> BARUTEL MANUT, Carles. Ob. Cit. p. 419-489.

<sup>105</sup> CARRILO M., Juan I. Ob. Cit. p. 25-32.

#### **D) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL SUJETO ACREDITANTE.**

Se presentan derechos y obligaciones esenciales y complementarias. Así se tiene que por el orden en que aparecen en el funcionamiento habitual de la tarjeta. A las obligaciones y caras del emisor corresponden las facultades del titular, y su inobservancia le impide o dificulta el ejercicio de sus facultades frente al titular. Contractualmente no se distingue en los contratos de emisión de la tarjeta, entre aquellos deberes que correspondan al emisor o al titular y una verdadera obligación, de aquellos otros que sólo son necesarios para ejercitar una determinada facultad o evitar un determinado perjuicio. Se observa que en los contratos se produce una elevación de la carga a la categoría de obligación, de manera que su incumplimiento resulta de iguales consecuencias contractuales. En la práctica, sin embargo, por regla general, operan debidamente, olvidándose la literalidad del contrato. Haremos en el desarrollo de las obligaciones que hemos sistematizado por el orden señalado, las menciones que consideremos necesarias para preciar más en su caso la distinción de aquellos deberes cuya calificación más adecuada sea la de simples cargas.

*ENTREGAR LA TARJETA.*- La tarjeta legitima al titular para disfrutar de los beneficios del contrato de emisión, de ahí la importancia de la entrega de la tarjeta. La tarjeta ha de responder a las expectativas del contrato; ha de contener los datos e instrucciones tecnológicamente precisas para permitir el acceso a todas las prestaciones contratadas. La obligación del emisor no se agota con la entrega de la tarjeta; el emisor ha de prestar su asistencia constante para el pacífico disfrute del servicio contratado. Supone la obligación de sustitución de la tarjeta en los casos de caducidad, deterioro y pérdida o sustracción. Ello sin perjuicio de la estimación de las responsabilidades que pudieran haber nacido de estos últimos casos, con motivo del uso indebido de la tarjeta por un tercero. Es una obligación de cumplimiento inmediato, e imprescindible para la eficacia práctica del contrato a favor del titular. Se halla recogida expresa o implícitamente en todos los contratos de tarjeta. El Código de Comercio proclama el necesario cumplimiento de buena fe de los contratos mercantiles, él mismo excluye la concesión de términos de gracia que no

estén previstos en los mismos. Como Derecho supletorio del Código de Comercio, en la regularización de las obligaciones contractuales, el Código Civil sirve también de pauta, al considerar aplicables los preceptos del arrendamiento de servicios cuya primera y principal obligación es la de entregar la cosa objeto del arrendamiento, y a continuación mantener al arrendatario en el goce pacífico del arriendo.

Merece atención el punto de vista de la posibilidad de calificar como esencial la obligación de entrega de la tarjeta; pero al respecto ya hemos señalado y mantenido que consideramos consensual el contrato de emisión de tarjeta, de forma que la entrega de la tarjeta no es requisito de perfección del mismo. En la práctica es difícil que se produzca un incumplimiento voluntario del emisor. Los contratos bancarios suelen incluir una cláusula al principio del contrato en la que el titular reconoce recibir la tarjeta en aquel momento. Ciertamente es que el incumplimiento del emisor puede acaecer en el momento de la renovación de la tarjeta, es decir perfeccionando el contrato y durante su vigencia. En este caso los efectos del incumplimiento en la renovación y entrega de la nueva tarjeta comportan la facultad del titular de ejercer contra el emisor una acción de resolución contractual, con posibilidad incluso de solicitar resarcimiento de daños. Otra cosa será obtener el resarcimiento dada la dificultad propia y conocida de nuestro ordenamiento jurídico para ello.

Y por otra parte, se prohíbe el envío de la tarjeta. Entendemos que se refiere en general a cualquier entrega de la tarjeta distinta de la personal, salvo solicitud expresa del cliente. Creemos que la prohibición de envío contenida en la norma comunitaria merece una interpretación literal, en beneficio de la seguridad y protección que pretende garantizar. Esa lectura no conduce a considerar recomendada siempre la entrega personal de la tarjeta, salvo autorización expresa del cliente. En otro caso, el emisor deberá cargar con la responsabilidad de los daños que acontezcan por el extravío de la tarjeta y, en su caso, su mal uso posterior. Es precisamente en este sentido en el que se han orientado los Códigos. Dan por sentada la posibilidad de que la tarjeta se remita por correo u otro conducto, pero

especifican que el titular no será responsable hasta que reciba su tarjeta y NIP. Señalan además que en caso de disputa el emisor tendrá que demostrar, además de que envió la tarjeta a la dirección correcta, que aquélla fue recibida por la persona destinataria. Por otra parte prohíben la inclusión de cláusulas en el contrato que establezcan que, transcurrido un tiempo desde la remisión de la tarjeta, se presumirá que ha sido recibida por la persona precisa. El código señala expresamente que la regla general ha de ser la entrega personal en las oficinas del emisor, tanto de la tarjeta como del NIP, estando sus empleados adecuadamente instruidos para explicar a los usuarios las condiciones de uso de la tarjeta y del NIP. Las leyes respecto de las tarjetas de crédito también muestran su posición contraria al envío injustificado de la tarjeta, al establecer que no se emitirá si no es en respuesta a una solicitud. En los envíos posteriores a la contratación o petición hay que estar al juego de responsabilidades establecido, lo que nos conduce a una solución parecida a las anteriores. En Israel, la ley sobre tarjeta de crédito, prohíbe el envío consciente de una tarjeta de crédito a un cliente que no haya firmado previamente el contrato. El legal representante del emisor puede incurrir en responsabilidad penal en caso de infracción. Se excluye de esta regulación los supuestos de renovación, siempre que el envío por correo de la tarjeta se halle pactado. La ley federal norteamericana prohíbe el envío de la tarjeta sin previa solicitud, salvo que se trate de una renovación o sustitución de la tarjeta. El reglamento de la ley federal precisa que la solicitud del consumidor puede ser oral o escrita. Hay excepciones en que se permiten los envíos: 1) si se expresa que no es válida la tarjeta ni el NIP sin unos previos requisitos de validación, como por ejemplo, hasta que se verifique la identidad del titular; 2) si en otro caso, se acompaña información para invalidar los instrumentos de pagos si se desea. Anterior al precepto comunitario, la ley de protección del crédito al consumo del Reino Unido prohíbe el envío por correo.

Surge reflexión en el sentido de que si se puede considerar implícita, o qué sucedería si se estableciera expresamente en los contratos una cláusula a favor del emisor, conteniendo una autorización genérica para el envío de la tarjeta por correo u otro conducto, que le resulte más rentable económicamente que la entrega personal. Son importantes los efectos de la norma sobre coste versus eficacia para el emisor. La entrega

personal de la tarjeta tiene un costo importante para él, por tener que destinar los medios personales y materiales adecuados para ello, mientras que con el envío por correo el costo se minimiza. Quizás desde el punto de vista del emisor se justifica más la entrega personal de la primera tarjeta, y menos la entrega de tarjetas complementarias y la entrega de tarjetas renovadas. Ello es así porque en la primera entrega, el emisor puede aprovechar para realizar una labor comercial, por ejemplo, para la venta de cruzada de otros productos de la entidad emisora, o para instruir debidamente al titular sobre el uso de la tarjeta. En las otras entregas, no se dan en principio estas ventajas añadidas. En ello explica que en la práctica algunos emisores acostumbren a eludir las normas y doctrinas jurisprudenciales que les obliga a la entrega personal, o que busquen soluciones alternativas, como la de incluir de forma genérica en sus formularios contractuales la autorización de envío de la tarjeta por correo.

El emisor, estadísticamente, le resulta rentable asumir el costo de los supuestos de fraude derivados de esa práctica. A ello se debe sin duda su conducta. Al titular no le afecta económicamente, pues por un lado no asume el fraude derivado de la mala utilización de la tarjeta, si responde al extravío en el correo. Y por otra parte el costo de mantenimiento de un sistema de entrega personal sería repercutido en el precio del servicio, como también le es repercutida la asunción por el emisor del riesgo de fraude. Para determinar su ventaja o inconveniente deberíamos establecer la diferencia entre cosas, resultando al que nos lleva indirectamente la conducta observada por el emisor. Por esta razón hemos de concluir que posiblemente el titular también resulta beneficiado económicamente. Desde luego sin observar ni analizar las desventajas derivadas de la incomodidad y angustia de saber extraviado un documento como la tarjeta de crédito. Sin embargo, debemos hallar la justicia de la norma en la voluntad de proteger el sistema de pago. Este efecto no se produce con la práctica contraria, la cual favorece el fraude. A pesar de que económicamente, tanto para el emisor como para el titular, el resultado sea el mismo, o mejor. La norma pretende proteger el fraude al sistema de pago, y obtener también beneficios en su difusión y un aumento de la confianza de los interlocutores que

intervienen en él. Mantenemos, pues, nuestra opinión favorable a interpretar restrictivamente la norma comunitaria.

Lo ciertos es que en los contratos más usuales no encontramos esa cláusula genérica de autorización a la que nos referimos. Nos preguntamos, sin embargo, si sería válida la cláusula, en su caso. Al contratar por primera vez la norma no ofrece dudas. En los contratos de emisión de tarjetas bancarias, la entrega de la tarjeta se produce normalmente de forma simultánea a la firma y entrega del contrato. En los contratos de emisión de tarjetas no bancarias también se cumple al emitir la tarjeta, pues como vimos se formalizan frecuentemente en dos etapas: solicitud firmada por el cliente, en la que encarga expresamente la remisión por correo de la tarjeta y las condiciones generales de la misma; y entrega de la tarjeta y condiciones a los pocos días mediante esa remisión por correo autorizada expresamente.

Considerar, implícita una facultad de remisión por correo de la tarjeta puede calificarse, a nuestro entender, excluyente de la buena y justo equilibrio de las contraprestaciones, en contra del precepto antes señalado. Bajo ese análisis, estableció así, la cláusula por la que se generaliza la autorización para el envío de la tarjeta, podría ser nula en aplicación. Y la misma ley condena las acciones y omisiones del prestador de servicios, determinantes de daños y perjuicios al consumidor, salvo que acredite haber observado los cuidados y diligencias que exige la naturaleza del producto, servicio o actividad, aún cuando éstos no estén reglamentariamente previstos. Es decir, consideramos propio y natural de la tarjeta su entrega personal, por el riesgo que supone su envío, riesgo que ha sido examinado por normas comunitarias, y porque las resoluciones de los institutos arbitrales del sector financiero, han acogido y tildado la actuación contraria como mala práctica bancaria.



Es natural la entrega personal de la tarjeta, y contrario a la diligencia exigible al emisor, su envío por correo, salvo que se tomen precauciones para asegurar la recepción, lo que tampoco normalmente se hace. Pretender incluir tácitamente una facultad para el envío por correo de la tarjeta es tanto como intentar repercutir en el titular los fallos que de esa práctica derivan o imponerle una renuncia al derecho que la actuación del emisor sea diligente y consecuente. Supone un incremento de la gravosidad para el titular usuario por el que no percibiría ningún beneficio ni nuevo servicio. Todo lo contrario, en caso de extravío de la tarjeta, podrán darse supuestos amparados en una cláusula general de autorización para el envío, determinados emisores intentasen repercutir en el titular usuario la responsabilidad por los daños y perjuicios que sobrevinieran. Por tanto, debemos concluir que en el inter desde que la tarjeta es emitida o renovada hasta que es recibida por el titular la responsabilidad por cualquier acto no autorizado que se lleva a cabo con la tarjeta será a cargo del emisor, respondiendo sólo el titular si lo autorizó expresamente.

La tarjeta es un instrumento que se entrega con una finalidad de uso y destrucción a la fecha de su caducidad. El titular la recibe y pese a no ser el propietario de la misma está autorizado a usarla y a destruirla de acuerdo con las condiciones contractuales. Con la tarjeta durante la vigencia del contrato de emisión, se entrega la tarjeta que da acceso a los servicios de aquél. Al concluir el contrato, lo importante es que quede reconocida formalmente la devolución de la tarjeta, para anularla sin ocasionar perjuicio al titular. Si además puede recuperarse la última tarjeta vigente, tanto mejor para asegurar la eficacia de la resolución del contrato ante terceros de mala fe. Y si quien actúa con mala fe es el titular, esta visión del problema no le excluye de responsabilidad. La tarjeta es un instrumento por el que se cobra una comisión de emisión, cuyo fin es resarcir a la entidad emisora de la gestión y administración del producto. Ello al margen de que algunos servicios y administración del producto.

*ENTREGAR UN EJEMPLAR DE LAS CLÁUSULAS CONTRACTUALES.*- La obligación de entregar un ejemplar de las condiciones contractuales, donde se considera

necesario el cumplimiento de esta obligación para entender celebrado el contrato. En realidad lo que el legislador comunitario desea es que el titular conozca plenamente las condiciones del contrato para que éste lo vincule. Se trata nuevamente de una garantía de protección al consumidor y usuario. La misma lectura hemos de dar al precepto al interpretarlo de acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico.

En este caso, además, si se ha recibido la tarjeta no tendría sentido considerar no celebrado el contrato, cuando el titular puede utilizarla. Por ello se ha estimado ya en nuestro Derecho por la doctrina y jurisprudencia que el vínculo obligacional se perfecciona completamente cuando el titular usa la tarjeta. Para examinar el tratamiento en nuestro Derecho de la obligación de entrega de documento contractual, nuevamente es preciso distinguir entre las tarjetas bancarias y las no bancarias. Advertimos que nos referimos a la entrega de documento contractual, en el sentido de aquél que incorpore las condiciones generales por las que se regirá el mismo. Sin embargo, esta extensión de la obligación de entrega, no afecta más que en el sentido de la puesta a disposición: el cliente puede solicitar el contrato y luego nacerá la obligación de entrega. Las buenas prácticas bancarias obligan a las entidades a formalizar siempre copia del contrato de emisión de la tarjeta y entregarla al titular (que se suscribirá con persona física), salvo renuncia expresa en caso de no existir norma imperativa. El titular ha de suscribir especialmente la recepción del contrato con la fórmula tradicional de recibí.

Se llega a la conclusión de que la entrega del documento contractuales obligatoria igualmente en las tarjetas bancarias cuando la regulación de la emisión de la misma queda inmersa en el contrato de apertura de cuenta corriente o bien en una póliza de apertura de crédito, lo que sucede es que el contrato que se entrega al cliente es el de cuenta corriente o de cuanta de crédito.

Nos quedamos por revisar las tarjetas no bancarias, para las que las normas financieras comentadas no son de aplicación directa, de momento. En muchos casos, las tarjetas no bancarias continúan contratándose mediante la única suscripción de una solicitud, al margen de si se entrega o no un ejemplar de las cláusulas. En muchos casos, ofertas postales que el solicitante suscribe y que contienen sólo las principales características y condiciones. Posteriormente la tarjeta se le remite por correo o excepcionalmente se entregan en una oficina o delegación de la marca, sin firma autógrafa del emisor ni del titular. Los emisores que siguen este sistema incluyen en la solicitud las cláusulas principales desde el punto de vista del emisor, a fin de que sean firmadas por el titular, pues al recibir posteriormente las cláusulas contractuales completas, se las queda y ya no las firma. En la solicitud se incluye un pacto en virtud del cual el titular da su conformidad al contenido de las cláusulas que recibirá. No consideramos válida ni eficaz esta cláusula, pues el titular no puede aceptar unas cláusulas que no conoce. Se ve obligado a aceptarlas porque desea la tarjeta.

No hay una norma interna que obligue a entregar una copia del contrato al titular. A pesar de esta carencia de norma general clara, sustentamos que la entrega del contrato es una consecuencia natural y adecuada de la ley. Su contenido es una evidencia de la necesidad de entrega de ese documento, en el que se expliquen con claridad, sencillez y concreción las condiciones de la operación, en otro caso difícilmente se entiende su regulación detallada y la eficacia práctica e la protección que la ley dispensa a los intereses económicos del consumidor y usuario. La norma permite una de las dos siguientes alternativas:

- a).- Incluir todas las condiciones del contrato en el propio documento contractual.
- b).- No incluir todas ellas en el documento contractual y reenviar a otros documentos que se faciliten previamente o simultáneamente a la conclusión del contrato.

Conjuntamente con la obligación de entregar el documento contractual, hemos de advertir que dicho documento debe reunir unas determinadas características que atribuyen al titular conocimiento sobre el conjunto de sus derechos y obligaciones. Las entidades bancarias están especialmente obligadas a prestar al titular información transparente sobre el costo de la operación, y para ello, en relación a esa operación que se contrata, es decir la emisión de una tarjeta, deben entregar un ejemplar, total o parcial, del folleto de tarifas aplicables, intereses, comisiones y normas de valoración de adeudos y abonos.

*FACILITAR EL NIP.*- Recordemos que el NIP es le número de identificación del titular, asignado aleatoriamente por el emisor o a elección del titular, para que lo utilice conjuntamente con la tarjeta. La importancia del NIP está en su función de identificación personal. La obligación de entregar el NIP, cuando forma parte del sistema de operar la tarjeta, se reconduce a que el emisor y todos los que intervienen en el sistema de pago, tienen el deber de proporcionar un mecanismo sustitutivo de la identificación personal del titular para el caso de que aquélla no sea posible mediante la firma. Es en beneficio de la seguridad confidencial y tan personal como la firma gráfica. Ésta es la verdadera obligación que subyace tras el deber de facilitar el NIP.

La obligación de facilitar el NIP lleva aparejada otras tres:

- Disponer lo necesario para su uso identificativo, salvo que razones de costo, eficacia justifiquen prescindir de él.
- No revelar bajo ningún concepto el NIP, es decir un deber de secreto profesional.
- También un deber de asistencia sobre el propio NIP.

En caso de que se extravíe u olvide, si sólo en la memoria se guardara el NIP, el emisor debe sustituirlo y disponer lo necesario para que el titular no quede sin servicio. En estos casos la obligación del emisor de no revelar el NIP cede ante el propio usuario titular que lo consulte o desea cambiar. En el caso de cambio o sustitución no ofrece dudas, pues se trata de una nueva emisión. En el caso de la consulta también estamos ante una emisión, pues técnicamente, mediante un determinado proceso se produce una nueva emisión del NIP. Como es lógico no hay un registro del mismo. Nuestra aproximación nos conduce a una nueva obligación del emisor en conjunción con las anteriores: controlar el sistema de emisión, consulta y sustitución de los códigos NIP.

*INSTRUIR AL TITULAR SOBRE EL USO Y CONSERVACIÓN DE LA TARJETA Y NIP.*- El contrato de emisión de la tarjeta debe establecer dichas instrucciones, en su esencia, sin perjuicio de que se amplíe personalmente. Alternativa o complementariamente el emisor puede entregar un folleto o guía de uso de la tarjeta y NIP. Dentro de las instrucciones, debe considerarse también el conocimiento pleno de las funciones de la tarjeta, lo que da lugar a un conocimiento de las responsabilidades derivadas. Por lo general, el contrato no concreta los servicios contratados de los relacionados, o ni siquiera los relaciona, con lo que existe incertidumbre del consumidor respecto de su eficacia y/o mantenimiento. Es obvio que no puede llevarse este aspecto a sus extremos, pues ello contrariaría la evolución del sistema y su tecnología, lo que reduciría la evolución del sistema y su tecnología, lo que redundaría finalmente en perjuicio del titular. Pero debe encontrarse el punto justo de equilibrio, lo que no se ha alcanzado en nuestra opinión.

Pocas son las instrucciones verbales que los emisores dan a los titulares y mucho menos a los titulares adicionales o complementarios. Sólo las mínimas sobre su uso para quienes manifiesten su falta de destreza. En general, los emisores ni siquiera son muy explícitos en sus contratos en instituir al titular de los servicios concretos a los que le da derecho la suscripción del contrato. Ello tiene una explicación: la dificultad de comprometerse en prestaciones cuya operatividad es compleja y no depende

exclusivamente del emisor. Y además de la evolución tecnológica a que están sometidos los sistemas y sus instrumentos operativos también explica la dificultad en mantener una información completa al titular. Algunos emisores, sin embargo, han tomado conciencia de la importancia de que el titular conozca los servicios y las precauciones, y aun que sea con un enfoque comercial editan y entregan con la tarjeta una especie de folleto de instrucciones, que representa al menos un avance en el sentido que apuntamos. El emisor no puede garantizar una seguridad completa del sistema porque el estado actual de la técnica no se lo permite, pero debe instruir al titular para que la tarjeta y los medios dispuestos dispensen la máxima seguridad al sistema.

El titular debe tomar precauciones para garantizar el buen uso de la tarjeta y del sistema o procedimiento, pero las cláusulas han de ser completas y leales. Lo que en nuestro ordenamiento conduciríamos al concepto de buena fe. De contenido discutible las cláusulas no informan debidamente de las medidas que se consideran suficientes, para estimar tomadas las precauciones adecuadas, por la parte a quien deben perjudicar. La ley reconoce el derecho a la información del consumidor y usuarios con carácter general obligan al emisor de proporcionar información veraz, eficaz y suficiente sobre las características del producto o servicio. Y especialmente en cuanto a instrucciones o indicaciones para su correcto uso, las advertencias y los riesgos previsibles para que el usuario no resulte perjudicado.

*ATENDER LOS PAGOS QUE CORRESPONDAN A OPERACIONES EFECTUADAS POR EL TITULAR.*- El emisor ha de satisfacer al aceptante el importe de los pagos efectuados con la tarjeta. Es una obligación que asume frente al titular, pero debe cumplir ante el aceptante o el adquirente, a los que sólo podrá oponer las objeciones derivadas del contrato de aceptación de la tarjeta, si ha contratado directamente con el aceptante o mediante las relaciones jurídicas contractuales de colaboración que le une al sistema de tarjeta y/o a la red a la que pertenezca también la tercera entidad, el adquirente. Cuando el emisor después de atender los pagos señalados deberá cargarlos en la cuenta del

titular, con sujeción a las cláusulas contractuales, y si estos pagos estuvieran domiciliados y en los plazos que corresponda. Todo emisor ha de garantizar la organización y la conservación del servicio íntegro. Se trata de una obligación presupuesta, aunque no sea expresa, implícita y justificada por el pago de la cuota y otra contraprestación por el servicio. Esta obligación general está íntimamente relacionada con la examinada que es su consecuencia, aunque no la incluyen los contratos. En las tarjetas plurilaterales, además el emisor ha de mantener relaciones con terceros aceptantes y adquirientes a fin de que exista una verdadera red que permita la utilización de la tarjeta.

*LLEVAR UN REGISTRO Y ARCHIVO DE LAS OPERACIONES Y DOCUMENTACIÓN RELATIVAS A LA TARJETA.*- No se encuentra recogida habitualmente en los en los contratos. Quizás porque es común a todo empresario la obligación de llevar una contabilidad ordena y adecuada a la actividad de su empresa, que permita un seguimiento cronológica de todas sus operaciones. Al margen de esta obligación legal, debe considerarse que en realidad este deber podría obviarse por el emisor y el sistema funcionaría igualmente. Lo que sucedería es que la no llevanza de los registros y archivos adecuados conformarían un perjuicio al emisor ante el titular al no poder demostrar la corrección de sus apuntes. Lo característico en este caso, es que el registro del uso de la tarjeta se asemeja a una cuenta corriente correspondiente al titular, que el emisor debe llevar individualmente para cada contrato de tarjeta. Es decir no se trata de la contabilidad general del emisor sino de una cuenta mayor de un determinado cliente, en la que se adeuden los pagos efectuados por cuenta del titular y se abonan los reembolsos que éste efectúa.

El adecuado registro de las operaciones y la conservación de la documentación que las soporta, no sólo es una práctica de empresario ordenado, y por tanto diligente, sino que es la base en muchas ocasiones de la pruebas de las operaciones realizadas por el titular de la tarjeta. Esta conclusión de la norma comunitaria es consecuencia de la imposición previa de la obligación de llevar unos registros y archivos adecuadamente detallados. El emisor

debe asumir el compromiso de concertar y controlar la correcta llevanza de los registros y archivos por los terceros intervinientes en el sistema, que de alguna forma directa o indirecta mantengan contratos de colaboración con el mismo. La entidad emisora como la aceptante de la tarjeta (adquiriente) deben mantener los correspondientes registros de la operación, comprobarlos y detectar en su caso el error padecido; y que en caso de controversia con el titular han de acreditar fehacientemente que la operación es correcta, absteniéndose de adeudar en cuenta del titular el importe de la operación a la falta de prueba de la corrección del adeudo.

Debe distinguirse otro aspecto de esta obligación: los plazos de custodia de documentación y disposición y exhibición de la misma al requerimiento de otra entidad del sistema, que los emisores se comprometen a cumplir con el propietario de la marca. Su incumplimiento conlleva la imputación de responsabilidad en los conflictos entre emisores y adquirientes. Por otra parte, los emisores y los adquirientes suelen trasladar la obligación de guardar la documentación al aceptante, especialmente en las tarjetas de débito donde la operación y facturación son más inmediatas. Por ejemplo es común, obligar al aceptante a guardar las notas de cargo suscritas por el titular, sólo durante un año, es decir, un plazo inferior al atribuido a un comerciante. Ello es debido a que en caso de conflicto sobre la operación, el plazo de que dispone el emisor para rechazar un apunte, en contra del adquiriente, es todavía inferior. Y ello a pesar de que el titular no acepte tampoco el apunte, se centra el problema entre el titular y el emisor. Por tanto no hay necesidad de guardar la documentación puesto que será ineficaz tal destino de medios y archivos.

*FACILITAR AL TITULAR UN DOCUMENTO O COMPROBANTE EN CADA OPERACIÓN, PERIODICAMENTE Y/O CUANDO LO SOLICITE UNA RELACIÓN O EXTRACTO DE LAS MISMAS.*- Es una obligación recogida generalmente en los contratos de emisión de la tarjeta. En ellos se precisa, además, el alcance de la obligación y extremos relativos a la responsabilidad por las operaciones, especialmente si no son impugnadas por



el titular de un plazo determinado. Se facilitará al titular cuando así lo solicite, un extracto de sus operaciones, inmediatamente o poco después de su realización; no obstante, cuando se trate de un pago en el punto de venta, el recibo de caja facilitado por el detallista en el momento de la compra, y que tendrá las referencias al instrumento de pago deberá reunir los requisitos de la presente disposición. La norma precisa únicamente que el extracto se extenderá a petición del titular inmediatamente o poco después de la operación. Hay que desdoblarse esta obligación en dos, a pesar de que las examinemos conjuntamente:

1).- La entrega de un comprobante resumen de las circunstancias de cada operación realizada, al amparo del contrato de emisión de la tarjeta.

2).- La entrega de una relación de la operatoria efectuada durante un determinado periodo, con expresión de los datos principales de las misma, para su seguimiento y comprobación por el titular.

La norma se refiere a las dos obligaciones, es decir a la entrega de un comprobante, resumen de los circunstancias de cada operación. En el contrato de emisión de la tarjeta los comprobantes de cada operación adquieren una especial relevancia como prueba, puesto que este contrato reúne la calificación jurídica de contrato de ejecución continuada, y precisa de control posterior a la conclusión del mismo. En cuanto al comprobante inmediato de cada operación se cumple con la entrega de copia de la nota de cargo, ya expedida por una impresora manual. En este último caso sin firma del titular porque se ha identificado y ha validado la operación mediante el NIP.

El tenedor de la tarjeta deberá recibir, en un plazo de tiempo razonable un documento escrito de la transacción que haya realizado en forma similar al extracto habitual del banco o de la sociedad de tarjetas de crédito. Además, al tenor de la tarjeta se le podrá proporcionar un documento escrito inmediatamente después de que se haya realizado la transacción. En cierto modo, aunque no lo diga abiertamente, está reconociendo la

obligación de entrega inmediata de un comprobante de la operación concreta a la obligación de entrega periódica de una relación o extracto de las operaciones. En cuanto a la entrega inmediata señala que "...se le podrá proporcionar..." justifica esta posición en imperativos técnicos que además pueden hacer imposible el cumplimiento escrito al tiempo que evitar al máximo las interrupciones del servicio. La información del consumidor durante la vigencia del contrato de crédito, cada doce meses, aunque la dinámica de las transacciones mediante tarjeta de crédito obligó a los emisores a hacer este envío con mayor frecuencia, llegando al envío mensual.

El extracto de la cuenta de tarjeta es diferente del extracto de la cuenta corriente domiciliada donde se adeudaran las liquidaciones de la cuenta de tarjeta. El extracto de la cuenta domiciliada solamente reflejará esas liquidaciones. Es normal que los contratos excluyen de la obligación de confeccionar extracto de la operatoria en las tarjetas emitidas con única función de débito por cuanto éstas operan directamente sobre la cuenta corriente bancaria del titular. Éste recibe ya los correspondientes extractos periódicos, que cumplan la función que examinamos. El emisor está obligado a cumplir con la diligencia en la facturación tanto de las tarifas que aplique como de los cargos correspondientes a las operaciones efectuadas por el titular. Sin embargo, a veces en los contratos se incluyen cláusulas que pretenden obviar al emisor los problemas de un riguroso cumplimiento en la facturación dentro de los plazos debidos, cuando los hay, o razonables cuando no están previstos. En la práctica, lo más común es no convenir una renuncia expresa, sino que simplemente no se pactan plazos. El emisor pretende establecer una garantía a su favor para que:

- Si comete un fallo o error puede asentar la operación o corregirla sin temor a los plazos.
- Si el retraso o error es imputable a un tercer interviniente en el sistema, el emisor no deberá afrontarlo por este tercero.

- El titular no podrá reclamar los perjuicios que se le causen.

Los extractos se remiten por correo ordinario. Las cláusulas contractuales prevén el plazo a contar desde la emisión del extracto, si tener en cuenta la recepción por el titular. Suelen contener un plazo corto, no superior a los 15 días. La falta de constancia de la recepción permite que el titular pueda manipular a su favor dicho término. Por otra parte la falta de comunicación al emisor dentro del plazo preceptuado en la cláusula no debería conllevar para el titular ningún efecto pernicioso que le sea atribuible de forma automática. El titular, con la simple alegación de que no ha recibido el extracto, hará ineficaz la posición del emisor.

*GUARDAR EL SECRETO SOBRE LOS DATOS DEL TITULAR.*- No facilitar ni ceder sin autorización datos personales y confidenciales relativos al titular. Las cláusulas contractuales impondrán al emisor la obligación frente al titular de no revelar datos de carácter confidencial. En realidad está pensando en la operación transnacional como se desprende de su introducción. Admite como imprescindible la transmisión de datos, siempre que se reduzcan al mínimo necesario y sean mantenidos en secreto por las personas que los conozcan en el curso de las operaciones. En nuestro país, en el orden interno, como un derecho perteneciente al conjunto de los que comprende la intimidad personal, al respecto a la confidencialidad por las entidades emisoras frente a los particulares y a la Administración, ha sido cumplido satisfactoriamente. Sin embargo en el ámbito mercantil, la intimidad o el secreto de las operaciones financieras se ha visto con frecuencia levantado en virtud del primado de un bien jurídico superior: la seguridad del tráfico mercantil o el interés recaudatorio de la Hacienda Pública. La confidencialidad de los emisores de las tarjetas en particular ha sido estricta, llevando incluso a éstos a entablar procesos con la Administración fiscal en defensa del secreto de los datos de sus titulares. Pero hay que admitir que la jurisprudencia ha venido a ratificar el primado del interés público sobre el secreto bancario de depósitos, cuentas corrientes y operaciones financieras en general.

En cuanto a los emisores bancarios debemos tener en cuenta la tradicional doctrina del secreto bancario, que les obliga como deber profesional a la confidencialidad sobre las operaciones que conocen, con los límites legales a los que acabamos de hacer referencia en general. Aunque se discute su fundamento jurídico, nadie defiende la inexistencia del secreto bancario, por lo que a los efectos que nos interesan lo consideramos aplicable a las transacciones con tarjeta. Donde no se seguían estrictamente los criterios marcados es el tráfico de datos por razones comerciales. Con ello no queremos decir que se incumpliera con la debida confidencialidad. Sólo que, por imperativos de promoción de mercado y competencia, los datos de titulares han circulado con excesiva facilidad entre los emisores y empresarios colaboradores, ya sean filiales de los emisores o empresas completamente independientes, y sin tomar las suficientes medidas para evitar que estos datos trascendieran más allá de los fines de la transferencia.

*RESPONDER FRENTE AL TITULAR POR LAS OPERACIONES NO EJECUTADAS O NO AUTORIZADAS, Y POR LAS EJECUTADAS ERRÓNEAMENTE.*- La responsabilidad del emisor nace del incumplimiento o cumplimiento defectuoso de una de sus obligaciones básicas: la de atender sólo pagos correspondientes a operaciones ejecutadas y autorizadas por el titular. A continuación se mencionarán algunas de las obligaciones:

1).- El emisor debe responder por las operaciones que han sido ejecutadas por el titular si no las atiende por cualquier causa no imputable a éste. Si el titular lleva a cabo un contrato de cambio con un aceptante, por el cual se formaliza un pago mediante la tarjeta y luego la operación no es atendida por el emisor por cualquier causa, el perjuicio para el titular deberá ser atendido por el emisor dentro de los límites previstos por la propia regla.

2).- Debe responder también cuando el titular desea realizar una operación con su tarjeta y no puede ejecutarla por falta de funcionamiento de los mecanismos puestos a su disposición por el emisor.

3).- Cuando los mecanismos electrónicos han sido puestos a disposición del titular por un tercer empresario que mantiene un contrato de colaboración con el emisor, por ejemplo, no funcionamiento de un cajero automático de la red interoperativa a la que está conectada al sistema de tarjeta.

4).- Cuando la tarjeta no sea aceptada por un establecimiento aceptante que luce el distintivo de la marca de la tarjeta, ya sea por mera negativa, por defecto de funcionamiento o por desautorización errónea de la tarjeta ordenada por el Centro de Autorización de la misma.

5).- También responder el emisor en el caso de que el titular consigna formalizar el contrato de cambio, pero el emisor corresponda incorrectamente a la operación, por ejemplo cargando en cuenta del titular un importe distinto del correspondiente a la nota de cargo.

6).- Cuando se facture al titular una operación que, sin ser fraudulenta ni errónea, no haya sido autorizada por el mismo, por ejemplo se cargue en cuenta del titular una operación efectuada por un tercero con otra tarjeta.

7).- Cuando un tercero haya efectuado fraudulentamente una operación con su tarjeta, sin perjuicio aquí de su obligación de notificación en los supuestos de extravió y sustracción y de las responsabilidades que al titular incumben si incumbe esta obligación.

8).- Finalmente también será responsable el emisor, al menos de exceso de crédito dispuesto por un tercero fraudulentamente, si no comunicó el aumento de crédito no solicitado por el titular y éste no lo aceptó expresa o tácitamente.

El emisor, pues garantiza al titular el buen funcionamiento del sistema puesto a su disposición directa e indirectamente con la instrumentación del contrato de aceptación de la

tarjeta y de otros contratos de colaboración con terceros emisores y empresarios colaboradores.

El emisor responde de lo siguiente:

1).- Del importe resultante de una transacción no autorizada por el titular, efectuada con posterioridad a la notificación del extravío, sustracción o copia de la tarjeta.

2).- De cualquier pérdida ocasionada por una transacción anterior a la notificación del titular.

3).- Del importe de las pérdidas directas (sólo principal e intereses) por un mal funcionamiento del sistema que se halla bajo su control.

4).- Respecto de los sistemas que no controla el emisor directamente pero mantiene su propietario un contrato de adhesión o de utilización para sus tarjetas.

*RESPONDER ANTE EL TITULAR DE CUALQUIER OTRA CONSECUENCIA FINANCIERA.*- En relación a la responsabilidad del emisor, nos resta por examinar la contenida en el precepto. Establece esta norma que: Cualquiera otra consecuencia financiera, y en particular, las cuestiones relativas al alcance del perjuicio para el que haya que pagar una compensación, se regirán por la ley aplicable al contrato celebrado entre el emisor y el titular. Es un precepto que ofrece diversas interpretaciones, sin perjuicio de su efecto como norma de solución de conflicto de leyes aplicables:

1).- Podría tener la intención de reconocer otras responsabilidades del emisor, diferentes de las examinadas hasta aquí. Y no sólo del emisor, sino que la redacción impersonal utilizada puede pretender incluir a los terceros que participan de alguna manera en el sistema, como colaboradores de aquél.

2).- Considerar que el precepto se refiere a otros posibles responsabilidades reclamadas del emisor, y al alcance de éstas, en aquellos extremos que no vengan determinaos por otros preceptos de la regla.

3).- Finalmente, entender únicamente referida esa norma a la responsabilidad exigible a un tercero al que se puede demandar una compensación del perjuicio causado, o cualquier otra consecuencia financiera, supuestamente no querida y motivada por ese tercero, con aplicación de la ley del contrato celebrado entre el emisor y el titular.”<sup>25</sup>

Las instituciones sólo podrán cargar a sus acreditados:

- a) El importe de los pagarés escritos por éstos.
- b) El importe de las disposiciones de efectivo.
- c) El importe de los pagos de bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que realicen por su cuenta.
- d) Los intereses pactados.
- e) Las comisiones que se establezcan en el contrato.
- f) Los gastos por cobranza, únicamente, cuando exista una gestión de cobro conforme a los mecanismos establecidos en el contrato.

“Las instituciones no deberán cargar a la cuenta del acreditado el importe de los bienes o servicios suministrados por los proveedores, en fecha anterior a aquella en que los

---

<sup>106</sup> BARUTEL MANUT, Carles. Ob. Cit. p. 328-417.

propios proveedores les presenten los pagarés, notas, fichas de venta u otros documentos que amparan el importe de los citados bienes o servicios. A las instituciones les estará prohibido modificar los términos y condiciones de los contrato de apertura de crédito durante su vigencia, salvo en lo que se refiere al límite de crédito, el cual podrá ser disminuido unilateralmente por la institución o ampliación en los términos del párrafo anterior. Las instituciones podrán de manera unilateral ampliar el límite de crédito sin necesidad del consentimiento del acreditado en un porcentaje que no exceda del incremento que tenga el Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación. Para ampliar el límite de crédito en una cantidad superior a dicho monto, se requerirá la autorización expresa del acreditado. En los referidos contratos se hará constar expresamente la facultad de las instituciones para denunciarlos en cualquier tiempo y cancelar las tarjetas de crédito correspondientes. Lo anterior en el entendido de que tal facultad no deberá ser utilizada con el propósito de modificar los términos y condiciones del contrato de apertura de crédito objeto de la denuncia. Las instituciones deberán enviar mensualmente a sus acreditados un estado de cuenta indicando, cuando menos, las cantidades cargadas y abonadas durante cada periodo, así como, en su caso, los datos necesarios para determinar los intereses. Tratándose de tarjetas de crédito de uso nacional e internacional, las instituciones enviarán un solo estado de cuenta en el que se distingan los consumos y disposiciones de efectivo realizados dentro del territorio nacional, de aquéllos efectuados en el extranjero. Las instituciones deberán remitir los citados estados de cuenta dentro de los cinco días siguientes a la fecha de corte. Las instituciones de crédito informarán por escrito a los acreditados de la fecha de corte de la cuenta, misma que no podrá variar sin previo aviso, también por escrito, comunicando con treinta días de anticipación.”<sup>26</sup>

---

<sup>107</sup> GUZMÁN OLGUIN, Rogelio. Ob. Cit. p. 196-198.



## **E) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROVEEDORES AFILIADOS.**

Vamos a examinar las obligaciones contractuales del aceptante y del adquirente por el orden en que aparecen en escena. Empezaremos por las obligaciones del aceptante. Algunas de estas obligaciones las calificaremos de simples cargas en la medida que avancemos en el examen y lo consideremos interesante para una mayor precisión.

*DISPONE ADECUADAMENTE DE LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS, MATERIALES Y PUBLICITARIOS.*- Nos referimos a los medios necesarios para permitir la realización de operaciones con tarjeta. En realidad, más que disponer de ellos, la obligación del establecimiento comercial se concreta en aceptar su entrega e instalación y utilizarlos debidamente, ya que es el adquirente quien se los provee. Nos referimos a las impresoras manuales para operaciones facturadas manualmente, las notas de cargo y abono para operatoria con tarjeta y los emblemas, distintivos, adhesivos y folletos publicitarios. Con las impresoras se entrega al establecimiento una placa identificativa, que luego sirve para imprimir junto con la tarjeta los datos e identificación de la transacción: los adquirentes cuidan en sus contratos de advertir expresamente que esta placa no puede ser alternada ni manipulada por el establecimiento. El aceptante es depositario de dichos bienes, que se le entregan gratuitamente, con facultad de uso. Está obligado a emplear la diligencia propia del depositante para evitar un mal uso y perjuicio de los mismos. Es cláusula habitual en los contratos, junto con la obligación de restitución al final del plazo del contrato. Se debe considerar que este depósito es gratuito. El depositario usa los bienes depositados en incluso puede llegar a agotarlos, por deterioro propio y natural de su utilización; y no por ello debe responder. Sólo responde de un mal uso. La comisión (descuento) que el aceptante que aceptó, no incluye cantidad alguna por la entrega del material al que nos referimos. Las terminales de pagos electrónica registran, controlarán y transmitirán el pago y podrán integrarse en una terminal de punto de venta. Si el prestador así lo desea, podrá tener la posibilidad de dotarse de una sola terminal. El prestador tendrá la posibilidad de

elegir libremente su terminal de punto de venta, de adquirirlo o comprarlo, con la única condición de que esté autorizado para satisfacer las exigencias del sistema de tarjeta en conjunto y para incorporarse de interoperabilidad en la red.

Los contratos modernos permiten la instalación de en régimen de libertad de elección e instalación por el aceptante, tanto por compra como alquiler. El establecimiento se obliga a instalarlos y mantenerlos a su cargo, y este aspecto ya no forma parte del contrato de aceptación. Por otra parte, algunos contratos prevén de forma rigurosa la salvaguardia de los materiales, especialmente cuando son dispuestos e instalados por el adquiriente. El aceptante queda obligado a no ceder a terceros dicho material, a impedir su manipulación o reparación por personal no autorizado por el adquiriente y a reparar ante el adquiriente los daños causados por un uso inadecuado, o por falta de conservación y mantenimiento de los equipos. En cuanto a los impresos, notas de cargo y abono, emblemas y distintivos el establecimiento debe usar los que correspondan al sistema o sistemas de tarjeta del adquiriente con el que contrata. Así se establece en los contratos. Esa obligación tiene más de un objetivo:

- Facilitar la gestión al adquiriente cuando se le presenten los documentos para proceder a abono.
- Uniformidad ante la masificación de las operaciones para favorecer la informatización, el control y comprobación de las mismas y, en definitiva, la seguridad del sistema de pago; y
- Por último, tiene un fin publicitario de la marca de la tarjeta, del emisor, del adquiriente y en general del sistema de tarjeta.

En cuanto a la publicidad, el aceptante debe colocar aquellos elementos o soportes publicitarios, que el adquirente le entregue, en un lugar visible desde el exterior e interior del establecimiento, para que el titular advierta la aceptación de la tarjeta. Los contratos establecen siempre esta obligación. También que el aceptante debe mantenerlos siempre en perfecto estado. Esta publicidad es la habitual del sistema de tarjeta y tiene por objeto indicar expresamente que los artículos o servicios ofrecidos pueden ser pagados con la tarjeta. Da confianza al titular que duda sobre la aceptación de la tarjeta en un determinado establecimiento, por tanto, es una garantía de solvencia y acreditación del sistema de tarjeta. Pero para la seguridad del propio sistema, la publicidad referida debe ser retirada del establecimiento del aceptante, tan pronto como éste se desvincule del sistema de tarjeta, a fin de evitar la confusión de los titulares.

*VERIFICAR LA TARJETA, Y EN GENERAL UTILIZAR DEBIDAMENTE EL SISTEMA DE PAGO.*- No se observa mucha rigurosidad en el cumplimiento de estas obligaciones por parte de los aceptantes. En realidad, algunas de ellas actúan como simples cargas necesarias para ejercer la facultad de cobrar la transacción, por ejemplo: si el aceptante desea no tener problemas con el adquirente para cobrar una determinada operación, debe cumplirlas literalmente, pero en otro caso, en la generalidad de las operaciones, no sucede nada; al aceptante no se le exige otra responsabilidad ni produce otra consecuencia distinta que la imposibilidad de cobrar la nota de cargo. Si la operación resulta correcta, a pesar de que el aceptante incumple sus deberes, incluso los recogidos en el contrato, tampoco observamos que tal incumplimiento le impida cobrar la nota de cargo. Cuando el uso de la tarjeta es indebido, se le atribuye la pérdida derivada de la operación. Normalmente, solo cuando hay un incumplimiento reiterado y manifiesto, observado por una concurrencia significativa de operaciones indebidas, el adquirente toma cartas en el asunto y resuelve el contrato. De todas formas las transacciones electrónicas han contribuido mucho a dar la seguridad del sistema, que estos incumplimientos pudieran restarle.

Veamos a continuación estas obligaciones de utilización correcta del sistema de pago a que venimos refiriéndonos:

1).- Comprobar la tarjeta, que debe corresponder a una de las marcas afiliadas al sistema o sistemas de tarjeta al que el aceptante pertenece, y se halla incluido en el contrato de aceptación.

2).- Comprobar que la tarjeta no esta caducada ni alterada o manipulada. Se señalan estas instrucciones al aceptante para que en caso de duda no acepte la tarjeta.

3).- Consultar la lista de tarjetas anuladas, también denominado boletín, lista negra o Stop list, siempre que el adquiriente o el sistema de tarjeta le proveen de ella. Además, el aceptante debe mantenerla al día con las actualizaciones que reciba, facilitando que su personal la utilice, y comunicar al adquiriente toda anomalía que observe. La lista de tarjetas anuladas está hoy bastante en desuso a los avances tecnológicos que proporcionan la posibilidad de consulta automática por la terminal y en otro caso consulta telefónica personal al centro autorizador dispuesto al uso por el adquiriente. A veces se utiliza como sistema alternativo a la consulta telefónica y/o electrónica.

4).- Comprobar y no sobrepasar los límites establecidos como riesgo aceptado en el contrato de aceptación para cada servicio y salvo autorización. Estos límites no tienen por qué coincidir con los límites de disposición y/o crédito que el titular tenga asignados a su tarjeta conforme al contrato de emisión. Aún cuando la operación se realice electrónicamente, el establecimiento debe solicitar autorización si la misma supera el importe límite de consulta mínima del contrato o la frecuencia mínima diaria, pues el límite se entiende por día, no por operación, con un mismo titular. El aceptante no puede dividir el importe de la transacción en diversas notas de cargo inferiores al límite, porque entonces supera el límite diario, demás de que precisa la colaboración del titular para firma más de una nota de cargo. Cualquier incumplimiento de este tipo sería considerado incumplimiento del contrato y podría dar lugar a su rescisión. Con la instalación de las terminales se solucionaron bastante estos problemas, puesto que la terminal registra siempre la operación

y efectúa consulta de autorización, lo que reduce las oportunidades del mal uso del sistema de tarjeta, por exceso del límite. El emisor puede a través de la consulta de autorización variar este límite, sin que se considere una modificación unilateral de los términos contractuales, y por tanto sin previo aviso al aceptante.

5).- Efectuar la consulta de autorización cuando no disponga de la lista de tarjetas anuladas o se supere el límite correspondiente de consulta, y en todos los demás casos que la exija el contrato o se de cualquier otra incidencia. La consulta de autorización se hará por teléfono al servicio previsto por el adquirente, o electrónicamente si el aceptante dispone de terminal. También puede suceder que la red electrónica esté fuera de servicio, en cuyo caso la consulta deberá efectuarse telefónicamente (de forma personal). La autorización se exterioriza en un código de identificación que deberá reflejarse en la nota de cargo o de abono, para comprobación de su existencia. El incumplimiento de esta formalidad puede ser ineficaz para el aceptante dicha autorización, con arreglo en lo previsto en los contratos. Si el aceptante debía solicitar la autorización, o si la solicita pero no la anota en la nota de cargo, corre con el riesgo de la operación hasta que el adquirente le de por buena.

6).- Emplear y cumplimentar los impresos entregados especialmente por el adquirente para la facturación, es decir, las notas de cargo, notas de abono y los boletines de remesa. Utilizar la impresora facilitada, cuidando de que los datos de la tarjeta y del establecimiento queden correctamente impresos, así como el número de la autorización solicitada, en su caso, y otras especificaciones que los propios impresos exigen cumplimentar. En las operaciones electrónicas es la misma terminal la que efectúa la nota de cargo o de abono y registra estos datos electrónicamente, expidiendo las notas impresas, original y copia para el cliente titular. Uno de los problemas operativo que más dificultades creaba en las relaciones entre los aceptantes y los adquirentes, al margen claro está de la determinación de la comisión, es la cumplimentación irregular de las notas de cargo por parte de los aceptantes. A los adquirentes les resultaba difícil identificar con seguridad al titular si la nota de cargo no estaba bien impresa, y se formó una tendencia a rechazar el abono al aceptante con el consiguiente enfado de éste. Hoy día las operaciones realizadas

electrónicamente han solventado este problema que queda reducido a las notas de cargo manuales.

7).- Hacer firmar al titular la nota de cargo y comprobar la coincidencia de la firma con la de la tarjeta, para lo cual consideramos que es suficiente con una diligencia propia de las circunstancias de las personas, del tiempo y lugar, y no una diligencia especial, como la que se exige al adquirente en el cumplimiento de sus obligaciones, por tratarse de un profesional acostumbrado y supuestamente preparado para comprobar firmas. La firma debe estamparse a presencia del aceptante o sus empleados. No admisible que autorice el otorgamiento de operaciones a distancia, como sucede ya en Francia, el aceptante deberá obligar a que, en sustitución de la firma gráfica, el titular teclee su NIP (firma electrónica). Será la propia terminal la que hará la comprobación de firma. Sin embargo, nacerá otra obligación del aceptante: abstenerse, bajo ningún concepto, de preguntar, leer ni reproducir el NIP del titular.

8).- Exigir la identificación del titular, solo en caso de duda, es decir cuando las diferencia entre la firma del titular y la de la nota de cargo sean aparentemente diferentes y a simple vista. El aceptante podrá exigir la identificación personal del titular. No existe obligación de exigir un documento de identificación que acredite la personalidad de poseedor de la tarjeta, sino sólo la de comprobar que su firma sea la estampada en la tarjeta. Por tanto, la exigencia de identificación no es más que una sugerencia de los contratos como medida suficiente de diligencia. Los contratos no establecen que el aceptante deba exigir la identificación sino que para la comprobación y en caso de duda podrá exigir la identificación. No obstante, está en manos del aceptante la decisión de exigir la identificación, y si el titular no se presta a ello, puede rechazar la tarjeta como pago. Servirá cualquier documento en el que el aceptante pueda apoyar su comprobación de firma y/o la identificación del titular, como que coincidan el nombre expresado en la tarjeta y en el documento de identificación exhibido.

9).- Conservar la copia de las notas de cargo y de abono, así como de los boletines de remesa, durante el tiempo previsto en el contrato, normalmente un año. A falta de previsión contractual, es decir seis años a partir del último asiento relativo a la transacción anotado en la cuenta. En las operaciones con terminal las notas de cargo y abono no se entregan nunca al adquirente, en el resto de operaciones, lo más habitual es que se entreguen periódicamente con los boletines de remesa. Toda esta documentación, cuando se halle en manos del aceptante, debe estar a disposición del adquirente para el caso de que se le requiera su presentación, a fin de acreditar las transacciones. Algunos contratos contienen un plazo para que el aceptante facilite las notas de cargo cuando le sean requeridas.

10).- Intentar retener la tarjeta cuando exista aun anomalía en la misma y/o dar parte de ella al emisor, sin perjuicio de otras medidas precautorias que puedan adoptar, según las circunstancias y a libre elección del aceptante, por ejemplo: aviso a la policía, retención de las primeras adquisiciones, etc. Los contratos no pueden prever una obligación de imposible cumplimiento. En realidad, lo que se exige al aceptante es que ponga el máximo interés en frustrar todo intento de fraude con la tarjeta y en facilitar la retirada de circulación fraudulenta de la misma.

*ACEPTAR LA TARJETA.*- El aceptante debe admitir la tarjeta como instrumento de pago, siempre que aparezca como válida, su uso se efectúa presumiblemente por el titular, y no figure en la lista de tarjetas anuladas (por extravió, robo, morosidad, etc.), o se le concede autorización a la transacción telefónica, personalmente o en forma electrónica por la terminal. Debe aceptarla siempre que está abierto al público su establecimiento, durante toda la época del año, incluso en campañas promocionales. Esta obligación es básica. Sobre ella gira todo el sistema de tarjeta. De ella depende su éxito o su fracaso. Es una condición implícita en el contrato, pero que por regla general está expresamente contenida en él. El aceptante puede, sin embargo, rechazar la tarjeta cuando no se cumplan los requisitos de admisión que el adquirente haya hecho constar. Si a pesar de concurrir una causa de rechazo de la tarjeta, ésta es aceptada, asume entonces el riesgo de que la operación sea

aceptada o no por el adquirente y, en última instancia por el titular. La obligación del aceptante nace de una condición predeterminada en la oferta del contrato de cambio. Si el establecimiento muestra en su publicidad la admisión de una determinada tarjeta para pagar el precio de los bienes o servicios que entrega o distribuye, está lanzando una oferta que sólo precisa de la aceptación por parte del titular. Por tanto, no es necesario recurrir al contrato de aceptación para considerar que existe esta obligación del aceptante. La obligación del aceptante de admitir la tarjeta no nace del contrato de emisión, pues aquél no fue parte en ese contrato. El titular no ostenta un derecho frente al aceptante a exigir la aceptación de la tarjeta como pago en virtud del contrato de emisión. Es el aceptante quien está obligado a admitirla en cumplimiento del contrato que le une al adquirente, y puede que también en virtud del contrato de cambio que para cada transacción le obliga con el titular. Los empresarios tienen el deber legal de ajustar su publicidad a la verdadera naturaleza de los bienes y servicios que ofrecen, de forma que no pueden, mediante una publicidad engañosa, anunciar que sus productos tienen unas características o condiciones que no son ciertas.

Los contratos desarrollan esta obligación de aceptación añadiendo una serie de obligaciones complementarias:

*a).*- El aceptante no podrá practicar diferencia de condiciones según el instrumento de pago utilizado. No deberá aplicar precios ni condiciones distintos a los pagos efectuados con tarjetas. En las prohibiciones las cláusulas contractuales que impiden a un aceptante trasladar o repercutir todos o parte de los gastos relacionados con el uso de los sistemas de pago en sus precios, bien mediante descuentos por pago en efectivo o mediante tasa por pago con tarjeta.

*b).*- No deberá ofrecer alternativas de pagos al contado o a crédito que induzcan al cliente a:

- Utilizar otra clase de tarjeta cuando acepte otras, y emita la suya propia.



- Ofrecer financiación propia o de terceros al titular.

Con estas cláusulas se pretende dejar la libertad máxima de elección en manos del usuario del sistema, pero desde una perspectiva proteccionista, como una forma de evitar la competencia con otros sistemas de financiación o de tarjetas.

c).- Podrá utilizar la tarjeta sólo para transacciones dinerarias y propias de la actividad habitual de sus establecimientos. Parece obvio, pero los contratos contienen normalmente estas obligaciones o similares. Se puede dar y se ha dado la utilización fraudulenta de la tarjeta para obtener el crédito el aceptante y/o el titular, que se prestan, respondiendo las operaciones con tarjeta a contratos de cambio simulados. O la entrega de la tarjeta como simple prenda del cumplimiento de obligaciones de hacer, o dinerarias que luego se pagan en efectivo. La tarjeta es un instrumento de pago de obligaciones de dinero y toda actuación diferente va contra su propia naturaleza y fin. El aceptante está obligado a admitir una determinada tarjeta, pero no con exclusividad la de un determinado emisor, ni marca, ni sistema de tarjeta. Los contratos no establecen exclusividad, la cual está expresamente prohibida.

Para facilitar la apertura entre distintos sistemas de tarjetas, los contratos que se celebren entre emisores, por un lado, y entre prestadores, por otro, no incluirán ninguna cláusula de exclusividad en la que se exija la prestación que se limite al sistema de tarjeta con el que ha contratado un acuerdo. Los contratos deberán permitir a los prestadores de servicio establecer una competencia efectiva entre los distintos emisores. Las disposiciones obligatorias se limitarán estrictamente a las exigencias técnicas que garanticen el buen funcionamiento del sistema de tarjeta.

En realidad, cuando contrata con el adquirente, el aceptante está contratando con el sistema de tarjeta en general el que, a su vez, se hayan adheridos el emisor y el adquirente. Ya se trate de una red nacional y/o internacional. Especialmente cuando se trata de tarjetas

acreditativas y bancarias. El aceptante se ésta comprometiendo a admitir las tarjetas emitidas por cualquier emisor del sistema de tarjeta. Los contratos de aceptación de tarjetas bancarias incluyen todas las clases y sistemas de tarjetas a las que el adquiriente se haya vinculado o representa, con lo que el abanico de la aceptación de tarjetas se amplía. El aceptante debe aceptar todas ellas, nacionales o internacionales. No obstante, el aceptante puede limitar, en el contrato, su aceptación a determinadas marcas de tarjetas. Por otra parte el establecimiento aceptante no tiene limitación en cuanto a suscribir acuerdos de aceptación con diversos adquirientes; lo que amplía todavía más la posibilidad de aceptación de tarjetas por parte de un aceptante. En otro caso estaríamos ante una práctica prohibida desde la perspectiva del derecho de la competencia. Cuando un establecimiento no acepta la tarjeta o impone al titular condiciones económicas distintas, a pesar de venir obligado a su aceptación en iguales condiciones que si la transacción se hiciera en efectivo, no hay ningún servicio de reclamaciones que ampare al titular de una forma inmediata. Una muestra de calidad del servicio, y solución a estos problemas, sería, por ejemplo: poner en manos del titular la posibilidad de llamar telefónicamente al mismo servicio establecido para el caso de avería del cajero automático; o el dispuesto para el caso de robo o extravió de tarjetas, denunciando la situación. Cuando el adquiriente se entera del incumplimiento puede provocar la rescisión del contrato de aceptación, pero en la práctica el titular no denuncia estos supuestos por no disponer de un sistema inmediato; con el tiempo se desvanece su enfado y el hecho pasa desapercibido. La verdad es que actualmente sucede con poca frecuencia, porque al establecimiento le interesa la transacción y la garantía de cobro que tiene su contrato que el adquiriente le ofrece.

*ENTREGAR EL COMPROBANTE DE LA OPERACIÓN AL TITULAR.*- Se facilita al titular, cuando así lo solicite, un extracto de sus operaciones, inmediatamente o poco después de su realización, no obstante, cuando se trate de un pago en el punto de venta, el recibo de caja facilitado por el detallista en el momento de la compra, y que contendrá las referencias al instrumento de pago deberá reunir los requisitos de la presente disposición. Es una obligación que se refleja en los contratos. El aceptante debe entregar una copia de la nota de cargo o de la nota de abono al titular que la suscribe. En la práctica, los

establecimientos comerciales facilitan dos comprobantes, el tique de compra suyo o la factura, al que vienen obligados por otras normas generales y la nota de cargo.

*ATENDER LAS RECLAMACIONES DEL TITULAR Y EXONERAR DE LAS MISMAS AL EMISOR.*- El aceptante debe prestar al titular los mismos servicios y responder del mismo modo frente al titular, que si la transacción se hubiere realizado en efectivo u otra forma de pago. Está obligado a realizar la prestación y a dar igual garantía sobre el bien entregado o el servicio prestado. Por otra parte, el establecimiento aceptante debe dejar al emisor y/o adquiriente al margen de las reclamaciones del cliente titular de la tarjeta, tal como prevén todos los contratos examinados, tanto de uso de tarjeta como de su aceptación. La mejor manera de dejarlo al margen es cumpliendo sus obligaciones respecto del titular. La obligación de entrega y prestación de los bienes y servicios, así como el saneamiento tienen su fundamento en el contrato de cambio, pero también se ve reforzados en el contrato de aceptación, pues al adquiriente le interesa que los aceptantes del instrumento de pago, que representa y distribuye, no se distingan por causar problemas a los titulares de las tarjetas, sino todo lo contrario, prestarles el mejor servicio.

*NOTIFICAR AL ADQUIRIENTE LOS CAMBIOS EN EL NEGOCIO.*- Es una obligación que los adquirientes incorporan para conocer la situación de la relación jurídica, que acostumbra a tener una duración indeterminada. Igualmente les permite conocer la situación y evolución patrimonial previsible del aceptante. Ello les facilita la toma de decisiones y fundamenta la resolución unilateral del contrato, por ejemplo: a los adquirientes les interesa saber si el empresario aceptante ha traspasado o, por cualquier causa, ha cesado en la actividad, o si ha incurrido en quiebra, suspensión de pagos y cualquier cambio patrimonial sustantivo. En el caso de traspaso o cesión del negocio, el adquiriente desea plantearse si el nuevo titular ofrece garantías como para mantener el acuerdo de aceptación. En caso de cese debe conocerlo por seguridad del sistema de tarjeta y considerar resuelto el contrato, dando de baja al establecimiento aceptante de entre los adheridos al mismo. La comunicación tiene también otro sentido: en caso de transmisión de

la titularidad de la empresa o sucesión de la misma. Es una comunicación preceptiva para que el adquirente pague las operaciones corrientes al verdadero titular del negocio. En otro caso, el adquirente quedaría libre de responsabilidad satisfaciendo la liquidación de la facturación al antiguo empresario titular del establecimiento comercial aceptante. Hay algunas en que el adquirente admite la sucesión de empresa en la parte aceptante, dando muestras de una voluntad de conservación del contrato con independencia de la persona del aceptante, es decir, pretende la conservación del mercado. En ese caso el adquirente está prestando de antemano su consentimiento a la novación del contrato. La cláusula en la que se obliga al aceptante a notificar cualquier cambio de titularidad, sin embargo, se mantiene, pero ya no tiene un efecto de causa de resolución contractual. En este caso la notificación se hace precisa por el segundo motivo apuntado: la seguridad jurídica de la relación aceptante-adquirente, especialmente en los pagos correspondientes a las operaciones en curso. El adquirente debe conocer a quien le une el contrato de aceptación.”<sup>27</sup>

“En los contratos deberá quedar claramente especificado que al celebrarse una operación cuyo importe sea cubierto en los términos de estos mismos contratos, el proveedor quedará obligado a:

- a) Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente.
- b) Comprobar que la firma del tarjetahabiente corresponda a la que aparece en la tarjeta respectiva, o que, tratándose de las ordenes de compra, se obtenga la autorización correspondiente, de acuerdo con los términos pactados para el propósito, así como que los bienes adquiridos hayan sido entregados en el domicilio del propio tarjetahabiente o en el que éste designe.

---

<sup>108</sup> *Ibidem.* p. 588-590.

- c) Sujetarse al límite que para cada operación haya pactado con bienes, presentación del servicio o disposición de efectivo, obtenga autorización del emisor para excederlo, en forma directa o a través de equipos electrónicos.

Tratándose de consumos y disposiciones efectuados dentro del territorio nacional, el proveedor deberá quedar obligado, además, a no exigir o aceptar por motivo algunos pagarés suscritos en moneda extranjera.”<sup>28</sup>

#### **IV.- ELEMENTOS.**

##### **A) CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO.**

*ANTECEDENTES.*- Raúl Cervantes Ahumada sostiene que: “la apertura de crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria, y de reciente reglamentación en los ordenamientos positivos. En México se reglamentó por primera vez en la Ley General de Instituciones de Crédito, y en Italia, en el Código Civil de 1942. En varios países no se reglamenta, pero puede decirse que se practica mundialmente. En la práctica bancaria norteamericana se le llama línea de crédito y en este término se ha adopta en la práctica bancaria mexicana, principalmente para las aperturas de crédito celebradas entre banco y banco”. Al respecto, es de hacerse notar que Luis Muñoz apunta: “por nuestra parte afirmados que la apertura de crédito bancario no es un contrato en sentido verdadero y propio, porque los negocios de las instituciones de crédito o bancarios se diferencian fundamentalmente del contrato. En efecto: la autonomía de la voluntad de las partes es limitada, y los negocios jurídicos bancarios están sujetos a *conditio ouris*, o cláusulas generales negociables”.

---

<sup>109</sup> GUZMÁN OLGUIN, Rogelio. Ob. Cit. p. 197-198.

*CONCEPTO LEGAL DE APERTURA DE CRÉDITO.*- El artículo 291 de la Ley General de Instituciones de Crédito dispone: “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 condiciones convenidos, quedando obligado el 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 estipulan”.

En torno a esto, Carlos Felipe Dávalos Mejía cita que cuando coloquialmente se maneja un préstamo comercial, a lo que se está haciendo referencia, en términos técnicos, es el contrato de apertura de crédito; que éste ha sido absorbido, casi en su totalidad, por los bancos, de manera tal que gran parte de los créditos se instrumentan precisamente mediante un contrato de apertura de crédito, pues el límite del fondo revolvente suele ser la línea de crédito de cada cliente; y que muchos otros tipos de crédito bancario también se instrumentan con frecuencia de esa forma. Finalmente, cabe señalar que la apertura de crédito es un contrato de concesión de crédito en el sentido no sólo de aplazamiento de una prestación, sino también en el sentido del derecho a obtener del acreditante dinero, otros medios de pago u otras prestaciones que permitan al acreditado obtener dinero. En este contrato, la promesa de conceder crédito engendra a favor del acreditado la facultad de obtener medios de pago siempre que lo desee, en el límite y tiempo pactados, y el derecho de aplazar la restitución dentro del plazo establecido.

La expedición de la se hará invariablemente con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente en moneda nacional, por los cuales la institución acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado, los bienes, servicios y, en su caso, dinero en efectivo que proporcionen a los tarjetahabientes los proveedores. Para ese efecto la tarjeta deberá presentarse al establecimiento respectivo y el tarjetahabiente habrá de suscribir pagarés o utilizar notas de venta, fichas de compra u otros documentos que para tal efecto

sean aceptados por la institución, a favor del banco acreditante, entregándolos a dicho establecimiento.

Asimismo, con base al contrato de apertura de crédito, la institución acreditante podrá obligarse a pagar por cuenta del acreditado, las ordenes de compra de bienes y servicios que el tarjetahabiente solicite, telefónicamente o por alguna vía electrónica, a dichos proveedores, siempre y cuando los bienes adquiridos sean entregados en el domicilio del propio tarjetahabiente o en el que éste indique. El tarjetahabiente también podrá disponer de dinero en efectivo en las oficinas de la institución, en las de sus corresponsales bancarios y, en su caso, a través de equipos o sistemas automatizados. Los pagarés que se deriven de operaciones celebradas en territorio nacional deberán contener la mención de ser negociables únicamente con instituciones de crédito.

En el contrato de apertura de crédito podrá pactarse que la institución pague por cuenta del tarjetahabiente bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que acuerden los contratantes, cargando los importes respectivos a la cuenta corriente que la institución siga a su acreditado. Las instituciones acreditantes tendrán prohibido realizar, por cuenta de terceros ofertas a sus acreditados para la adquisición de bienes o servicios, cuyo pago se efectúe mediante cargo a la cuenta corriente que las instituciones dan a sus acreditados en las que se señale que, para evitar los cargos citados, los acreditados deban manifestar su inconformidad para que se lleven a cabo esos cargos.

“Los pagos de consumos o disposiciones efectuados en el extranjero, serán correspondidos invariablemente con un cargo en moneda nacional a la cuenta del tarjetahabiente. El tipo de cambio que se utilice para calcular la correspondiente equivalencia no podrá exceder de la cantidad que resulte de sumar al tipo de cambio que de a conocer la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. de conformidad con lo señalado en el punto 2 de la resolución sobre el tipo de cambio aplicable para calcular el equivalente en

moneda nacional del principal y los intereses de los bonos de la Tesorería de la Federación denominadas en moneda extranjera y pagaderos en moneda nacional, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de noviembre de 1991, en la fecha de presentación de los documentos respectivos, el importe correspondiente al uno por ciento de dicho tipo de cambio. Cuando la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. no puede dar a conocer el mencionado tiempo de cambio, se utilizará el que publique el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario siguiente al de la fecha de presentación de los referidos documentos. En ningún caso el tipo de cambio se utilizara para la equivalencia en moneda nacional de los referidos consumos o disposiciones podrá ser superior al tipo de cambio máximo de venta que cotice en ventanilla la institución emisora de la tarjeta para operaciones cambiarias con su clientela en la fecha de presentación de los documentos respectivos.”<sup>29</sup>

## **B) EL PATRÓN DE INTERÉS.**

El concepto de interés está vinculado al crédito, es decir al cambio de un bien presente por un bien futuro. Los bienes presentes tienen mayor valor que los bienes futuros y en esa diferencia de valores que introduce el factor “tiempo” se fundamenta el interés. Precisamente si el crédito importa la transferencia de poder adquisitivo “presente” a cambio de una transferencia en sentido contrario, para el “futuro” el factor “tiempo” es el que mide esa diferencia y ella se recompensa con los intereses. Es uno de los “precios” más importantes de la economía de un país y debe surgir de la libre actuación de los agentes económicos: oferentes y demandantes de recursos financieros, actuando en un mercado transparente.

---

<sup>110</sup> *Ibidem.* p. 194-195



“*CONCEPTO JURÍDICO.*- Nussbaum dice que “el interés es un pago periódico hecho por el deudor al acreedor como compensación por el uso de la suma recibida en préstamo”. Agrega que los sistemas de Derecho Civil admiten también dentro del concepto de intereses, las entregas periódicas de cosa fungibles no monetarias como compensación por un préstamo de cosa de la misma naturaleza; y destaca lo injustificado de la asimilación tradicionalista de cosas fungibles a la moneda. Respecto de interés por la mora del deudor, se justifica para este autor por el hecho de que en una economía moderna el acreedor hubiera podido obtener presumiblemente un provecho del capital de habersele reembolsado dentro del plazo convenido.”<sup>30</sup>

De modo que el concepto de Nussbaum cabe destacar que se trata de una compensación que paga el deudor al acreedor por el uso de la suma recibida y el carácter “periódico” de dicha prestación.

Busso alude a la doble función que cumplen los intereses y formula la siguiente definición: “Son los aumentos que las deudas pecuniarias devengan en forma paulatina durante un tiempo dado, sea como precio por el uso de un dinero ajeno o como indemnización por un retardo en el cumplimiento”.<sup>31</sup> Y aclarando luego que esta definición corresponde a los intereses de deudas nacidos de convención. Esta definición es la que sigue Llambías, quien engloba en su definición los intereses compensatorios y los moratorios. Expresa que “son los aumentos paulatinos que experimentan las deudas de dinero en razón de su importe y del tiempo transcurrido, “prorrata temporis”. No brotan íntegros en un momento dado, sino que germinan y se acumulan continuamente a través del tiempo”.

---

<sup>111</sup> *Ibíd.* p. 195

<sup>112</sup> BUSSO, Eduardo. *Código Civil Comentado*. Argentina. p. 79.

Para Rezzónico los intereses son los “frutos civiles del capital” y a diferencia de los frutos naturales, que forman un todo con la cosas, se consideran accesorios del capital”.<sup>32</sup>

Es la retribución que deberá pagar el cliente al banco por el uso del crédito. Dicha retribución se calcula en función del monto de los recursos transferidos y del tiempo por el cual fueron transferidos.

Hemos definido la tasa de interés como el “precio del crédito”, es decir la retribución que cobra el prestamista por la transferencia de recursos financieros al deudor. El interés se fija con relación al monto del crédito y al tiempo del mismo. Por ello se calcula como un por ciento del capital transferido.

*CLASES DE INTERESES.*- En la actividad bancaria se distinguen los intereses compensatorios de los moratorios o punitivos.

*INTERESES MORATORIOS O PUNITIVOS.*- Son aquellos que se deben en razón de la mora del deudor y constituyen una penalización por el incumplimiento. De allí su nombre. Se dice también que tienen carácter indemnizatorio para el acreedor.

También se distinguen los intereses activos de los pasivos, o tasa activa y tasa pasiva, según se trate de intereses que la entidad cobra a los clientes por los distintos tipos de crédito o el que paga a la clientela por los depósitos que toma. Según se calculan en forma directa sobre el total del crédito o sobre el saldo, después de cada amortización, los intereses serán directos, en el primer caso y sobre saldos, en el segundo.

---

<sup>113</sup> REZZONICO, Juan. Contratos con Cláusulas Dispuestas. Editorial Condiciones Negociables Generales. Argentina 2001. p. 105.

Según se capitalicen o no, es decir que su monto se incorpora al capital para generar, a su vez, nuevos intereses o no, los intereses serán compuestos o simples.

*LA TASA DE INTERÉS.*- La medida del interés la da la tasa. Es decir un porcentaje de unidades por cada cien unidades de capital, expresados por un tiempo determinado. De allí que los intereses se miden en función del monto del capital, del porcentaje a aplicar y del tiempo.

### **MODALIDADES DE DETERMINACIÓN:**

*A).- TASA DE INTERÉS FIJA.*- Es la tasa de uso en los préstamos de corto plazo, que se fija en un porcentaje anual de rédito sobre el monto del capital, que permanece inalterable durante todo el plazo del crédito. La tasa de interés puede ser fija para todos los préstamos, pero la variabilidad del precio del crédito hace que para préstamos a largo plazo se utilice otra modalidad de cálculo. La crisis de las entidades de ahorro y préstamo para la vivienda en los Estados Unidos en los años ochenta, exhibe el riesgo de pactar créditos a largo plazo a una tasa fija. La subida de las tasas de interés en los años ochenta, determino una importante perdida para esas entidades que habían realizado préstamos a largo plazo a tasas fijas que no cubrían el costo de captación de los recursos (depósitos) y ello trajo como consecuencia una quiebra en cadena de dichas instituciones.

*B).- TASA DE INTERÉS VARIABLE.*- Esta modalidad se denomina tasa de interés variable o flotante, porque se determina en función de la tasa de todo un mercado o de varios bancos importantes. Es lo que ocurre en el orden internacional con las denominadas tasa libor o prime rate. Las tas libor o libo (sigla que resume las palabras London Interbank Offered Rate) es aquella que se determina en función de la tasa pasiva promedio que los principales bancos de Londres pagan por la toma de depósitos en eurodólares a seis meses

de plazo; la prime rate es la tasa activa promedio del mercado de Nueva York para descuento de documentos a corto plazo, por ello es más alta que la anterior.

*MODALIDADES DE PAGO.*- Bancariamente los intereses se puede pagar por adelantado o pueden ser vencidos. La regla es que sean vencidos.

*a).- TASA DE INTERÉS ADELANTADO.*- Únicamente se puede cobrar intereses adelantados cuando se trata de créditos vencidos único que no superen los ciento ochenta días de plazo.

*b).- TASA DE INTERÉS VENCIDO.*- Es la forma común exigida por la autorización de superintendencia.

Los intereses de pago vencido pueden ser de pago periódico o no. A su vez los de pago periódico se pueden calcular sobre el capital directo, sin tener en cuenta las amortizaciones de capital realizadas, o sobre saldos, es decir teniendo en cuenta dichas amortizaciones.

### **INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO.**

*a) INTERÉS SIMPLE.*- Es el que se calcula sobre el monto del capital y por el tiempo de utilización y donde la tasa y el plazo deben estar expresados en la misma unidad de tiempo.

*b) INTERÉS COMPUESTO.*- Es aquel que se capitaliza después de un cierto período, es decir que luego de un período fijado, el interés se suma al capital para genera nuevos intereses.

c) *CAPITALIZACIÓN DE INTERESES.*- Corresponde tener presente que en el país los intereses se pueden acumular al capital siempre que ello se pacte expresamente en el contrato respectivo o en la solicitud de crédito.

“El acreditado debe pagar normalmente una comisión total sobre el importe del crédito que se le concede y, además, intereses por las cantidades de que se disponga efectivamente. Los intereses deben convenirse expresamente por las partes y aún si el acreditado no hiciera uso total del crédito durante la vigencia del contrato deberá manifestar su obligación de pagar los premios, comisiones e intereses. La Suprema Corte de Justicia ha establecido la siguiente ejecutoria por lo que a los intereses hace: “En materia de préstamos refaccionarios, el artículo 325 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito remite a la sección primera del capítulo IV, título segundo de la misma, en la que aparece el artículo 291, en la que, entre las obligaciones que se imponen al deudor, está la de 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; o sea, que de emitirse que las instituciones de crédito puedan hacer renuncia a intereses y accesorios en los préstamos refaccionarios conforme al sistema de la Ley general de Títulos y Operaciones de Crédito, esta renuncia, a diferencia de la establecida por el Código de Comercio para el préstamo en general, tendría que se expresa, nunca tácita, pues la expresión en todo caso que emplea el legislador en el precitado artículo 291 no permite suponer excepciones. En tales condiciones, el hecho de que la institución de crédito reciba del acreditado el pago del capital, sin reservarse expresamente el derecho a los intereses pactados o debidos, no extinguen la obligación del acreditado de pagarlos, puesto que el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que es la aplicable tratándose de préstamos refaccionarios, por ser la ley especial y excepcional que prevé el caos y no el artículo 364 del Código de Comercio que establece una regla general, impone al deudor la obligación de pagar en todo caso los intereses pactados o debidos.”<sup>33</sup>

---

<sup>114</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 208-210.

### C) CONTRATO DE ADHESIÓN.

Los contratos se forman generalmente mediante una celebración preparada en caso por las partes. Tienen, por tanto, un contenido que representa el resultado de los tratos, discusiones y negociaciones que en el caso particular se han llevado a cabo entre las dos o más partes sobre intereses opuestos. En el campo de la contratación mercantil ha aparecido una figura especial, de gran importancia en la vida económica actual, que se aparta de la manera habitual de formarse los contratos. Nos referimos a los llamados contratos de adhesión.

Se conoce como contrato de adhesión a aquel cuyas cláusulas son previamente determinadas y propuestas por uno solo de los contratantes, de modo que el otro no tiene el poder de introducirles modificaciones y si no quiere aceptar debe renunciar a celebrar el contrato, lo que introduce una limitación a la libertad contractual y se resuelven una imposición del contenido contractual (o tomar o dejar). Para los efectos de la Ley Federal de Protección al Consumidor (artículo 85), se entiende por contrato de adhesión el documento elaborado unilateralmente por el proveedor, para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la adquisición de un producto o la prestación de un servicio, aún cuando no contenga todas las cláusulas ordinarias de un contrato.

No serán válidas y se tendrá por no puestas las cláusulas de los contratos de adhesión cuando:

- a) Permitan al proveedor modificar unilateralmente el contenido del contrato o sustraerse unilateralmente de sus obligaciones.
-

- b) Liberen al proveedor de su responsabilidad civil, excepto cuando el consumidor incumpla el contrato.
- c) Trasladen al consumidor o a un tercero que no sea parte del contrato la responsabilidad civil del proveedor.
- d) Prevenga términos de prescripción inferiores a los legales.
- e) Prescriban el cumplimiento de ciertas formalidades para la procedencia de las acciones que se promuevan contra el proveedor.
- f) Obligan al consumidor a renunciar a la protección de esta ley o lo sometan a la competencia de tribunales extranjeros. Además, para ser válido, todo contrato de adhesión deberá estar escrito en idioma español y sus caracteres tendrán que ser legibles a simple vista (artículos 85-90 de la Ley Federal de Protección al Consumidor).

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podría sujetar a los contratos de adhesión a registro previo ante la Procuraduría Federal del Consumidor cuando implique o puedan implicar prestaciones desproporcionadas a cargo de los consumidores, obligaciones inequitativas o abusivas, o altas probabilidades de incumplimiento. La Secretaría efectuará lo anterior mediante normas oficiales mexicanas que podrán referirse a cualquier términos y condiciones, excepto precio (artículo 86 Ley Federal de Protección al Consumidor). Cuando los contratos requieran registro, la Procuraduría se limitará a verificar que los contratos se ajusten a la norma correspondiente y a las disposiciones de la ley, y emitirá su resolución dentro de los treinta días siguientes a la fecha de presentación de la solicitud de registro; de no hacerlo en el plazo señalado, los modelos se entenderán aprobados, debiendo registrarlos la Procuraduría. Para la modificación de las obligaciones o condiciones de los contratos que requieran registro previo será indispensable solicitarla ante

la Procuraduría en los términos del registro (artículo 87 de la Ley Federal de Protección al Consumidor).

“Los interesados podrán inscribir voluntariamente sus modelos de contrato de adhesión, aún cuando no requieran registro previo, y siempre y cuando que la Procuraduría estime que sus efectos no lesionan el interés de los consumidores y que su texto se apega a las disposiciones de la ley (artículo 88 de la Ley Federal de Protección al Consumidor). Los contratos de adhesión suponen una situación económica de monopolio de hecho o de derecho en la que el monopolista (productor de bien o servicio, materia del contrato) impone un esquema contractual al consumidor. Así, la posición de algunas empresas en el campo de la actividad mercantil (empresas de seguros, de fianzas de transportes de suministro de energía eléctrica, etc.) imponen al cliente determinada forma contractual, con contenido preestablecido o predeterminado, que el cliente debe aceptar en su conjunto (tal cual) o rechazar. Normalmente, los contratos de adhesión se redactan en formas impresas (machotes), en las que únicamente se encuentran indeterminados aquellos elementos particulares, individualizados de cada contrato singular (esto es, nombre del contratante adherido, cantidad, calidad o especie de la prestación, etc.).”<sup>34</sup>

#### **D) LA SUSCRIPCIÓN DEL PAGARÉ.**

Como se dijo el pagaré constituye una forma evolucionada y simplificada de la letra de cambio. Igualmente se ha expresado que por tales razones, mismas que a continuación se describen, este documento ha venido a desplazar en la vía del comercio a dicha letra de cambio, por lo que no es aventurado afirmar que en la actualidad de ha ubicado como el más importante de los títulos de crédito en cuanto documentos de deuda, ante su cotidiano empleo en el mundo bancario, bursátil, asegurador, afianzador y en general, comercial de

---

<sup>115</sup> *Ibidem.* p. 210-211.



todo tipo, sin olvidar que también se utiliza como forma de documentación de obligaciones puramente civiles.

*CONCEPTO.*- Una vez más, la doctrina y la ley consideran innecesario el empleo de un concepto que, sin embargo, no resulta ocioso, pues muestra las diferencias de su predecesora, la letra de cambio. De ese modo, como pagaré ha de entenderse, simple y sencillamente, la promesa de pago de una suma determinada de dinero, mediante el título de crédito denominado en la misma forma.

*ELEMENTOS PERSONALES, REGULARES Y ACCIDENTALES.*- Atenta a la descripción legal del pagaré, en rigor son dos los únicos personajes indispensables para su validez; el suscriptor u obligado al pago, y el beneficiario o tenedor (artículo 170 Fracción III y VI de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). No obstante, aquí también pueden figurar avalistas de dicho suscriptor y de los ulteriores endosantes. Importa por su trascendencia informar aquí sobre un aislado criterio jurisprudencial en el sentido de que aunque un pagaré carezca de lugar y fecha de suscripción, puede surtir todos sus efectos como títulos de crédito pues tales datos pueden ser satisfechos por quien en su oportunidad debió hacerlo: el tenedor que pretende hacer efectivo el documento. Mención especial merece la firma del suscriptor como requisito indispensable para la validez de este documento (artículo 170 Fracción VI de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito), en la medida en que, como ocurre con tanta frecuencia en la vida del comercio, el suscriptor sea una persona mora, por cuanto, como antes se vio, en principio se requiere un poder expreso para suscribir títulos de crédito en nombre de otro. En el mismo orden de ideas, podría pensarse que la suscripción en nombre de una persona moral requerida no sólo la firma del representante, sino también la anotación de su carácter, a fin de que el primero y los demás tomadores queden plenamente enterados de la calidad con que actúa dicho representante.

*IMPORTANCIA CONTEMPORÁNEA DEL PAGARÉ.*- Por cuanto en varias ocasiones se ha tenido oportunidad de encarecer la moderna importancia de este título de crédito parece que no hace falta reiterarlo, pero si recordar algunos de los supuestos legales de operación con este documento: los créditos refaccionarios, así como los de habilitación o avío, según dispone el artículo 325 de nuestra ley, pueden documentarse precisamente con el empleo de pagarés, que además asumen el carácter de causales, pues en ellos debe mencionarse su procedencia e incluir las anotaciones de registro del crédito respectivo, en la inteligencia de que su transmisión implica, invariablemente, la responsabilidad solidaria de quien le efectúe, pero también el traspaso de la parte correspondiente del crédito, incluidas las garantías y los demás derechos accesorios, todo ello en la proporción respectiva.

*MODALIDADES DE APLICACIÓN DEL PAGARÉ.*- Mención especial debe hacerse al indebido empleo de este documento como simple garantía de pago, pues con ello se desvirtúa su verdadero carácter. Tal vez se deba convenir en que la práctica del comercio, e incluso de numerosas operaciones civiles, no se detiene en minucias legales, pero, a pesar de tal forma de operar, el pagaré debe seguir desempeñando su verdadero papel, que no es precisamente el prendario, pues en rigor concede a su tenedor el derecho de exigir el importe respectivo, sin atender al presunto carácter de mera garantía que se le atribuye. Es interesante referir que algunas autoridades administrativas han venido imprimiendo ciertas modalidades al pagaré, que, ciertamente sin modificar su estructura, implican aspectos que se apartan de las reglas legales. Así, la Comisión Nacional Bancaria (hoy CNBV) expidió, hace varios años, las circulares 10-118 del 20 de abril de 1989, 10-133 del 12 de febrero de 1990, 10-143 del 13 de marzo del 1991, y 10-148 del 20 de septiembre de 1991, para regular la emisión y operación de ciertos pagarés susceptibles de oferta pública, conocidos como *papel comercial*, en algunos casos por valor determinado, permanentemente depositados en INDEVAL, con plazos máximos determinados por dicha autoridad, o bien indexados al tipo de cambio de dólar estadounidense, y en todos los casos con el requisito de su previa inscripción en la Sección de Valores del Registro Nacional de Valores e intermediarios de la propia Comisión, así como en la Bolsa Mexicana de Valores.

*PAGARÉ DOMICILIADO.*- Como se recuerda, la domiciliación supone la referencia a una persona en cuyo domicilio debe presentarse el documento, en este caso para su pago. Pues bien, a falta de domiciliatario, el pago de exigirse al suscriptor del mismo, pero en el lugar señalado como domicilio, mismo en el que habrá de levantarse el protesto por falta de pago. Entiéndase, sin embargo, que la emisión de tal protesto sólo acarrea la caducidad de las acciones en contra del endosante y del suscriptor, pero todo ello sólo cuando la persona que haya de hacer el pago no se al suscriptor mismo. Por tanto, cuando no se haga mención de un domiciliatario, tampoco hará falta el protesto por falta de pago, a menos que existan endosantes (artículo 173 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

*PAGARÉ BANCARIO.*- Al examinar la letra de cambio se mencionaron las aceptaciones bancarias, conocidas también como *papel bancario*. Corresponde aquí mencionar la más frecuente operación con pagaré como forma de apertura de crédito de firma, que los clientes bancarios emplean frente a los acreedores, confiados éstos en la solvencia y seriedad de la firma bancaria. Una vez más, apenas si hace falta subrayar la importancia función crediticia de estos pagarés, que propician la celebración de prácticamente todo tipo de operaciones apoyadas en el crédito bancario, sin desconocer, ni mucho menos, otras formas de pago también bancarias, como las cartas y la tarjeta de crédito, que, como es bien sabido, se emplea mediante la suscripción, por parte del usuario, de pagarés que el banco emisor de la tarjeta honra merced al contrato de apertura de crédito previamente celebrado entre ambos.

*PAGARÉ HIPOTECARIO.*- Se esta aquí en presencia, una vez más, de un esquema bancario con arreglo al cual el banco acreedor asume el papel de beneficiario de uno o varios pagarés, negociables o no, en los que se inserta su origen, constituido a menudo por un crédito refaccionario, de habilitación o avío o simplemente hipotecario, todos los cuales no configuran operaciones exclusivamente bancarias, a pesar de la frecuencia de las mismas. En todos ellos, como es bien sabido, entre los bienes que constituyen garantía de pago suelen figurar inmuebles, o bien unidades industriales, casi invariablemente

mencionados en los pagarés, cuya transmisión implica, como antes se dijo, la transferencia también de una parte alícuota de la garantía inmobiliaria.

*EL PAGARE NO NEGOCIABLE COMO TITULO DOCUMENTARIO DE CIERTOS CONTRATOS DE CRÉDITO.*- Los pagarés con que, se ha expresado, suelen documentarse ciertos contratos de crédito, en principio son negociables, pero nada impide que se estipule su no negociabilidad, sin que por ello se vea desvirtuada su naturaleza cambiaria. Así, los pagarés previstos con motivo de los contratos de arrendamiento financiero, al paso que, en cambio, los pagarés que se suscriban con motivo del contrato de factoraje “con recurso”, o sea, con obligación solidaria del cliente, deben ser no negociables.”<sup>35</sup>

#### **E) LA AFILIACIÓN DE PROVEEDORES AL SISTEMA OPERATIVO.**

*“AFILIACIÓN DE NEGOCIOS.*- Para que una tarjeta de crédito sea aceptada en un negocio determinado, se requiere que su representante legal firme por cuenta de éste, un contrato con la institución de crédito emisora en el que se pactará:

*1.-* Obligación del negocio de abrir y mantener una cuenta de cheques con la institución (depósito bancario de dinero), a efecto de que ésta le acredite los importes que el negocio vaya aceptando mediante las tarjetas de los clientes.

---

<sup>116</sup> DIAZ BRAVO, Arturo. Ob. Cit. p. 111-114.

2.- Obligación del establecimiento comercial de pagar una comisión porcentual determinada al Banco, por cada cargo que se realice a una tarjeta de crédito (de ahí que muchos negocios cobren el importe de la compra más ese tanto porcentual determinado que les cobra a ellos el banco, situación que no debería suceder).

3.- Obligación de enviar al Banco los pagarés que firmen los clientes que pagan con tarjeta de crédito en días previamente establecidos (a estos pagarés se les denomina “Vouchers” en la práctica bancaria, en virtud de su aceptación inglesa).

4.- Obligación de adquirir una terminal electrónica para el procesamiento de datos, absorbiendo los gastos de mantenimiento que se generen. Estas obligaciones que se han introducido en la práctica bancaria se complementan con aquellas que señala la disposición Decimaquinta de las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias, que establece:

- a) Obligación del establecimiento de verificar que la tarjeta de crédito se encuentra vigente.
- b) Comprobar que la firma del tarjetahabiente corresponda a la que aparece en el plástico, o que tratándose de operaciones hechas por teléfono, las claves de identificación correspondan a aquellas que el banco le ordene al establecimiento y que los bienes o servicios sean entregados o prestados al tarjetahabiente, y en su caso, enviados a su domicilio.
- c) Sujetar las operaciones a los límites que señale la institución, salvo que reciba autorización de ésta para efectuar algún cargo.”<sup>36</sup>

---

<sup>117</sup> CARVALLO YÁÑEZ, Erick. Nuevo Derecho Bancario y Bursátil Mexicano, Editorial Porrúa. México 2001. p. 91-93.

“Las instituciones, directamente o representadas por las empresas operadoras de sistemas de tarjeta de crédito a la cuales estén afiliadas, celebran contratos con proveedores, por los cuales éstos se comprometen a recibir pagarés o bien, notas de venta, fichas de compra u otros documentos, inclusive ordenes de compra que el tarjetahabiente solicite telefónicamente o por vías electrónicas, a favor de aquéllas por los bienes, servicio o dinero que tales proveedores suministren a los titulares de las tarjetas de crédito; estipulándose en los mismos contratos el límite a que, en su caso, deberán sujetarse en cada operación, obligándose tales instituciones a pagar a los proveedores en un plazo no mayor a quince días posteriores a la fecha en que le sean presentados, las cantidades respectivas, menos las comisiones que, en su caso, se pacten. Tratándose de consumos o disposiciones efectuados en el extranjero, su importe deberá ser pagado con divisas por las instituciones emisoras de las tarjetas de crédito, en la fecha de presentación de los documentos a que se refiere el párrafo anterior. Las instituciones que deseen pactar con los proveedores que los pagos a que se refiere la presente regla se efectúan en plazos distintos a los mencionados, según corresponda, deberán presentar su solicitud por escrito ala Gerencia de Disposiciones al Sistema Financiero del Banco de México, acompañando el texto de la cláusula del contrato respectivo.”<sup>37</sup>

#### **F) EL CONTRATO ENTRE EL ACREDITADO Y EL PROVEEDOR.**

Las instituciones, directamente o representadas por la empresas operadoras de sistema de tarjetas de crédito a las cuales estén afiliadas, celebrarán contratos con proveedores, por los cuales estos se comprometen a recibir pagarés o bien, notas de venta, fichas de compra u otros documentos, inclusive ordenes de compra que el tarjetahabiente solicite telefónicamente, a favor de aquellas por los bienes, servicios o dinero que tales proveedores suministren a los titulares de las tarjetas; estipulándose en los mismos contratos el límite a que, en su caso, deberán sujetarse en cada operación, obligándose tales

---

<sup>118</sup> GUZMÁN OLGUIN, Rogelio. Ob. Cit. p. 195-196.

instituciones a pagar a los proveedores, dentro de los quince días siguientes a la fecha en que les sean presentados, las cantidades respectivas menos las comisiones que en su caso se pacten.

Tratándose de consumos o disposiciones efectuados en el extranjero, los mismos deberán ser pagados a su presentación por las instituciones emisoras de las tarjetas de crédito con dividas del mercado libre.

## **V.- CARACTERÍSTICAS.**

“Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener:

- a) La mención de ser tarjeta de crédito y de su uso está restringido al territorio nacional, o bien que su uso podrá hacerse tanto en el territorio nacional, como en el extranjero.
- b) La denominación de la institución que la expida.
- c) Un número seriado para efectos de control.
- d) El nombre del titular y una muestra de su firma visual o codificada electrónicamente.
- e) La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.
- f) La mención de ser intransferible.

g) La fecha del vencimiento de la tarjeta.”<sup>38</sup>

## **VI.- INSTITUCIONES AUTORIZADA PARA EXPEDIR LAS TARJETAS.**

Antes de proceder a explicar los mecanismos de expedición y funcionamiento de las afamadas tarjetas de crédito, es preciso explicar brevemente en que consiste el contrato de apertura de cuenta corriente como operaciones de crédito. La ley General de Títulos y Operaciones de Crédito enmarca los principios de dicho contrato en sus artículos 302 a 310, estableciendo que en virtud de éste, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta y sólo el saldo que resulte a la clausura de la misma, constituye un crédito exigible y disponible. Lo anterior, quiere decir que por un lado el Banco otorga un crédito al cliente, quien puede ejercerlo en uno o varios retiros según su arbitrio. Asimismo, puede realizar abonos o pagos a la cuenta en que se registre el crédito, por lo que en la fecha de clausura (que legalmente se hace cada seis meses, salvo pacto o uso contrario como en realidad sucede), el saldo que presente la cuenta constituye una cantidad líquida a favor del cliente si éste abonó más dinero del que dispuso, o a favor del Banco si el cliente utilizó mas crédito del pago.

Derivado de lo anterior, los usos bancarios incluyeron dentro del contrato de apertura de cuenta corriente la característica de revolvencia, con aval y autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México, lo que después fue regulado inicialmente por las reglas a las que se sujetarán las instituciones de crédito en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias del día 9 de marzo de 1990, abrogadas por las reglas publicadas en el Diario Oficial de la Federación del día 18 de diciembre de 1995, estatuyéndose que el contrato de apertura correspondiente terminará cada año, pudiendo el cliente disponer libremente del saldo del mismo por ese lapso. Este contrato

---

<sup>119</sup> *Ibíd.* p. 194-195.



podrá ser prorrogado por un plazo mínimo de un año, siempre que no se varíen las condiciones originales del contrato, en caso contrario se deberán celebrar un nuevo contrato traspasándose los saldos deudores o acreedores que existan, siempre que el cliente se encuentre al corriente en los pagos que deba realizar a la institución por su uso incluyendo parte del crédito dispuesto, con base en esta característica originalmente se emitieron tres tarjetas de crédito de distinto operador, número que se ha incrementado de manera notable. Mientras que las dos primeras tarjetas son operadas y administradas por el Banco que las emite, las demás cuentan con el apoyo y aval de varias empresas independientes.

Con base en lo anterior, se puede comentar que existen dos tipos de tarjeta de crédito bancaria:

- a) Tarjetas de aceptación nacional, cuya administración y operación es realizada por los dos Bancos y algunas empresas no bancarias, y con las que pueden hacerse pagos en los negocios afiliados a ellas de nuestro país, y
- b) Tarjetas de aceptación internacional, cuyo aval de aceptación lo otorgan dos distintas empresas que operan a nivel mundial (su logotipo aparece tanto en dichas tarjetas como en las tarjetas nacionales) y con las que pueden realizarse pagos en los negocios afiliados a ellas en México y en el extranjero, indistintamente.

Pese a lo anterior, los contratos de apertura de cuenta corriente deberán denominarse en moneda nacional, conforme lo señala la disposición Cuarta de las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias, por lo que de usarse una tarjeta internacional, los cargos que se efectúan se harán al tipo de cambio del día en que se realizó la disposición respectiva.

Los requisitos para el otorgamiento de estas tarjetas son los siguientes:

1.- *SOLICITUD-CONTRATO*.- Debidamente requisitado; incluyendo los datos personales, propiedades e ingresos del solicitante, en el caso de tarjetas internacionales, incluyendo un aval del solicitante. Sobre este contrato debemos anotar que puede ser celebrado tanto por personas físicas como por personas morales, en cuyo caso se designarán a las personas físicas que por cuenta de éstas utilizarán las tarjetas de crédito (empresariales). En este contrato se pactará de acuerdo con lo establecido por las disposiciones cuarta y octava de las reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias, que la institución de crédito se obligará a pagar por cuenta del tarjetahabiente bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que se pacten, cargando los importes que resulten a la cuenta corriente que la institución llevará al acreditado, incluyendo la posibilidad de que el acreditado realice compras telefónicas, siempre que la entrega se realice en el domicilio que se encuentra registrado en la institución de crédito acreditante.

2.- Comprobantes de ingresos y domicilio, que deben ser copia fotostática de los originales y no tratarse de “cartas” expedidas por empresas, sino recibos de nómina en los que aparezca el Registro Federal de Contribuyentes de ambos; o en su caso, copia fotostática de la última declaración anual del solicitante. Hacemos la diferencia sobre este particular, que los ingresos que debe comprobar el solicitante dependen del tipo de tarjeta de crédito que solicite, ya que los que debe comprobar para la expedición de una tarjeta internacional son muchos mayores que los que se solicitan en una nacional.

3.- Copia fotostática de una identificación oficial del solicitante. Una vez aprobada la solicitud correspondiente, la institución acreditante ordenará se grave el plástico respectivo con el nombre del cliente, insertando dentro de la línea magnética del propio plástico la misma información más el número de identificación, datos con los que el cliente podrá acceder a los servicios electromecánicos con el del cajero automático que ya

comentamos con anterioridad, así como la transmisión “en línea” de las compras y pagos que esté realice. Hecho lo anterior el Banco procederá a emitir y entregar por servicio de mensajería la tarjeta correspondiente en el domicilio que el cliente haya señalado, por lo que deberá identificarse como tal, desafortunadamente la entrega antes citada se realiza con cualquier persona que se encuentre en el domicilio comentado, lo cual puede resultar peligroso debido a que la propia tarjeta cuenta con un renglón para asentar la firma, mismo que aparece en blanco al momento de la entrega del plástico, por lo que el receptor puede firmarla y usarla aun no siendo el titular.

“Asimismo, le serán enviado al cliente por vía del correo, el número de identificación secreto mediante el cual podrá acceder al servicio de cajero electrónicos e inclusive, compartidos (aquellos que prestan indistintamente varias instituciones), lo cual también puede resultar arriesgado, en virtud de que cualquiera pueda recibir la carta que contiene es información, lo que aunado a un descuido de olvidar la tarjeta misma, puede desembocar en disposiciones de efectivo no deseadas por el cliente. Ante esta situación, recomendamos que al recibir el plástico crediticio se proceda de inmediato a acudir a una de las sucursales de la institución acreditante, para que se solicite y efectúe el cambio de número de identificación por el de la predilección del cliente. Lo anterior es posible en virtud de todas las sucursales que emiten, manejan y/o están afiliadas a un sistema de tarjeta de crédito, cuentan con el equipo electrónico necesario para efectuar el cambio del número de identificación por el de la predilección del cliente. Lo anterior es posible en virtud que todas las sucursales que emiten, manejan y/o están afiliadas a un sistema de tarjeta de crédito, cuentan con el equipo electrónico necesario para efectuar el cambio el número de identificación personal del cliente en su tarjeta de crédito. Para la presentación de este servicio será obligatoria la presentación de una identificación oficial del titular de la tarjeta antes citada. En referencia a las comisiones que se cobran por esa clase de crédito, aparecen las siguientes, las cuales son cobradas separadamente de los intereses que mensualmente se cargan al estado de cuenta del cliente:

1. Comisión por apertura de crédito.
2. Comisión por anualidad.
3. Comisión por disposiciones de dinero en efectivo o por transferirlo a otras cuentas.”<sup>39</sup>

“El artículo 46, en su fracción VII, de la Ley de Instituciones de Crédito, faculta a las instituciones de crédito a expedir tarjetas de crédito en cuenta corriente. Estas operaciones están normadas por las “Reglas a las que habrán de sujetarse las instituciones de banca múltiple en la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias”. Publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 18 de diciembre de 1995. El contrato de apertura de crédito en cuenta corriente mediante tarjetas de crédito, la institución acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado (tarjetahabiente), los bienes, servicios y, en su caso, dinero en efectivo que proporcionen al acreditado los proveedores con los que convenga la institución bancaria. Para ese efecto, la tarjeta deberá presentarse al establecimiento respectivo y el tarjetahabiente habrá de suscribir pagarés o utilizar notas de venta, fichas de compra u otros documentos que para tal efecto sean aceptados por la institución, a favor del banco acreditante, entregándolos a dicho establecimiento. Asimismo, con base en el contrato de apertura de crédito, la institución acreditante podrá obligarse a pagar por cuenta del acreditado, las ordenes de compra de bienes y servicios que el tarjetahabiente solicite, telefónicamente o por alguna vía electrónica, a dichos proveedores, siempre y cuando los bienes adquiridos sean entregados en el domicilio del propio tarjetahabiente o en el que éste indique. El tarjetahabiente también podrá disponer de dinero en efectivo en las oficinas de la institución, en las de sus corresponsales bancarios y, en su caso, a través de equipos o sistemas autorizados. Las instituciones podrán celebrar los contratos de apertura de crédito con base en los cuales se expidan tarjetas de crédito, con personas físicas o morales. Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a

---

<sup>120</sup> CARVALLO YÁÑEZ, Erick. Ob. Cit. p. 88-91.

nombre de una persona física y serán intransferibles. Cuando los contratos de apertura de crédito se celebren con personas morales, las tarjetas respectivas se expedirán a nombra de las personas físicas que aquéllas designen.”<sup>40</sup>

## **VII.- REQUISITOS QUE DEBEN CONTENER LAS TARJETAS.**

“La tarjeta contendrá los datos de identificación del usuario autorizado, del emisor y banco interviniente, la misma debe de tener los siguientes datos:

1).- *NOMBRE Y APELLIDOS DEL USUARIO.*- Cada tenedor, sea titular como los usuarios adicionales, debe tener sus nombres y apellidos inscritos en la tarjeta. Por ello decimos que es in instrumento obligatoriamente nominativo.

2).- *NÚMERO INTERNO DE INSCRIPCIÓN.*- Es el número que lleva el emisor o la empresa administradora del sistema y que permite la identificación del titular y usuarios adicionales a él.

3).- *LA FIRMA OLÓGRAFA DEL USUARIO.*- En realidad el documento no lleva la firma originalmente, sino que al recibir el plástico el usuario debe incorporar su firma en el lugar correspondiente, de manera que tal firma sirva para confrontar la firma que efectúe en los cupones por las compras o locaciones de servicios que realice.

4).- *LA FECHA DE EMISIÓN DE LA TARJETA.*- En el plástico se incorpora la fecha original de emisión de la tarjeta, es decir la fecha que corresponde a la primera emisión, lo que permite conocer rápidamente el tiempo de afiliación que tiene el tenedor con el sistema.

---

<sup>121</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 342-344.

5).- *LA FECHA DE VENCIMIENTO.*- En cada renovación de la tarjeta se incorpora la fecha de vencimiento prevista. Últimamente en el país se está utilizando un plazo contractual de dos años, de modo que la fecha de vencimiento que se incorpora al plástico es la del último día de ese lapso.

6).- *LOS MEDIOS QUE ASEGUREN LA INVIOLABILIDAD DE LA TARJETA.*- Las tarjetas contienen incorporado un número visible a simple vista, además del referido en el inciso 2) y un código magnetizado como elementos de seguridad.

7).- *LA IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR Y DEL BANCO INTERVINIENTE.*- La tarjeta indica la empresa de franquicia a la que corresponde o empresa emisora no bancaria (sea Visa, Mastercard, Diners, Americian Express, etc.) y también el banco que ha efectuado la coacción de la tarjeta actuando por sí o a nombre de la franquiciante o emisora.”<sup>41</sup>

“Las tarjetas de crédito deberán contener:

- 1) La mención de ser tarjeta de crédito y de que su uso esta restringido al territorio nacional, o bien que su uso podrá hacerse tanto en el territorio nacional, como en el extranjero.
- 2) La denominación de la institución que la expida.
- 3) Un número seriado para efectos de control.
- 4) El nombre del titular y una muestra de su firma visual o codificada electrónicamente.
- 5) La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.

---

<sup>120</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto. Ob. Cit. p. 272-273.

- 6) La mención de ser intransferible.
- 7) La fecha de vencimiento de la tarjeta.

La institución únicamente podrá entregar tarjetas de crédito previa solicitud expresa hecha por el interesado. La entrega de tarjetas de crédito deberá hacerse al titular o a la persona que al efecto se identifique dentro del domicilio del tarjetahabiente.<sup>42</sup>

---

<sup>123</sup> DE PINA VARA, Rafael. Ob. Cit. p. 343-344.

## VIII.- PROPUESTAS.

- Enviar al Congreso de la Unión las iniciativas de ley elaboradas por los diputados federales para legislar en materia de tarjeta de crédito, escuchando la opinión de Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y un grupo de particulares preferentemente peritos en la materia (abogados postulantes), los cuales propondrán las condiciones teniendo como sustento la ley vigente en nuestra entidad y en toda la República Mexicana.
- Que los contratos de apertura de crédito en cuenta corriente no sean tan complejos y sensa entendibles para que el tarjetahabiente o cualquier persona que tenga el mínimo de conocimientos necesarios, entienda las consecuencias del incumplimiento de aquellos.
- Prohibir rotundamente la capitación de intereses, es decir, que los intereses que se hayan omitido cubrir en un periodo sean sumados al saldo total y en base a dicha suma determinar los intereses del siguiente mes, incrementando de esta manera en forma desproporcionada el saldo deudor.
- Establecer en los contratos de apertura de crédito el pago de una tasa de interés mínima y la forma de determinarla que se en forma entendible para cualquier persona, y la cual puede ser cuantificable o determinada en cualquier momento de la etapa del crédito, es decir desde la primera disposición en efectivo, o desde la primera adquisición de algún bien.
- Establecer en el contrato de apertura de crédito cláusulas entendibles para cualquier persona y no únicamente por los bancos o empresas emisoras, las cuales deberán ser propuestas o elaboradas por personas dedicadas al área jurídica (abogados postulantes) y no por economistas, ya que las mismas son únicamente entendidas



por los que las elaboran, ya que muchas veces no son ni entendidas por personas que se encuentren en la misma profesión de las personas que las elaboran.

- Que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la CONDUCEF sean un verdadero órgano de control de los bancos emisores de las tarjetas de crédito, ya que en la vida real en lugar de ser órgano de control más bien parece ser parte de las propias instituciones de crédito.
- Crear una legislación adecuada y directamente encaminada a resolver los problemas jurídicos surgidos entre las instituciones bancarias y los particulares, respecto de los adeudos por concepto de tarjetas de crédito en forma autónoma e independiente, ya que la existencia esta más evocada a otros contratos y no directamente al de tarjetas de créditos.
- Dentro de la creación o elaboración de la legislación jurídica correspondiente, respecto a los problemas jurídicos existente respecto de las tarjetas de crédito, las mismas deberán ser elaboradas en forma imparcial, es decir, que las mismas no beneficien únicamente a las instituciones de crédito, sino también a los tarjetahabientes, porque es sabido que la mayoría de las legislaciones por lo regular son creadas para proteger el sistema bancario, olvidándose en todo momento de los particulares.
- Eliminar de forma categórica el estado de cuenta como titulo valor, en virtud de que el mismo si bien es cierto casi nunca reúne los requisitos establecidos por el artículo 68 de la Ley General de las Instituciones de Crédito, no menos cierto resulta que el mismo es elaborado en forma unilateral por parte del banco, que las mayorías de las veces no tiene soporte con ningún otro documento, y como único requisito es que sea elaborada por contador público de la propia institución de crédito emisora.
- Eliminar la forma tradicional para expedir tarjetas de crédito, en virtud de que cuando el solicitante de una tarjeta de crédito firma la solicitud, en su parte posterior

contiene el contrato de apertura de crédito, lo cual por lo regular no le hacen del conocimiento al solicitante, por lo que el mismo únicamente se queda con la idea de haber firmado la solicitud, y una vez entregada la tarjeta de crédito, consideran que la firma que lleva la solicitud convalida la firma para la celebración del contrato de apertura de crédito, por lo que se considera que el contrato de apertura de crédito debería de firmarse en forma independiente de la solicitud hecha por el futuro tarjetahabiente.

- Crear un sistema de multas y sanciones que repercutan en forma considerable a las instituciones de crédito, por la expedición de tarjetas de crédito, sin haber verificado concientemente si el futuro tarjetahabiente se encuentra en posibilidades económicas de solventar los pagos y los gastos erogados por utilización de la tarjeta de crédito y el pago de intereses desproporcionados. Sanciones entre las que el suscrito considera que cuando la institución de crédito haya omitido un estudio exhaustivo para determinar la situación económica del tarjetahabiente, el adeudo que el mismo llegase a tener por incumplimiento en su pago, dicho adeudo sea absorbido por la institución de crédito por negligencia de la misma para la expedición de la tarjeta de crédito.
- Crear mecanismos entre las diferentes instituciones involucradas, para poder dar solución a la cartera vencida de las tarjetas de crédito, es decir, ver cuáles son las causas más comunes por las que el tarjetahabiente deja de cubrir los pagos correspondientes y en base a ello dejar de expedir tarjetas de crédito por tales causas o en su caso subsanar los errores cometidos al expedir las mismas.
- Prohibir rotundamente a las instituciones de crédito anunciar las tarjetas de crédito como si fueran dulces, sin anunciar sus consecuencias, de igual forma regular la expedición de las mismas ya que inclusive en la actualidad con la simple exhibición de la tarjeta de elector le es entregada al acreditado la tarjeta de crédito, dejando sin observar todos y cada uno de los requisitos exigibles para la expedición de la misma, por lo cual las instituciones de crédito deberían ser las responsables.

- Pactar un límite de intereses que no sean tan desproporcionados y que sean dados a conocer por el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y no dejarlos al arbitrio y capricho de las instituciones de crédito, así como regular el porcentaje de la aplicación de los intereses moratorios.
- Obligar a las instituciones de crédito a realizar estudios socioeconómicos y de viabilidad a los solicitantes de tarjetas de crédito, para comprobar la solvencia de los pagos a realizar y con ello evitar la cartera vencida.
- Terminar tajantemente con la mentalidad de las instituciones de crédito, en el sentido de que su finalidad primordial es la del lucro y no la del desarrollo económico del país.

## CONCLUSIONES.

1. La emisión de la primera tarjeta de crédito se da en los Estados Unidos de Norteamérica por iniciativa de Frank Mc Namara, en el año de 1949 a la que denomina “Diners Club”.
2. En nuestro país, el primer intento por crear la tarjeta de crédito se da en el año de 1953, creada por “Club 202 S.A.” quien expide tarjetas de identificación; en 1968 el Banco de México lanzó al mercado la primera tarjeta de crédito de toda América Latina.
3. La tarjeta de crédito bancaria se obtiene mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito con la institución de crédito; es un instrumento de identificación que se utiliza para que una persona a la que una institución de crédito le ha concedido un crédito en cuenta corriente puede ejercerlo a la presentación de la misma hasta por el monto máximo convenido mediante la suscripción de comprobantes de venta.
4. La tarjeta de crédito no es un título de crédito, sino un instrumento de simple legitimación del contrato de apertura de crédito celebrado entre el tarjetahabiente y el banco.
5. La tarjeta de crédito es resultado de todo un complejo negocio jurídico donde el eje central es el banco, generando relaciones entre el tarjetahabiente y el negocio afiliado, que se perfecciona al momento en que se realiza la venta mediante la exhibición de la tarjeta de crédito.
6. Con la finalidad de lograr un entendimiento para abatir la cartera vencida en 1995, se crearon las llamadas UDIS (Unidades de Inversión). Así como el ADE (Apoyo

Inmediato a Deudores de la Banca) que se da a conocer en agosto de 1995 con el fin de lograr disminuir la cartera vencida.

7. El Estado es el rector de la economía del país y concretamente del Sistema Bancario Mexicano. Las instituciones de crédito deben proporcionar el servicio respetando la ley y concientizándose de la situación del país, de tal manera que el servicio prestado sea cumpliendo con los lineamientos establecidos por el Gobierno Federal para el otorgamiento de la concesión.
8. En el derecho positivo vigente no existe ninguna ley en la que se establezca la regulación legal de las tarjetas de crédito emitida por el Congreso de la Unión, únicamente en el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito, se establece la expedición y operación de las tarjetas.
9. Considero que es la vital importancia enviar iniciativa de ley al Congreso de la Unión a efecto de regular la tarjeta de crédito, así como el cobro de intereses que se debe de cobrar por el uso de la tarjeta de crédito, para evitar en gran medida la cartera vencida.
10. Todas las operaciones activas realizadas por las instituciones de crédito conllevan al riesgo de que éste no se cubra dentro del plazo establecido para su cumplimiento. Donde el incumplimiento se puede dar por causas ajenas al acreditante.
11. El grave problema de los deudores de tarjeta de crédito se encuentra constituido por las altas tasas de intereses.
12. Los contratos de apertura de crédito en tarjeta de crédito son complejos y de difícil entendimiento y con los cuales la institución de crédito obtiene beneficios en perjuicio del acreditado.

13. Un factor determinante que influye en la cartera vencida en tarjeta de crédito es la crisis económica, especialmente a partir del 20 de diciembre de 1994.
14. Debe existir un equilibrio entre las tasas activas y las pasivas realizadas por las instituciones de crédito. el margen de utilidad de los bancos debe ser en armonía con el crecimiento económico del país.
15. los bancos al expedir o emitir una tarjeta de crédito lo deben realizar con la firme convicción de acelerar e incrementar la economía del país, a cambio de un margen de utilidad considerable y razonable.

**BIBLIOGRAFÍA.**

1. ACOSTA ROMERO, Miguel. Nuevo Derecho Bancario. Editorial Porrúa. México 2002.
2. BARUTEL MANAUS, Carles. Las Tarjetas de Pago y Crédito. Editorial Bosch Casa Editora. España 1998.
3. CALVO MARROQUIN, Octavio y PUENTE FLORES, Arturo. Derecho Mercantil. Editorial Banca y Comercio. México 2005.
4. CARRILLO M, Juan. Tarjeta de Crédito y su Aspecto Jurídico. Editorial Informática Jurídica. México 2001.
5. CARVALLO YAÑEZ, Erick. Nuevo Derecho y Bursátil Bancario. Editorial Porrúa. México 2001.
6. CASTRILLON Y LUNA, Víctor M. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 2002.
7. CERVANTES AHUMADA, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa. México 2005.
8. DAVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Derecho Bancario y Contratos Mercantiles. Segunda Edición. Editorial Oxford. México 2003.
9. DE PINA VARA, Rafael. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México 2005.
10. DÍAZ BRAVO, Arturo. Contratos Mercantiles. Editorial Harla. México 2001.
11. DÍAZ BRAVO, Arturo. Operaciones de Crédito. Editorial Iure Editores. México 2004.
12. DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO. INSTITUCIONES DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Editorial Porrúa. México 2000.
13. GUZMÁN HOLGUIN, Rogelio. Derecho Bancario y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa. México 2004.

14. INSTITUCIONES DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Diccionario Jurídico Mexicano. México 2000.
15. MUGUILLO, Roberto. Tarjeta de Crédito. Editorial Autrea. Buenos Aires Arentina 2001.
16. MUÑOZ, Dr. Luis. Derecho Bancario. Editorial Cárdenas Editor y Distribuidor. México 2001.
17. PÉREZ SERRANOBA, José Luis y FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Luis Miguel. La Tarjeta de Crédito, Derecho Comunitario Europeo, Doctrinas y Formularios. Editorial Comares. España 2001.
18. RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México 2003.
19. ROJINA VILLEGAS, Raúl. Compendio de Derecho Civil. Tomo IV. Contratos. Editorial Porrúa. México 2004.
20. RUIZ TORRES, Humberto Enrique. Derecho Bancario. Editorial Oxford. México 2003.
21. SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa. México 1999.
22. SIMÓN, A. Julio. Tarjeta de Crédito. Editorial Tobledo-Perrot. Buenos Aires Argentina 1999.
23. VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 2003.
24. VILLEGAS, Carlos Gilberto. Tarjeta de Crédito. Ediciones Jurídicas Luyo. Argentina 2002.
25. ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Contratos Civiles. Editorial Porrúa. México 1998.
26. WAYER, Ernesto. Tarjeta de Crédito y Defensa del Usuario. Editorial Autrea. Buenos Aires Argentina 2000.