

301809  
91  
Dej



# UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO

ESCUELA DE DERECHO  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

LA IMPROCEDENCIA DEL COBRO DE  
COMISION DEL COMERCIANTE SOBRE  
LA TARJETA DE CREDITO EN  
PERJUICIO DE TARJETAHABIENTE

## T E S I S QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO P R E S E N T A **FERNANDO RUIZ MARTINEZ**

DIRECTOR DE TESIS:  
LIC. JESUS MORA  
LARDIZABAL

SEGUNDA REVISION  
LIC. GUILLERMO CORTES  
Y GARNICA

MEXICO, D. F.

1995



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

**A mis PADRES:**

**A quienes debo lo que soy ya que  
gracias a su sacrificio y apoyo  
he logrado una educación  
y que será una mejor herencia y  
tesoro invaluable que llevaré conmigo siempre.**

**A mis hermanos!**

**ENRIQUE, ILEANA, ADRIAN  
Y LORENA.**

**Por la unidad, apoyo y  
ejemplo mutuo para el logro  
de nuestros anhelos.**

A todos y cada uno de mis catedráticos y en forma especial a los Licenciados GUILLERMO CORTES Y BARNICA y JESUS MORA LARDIZABAL, Por su orientación para la elaboración del presente trabajo.

a todos mis cercanos compañeros de estudio, con quienes de manera conjunta y desinteresada nos apoyamos para cumplir académicamente.

## INDICE

	pgs.
INTRODUCCION.....	1

### CAPITULO PRIMERO

#### 1 LA MONEDA.

11 SU CONCEPTO.....	3
12 NATURALEZA JURIDICA.....	3
13 LAS FUNCIONES DE LA MONEDA.....	8
14 LA MONEDA EN LA HISTORIA DE MEXICO.....	10
15 LA MONEDA DE PAPEL Y PAPEL MONEDA.....	12
16 LA CREACION DE LOS TITULOS DE CREDITO COMO DOCUMENTOS APRECIABLES EN DINERO.....	13

### CAPITULO SEGUNDO

#### 2 EL CREDITO.

2.1 SU CONCEPTO.....	17
2.2 HISTORIA DEL CREDITO.....	18
2.3 ESENCIA DEL CREDITO.....	19

2.4 ELEMENTOS Y CARACTERISTICAS DEL CREDITO.....	21
2.5 LA APERTURA DEL CREDITO.....	22
2.6 OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS.....	24
2.7 EL RIESGO DEL CREDITO.....	29

### CAPITULO TERCERO

#### 3 LA TARJETA DE CREDITO.

3.1 GENERALIDADES.....	34
3.2 ORIGEN Y EVOLUCION DE LA TARJETA DE CREDITO EN GENERAL.....	35
3.3 NATURALEZA JURIDICA.....	40
3.4 CLASIFICACION.....	45
3.5 MARCO JURIDICO DE LA TARJETA DE CREDITO.....	49
3.6 LA TARJETA DE CREDITO Y LA MONEDA.....	64

### CAPITULO CUARTO

4.1 LA RELACION JURIDICA TRILATERAL.....	66
4.2 SEMEJANZA Y DIFERENCIA CON LOS TITULOS DE CREDITO.....	70

<b>4.3 CONTRATO DEL ENTE EMISOR CON EL PROVEEDOR....</b>	<b>75</b>
<b>4.4 CONTRATO DEL ENTE EMISOR CON EN Tenedor DE LA TARJETA.....</b>	<b>77</b>
<b>4.5 LA IMPROCEDENCIA DEL COBRO DE COMISION DEL COMERCIANTE. SOBRE LA TARJETA DE CREDITO EN PERJUICIO DEL TARJETAHABIENTE.....</b>	<b>85</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>96</b>

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

En el presente trabajo veremos primeramente el concepto de la moneda y como nos permite medir el valor de las cosas de manera objetiva.

La evolución del cambio a través de su forma primitiva que fue el trueque, y como finalmente se logró unificar la idea de utilizar el metal por su facilidad de transportarlo de uso durable e identificación.

Dentro del primer capítulo también hablaremos de como se crean los títulos de crédito, que son documentos apreciables en dinero y del resultado del desenvolvimiento histórico de la actividad comercial.

Y del mismo desenvolvimiento también surge el crédito; veremos su concepto que analizaremos en el capítulo segundo.

Como consecuencia de la evolución del crédito las instituciones crediticias han creado diferentes tipos de operaciones para poder llevar a cabo la práctica del crédito, como concepto genérico que abarca una serie de ramas que se han ido especializando y tipificado en operaciones pasivas y activas.

En la parte final del segundo capítulo veremos los riesgos que surgen de la promesa del deudor de cumplir con una obligación en un lapso de tiempo determinado.

En el tercer capítulo veremos a la tarjeta de crédito como el instrumento mediante el cual se utiliza modernamente el crédito, así como su origen en Europa y su propagación hacia América y la adopción de este sistema por parte de los banqueros y grandes tiendas de departamentos.

Analicaremos el reglamento que regula a las tarjetas de crédito, haciendo un estudio comparativo de las otras tarjetas de crédito y señalando aspectos civiles.

Como consecuencia del uso de la tarjeta de crédito surgen contratos entre la entidad emisora de la tarjeta de crédito tanto con el tarjetahabiente y los comercios afiliados a este sistema, surgiendo así una relación triangular y analizaremos los contratos que regulan esta relación.

Dentro del mismo capítulo cuarto veremos una comparación de la tarjeta de crédito con los títulos de crédito, haremos un estudio de los contratos que surgen entre el banco emisor y los comerciantes, y entre el tarjetahabiente y el mismo banco encuadrando a ambos entre los nominados como de adhesión.

Por último veremos lo que consideramos es uno de los problemas que enfrenta la tarjeta de crédito en su evolución a ser tal vez el medio de cambio a futuro más aceptado dentro de las operaciones mercantiles, y es el hecho de que los comerciantes cobran a los tarjetahabientes una comisión por aceptarles el pago con tarjeta.

## CAPITULO PRIMERO

## LA MONEDA

### 1.1- CONCEPTO

La moneda no es más que un instrumento que permite medir el valor de las cosas de manera objetiva y que permite también que dos personas puedan realizar una transacción sin recibir una de ellas necesariamente otro bien. (1)

Desde un punto de vista jurídico, la moneda es el conjunto de cosas que por disposición del Estado representan fracciones, equivalencias o múltiplos de la unidad del sistema monetario, mismas que tienen el poder liberatorio que el mismo Estado les asigna, para solventar obligaciones pecuniarias, motivo por el cual el acreedor está obligado a recibirlas en pago, dentro de los límites del poder liberatorio asignado a cada una de ellas. (2)

Históricamente, nos dice el Maestro Jacinto Pallares en su obra Derecho Mercantil Mexicano, la palabra moneda viene del nombre del templo de la Diosa Monneta, de monere, aconsejar, en el cual se depositaban los tesoros públicos. (3)

### 1.2- NATURALEZA JURIDICA

La forma primitiva del cambio ha sido el Trueque o cambio en naturaleza. Se caracteriza por el hecho de que cada uno de los cocambistas recibe un bien

(1) HERRERIAS ARRANDO, Fundamentos para la Historia del pensamiento económico, ed Limusa, tercera edición.

(2) ALEJO VAZQUEZ FERNANDO, Derecho Monetario Mexicano, ed Harla, decima edición, 1990.

(3) PALLARES, JACINTO, Derecho Mercantil Mexicano.

deseado por él a causa de su utilidad intrínseca; es decir, porque le conviene directa o indirectamente para la satisfacción de sus necesidades. Por ejemplo, un salvaje que ha pescado mayor cantidad de peces que la indispensable para su alimentación, cederá una parte de ella a cambio de un arma que le es necesaria, y su cocambista aceptará este cambio porque, en ese momento carece de artículos alimenticios.

Para que el trueque o permuta de dos bienes sea posible, es preciso que cada uno de los que cambian estime que el bien que recibe tiene más valor para él que el bien que cede. Lo que significa, desde un punto de vista objetivo, que el cambio, en el momento de efectuarse, es ventajoso para las dos partes, pues de otro modo no tendría lugar.

Pero el cambio en naturaleza está lejos de realizarse fácilmente y las dificultades prácticas con las que tropieza son principalmente tres:

- 1- la dificultad de coincidencia de los deseos respectivos de los cocambistas. Para que el trueque pueda efectuarse es preciso encontrar, primero, dos personas, cada una de las cuales posea y quiera ceder precisamente el bien que la otra desea. Puede haber muchos hombres que tengan necesidades, y muchos otros que posean aquello que necesitan los primeros; pero para que el cambio sea posible, es necesario que cada uno de los individuos encuentre ventaja en ceder un bien a cambio del que el otro le ofrece; es decir, que haya coincidencia de deseos, lo que es muy raro.

2- Dificultad de concordancia en valor de los bienes susceptibles de trueque. La falta de medios de subdivisión dificulta el trueque, ya que al practicarlo no siempre es dado encontrar el equivalente inmediato, íntegro y exacto al valor que se cambia.

3- Falta de una medida del valor respectivo de los bienes cambiados. En el cambio eventual de una mercancía por otra hay que enjuiciar un inconveniente más grave desde el punto de vista económico. ¿A qué tasa, es decir, en relación a qué escala de valores se ha de hacer el trueque? Como no existe un medio de apreciar con exactitud y de grabar en la memoria el valor de cada uno de los bienes y la relación de valor que existe entre ellos, el hombre se encuentra ante una gran dificultad. Podrá tener una idea un poco clara de los valores que le son familiares, debido a la frecuencia de cambios a que dan lugar; pero en cuanto a los demás, no podrá distinguirlos sino confusamente. (4)

El abuso que frecuentemente se cometía con trueques realizados en condiciones de verdadera desproporción en valor o medida, hicieron concebir la idea de adoptar una mercancía de aceptación general que pudiera, en todo caso, servir de vínculo y a la vez de auxilio en el cambio, descomponiendo así el trueque en dos operaciones distintas aunque simultáneas, de las cuales la primera sería dar un bien a cambio de la mercancía de aceptación general y la segunda, entregar ésta a cambio del satisfactor deseado. Según datos en la historia de la evolución de los pueblos, en todos ellos, sucesivamente, se adoptó una mercancía de aceptación general, como moneda, para lo cual se tomaron, de acuerdo con la

741 ANTEZANA PAZ FRANKLIN, Moneda y Crédito, editorial America, 1941.

religión y el valor que en ellas tuviera cada objeto: las pieles, las plumas de colores, los caracoles, las hojas de t , rodajas de hueso, carneros, etc. De ellos, el carnero, que en la Grecia primitiva era llamado "pecunia", iba a dar paso, por la dificultad que representaba manejar carneros como moneda, al uso de los metales, los cuales apuntaron desde entonces ventajas innumerables para ser adoptados como mercancía de aceptación general.

El metal era un instrumento fácil de transportar, de uso durable, de conservación del valor, de fácil identificación por su color, peso, sonido y difícil falsificación.

Al mismo tiempo la aparición de la moneda metálica venia a significar el motivo de moralización en los cambios, ya que fue desterr ndose la desproporción que existió entre los bienes cambiados y a constituirse como medida general de cambio. Junto a esa función, la moneda es portadora del valor en el tiempo y en el espacio, medida de todos los valores, único medio de liberación y medio de adquisición directa de satisfactores y servicios.

Toda moneda hecha de metal tiene dos valores: el nominal que se representa con un número estampado en su superficie y el real que equivale al precio del metal con que est  elaborada. El organismo encargado de la acufraci n debe procurar que una moneda, cuyo valor nominal sea de veinte centavos, est  hecha con metal cuyo valor real, en lingote, sea también de veinte centavos. Al fundir una moneda de cierta denominación, debe corresponder al valor del metal.

Ahora bien, si para la elaboración de una moneda de veinte centavos, se emplea el metal que vale veintidos centavos, resulta ser una moneda fuerte; si esa misma moneda, por el contrario, está hecha con metal cuyo valor es de diecinueve centavos, estamos ante una moneda débil o feble.

El deseo de los particulares será adquirir moneda fuerte, para que en todo caso, al fundirla, obtengan una cierta prima por moneda.

LEY DE GRESHAM.- Recibe este nombre la teoría sustentada en Inglaterra, por uno de los consejeros de la Reina; ley que es siempre conveniente revisar, por que nos da a conocer el procedimiento que se sigue cuando existen al mismo tiempo dos monedas de distinta calidad en circulación. Cuando circulan dos monedas, "la mala quita siempre el puesto a la buena", o sea, que de ambas, la fuerte tiende a desaparecer y la feble circula; la fuerte se guarda, se atesora, tiende a subir su valor y será aceptada más tarde con prima.

La moneda fuerte no desaparece definitivamente de la circulación; se utiliza para: a) atesoramiento, o sea la conservación de la moneda que parece ser la mejor o en la que el metal no cambia su valor; b) pagos al extranjero, ya que entre los comerciantes de una misma nación se sujetan a la aceptación de pago en moneda de curso legal, no importa que ésta sea antigua, nueva o usada; pero en operaciones con el extranjero, la moneda de curso legal es sólo la buena o la mejor; c) venta al peso, puesto que se pueden vender por el metal que representa, adquiriendo un valor adicional al nominal.

La Ley de Gresham se aplica: a) cuando están en circulación, al mismo tiempo, una moneda gastada y una nueva; b) cuando la moneda de papel o billete devaluado, se encuentra circulando con una moneda metálica; y c) cuando aparecen juntas una moneda metálica de valor equilibrado con una moneda débil o una fuerte. (5)

### 1.3- LAS FUNCIONES DE LA MONEDA

La moneda desempeña las siguientes funciones:

1.- Sirve como instrumento de cambio, ya que sirve de base a todas las operaciones comerciales y jurídicas en las cuales uno de los elementos es una suma de dinero: venta, alquiler de bienes, servicios, préstamo de cantidades de dinero, operaciones de crédito. El Crédito Público, el comercio nacional e internacional, todo el sistema bancario, es decir toda la organización social moderna, descansa sobre el dinero.

2.- Es el patrón o la medida de los valores. Uno de los más graves inconvenientes del trueque es la ausencia de una base precisa del valor, la necesidad de conocerlo y de retener una infinidad de relaciones de valor. La ventaja de la moneda consiste en procurar a la economía y a los cambios, en el espacio y en el tiempo, este patrón de valores al que se referirán todos los otros valores y cuya comparación será facilitada por el hecho de referirse todas las transacciones a una unidad común.

(5) DOMÍNGUEZ VARGAS SERGIO, Teoría Económica, editorial Porrúa, décima quinta edición, 1992

De manera que el valor no es un producto, sino un reflejo de nuestro deseo al proyectarse sobre las cosas apetecibles. Es de carácter esencialmente psicológico, pues no está en el objeto, sino fuera de él. No es una propiedad, una dimensión, sino una relación de preferencia establecida por nosotros entre dos bienes, o, una relación entre las cantidades cambiadas.

3.- Es un instrumento de capitalización y movilización de valor. La moneda llena una tercera función. Es el agente ideal de ahorro, de capitalización y de movilización de valor en el tiempo y en el espacio. esta función, no menos importante que las dos primeras, aunque no primordial como ellas, resulta del uso milenarío de la moneda e implica su existencia material.

La moneda, en efecto, representa un poder de adquisición. Como gracias a ella pueden satisfacerse, aunque indirectamente, todas las necesidades, es un precioso instrumento de acumulación del valor. Su calidad de "bono" sobre el conjunto de las riquezas existentes, que da derecho al portador a que le entreguen una porción cualquiera de esas riquezas hasta donde alcance el valor indicado sobre la pieza, ha hecho que se identifiquen desde muy temprano moneda y riqueza, o al menos que se simbolice la riqueza por la moneda.

4.-Es un instrumento de liberación de carácter universal. Ninguna otra riqueza tiene esta virtud, pues así la ley como el uso no reconocen más modo de liberación que la moneda.

No hay, pues, nada de exagerado en ver en general en la formación de todo régimen monetario el nacimiento de una de las más importantes instituciones económicas.

Toda venta es un valor monetario que por la compra se transforma a su vez en bienes utilizables. Sin la moneda, ni el individualismo moderno ni la libertad sabrían existir, ni menos aún el gran Estado moderno con sus finanzas y su política económica.

Con el dinero que gana, el particular podrá, al menos en sus horas de libertad, hacer lo que le parezca. Con dinero en el bolsillo, se sentirá independiente, dueño de sí mismo, el igual de todos; todos los contratos le serán soportables, fáciles de cumplir. (6)

#### 1.4- LA MONEDA EN LA HISTORIA DE MEXICO

En Anáhuac, antes de la llegada de los españoles, existió una gran variedad de bienes que se utilizaron como mercancía de aceptación general y que circulaban como monedas; entre otros, canutillos de pluma de ave rellenos de polvo de oro, trozos de tela de algodón, tajaderas de cobre en forma de T, conchas coloreadas, águilas de Moctezuma reservadas para transacciones comerciales del soberano y el cacao en grano. De este último, las crónicas referidas por el profesor Sergio Domínguez, en su libro de Teoría Económica recogen alguna opinión como la de Hernán Cortés quien decía: "Se concede tanto valor al cacao, que los granos son usados como moneda", o de Motolinía, quien expresó "En esta región el cacao es comida, bebida y dinero". A su llegada los españoles traían consigo castellanos, rodajas de cobre

78) ANTEZANA PAZ FRANCY N, Moneda y Crédito, editorial América, México 1941.

con el sello de los reyes de Castilla, lo cual hizo difícil el comercio con los indígenas. No obstante que el intercambio buscó fórmulas convencionales, se hizo necesario que el virrey don Antonio de Mendoza elevase una petición a la reina Juana para establecer en la Nueva España una casa de Moneda. El Decreto Real que la crea es del 11 de mayo de 1535 y sólo se acuñaron en ella a partir de 1537 monedas de plata de 4, 3, 2, 1, medio real y cuartilla.

Como era necesario usar un tipo de moneda popular para operaciones de menor cuantía, circularon paralelamente las tiacos hechos de cobre, madera, hueso o piel curtida y los pilones, con valor menor de un centavo. Para completar la tarea de acuñación, en 1729 se establece la Casa del Apartado, encargada de afinación de metales amonedables. Los particulares llevaban su metal para ser acuñado y pagaban tres reales: dos para gastos de operación de la casa de Moneda y uno de regalía al Rey. (Cit 6)

Hasta 1810 funcionó una sola Casa de Moneda en la Ciudad de México, pero al iniciarse la guerra de Independencia se dificultó y se hizo inseguro el traslado de metales, por lo que se autorizó la creación de otras casas de monedas en sitios cercanos a los fundos mineros: Chihuahua, Durango, Guadalajara, Guanajuato, Morelia, Oaxaca, Real de Catorce, Sombrerete y Zacatecas, que funcionaron hasta fines del siglo pasado.

Las principales funciones de la Casa de Moneda son: recepción de lingotes, pesada, fundición, ensaye, laminación, acuñación, manufactura de cuños y troqueles, pulido, terminación y control de calidad.

### 1.5- MONEDA DE PAPEL Y PAPEL MONEDA

El billete de banco influye con su presencia la fisonomía del comercio internacional. Se confunden con frecuencia los significados de moneda de papel y papel-moneda; los nombres con los que se les designa ayudan a esas confusiones. Veamos la diferencia entre ambos conceptos:

La moneda de papel es el billete de banco. El papel-moneda lo constituye el conjunto de certificados, títulos o bonos que emite el Estado, en un determinado momento, con el fin de sufragar gastos propios de su elevada jerarquía de promotor del desarrollo interno. 1) El billete de banco se puede reembolsar en cualquier momento por moneda metálica de reserva; el papel-moneda sólo se reembolsa en el término que el Estado a través del Banco de México fija; 2) Los bancos autorizados emiten billetes para auxiliar la movilidad de las operaciones mercantiles; los bonos y certificados se emiten cuando el estado requiere fondos para cumplir con sus propios fines; 3) El billete es emitido por un banco de emisión; los bonos y certificados son emitidos por el Estado. ¿En qué circunstancias pueden confundirse estos dos conceptos? Sólo cuando los billetes adquieren las características de los bonos, esto es, cuando se emiten billetes para reforzar el renglón de finanzas públicas, o cuando el Estado ordena, en circunstancias de emergencia, que se emita un alto volumen de billetes. (7)

## 1.6- LA CREACION DE LOS TITULOS DE CREDITO, COMO DOCUMENTOS APRECIABLES EN DINERO

Desde la antigüedad hasta nuestros días, los títulos de crédito han tenido una relevante trayectoria dado a su uso comercial para la movilización de las riquezas, ya que éstos otorgan la seguridad y facilidad en las operaciones, motivo por el cual es uno de los fenómenos jurídicos de mayor importancia, y que gracias a su desarrollo y desenvolvimiento se han creado en su diversidad el cheque, la letra de cambio y el pagaré, con el motivo de ser apreciables en dinero.

Los títulos de crédito tienen su desenvolvimiento histórico de manera aunada al comercio, existiendo la letra de cambio como primicia para dar origen a su diversificación dentro de las modalidades de títulos de crédito que conocemos en la actualidad, siendo ésta la más importante por ser el contorno de los principios doctrinarios adoptados para el estudio de los demás, mismos que en la actualidad, son de gran utilidad para el hombre en el desenvolvimiento de su actividad económica de gran trascendencia, motivo por el cual referiremos a la letra de cambio como antecedente primario para la figura a estudiar.

Un acontecimiento dentro de la antigüedad, lo es la economía cerrada que prevaleció en cada uno de los pueblos, donde cada quien generaba los satisfactores que necesitaba de acuerdo a sus posibilidades, lo cual originó el intercambio de mercancías entre diferentes organizaciones sociales, consistentes en traficar con excedentes de producción por bienes que hacían falta, y a su vez intercambiar con producción de otro sujeto por

cosas que al otro le sobaban, a lo cual se conoció como "EL FENOMENO DEL TRUEQUE" y que algunos autores como Roberto Mantilla Molina que en su libro de Derecho Mercantil comenta que no lo considera como un acto mercantil, pero que sin embargo, si es una consecuencia para el comercio, esto no es importante, lo que si, es la primera etapa, con la que de manera espontánea se da el intercambio reuniéndose las calidades de comerciantes y consumidores.

Con posterioridad se desarrolla la "ETAPA MONETARIA", surgiendo como una consecuencia del trueque, en la cual ya se puede apreciar como principal novedad el uso de los metales como medio adquisitivo de mercancías dándole un valor, gracias a sus magníficas propiedades, y fácil transportación, siendo la etapa feudal la de mayor preponderancia sobre todo por su actividad comercial, destacándose en este sistema la acuñación de textos e incluso apareciendo el rostro del señor feudal de la región, para así poder distinguirse entre cada uno de los feudos existentes, otorgando un valor representativo y adquisitivo a cada moneda, sobresaliendo el beneficio propio del señor feudal, por lo que se adopta entre las comunidades este sistema de pago en servicios prestados o por las mercancías adquiridas, en lugar de las entregas en especie como se efectuaba con anterioridad.

Como resultado al desenvolvimiento histórico de la actividad comercial y de una manera más compleja, surge como una necesidad la de crearse instituciones propias, para el logro de una superación comercial, más que personal, con trascendencia, dando como resultado el descubrimiento del crédito como una verdadera fuerza creadora de la riqueza en el tiempo, que a diferencia de las etapas anteriores, consistente en la

entrega de las mercancías compradas sin recibir en el acto su pago, sino hasta llegado el tiempo pactado, por ello no existe simultaneidad en la entrega de mercancías y su pago.

Lo anterior surge como solución a la problemática que existía en cada feudo, consistiendo éstas en la diferencia del valor monetario que cada uno le daba y que incluso no eran aceptadas en otros feudos por no reconocerles validez, y que al no ser útiles debían de ser cambiadas por medio de los banqueros o cambistas por monedas que si fueren aceptadas en la región donde se comercializaba, entre otras actividades de los cambistas encontramos con posterioridad la de guardar dinero por razones de seguridad, ya que el trasladarse los comerciantes de un lado a otro, implicaba la necesidad de efectuar pagos en diferentes plazas, lo que causaba gastos y riesgos de su transportación del numerario que llevaba consigo, pues eran frecuentemente asaltados, así como la de efectuar el pago a un tercero, previa autorización escrita y en forma notarial, del que se lo había confiado, con ella nace el cambio real de unas monedas por otras, el cambio trayecticio que conocemos como promesa reconocimiento de una deuda y su remisión de fondos, antecedente histórico de lo que hoy conocemos como títulos de crédito.

Otro aspecto del crédito, lo es que los grandes compradores pagan de manera inmediata, motivo por el cual se les consideró por parte de los comerciantes como personas sujetas de crédito, dando con ello un verdadero auge para el crecimiento y fortalecimiento de esta institución, recordando que como instrumento de protección se utilizaron documentos con un significado de cobro de la deuda en el tiempo pactado, (incorporan a la

cosa en papel), y que actualmente conocemos como títulos de crédito, sin que se encuentre precisada cada una de las partes que participaban de manera formal en su totalidad, y con posterioridad surgen como una necesidad, de exigencia, de retoque, adiciones y precisión que de acuerdo a su transformación y adecuación van surgiendo, por la práctica mercantil.

De lo anterior, se puede concluir el invento del dinero y personalidad jurídica de las sociedades mercantiles mismas que han sido, y son elementos básicos de trascendencia histórica para que sea posible la concepción, de lo que hoy conocemos como títulos de crédito, y que incluso en el Código Babilónico de Hammurabi, ya se encontraban indicios, de reglamentación de la institución de la letra de cambio, las cuales son compatibles, para el pagaré en su propia naturaleza.

El conjunto de los antecedentes, referidos con anterioridad dió lugar a que se desarrollara de una manera impropia la letra de cambio, misma que los autores del Derecho Cambiario conocieron como Contrato de Cambio Trayecticio que en el siglo XII tenía una circulación común, por ser el instrumento mediante el cual, se transportaba el dinero de una plaza a otra, conociéndosele con el nombre de "littera cambiale"; no siendo más que una simple carta dirigida de una persona a otra, pidiéndole pagara una suma de dinero a un tercero.(8)

TSI REINSREINER KARL, Derecho Mercantil,  
editorial Labor, Barcelona Madrid, Buenos Aires, 1933

## CAPITULO SEGUNDO

## 2.- EL CRÉDITO

### 2.1) SU CONCEPTO

La palabra crédito viene del latín *creditum*, que significa tener confianza, tener fe en algo. Pablo el Greco, en su obra de derecho bancario nos dice que: "En sentido moral crédito es la buena reputación de que goza una persona. En sentido jurídico crédito indica el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación obligatoria y se contrapone al débito que incumbe al sujeto pasivo de la relación. En sentido económico-jurídico significa cuando en una relación de dar o de poseer existente entre dos sujetos, se da en un primer tiempo para recobrar después un segundo tiempo, lo que se ha dado".

Dentro de las definiciones retomadas por Miguel Acosta, en su libro de derecho bancario encontramos que, Para Stuart Mill, el crédito es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio; Charles Gide, nos dice, que es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura; Kleinwacher, entiende por crédito la confianza en la capacidad de prestación de un tercero, o, más concretamente, la confianza en la posibilidad, o la voluntad y solvencia de un individuo por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

En términos generales, puede decirse que crédito es la transferencia de bienes que se hacen un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a

futuro, en un plazo señalado, y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos. Es de aclarar que el crédito no solo puede otorgarse en dinero, sino también en especie y en la posibilidad de disposición del dinero. (9)

## 2.2) HISTORIA DEL CREDITO

El crédito viene a constituir en la vida social una figura económica de uso reciente. Originalmente se acostumbraba efectuar préstamos de ganado o de granos para devolverlos en un tiempo determinado, situación que no podía considerarse como verdadero crédito.

El crédito como instrumento económico del cambio de riquezas, inició su papel de auxiliar cuando se consideró que se podría negociar con las futuras cosechas, con las crías de un rebaño o con la expectativa de una redada en la pesca. Todos estos bienes futuros respondían por una operación presente.

Al desarrollarse el cambio se dio con frecuencia el caso de que un probable comprador se encontraba privado transitoriamente de moneda, y aun cuando requería de inmediato los satisfactores, no tenía con qué pagar su precio no obstante tener la seguridad de que contaría con moneda suficiente en breve plazo. Ante esta situación "el vendedor accedía a entregar su mercancía a crédito, es decir, basado en la confianza".

Cabe preguntarse si el crédito crea en sí mismo riqueza. En realidad no sería usado si las personas

que los solicitan fueran a esforzarse con el solo propósito de consumirlo; la persona que pide y obtiene un crédito trata de producir más para pagar así la suma originalmente solicitada y gozar de la riqueza que le proporciona el excedente producido.

El crédito ha servido para que personas que no quieren, no saben o no pueden utilizar cierta cantidad de dinero o bienes, los proporcionen a otras personas que sí quieren, saben o pueden utilizarlos. (10)

### 2.3) ESENCIA DEL CREDITO

El crédito es el complemento del cambio para lograr una idea integral de la circulación. El cambio, como hemos visto, es la figura por la cual los productos pasan a ser útiles a través del constante desplazamiento que de ellos se hace y cuyo mecanismo casi siempre va unido al concepto de espacio.

El crédito es, en cierto modo, también un cambio, pero no en el espacio sino en el tiempo; es "el cambio de una riqueza presente por una futura". Prevalece también la idea de que se tiene un acto de crédito, cuando en el intercambio falta la simultaneidad entre la prestación y la contraprestación de bienes, dinero o servicios, y a una prestación económica presente corresponde el compromiso de una contraprestación económica futura. Mientras que en el tiempo es el elemento constitutivo del crédito, la confianza es su condición.

(10) DOMÍNGUEZ VARGAS SERGIO, Teoría Económica, editorial Porrúa, 1992.

Las dos manifestaciones más frecuentes en que se desenvuelve el crédito son: el préstamo, ya sea en dinero o en especie y la venta a crédito.

El crédito en dinero surge "cuando el prestamista entrega al que toma el préstamo una suma de dinero con la intención de recibir en el plazo convenido una cantidad igual o mayor; nace, además, siempre que un comprador de bienes físicos o de servicios, en lugar de pagar inmediatamente la mercancía comprada o los servicios recibidos, pide y obtiene una dilación en el pago. Esto permite al que ha obtenido el crédito, tener directamente los bienes que desea sin poseer la correspondiente capacidad de compra en dinero, o bien, teniéndola, sin tener que privarse de ella.

Con el crédito también aparecen los primeros conceptos de garantía. La persona que proporciona una riqueza a otra, ya sea en efectivo o en especie, lo hace no sólo basada en la palabra del deudor o en la confianza que éste le inspira, sino que aprendió a evitarse perjuicio en su patrimonio contando con el respaldo de una garantía. Los sistemas de garantía más usuales son: la hipoteca, la prenda y la fianza, conociéndose a las dos primeras como formas de crédito real y la última como crédito personal. (11)

En el crédito real las garantías descansan fundamentalmente en derechos de prenda que concede el tomador del crédito al dador del crédito. Se concede, pues, en consideración a los bienes del deudor, y puede ser crédito pignoraticio (sobre valores, mercancías, metales

(11) Idem.-----

preciosos, frutos y otros bienes, que, por regla general, pasan a la posesión, pero no a la propiedad del dador del crédito hasta el pago de la deuda, salvo si se trata de la llamada prenda sin desplazamiento o crédito hipotecario, en los cuales la cosa dada en garantía y gravada por el importe del crédito continúa en posesión del deudor o del tercero.

El segundo es el que se otorga sobre la base de la confianza en la capacidad económica y honorabilidad del deudor, y puede ser crédito personal simple (sólo responde el tomador del crédito con todo su patrimonio), o crédito personal colectivo, o crédito afianzado (junto al tomador del crédito una o varias personas asumen la garantía del pago puntual de intereses y devolución del capital). Tiene también la condición de crédito personal colectivo el crédito mediante descuento de letras de cambio, ya que, al menos, dos, tres o más de los firmantes responden del importe de la letra. (12)

#### 2.4) ELEMENTOS Y CARACTERISTICAS DEL CREDITO.

Estimamos que los elementos del crédito son: la existencia de ciertos bienes, la transferencia de ellos, o de su disposición jurídica, de su titular a otra persona (la que lo disfruta), el lapso de tiempo durante el que se usan esos bienes y la obligación de restitución de los mismos, con el pago de la cantidad pactada por su uso. Hay quien afirma que también la confianza forma parte importante del concepto del crédito.

(12) GARRIGUES JOAQUIN, Contratos Bancarios, editorial Reus, Madrid 1985

En el crédito, como ya se dijo, pueden apreciarse respecto de aquel que lo recibe, operaciones pasivas, y respecto de aquel que lo otorga operaciones activas.

Se han ensayado numerosas clasificaciones del crédito y se le puede considerar, desde el punto de vista de las entidades que lo reciben: crédito a la industria, a la importación, al comercio, al consumo, etcétera. Por la finalidad a que está destinado para adquisición de bienes de consumo duradero, para obras públicas, para importación y exportación, para la agricultura, para la industria, etcétera. Según el plazo a que contrae: a corto, medio y largo plazo. (13)

## 2.5) LA APERTURA DE CREDITO

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 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.

La apertura del crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria, y que para 1978 era de reciente reglamentación en los ordenamientos positivos. Entre nosotros, se reglamentó por primera vez en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y

1137 ACOSTA-RODRIGO RIGOLET, Defecho Bancario, editorial Porrúa, cuarta edición 1991

en Italia, en el Código Civil de 1942. En varios países no se le 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 contrato de apertura de crédito se producen dos efectos: uno inmediato, que consiste en la conceción 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 desarrollado en ella, no es un contrato exclusivamente bancario, sino que puede ser celebrado entre particulares. Sin embargo, como normalmente quienes celebran estos contratos son bancos, en el desarrollo de nuestro estudio haremos referencia a ellos, como acreditantes. (14)

113) CERVANTES AROBADA RAO, "Títulos y Operaciones Crédito, editorial Herrero, 1978.

## 2.6) OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS.

El Problema fundamental cuando se estudia la materia del crédito, es determinar el concepto de éste y lo que la doctrina en general estima que deben llamarse operaciones activas y pasivas, con cierto criterio contable, por que reflejan como si fuera en un balance, los registros del activo y del pasivo, es decir saldos acreedores y deudores.

Estimamos conveniente hacer un comentario en forma general, el crédito es un concepto genérico que puede abarcar una serie de operaciones específicas o ramas que ha ido especializándose y que van tipificando las distintas actividades de las instituciones de crédito, en nuestra opinión, hay operaciones de crédito que son fundamentales y que pueden resultar comunes, como son la captación de recursos del ahorro público y el otorgar préstamos a los sectores de la población que lo necesitan.

Ahora bien, esas operaciones fundamentales pueden adoptar una serie de modalidades específicas conforme a la estructura jurídica que rige en México y que pueden ser: cuenta maestra, depósito en cuenta de cheques, depósitos a plazos, de ahorro, emisión de bonos, en el aspecto que llaman pasivo o sea de asunción de los recursos del público o de otras entidades por parte de las instituciones y una serie de créditos muy diversos y con modalidades muy peculiares, cuando la institución es la que proporciona el dinero a quien lo necesita.

Puede afirmarse que en aquellas operaciones en las que las instituciones reciben dinero de terceros, es decir, que éstos son acreedores y las instituciones

deudoras, son las que la doctrina califica como pasivas y el origen de los fondos puede ser el siguiente:

a) del público en general, a través de los instrumentos que la Ley de instituciones de Crédito de 1990 permite a las instituciones; b) De otras instituciones del país; c) Directamente del Gobierno Federal o de organismos descentralizados o del instituto central; y d) De bancos extranjeros, previo cumplimiento de los requisitos que señale el Banco de México y en su caso, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Operación pasiva no sólo consiste en que el banco recibe dinero en efectivo, sino que consideramos que también puede ser en bienes o servicios estimables en numerario, pagaderos a futuro.

Operación activa en este orden de ideas, será aquella que realizan las instituciones, en la que prestan dinero, o conceden crédito, o servicios estimados en numerario, pagaderos a futuro a cualquier persona, mediante la utilización de los contratos, o instrumentos, que para ese efecto señala la ley.

Podemos llamar a las operaciones que no son el recibir, ni otorgar crédito al público, operaciones neutras; sin embargo, esta terminología puede resultar confusa, por lo que estimamos preferible utilizar la palabra servicios bancarios para designar toda aquella serie de operaciones que prestan los bancos y que no necesariamente consisten en una operación activa o pasiva, como por ejemplo, las operaciones fiduciarias, o las cobranzas.

Se han establecido diversas clasificaciones de las operaciones bancarias, tanto activas como pasivas, mismas que varían de país a país y también en relación y también en relación a las diversas opiniones en que son considerados los bancos. Así, en el desarrollo histórico de este tipo de negocios, vemos que se ha ido especializando la banca de depósito que algunos llaman comercial, que opera a corto plazo, la llamada banca de inversión o financiera, la banca hipotecaria, y la fiduciaria.

Todas las operaciones son llevadas a cabo por las instituciones del sistema bancario mexicano, que como ya lo hemos expresado, todas tienen la característica de ser banca múltiple.

También a través del tiempo, los diferentes tipos de crédito se han perfilado con características propias, como el crédito agrícola e industrial, que ha dado origen a instituciones como el crédito refaccionario y el crédito de habilitación o avío, que es de orígenes netamente mexicanos y que nació en la época de la Colonia.

Las operaciones de crédito activas, que en general puedan realizar las instituciones de crédito, con un criterio genérico, no creo que correspondan a una u otra categoría de instituciones, sino que puede afirmarse que la mayoría de las operaciones activas que le es factible celebrar a la Banca mexicana son comunes a todas las instituciones, en la inteligencia de que dependerá de muchas circunstancias que operen un tipo de contrato u otro.

Las operaciones pasivas implican la captación de los recursos del público, o del ahorro de la

población, en forma institucional, por parte de las instituciones de crédito y de las organizaciones auxiliares.

Con respecto a las operaciones activas concluimos que, son aquellas mediante las cuales las instituciones ponen a disposición del público que los necesite, fondos pecuniarios. En este caso el banco acreedor y el cliente es deudor.

Podemos coincidir con Eduardo Trigueros, en que la operación básica activa, es la apertura de crédito, la cual puede tener infinidad de modalidades según sea la forma de disposición, el destino del crédito, las garantías que se otorgen, el plazo a que se contrata, etcétera. De acuerdo con esto, los créditos pueden ser:

Con o sin garantía.

En opinión de Acosta Romero en su libro de Derecho Bancario, la Banca no debería operar nunca créditos sin garantía, o en última instancia, créditos con cargo a recursos del público, que no tengan garantía, y dejar que con cargo a su capital y reservas, puedan otorgar ese tipo de crédito, cuya recuperabilidad es muy difícil y muy discutible.

Con Garantía:

Refaccionarios

De habilitación o avío

Hipotecarios

Prendarios

Fiduciarios

Hipotecario industrial

Garantía de Ingresos públicos

**Avales**

**Garantía del Gobierno Federal, Estados y  
Municipios**

**Sin Garantía:**

**Personales**

**Directos o quirografarios**

**Por su duración:**

**A corto plazo**

**A medio plazo**

**A largo plazo**

**Por su destino:**

**Cuenta corriente**

**Hipotecario**

**Refaccionario**

**De habilitación o avío**

**Industrial**

**Agrícola**

**Ganadero**

**Comercial**

**De Inversión**

**De consumo**

**Para exportación**

**Cartas de Crédito**

**Crédito documentario**

**Descuento y redescuento**

**A la producción**

**Distribución**

**Consumo**

**Por el sujeto:**

**Activo o pasivo**

**Público y privado**

## Nacional e Internacional

Por su forma de disponibilidad:

Para abono en cuenta de cheques

Para abono en cuenta de ahorros

Disposiciones parciales por giros

Entrega en efectivo

Revolvente

Pago a terceros

Cartas de crédito y crédito confirmado

Tarjeta de crédito

Crédito en libros

Descuento y redescuento

Por el origen de los recursos:

Con cargo a pasivos:

a) del público

b) de otras instituciones o del Gobierno

c) Con cargo a capital y reservas (15)

## 2.7) EL RIESGO DEL CREDITO.

En la propia definición del crédito encontramos que si éste es el cambio de un bien presente por uno futuro, financiamos su recuperación en el factor tiempo. Este elemento está insito en el mismo concepto del crédito, por lo que consideramos implícito el riesgo que surge, precisamente, del tiempo.

Riesgo que viene no sólo de la promesa del deudor de cumplir su contraprestación en un tiempo futuro, sino también de otros factores que son complementarios de aquél. En primer lugar tenemos el riesgo de la propia vida

TIS/ACOSTA-ROMERO-MIGUEL DEFECHO Bancario,  
editorial Porrúa, cuarta edición 1991.

del cliente en ese futuro, si se trata de una persona física; de la existencia y prosperidad futura de su empresa social, si se trata de una persona jurídica; de las condiciones políticas y económicas generales que podrían facilitar o no el cumplimiento de esa obligación contraída por el cliente; etc.

Hay, pues, muchos factores que introducen riesgos propios, adicionales al que trae aparejado el factor tiempo.

El riesgo dependerá en primer lugar del plazo del crédito. A menor plazo, menor riesgo, pues es de suponer que concedemos menor tiempo a la influencia de factores que puedan modificar la situación existente en el momento de la decisión. Pero a mayor plazo, mayores son los peligros de que se puedan modificar esas condiciones.

También dependerá de las garantías adicionales que acompañen al crédito, siendo lógicamente más riesgosas las operaciones sin garantías colaterales o adicionales. Toda operación a una sola firma será siempre más riesgosa.

Todos estos elementos son materia de estudio y análisis por parte de las instituciones que otorgan créditos, al momento de decidir sobre una solicitud.

Enunciamos como dignos de tener en cuenta los siguientes tipos de riesgos:

El riesgo empresarial: es decir, el que deviene de la propia actividad del cliente: cuál es la

actividad que realiza, qué mercado tiene, qué regulación legal, que riesgos propios tiene esa actividad empresarial; inclusive el riesgo de conducción, esto es, quienes dirigen la empresa.

Riesgo político, referido a medidas de política económica o a modificaciones de tipo político que puedan producir alteraciones en la actividad económica; medidas de control de cambios; de supresión de ayuda a las exportaciones; de restricciones a las importaciones; de control de precios; etc.

Riesgo derivado de acontecimientos fortuitos o de causa mayor, imprevisibles, que puedan afectar inclusive la fuente de producción; y que requieren del banco la previsión oportuna mediante una correcta cobertura de seguros.

Riesgos de liquidez y de insolvencia; que deberán ser apreciados en función de la empresa, de su mercado y de las particulares condiciones de la plaza donde la empresa actúa.

Todos estos diferentes riesgos o tipos de riesgos no son sino una lógica y natural consecuencia del factor tiempo que está presente en el crédito, y exigen del banco su detenido análisis y concienzudo estudio.

La técnica bancaria aconseja dividir el riesgo del crédito, evitando su concentración en pocos clientes. Ello disminuirá los peligros de morosidad y de pérdidas.

Todas las normas bancarias consagran esta regla técnica, obligando a los bancos y entidades financieras a dividir el riesgo crediticio y evitar su concentración.

A tal fin, dichas normas prescriben porcentajes máximos de crédito a otorgar por clientes, regulando particularmente determinadas situaciones. Tales son los casos de las personas vinculadas al banco o entidad financiera, como son sus directivos, fiscalizadores y administradores. También los llamados grupos económicos o sindicatos o consorcios de empresas.

Tales reglas generales deben ser fielmente acatadas por los intermediarios financieros y su cumplimiento es fiscalizado por la autoridad de supervisión. Su infracción es, consecuentemente, sancionada.

Se debe evitar, además, la concentración del crédito por actividades económicas. Salvo entidades especializadas, un banco debe dividir su cartera de préstamos en múltiples actividades económicas.

De igual modo, es conveniente dividir el riesgo por zonas geográficas, evitando concentrar la cartera en una sola zona. De allí la conveniencia de una cierta expansión territorial de la entidad, que le evitará sufrir las consecuencias directas de situaciones conyunturales que puedan afectar una región determinada, asimismo cuando esa concentración hace depender el desenvolvimiento financiero de la evolución de un determinado cultivo.

Un buen porcentaje de la cartera de préstamos deben contar con garantías reales preferidas, especialmente amparando los créditos a más largo plazo.

Todas estas medidas evitarán pérdidas y permitirán al banquero desenvolver su actividad normalmente, sin tener que recurrir a medios más onerosos de obtener fondos prestables.

Una fluida recuperación y buena captación de depósitos deben ser los medios normales de desarrollar la actividad financiera.

### **CAPITULO TERCERO**

### 3.- LA TARJETA DE CREDITO

#### 3.1 GENERALIDADES

En la actualidad con el comercio moderno se ha agudizado la tendencia a eliminar la moneda con valor real; se ha extendido en el mundo la moneda fiduciaria, principalmente en la forma de billete de banco y se agudiza la tendencia a eliminar de las transacciones comerciales todo signo monetario, incluyendo los fiduciarios.

Como hemos visto de manera breve en el capítulo primero de este trabajo, los títulos de crédito, principalmente la letra de cambio y el cheque, son substitutivos del dinero y principalmente el cheque como medio de pago, elimina cada día más la moneda de las transacciones comerciales. Las cartas-orden de crédito documentario y las cámaras de compensación, actúan eliminando al dinero en los negocios de comercio. (16)

El instrumento mediante los que más se usa modernamente el crédito, es la tarjeta de crédito, que ha propiciado la comercialización más profusa de bienes y servicios en los últimos años, en virtud de las facilidades y comodidades que ofrece para su utilización, y que según algunos autores, ha venido a desplazar en forma importante al uso del numerario en moneda y billetes, así como de los cheques; aun cuando no se ha llegado a lo que señalan ciertos pensadores como una posibilidad a futuro, la Cashless Society (la sociedad sin dinero en efectivo).

(16) CERVANTES AROMADA RAOL. Títulos y Operaciones de Crédito, editorial Herrero, 1978.

Es pertinente aclarar desde ahora, que la tarjeta de crédito no es un instrumento que esté reservado exclusivamente para su operación a través de los bancos, va que es utilizada tanto por establecimientos comerciales, como por otros comerciantes que hacen de ella el objeto principal de su negocio. (17)

### 3.2 ORIGENES Y EVOLUCION DE LA TARJETA DE CREDITO EN GENERAL.

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 el que se señalaba que el tenedor de la misma, era una persona solvente.

El cliente firmaba las facturas o recibos por el hospedaje y los consumos y posteriormente le eran enviados 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 los que se inventó la letra de cambio y el contrato de cambio transaccional, 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.

(17) ACOSTA ROMERO RYGOEL, Derecho Bancario, editorial Porrúa, cuarta edición 1991

Un antecedente más concreto ya se presentó en los Estados Unidos de Norteamérica, en la década de 1920; algunas compañías petroleras tomando en consideración el volumen de ventas que tenían en diversas ciudades del territorio de los Estados Unidos, idearon la posibilidad de extender a sus clientes una tarjeta de identificación en la cual constaba una serie de datos del usuario; el límite hasta por el cual podían utilizar la tarjeta y aunado a eso, la posibilidad de firmar las facturas o notas de venta.

No obstante lo atractivo de esta práctica, parece ser que no tuvo mucho éxito durante décadas. Asimismo, algunas tiendas importantes o cadenas de tiendas, como Sears Roebuck, Montgomery Wards, Joske's y otras, también emitieron a sus clientes tarjetas de identificación en las que estaban impresos una serie de datos y cifras, conjuntamente con la firma del cliente y el límite hasta por el cual se utilizarían. Era una época en la que todavía no existían los sistemas de computación modernos, ni los detectores magnéticos que ahora llevan codificada dicha información en las tarjetas. (18)

La creación del Diners-Club, en el año 1950 por Ralph Schneider y Franck Mc Namara, marca un hito en la historia de las tarjetas de crédito, esta entidad financiera es la primera que emite una tarjeta con vocación internacional, viéndose coronado con éxito su accionar en forma casi inmediata, tanto es así que en el año 1954 aparece el Diners-Club de Francia, en 1967 varios bancos franceses crean la tarjeta Carte Bleu.

(18) IDEM.

Posteriormente en el año 1958, nace la tarjeta American Express. Siendo necesario destacar que American Express, es un banco, pero más que nada una agencia de viajes.

El inicio de esta modalidad crediticia es privativo de los restaurantes, y posteriormente se extiende a empresas de ferrocarriles, estaciones de servicios, almacenes, cadenas de importantes gasolineras, sitios de diversión etcétera.

El Franklin National Bank 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 tarjeta de crédito.

Estos tenían esperanzas de grandes beneficios pero la mitad de los que empezaron los dejaron en poco tiempo; los sueños de beneficios se transformaron en pesadillas de pérdidas.

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 usaran con mucha más frecuencia.

Los gastos de publicidad eran duros y los bancos carecían de experiencia en esta nueva forma de préstamos. Muchos bancos abandonaron estos planes. De acuerdo a un resorte del sistema de reserva federal, de los 200 bancos que tenían planes de tarjetas de crédito bancarias en 1967, sólo 27 de ellos habían comenzado con

los planes antes de 1958. En 1959 los bancos de América, Trust and Saving Association de San Francisco y el Chase 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 1958 y 1959.

Los bancos de América y el Chase, perdieron dinero en los primeros años de establecidos estos planes, principalmente por su incapacidad de generar suficiente volumen. El competitivo departamento de Nueva York y algunos almacenes especiales no concedían sus propias facilidades crediticias a los bancos.

En 1962, EL Chase vendió un sistema de crédito que se llamo en adelante el sistema Unicard. Esta desafortunada experiencia desalentó a otros bancos más pequeños a entrar en este campo de créditos.

Hasta 1965, los programas de tarjetas de crédito bancarias fueron confiados a áreas locales donde los bancos desarrollaban 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 de 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 comienzo de los años 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.

Los planes de tarjeta de crédito y créditos bancarios abrieron nuevos caminos para que los bancos multiplicaran sus ganancias.

En Inglaterra en 1951 uno de sus más importantes bancos, el Westminster Bank participa en la colocación del Diners Club, en 1958 se introduce la American Express como ya se ha dicho y en 1966 se emite la tarjeta del banco Barclay's.

En Japón el banco Fuji emite una tarjeta de crédito parecida al Diners y en México, se crea el club 202 que emite la tarjeta Diners Club S.A, en 1953. (19)

En México, los primeros establecimientos comerciales de venta al público que utilizaron las tarjetas en la década de los 50 y antes de que las utilizaran 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.

TIPOLOGIA DE BANCOS -- Tarjetas de Crédito,  
editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires Arg.

Igualmente en nuestro país, el uso de tarjetas 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. (20)

### 3.3 NATURALEZA JURIDICA

El uso de la tarjeta de crédito crea un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, en las relaciones de la sociedad internacional expedidora como acreditante, el tarjeta habiente como acreditado, y el correspondiente establecimiento, por cuenta del tarjeta habiente, el importe de las notas de cargo firmadas por éste y, a su vez, el tarjetahabiente se obliga a restituir a la expedidora (acreditante) esa suma de dinero, conforme a lo establecido por el artículo 291 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

El tarjetahabiente es la persona física o moral a quien se expide la tarjeta cuyo nombre está grabado en la misma. Es la única persona que puede utilizarla, ya que no es endosable ni transferible. Al recibir la tarjeta deberá firmarla de inmediato. Su uso es manifestación expresa del tarjetahabiente de haber aceptado las normas del acreditante.

La tarjeta sigue siendo en todo caso propiedad de la expedidora la que podrá pedir su devolución

(20) ACOSTA ROMERO RIGUEL, Derecho Bancario, editorial Porrúa, cuarta edición 1991.

o cancelarla en cualquier tiempo, sin expresión de la causa.

Las notas de cargo tienen casi siempre el texto de un pagaré incondicional suscritopor el tarjetahabiente, pagadero a la vista, a la orden de la acreditante, ello sin perjuicio de que se le requiera suscribir un pagaré a determinados días vista a la orden de la citada acreditante, por el importe de los cargos que le hayan sido documentados en forma diferente a la de un pagaré.

Periódicamente las sociedades expedidoras envían al tarjetahabiente un estado de cuenta que muestra las cantidades cargadas y abonadas desde el último corte hasta la fecha del estado, inclusive. El tarjetahabiente tiene la obligación, sino hay inconformidad de su parte en el estado de cuenta, de inmediatamente enviar un cheque por el importe de los cargos. Esta es otra de las grandes ventajas que presentan las tarjetas de crédito, puesto que en infinidad de establecimientos comerciales y de servicios se ostenta un letrero de "no se aceptan cheques personales", precisamente por la desconfianza que ha creado la expedición de cheque sin fondos. En esta forma periodica, el tarjetahabiente solamente tiene necesidad de expedir un cheque personal a la orden de la acreditante por el importe de los cargos.

El tarjetahabiente no podrá pedir ni recibir de establecimiento alguno el reembolso en dinero del importe de las notas de cargo que haya firmado.

A partir del primero de Mayo de 1977, se estableció una norma por virtud de la cual la acreditante y el acreditado reconocen que toda nota de cargo expedida

por el tarjetahabiente en moneda extranjera constituye una obligación en dólares americanos a cargo de la acreditante, quien la debe pagar en esta última moneda al establecimiento correspondiente a través de cualquiera de las oficinas de su organización mundial. Por lo tanto, el monto de cada nota de cargo firmada por el tarjetahabiente fuera de la República Mexicana en moneda extranjera será convertida a dólares americanos al tipo de cambio vigente el día en que la acreditante pague esa nota de cargo y esa misma cantidad le será facturada al tarjetahabiente quien la solventará a la acreditante por su importe en dólares americanos o, a elección del tarjetahabiente, en moneda nacional al tipo de cambio que rija en la fecha en que el tarjetahabiente haga dicho pago.

Toda nota de cargo que firme el tarjetahabiente dentro de la República Mexicana será en moneda nacional y le será cargada en moneda nacional. (21)

La tarjeta de crédito puede definirse muy genéricamente, 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. Algunas tarjetas llevan impregnados signos magnéticos que permiten detectar su autenticidad y en ciertos casos, algunas señales sobre vencimiento y límite de crédito.

Es un instrumento privado porque lo emiten los bancos, sirve para identificar al acreditado en un contrato de apertura de crédito o a aquellas personas que autorizan para realizar disposiciones parciales.

TSITIBACRE BARCADIYEGO MARTO, Operaciones Bancarias, editorial Porrúa, tercera edición, 1976.

No es un título de crédito, sino 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 en el banco.

Evidentemente, no lleva incorporado ningún derecho, ni es autónomo, respecto a la relación causal, por lo cual no puede considerarse como título de crédito.

Por otra parte, la tarjeta no da ninguna acción en contra del banco, ni de los establecimientos afiliados, pues 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.

Tampoco es una carta de crédito, porque ésta se expide en favor de determinadas personas y son títulos de crédito e implican el pago de cierta cantidad y por una sola vez, normalmente.

Dentro del derecho comparado podemos hacer un análisis con diversas figuras como la asignación, con la que estimamos que la tarjeta de crédito 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.

Tampoco estimamos que sea una asunción de deuda, pues en la asunción de deuda pudiera considerarse

la relación del establecimiento afiliado con el banco, olvidando las otras relaciones con el tarjeta habiente.

Pudieramos considerar a la tarjeta de crédito como una contraseña o documento que no está 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 6 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

Si bien es cierto que este 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 la serie de limitaciones que el contrato estipula.

Un sector de la doctrina, considera que la tarjeta es un medio de pago; evidentemente la tarjeta en sí, no es ningún medio de pago el medio de pago, el medio de pago lo constituyen los pagarés recibidos "salvo buen cobro" por el establecimiento afiliado. También se puede confundir a la tarjeta de crédito con el contrato mismo de apertura de crédito, lo cual no resulta lógico, pues la primera es consecuencia de la ejecución del contrato de apertura de crédito y no puede confundirse con éste. (22)

722 JACOSTA-ROBERO-AYBOLC, "Definición Bancario, editorial Porrúa, cuarta edición 1991.

### 3.4 CLASIFICACION

Las tarjetas de crédito pueden clasificarse de muy distintas maneras. todo depende del ángulo desde el cual enfoquemos la clasificación.

a) Por el crédito que conceden. Según este criterio las tarjetas pueden ser:

1.- Tarjetas en el que el titular abona a fines de mes, en este caso no existe un verdadero crédito, la finalidad pareciera ser solamente facilitar los pagos. Estas son las denominadas como "tarjetas acreditativas".

2.- Tarjetas que realmente otorgan un crédito a los titulares de las tarjetas. Estas son las que la doctrina denomina tarjetas de crédito en un "sentido estricto".

Esta distinción doctrinaria quizás nos pueda llevar a confusión. La misma en la práctica se encuentra atenuada. La tarjeta que todos conocen y que circula en nuestro país y tal vez en todo el mundo es la acreditativa.

Lo que realmente sucede, es que una tarjeta acreditativa puede convertirse a posteriori en una tarjeta de crédito (recordemos los planes a tres o seis meses que ofrecen algunas casas emisoras). La distinción se puede realizar entonces posteriormente. Históricamente eran dos tipos de tarjetas muy diferentes, En la actualidad, tales diferencias no existen.

b) Por el tipo de entidad emisora. estas tarjetas pueden ser:

1.- Bancarias, o sea tarjetas emitidas por un banco o por un grupo de bancos.

2.- No bancarias, o sea las emitidas por sociedades comerciales, cuya única actividad es precisamente este tipo de operaciones.

3.- Mixtas, son las emitidas por una sociedad comercial, apoyadas por un banco o grupo de bancos.

4.- Propias de un establecimiento comercial, son las que constituyen el sistema primitivo de las tarjetas de crédito, las mismas son expedidas por dicho establecimiento que las utiliza como una credencial que distingue e identifica a determinados clientes; constituye un símbolo que exterioriza el crédito otorgado.

El usuario de este tipo de tarjetas sólo la puede utilizar en el establecimiento que la otorgó, y encontramos como característica fundamental, lo que las diferencia de las tarjetas de crédito "propriamente dichas". En este caso, estamos en presencia de un solo contrato y no de dos, no generándose en consecuencia el triángulo de relaciones jurídicas que tipifican a la tarjeta de crédito.

Podemos señalar como ejemplo la tarjeta Hertz, que se puede utilizar únicamente para el alquiler de vehículos pertenecientes a la compañía Hertz internacional LTD.

c) Por el ámbito objetivo. Siguiendo este criterio diferenciamos las siguientes tarjetas:

1.- Internacionales. Son las que se pueden utilizar en todo el mundo, como por ejemplo Visa, Diners, Master Charge, etcétera.

2.- Nacionales. Son aquellas que solamente pueden utilizarse dentro del país que fueron expedidas.

3.- Locales. Dentro de la localidad determinada como por ejemplo, la tarjeta Unicuenta y Carte d'Or, que sólo sirven respectivamente para ser utilizadas en Madrid y París.

e) Por el Ambito temporal. Estas tarjetas las podemos dividir en:

1.- Limitadas por el tiempo. La mayoría de las tarjetas se expiden por el lapso de un año y se van renovando automáticamente. Al final del periodo el ente emisor envía al titular una nueva tarjeta, sin mediar ningún requerimiento de este último. de este tipo son las emitidas por Visa, American Express, Diners.

2.- Limitadas por el tiempo. Dichas tarjetas no caducan nunca, como por ejemplo las expedidas por Avis y Hertz. (23)

Podemos continuar clasificando a las tarjetas de crédito en directas e indirectas, basandonos en las siguientes características:

Directas, son aquellas tarjetas que los establecimientos comerciales les proporcionan a su clientela, para otorgarles crédito en la compra de bienes  
7231 SYRON, JULIO A. Tarjetas de Crédito,  
editorial, Abelardo Perot, Buenos Aires Arg.

y servicios que proporcionen, ejemplo de estas son: El Palacio de Hierro, Liverpool, etcétera.

Las tarjetas de crédito se expiden gratuitamente y solamente se pueden utilizar en la tienda que la otorga o bien en sus sucursales.

Las casas comerciales se ocupan directamente de atender las solicitudes de este tipo de tarjetas, de su administración; su operatividad y funcionamiento se limita a la relación acreditante y acreditado.

La tarjeta de crédito comercial, se encuentra reglamentada por la Ley Federal de Protección al consumidor, ya que la Procuraduría revisa los contratos de apertura de crédito y el control de las tasas de interés para este tipo de créditos fija la Secretaría de Comercio. La Ley Federal de Protección al consumidor regula las operaciones de crédito en sus artículos 20 al 23.

Indirectas les llaman a las de los bancos, porque la compra de bienes o prestación de servicios corre a cargo de terceros, pero en la actualidad esta clasificación resulta un tanto discutible y sólo aceptable, por cuanto hace a los bienes o servicios proporcionados por terceros, ya que con el uso de cajas automáticas, el banco está proporcionando dinero al tarjetahabiente, lo cual en nuestra opinión hace que la tarjeta se considere directa. (24)

### 3.5.- MARCO JURIDICO DE LA TARJETA DE CREDITO.

La tarjeta de crédito es un instrumento creado, por la práctica económica sin intervención alguna de la legislación. Sin embargo, entre otras excepciones existe en México un reglamento, de dudosa validez por su procedimiento de creación, que regula en 16 artículos las tarjetas de crédito bancarias, no así las demás, sean éstas de las llamadas bipartitas, o las tripartitas no bancarias.

En el presente capítulo estudiaremos la naturaleza jurídica de las tarjetas de crédito bancarias a través del análisis de su reglamento, haciendo un estudio comparativo de las otras tarjetas y señalando los aspectos civiles que se encuentren a través de dicho análisis.

#### ARTICULO PRIMERO.

"Sólo los bancos de depósito podrán expedir tarjetas de crédito, sujetándose a lo dispuesto en el presente reglamento, a sus adiciones y reformas y a las demás disposiciones aplicables.

Para que dichos bancos puedan expedir tarjetas de crédito deberán solicitar autorización a la secretaria de hacienda, la cual podrá otorgarla directamente, oyendo en cada caso la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del banco de México, S. A. a la solicitud deberán acompañar un estudio que contengan las bases técnicas y financieras del sistema de tarjetas de crédito".

En el presente artículo, sólo se permite a los bancos de depósito expedir tarjetas de crédito bancarias siempre y cuando obtengan de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la autorización correspondiente. Las tarjetas de crédito que hemos llamado bipartitas y las tripartitas no bancarias no tienen regulación específica, por lo que su creación y desarrollo, se rigen por los contratos que para tal efecto se celebran. Dichos contratos son de adhesión, pues las solicitudes de las tarjetas de crédito establecen una serie de cláusulas impresas que no son discutidas por las partes por constituir una reglamentación fija.

#### ARTICULO SEGUNDO

"Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener:

- 1.- La mención de ser tarjeta de crédito;
- 2.- La denominación del banco que las expide;
- 3.- Un número seriado para efectos de control;
- 4.- El nombre y una muestra de la firma del titular;
- 5.- La fecha de vencimiento;
- 6.- La mención de que el uso de la tarjeta está sujeta a las condiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente;
- 7.- El límite autorizado para cada compra, el cual podrá consignarse en clave".

Las menciones que deben contener las tarjetas de crédito bancarias son el resultado de la práctica. Tan es así que en términos generales se puede decir que dichas menciones existen en todos los tipos de tarjetas de crédito sean o no bancarias, varían sólo el nombre de la emisora. La práctica también ha hecho que la tarjeta de crédito se expida en laminillas generalmente de plástico, con las menciones en bajo relieve para que en ello queden mecánicamente gravadas en los pagarés que suscriba el tarjetahabiente cuando haga uso del crédito.

### ARTICULO TERCERO

"La expedición de tarjetas de crédito, se hará con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por el cual el banco acreditante se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes o servicios para el consumo que éste adquiera mediante la presentación de la tarjeta y la suscripción de pagarés a la orden del banco. El acreditado deberá entregar los originales de dichos pagarés al establecimiento que le proporcione los bienes y servicios que adquiera o reciba mediante la tarjeta de crédito y conservará una copia de los mismos".

Del análisis de este artículo cabe preguntarse ¿Existe una apertura de crédito en el contrato celebrado entre el establecimiento emisor de la tarjeta de crédito y el tarjetahabiente? ¿Cuál es la naturaleza jurídica de este contrato? Nosotros pensamos que estamos frente a una apertura de crédito.

Recordemos que la apertura de crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria y de reglamentación en los ordenamientos positivos.

La apertura de crédito, por su objeto, es de dos clases; de dinero y de firma. Es apertura de crédito de dinero, cuando el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado, una suma de determinada de dinero, para que el acreditado disponga de ella en los términos pactados. Y 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, etcétera.

La apertura de crédito, por su forma de disposición, se clasifica en simple y en cuenta corriente. Es simple, cuando el crédito se agota por una sola disposición que de él se haga, por parte del acreditado y cualquier cantidad que éste 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. En la apertura de crédito en cuenta corriente, como lo estipula el artículo 296 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, se da derecho al acreditado a hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación en reembolso total o parcial de las disposiciones que previamente hubiese hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a su favor convenida y si se hace remesa en abonos del saldo podrá volver a disponer del crédito, dentro del plazo pactado.

En la tarjeta de crédito hay una apertura de crédito en cuenta corriente puesto que el establecimiento acreditante se obliga a poner a

disposición del acreditado una suma determinada de dinero, o sea, pone a disposición del tarjetahabiente un crédito señalándose el monto en forma concreta para que lo use en el pago de bienes y servicios que los establecimientos afiliados le ofrezcan aceptar documentos por cuenta del acreditado o para quedar aval. Dentro de esa suma determinada de dinero que el acreditante pone a disposición del acreditado, estatuye la aceptación del establecimiento afiliado de que el importe de las compras, consumos o servicios hechos y obtenidos por los usuarios de las tarjetas de crédito, les sea cubierto por los tarjetahabientes mediante la firma de pagarés a la orden del banco o de la entidad acreditante. Esto es una práctica usual en todo contrato de apertura de crédito, que inclusive se norma en lo que se refiere a la sección o descuento de los títulos o documentos suscritos, por el artículo 299 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, se da en las tarjetas tripartitas. se hace la salvedad que en las tarjetas de crédito bancarias se puede disponer de dinero directamente ante el banco emisor.

En las tarjetas de crédito tripartitas cuando se activa por ejemplo en un establecimiento comercial, en el que se compran bienes de consumo, nos encontramos frente a dos operaciones, una compraventa que es de carácter civil, y una apertura de crédito en cuenta corriente consiste en la obligación que contrae el establecimiento de recibir los pagos documentados en pagarés, los cuales son anotados en forma global en la cuenta del tarjetahabiente quien se obliga a pagarlos en cierto tiempo en forma revolvente.

De lo anterior surge el siguiente cuestionamiento ¿la apertura de crédito es de naturaleza civil o mercantil? Para Ernesto Gutiérrez en su libro de

Derecho de las obligaciones, la apertura de crédito es un contrato de doble tipo y nos dice: " Hay también casos de contratos que encajan totalmente en dos tipos jurídicos diversos, uno de Derecho civil y otro de mercantil hay contrato que puede ser mutuo, o bien una apertura de crédito; en materia civil, se puede lograr esta figura ya que nada impide que al celebrarse el mutuo, el mutuante autorice al mutuario a recibir el importe de la suma prestada, haciendo retiros parciales". La opinión contraria la expresa en su libro de Derecho Mercantil Roberto Mantilla Molina que dice: "Conforme al Derecho mexicano son siempre comerciales, y por tanto, quedan incluidos en la categoría de los actos absolutamente mercantiles: el reporto, el descuento de créditos en libros, la apertura de crédito..." Barrera Graf nos dice en su libro Tratado de Derecho mercantil: " Es falso que la mera inclusión del contrato en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, exija el considerarlo siempre como mercantil". Continúa diciendo: "Cuando ni el acreditante ni el acreditado sean comerciantes y el crédito tampoco se destina a una empresa mercantil, el contrato estará regido por el Derecho Civil. Por nuestra parte podemos estar de acuerdo con las posiciones de Gutiérrez y González y de Barrera Graf al considerar que podría haber apertura de crédito de carácter civil, pero tratándose de tarjetas de crédito consideramos son de carácter mercantil por ser el acreditante comerciante y no por ser contrato exclusivamente mercantil.

Las compraventas celebradas al activar la tarjeta de crédito son de carácter civil, aunque se realice el pago mediante la suscripción de pagarés. Esto significa que se convierten en dinero cierto y determinado, en virtud del crédito que tiene el tarjetahabiente en el establecimiento que expidió la

significa que se convierten en dinero cierto y determinado, en virtud del crédito que tiene el tarjetahabiente en el establecimiento que expidió la tarjeta o por el contrato que celebró el establecimiento afiliado con el banco, o la emisora correspondiente. A este respecto Mantilla Molina nos dice: "Es errónea la afirmación de que todos los actos que tienen como objeto títulos valor son mercantiles pues el texto del artículo primero de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, se limita a declarar que son actos de comercio los que se consignan en el propio título, y cuando el acto referente al título no consta en este mismo será civil o mercantil, según lo expresa el propio artículo primero, al decir que los actos o contratos que... se hayan practicado con éstos se rigen por las normas enumeradas en el artículo segundo, cuando no se puedan ejercitar o cumplir separadamente del título y por la ley que corresponda a la naturaleza civil o mercantil de tales actos o contratos en los demás casos.

El acreditado al hacer uso de la tarjeta de crédito en el establecimiento afiliado, no la entrega al comerciante, sino únicamente la exhibe. Lo que configura otra diferencia con los títulos de crédito.

En los contratos con los bancos, el acreditado lo faculta para destruir el pagaré una vez saldado, lo cual contradice lo estipulado por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 17; el título debe ser restituido al ser pagado. Podría entenderse que el acreditado otorga un poder al banco beneficiario del pagaré para que actúe en representación de aquel y proceda a destruir el documento.

#### ARTICULO CUARTO

demuestren solvencia moral satisfactoria y suficiente capacidad de pago. Los bancos deberán recabar la documentación que sea necesaria para comprobar que se ha cubierto lo requisitos anteriores".

La anterior disposición es lógica en cuanto que la operación bancaria que celebra es mixta toda vez que de parte del banco existen actividades pasivas, frente a los establecimientos afiliados y activa frente al tarjetahabiente, por lo que debe tener precaución cuando compromete sus recursos respondiendo por el tarjetahabiente.

Las instituciones que expiden tarjetas de crédito vigilan la solvencia económica de los posibles tarjetahabientes e inclusive las exigen garantías colaterales tales como, la obligación solidaria, la fianza, la prenda o la hipoteca, en la actualidad con la competencia entre las distintas empresas que emiten tarjetas de crédito esta práctica casi ha desaparecido por completo.

#### ARTICULO QUINTO

"Los bancos podrán pactar con el acreditado que este pueda disponer en el propio banco o en sus corresponsales bancarios de sumas de dinero en efectivo".

Esta característica de la tarjeta de crédito bancaria hace que se difiera de las demás tarjetas da la posibilidad de obtener dinero en efectivo, por el pago de una comisión.

## ARTICULO SEXTO

"Los plazos máximos de vigencia de las tarjetas de crédito y del contrato de apertura de crédito serán de seis meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y doce meses cuando provengan del departamento de ahorro, sin perjuicio de que puedan ser prorrogados una o más veces.

Los plazos máximos para el reembolso de las disposiciones con cargo al crédito serán de cinco meses cuando los fondos provengan del departamento de depósito y de once meses cuando provengan del departamento de ahorro, contados a partir de la fecha del estado en que aparezcan dichas disposiciones".

Este artículo hace la distinción de los plazos en relación con el departamento de donde provengan los fondos. En las tarjetas de crédito bancarias no existe esta limitación y se podrán señalar contractualmente los plazos de vigencia.

## ARTICULO SEPTIMO

"Los bancos no podrán cargar intereses sobre las cantidades que le sean pagadas dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha del corte de la cuenta respectiva.

Los bancos podrán cargar intereses sobre saldos diarios respecto de las cantidades que no le sean pagadas en el plazo señalado en el párrafo anterior, una vez transcurrido dicho plazo".

Este artículo única y exclusivamente señala desde cuando se causan intereses en las tarjetas bancarias. En las demás tarjetas, dado que no existe regulación al respecto, es posible fijar intereses desde el primer día en que se haga uso del crédito.

#### ARTICULO OCTAVO

"Los bancos sólo podrán cargar al acreditado, además de los pagarés suscritos por éste, las comisiones por apertura de crédito o prórroga, las comisiones especiales por entregas en efectivo y los intereses pactados. El Banco de México podrá fijar las tasas máximas que puedan cargar los bancos por dichos conceptos".

Respecto de las tasas de interés máximo, para aquellas tarjetas que no estén expedidas por una institución bancaria, se puede decir que si el interés pactado es tan desproporcionado se podrá obtener la disminución del mismo aplicando las reglas establecidas en los artículos 2395 y 2396 del Código Civil.

#### ARTICULO NOVENO

"La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al otorgar la autorización a que se refiere el artículo primero de este Reglamento, fijará los límites máximos a que se sujetarán las partes tanto para cada disposición individual del crédito sin consulta previa, como para el monto total del crédito para todos los usos".

Respecto a las tarjetas de crédito no bancarias se podrían expedir sin límite de crédito.

## ARTICULO DECIMO

"Los bancos deberán enviar mensualmente a sus acreditados un estado de cuenta indicando las cantidades cargadas y abonadas durante el periodo comprendido desde el último corte a la fecha del estado inclusive.

Sera obligación de los bancos prevenir por escrito a los acreditados de la fecha de corte, la que no podrán variar sin previo aviso por escrito, comunicando por lo menos con un mes de anticipación.

Dichos estados deberán ser remitidos a los acreditados dentro de los cinco días siguientes al corte de la cuenta, quedando los bancos relevados de la obligación que se menciona en el primer párrafo de este artículo, cuando la cuenta no hubiese tenido movimiento alguno durante el periodo respectivo. El acreditado, para poder objetarlo en tiempo deberá pedir al banco su estado mensual, si no lo hubiere recibido dentro de los diez días que sigan al corte. Se presumirá que recibió el estado si no lo reclamare por escrito dentro de dicho plazo.

Sólo durante los quince días siguientes al del corte, si el estado fue remitido en tiempo, o durante los cinco días siguientes al recibo de éste, cuando haya sido reclamado, los acreditados podrán objetarlo por escrito. Transcurridos estos plazos sin haberse hecho objeción a la cuenta, los asientos que figuren en la contabilidad del banco harán prueba a su favor".

El presente, es uno de esos casos en que se considera al silencio como aceptación tácita, al igual que de lo que se establece en la prestación de servicios

profesionales ofrecidos al público en general, en relación con el mandato, en el artículo 2547, del Código Civil para el Distrito Federal.

#### ARTICULO DECIMO PRIMERO

"Los bancos celebrarán con los proveedores contratos por los cuales estos se comprometen a recibir pagarés suscritos por los titulares de las tarjetas a la orden del propio banco, por el importe de los bienes que les suministren o los servicios que les presten dentro de las fronteras de los Estados Unidos Mexicanos, y en el banco se obligue a pagar a la vista, a los proveedores de una cantidad igual al importe de dichos pagarés menos la comisión pactada".

Respecto del contrato celebrado con los proveedores, solo existe este tipo de contrato en las relaciones tripartitas, no así en las bipartitas. Estimamos que el contrato de filiación que se realiza entre el banco o institución emisora de la tarjeta con los establecimientos son acreditantes del banco, a través de las disposiciones hechas por los beneficiarios de la tarjeta, quedando obligado el banco a cubrir oportunamente a los establecimientos, el importe de los bienes o servicios obtenidos por los usuarios de la tarjeta, dentro de los límites y en los términos del contrato celebrado previamente.

A su vez, los establecimientos afiliados están obligados a proporcionar a los usuarios de la tarjeta, los mismos bienes y servicios, con la misma calidad y precio de contado, que a los clientes que pagan en el momento mismo de hacer los consumos.

Y se establecen entre ambas partes las contraprestaciones: La sociedad e institución de crédito, cubrirá a la vista, los pagarés firmados por los beneficiarios de su tarjeta, y el establecimiento deducirá un porcentaje variable del importe de tales pagarés, que quedará a favor de la institución emisora de la tarjeta de crédito.

Es evidente el beneficio que tales contraprestaciones representaran para ambas partes: Para los establecimientos afiliados, porque es una de las fuentes de sus ingresos. Para los establecimientos afiliados, porque además de aumentar el número de sus clientes, tendrán la seguridad de obtener en corto plazo dinero en efectivo para sus bienes o servicios.

El artículo que comentamos establece una limitación para las tarjetas de crédito bancarias que las hace nacionales en cuanto a su ámbito especial de validez, provocando una desventaja respecto a las tarjetas de crédito internacionales.

#### ARTICULO DECIMO SEGUNDO

"Al celebrar una venta cuyo precio le sea cubierto en los términos del contrato a que se refiere el párrafo anterior, el proveedor estará obligado a:

- a) Verificar que la tarjeta de crédito se encuentre vigente;
- b) Comprobar que la firma del pagaré es la misma que aparece en la tarjeta respectiva;
- c) Sujetarse al límite que para cada venta aparezca en la tarjeta; y

d) Vender a los precios establecidos para sus ventas de contado".

Las obligaciones que impone este artículo a los establecimientos afiliados en caso de no ser cumplidas provocaría que el banco no estuviere obligado a pagar los pagarés suscritos por el tarjetahabiente o la persona que lo sustituya.

#### ARTICULO DECIMO TERCERO

"En ningún caso los proveedores pondrán a disposición de los titulares de las tarjetas de crédito sumas de dinero en efectivo".

La limitación a que se refiere este artículo es importante toda vez que si se permitiera a los establecimientos otorgar préstamos en efectivo, se estaría extendiendo la actividad bancaria a los proveedores afiliados.

#### ARTICULO DECIMO CUARTO

"Los bancos deberán cancelar de inmediato las tarjetas de crédito de los titulares que no cumplan con sus obligaciones en los términos de este reglamento y del contrato respectivo y deberán abstenerse de expedir nuevas tarjetas de crédito a aquellas personas que adeudan al banco más de una mensualidad vencida".

En este artículo se establece una causa de rescisión por incumplimiento del contrato, por realizar actos contra el reglamento que estamos examinando. El reglamento había de cancelar las tarjetas de crédito, estimamos que podría hacerse redigiendo la tarjeta de

crédito y notificando al tarjetahabiente en forma fehaciente y señalando siempre las causas de dicha determinación.

#### ARTICULO DECIMO QUINTO

"El titular de la tarjeta de crédito deberá notificar de inmediato al banco que se haya expedido, el extravío o robo de su tarjeta. En estos casos y cuando se rescinda el contrato de apertura de crédito, el banco deberá cancelar la tarjeta vigente y dar aviso de la cancelación a los proveedores con quienes tenga celebrado el contrato a que se refiere este reglamento".

Este tipo de obligaciones consignadas en el artículo que se comenta de no cumplirlas puede engendrar el pago de los años y perjuicios derivados de la responsabilidad civil, a cargo del infractor, misma que es contractual, en la figura jurídica de la tarjeta de crédito, bancaria o no bancaria, se aplican la contractual o la derivada de los hechos ilícitos.

#### ARTICULO DECIMO SEXTO

"La Secretaría de Hacienda, podrá revocar la autorización para expedir tarjetas de crédito en los siguientes casos:

- a) Cuando la institución se aparte de lo que establece este reglamento y demás disposiciones aplicables;
- b) Cuando se originen pérdidas importantes por las operaciones relativas;

c) Cuando la Secretaría considere que el sistema no se maneja dentro de sanas prácticas bancarias, o que se corren riesgos excesivos.

Los bancos a los que sean revocada la autorización para expedir tarjetas de crédito, deberán proceder de inmediato a cancelar las que se encuentren en circulación, denunciando los contratos celebrados con respectivos acreditados y proveedores, a cuyo efecto deberá hacerse constar expresamente en los referidos contratos la facultad de los bancos de denunciarlos en cualquier momento antes de su vencimiento y cancelar las correspondientes tarjetas de crédito". (25)

### 3.6.-LA TARJETA DE CREDITO Y LA MONEDA.

Actualmente 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 la factura y debitarán o acreditarán inmediatamente las cuentas respectivas.

Un ejemplo de ello son las actuales tarjetas de crédito gravadas. Las mismas poseen una cinta magnética situada en la parte superior, usándose en la actualidad en los cajeros automáticos.

Estas tarjetas se crearán para transacciones totalmente electrónicas, y que ayudan estos elementos de manera conjunta con los avances tecnológicos

(25) PEREZ FERRANDEZ DEL CASTILLO BERNARDO,  
Revista de la Facultad de Derecho de México,  
Tomo XXVIII.

como lo es la computadora y las grandes redes de telecomunicación, a una comunicación casi instantánea entre bancos y comerciantes para que estos últimos puedan saber cual es el límite de crédito que tienen cada tarjetahabiente, o si alguna tarjeta está cancelada por pérdida, robo o morosidad en los pagos del tarjetahabiente, agilizando así las operaciones.

Todo esto revela un proceso de desmaterialización y abstracción de la moneda. Eso es, tal vez lo que constituye su mayor fuerza, su mayor posibilidad de sobrevivir y de imponerse.

Vemos de esta manera como la tarjeta de crédito, sustituye al dinero en efectivo, quizá por ello, en el mundo ya se ha comenzado a hablar del dinero de plástico.

Para finalizar diremos que, 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 ellos implica la confianza.

Su utilidad es tanta como la desconfianza de un vendedor con respecto a un comprador. La tarjeta de crédito disocia esos elementos al asumir la confianza y esta puede entonces, en cierto modo, sustituir al dinero. (26)

7267SIADN JOCIO A. Tarjetas de Crédito,  
editorial Abelardo Perrot, Buenos Aires Argentina.

## CAPITULO CUARTO

#### 4.1- LA RELACION JURIDICA TRILATERAL

La tarjeta de crédito es una expresión típica de la evolución del comercio en el mundo ya que la misma, es una elaboración totalmente empírica de ahí la dificultad en definirla. Por otra parte, existe una amplia gama de tarjetas que corresponden a una multiplicidad de entidades emisoras, cada una presenta algunas características que le son propias. Finalmente, la tarjeta de crédito puede prestar servicios muy diferenciados, por ello se habla de tarjetas multiservicios.

Prueba de ello, es que hoy se han convertido, más que nunca, en tarjetas de identificación financiera, o más claramente, de solvencia de su tenedor. Y esto concuerda con la causa de su aparición, ya que la misma, era en realidad tarjeta de "buen pagador". Los establecimientos comerciales las otorgaban a sus clientes que se distinguían por su fidelidad, solvencia y puntualidad en los pagos.

Debemos destacar que en la época de la aparición de las tarjetas de crédito no existía la relación jurídica trilateral, que existe en nuestros días, la vinculación era solamente entre el establecimiento comercial y el cliente. La aparición del ente emisor fue producto de una evolución posterior.

En la actualidad, debido debido a la masificación de las relaciones comerciales, se ha producido una dispersión y automatización de las clientela tradicionales, nos encontramos frente a una mezcla

heterogénea de individuos desconocidos, por los que no responde.

Además, los típicos comerciantes fueron cediendo su lugar a las grandes tiendas y supermercados, manejados éstos por técnicos y no por los vendedores tradicionales. Los vendedores y los compradores ya no se conocen.

Lo que ha permitido en la actualidad la súbita eclosión de las tarjetas de crédito es el progreso tecnológico, en otra época esto no hubiese sucedido.

Las comunicaciones telefónicas modernas, los télex y las computadoras, permiten un contacto constante entre el órgano emisor, sus proveedores y socios.

Pero como ya hemos afirmado, la base de la tarjeta de crédito es sobre todo electrónica. El instrumento de control por excelencia es la computadora.

Algunas empresas emisoras mediante computación pueden bloquear cualquier solicitud de una persona que represente un riesgo para el crédito, convirtiendo al solicitante en un paria económico. Todo esto explica porqué la tarjeta de crédito es una identificación financiera.

A mayor abundamiento, es dable resaltar que en Estados Unidos, para cierto tipo de compra, el hecho de pagar cash suele despertar en el vendedor sorpresa y sobre todo desconfianza.

Normalmente los establecimientos comerciales conceden a su clientela ciertas ventajas o privilegios: descuentos sobre los precios marcados y facilidades de pago. Estas ventajas se deben obtener de la misma forma con la tarjeta de crédito.

Pero la denominación de ellas no nos debe provocar confusión ya que funcionalmente, en principio, más que un elemento de crédito constituye un medio de pago. El portador efectúa compras reales, sin pagar inmediatamente.

Este sistema hace intervenir a tres elementos: el tarjetahabiente, la empresa o el establecimiento afiliado al sistema, el ente emisor.

a) El tarjetahabiente, es la persona que se encuentra legitimada para utilizar la tarjeta de crédito, normalmente es quien ha contratado la expedición de ésta con el ente emisor.

b) Los establecimientos afiliados, son los comerciantes o empresas comerciales que se comprometen a aceptar el pago por tarjetas de los servicios o bienes que adquieran los titulares de las mismas. Los proveedores afiliados al sistema deben abonar al establecimiento emisor una comisión sobre las ventas efectuadas.

El porcentaje de esa comisión en las tarjetas de crédito en general oscila en el mundo entre el 3% y el 10%.

c) El establecimiento emisor, Es la entidad que emite la tarjeta de crédito. Esta suele ser desde el punto de vista de su naturaleza jurídica, una asociación,

una sociedad mercantil o una entidad bancaria o financiera.

Algunas entidades emisoras como Diners Club posee una denominación que puede inducir a confusiones, ésta no es una asociación sin fin lucrativo como su nombre pareciera indicar sino que en casi todos los países que actua adopta el tipo de sociedad anónima en las que suele participar como socio capitalista, una institución bancaria del país.

Al referirnos al titular de la tarjeta afirmamos que no siempre la relación es directa entre titular y ente emisor. Es lo que se denomina extensión o tarjeta adicional.

Clarificando, debemos decir que el tarjetahabiente mediante otro contrato o en el mismo, se constituye como fiador de todas las obligaciones emergentes de la tarjeta adicional.

Por último, haremos referencia al fiador, el cual es normalmente requerido por las entidades emisoras (por falta de crédito o solvencia personal del solicitante), constituyéndose él mismo, según rezan las cláusulas usuales de este tipo de contratos, en liso, llano y principal pagador, con renuncia expresa a los beneficiarios de excusión y división de las obligaciones asumidas, mediante la utilización de la tarjeta.

Conceptualizando la tarjeta de crédito pensamos que es una relación jurídica triangular por intermedio de la cual se legitima activa y pasivamente al tenedor de la tarjeta para que el mismo pueda, sin abonar en forma inmediata al ente emisor, adquirir bienes y

servicios, en los comercios adheridos al sistema, los cuales se benefician con el aumento de sus ventas y los entes emisores perciben un porcentaje variable como utilidad quedando a priori estos últimos obligados al pago respecto de los comercios. (27)

#### 4.2- SEMEJANZA Y DIFERENCIA CON LOS TITULOS DE CREDITO.

La primera posibilidad y quizás la que más deslumbra, es pensar que se trata de un título de crédito o título valor. A tal efecto realizaremos un breve análisis para ver si encuadra como tal.

Sabemos que las características de los títulos de crédito, son la incorporación, la legitimación, la literalidad y la autonomía.

a) La incorporación. El título de crédito es un documento que lleva incorporado un derecho, en tal forma, que el derecho va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento; sin exhibir el título, no se puede ejercitar el derecho en el incorporado. Quien posee legalmente el título, posee el derecho en él incorporado, y su razón de poseer el derecho es el hecho de poseer el título; de allí podemos expresar: poseo porque poseo, esto es, se posee el derecho porque se posee el título.

Es un documento que para el ejercicio de los derechos incorporados, se necesita la forzosa presentación del documento donde ellos fueron constituidos, tantas veces cuantas se quiera ejercitar el título de crédito.  
7271918180N JOCIO A- TAPJATAS DE crédito,  
editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires Argentina.

derecho; o sea que el ejercicio del derecho va indisolublemente unido a la posesión del título.

Recordando aquí, que uno de los grandes avances que introdujo la letra de cambio, fue distinguir la obligación resultante del documento de la relación jurídica en virtud de la cual la obligación de suscribir el documento es asumida por el librador.

Se trata de la separación de la relación de suscribir el documento de la relación fundamental. Queda aislada, como en un molde, la obligación del librador del documento, desapareciendo toda referencia al negocio fundamental. La creación del título por el librador se presenta como un negocio de segundo grado, con un contenido típico y constante.

Se facilitaba, pues, la posibilidad de una circulación autónoma de la obligación resultante, porque esta obligación había sido recortada, aislada y separada totalmente del negocio base.

Respecto a esta característica de los títulos de crédito, no consideramos que la tarjeta de crédito incorpore el derecho ni sea un documento que para ejercitar el derecho incorporado sea necesaria su presentación, puesto que el derecho nace y se prueba por medio del contrato celebrado entre el tarjetahabiente y el emisor, y la tarjeta no es más que un efecto o, en todo caso, un medio probatorio de la celebración del contrato.

En caso de extravío o robo, no se pierde el derecho, ya que las mismas nacen de la relación contractual. Se puede pedir la reposición teniendo únicamente la obligación de notificar al emisor

inmediatamente de la pérdida para que proceda a avisar la cancelación a todos los comerciantes afiliados y con ello evitar que terceros hagan mal uso de ella.

b) La legitimación, Es una consecuencia de la incorporación. La legitimación es la situación en que se halla situado el tenedor de un título de crédito para exigir el cumplimiento de los derechos inherentes al mismo. Para ejercitar el derecho es necesario legitimarse exhibiendo el título de crédito.

La legitimación prescinde de la titularidad del derecho cambiario y quien se encuentra legitimado, conforme a la ley de circulación del título, puede ejercer plenamente el derecho al extremo de crear la titularidad del derecho cuando transfiere el título a un tercer poseedor, y esto porque el legitimado es el que está investido formalmente del derecho y que aparece como titular.

La legitimación tiene dos aspectos: el activo y el pasivo. El activo consiste en la propiedad o calidad que tiene el título de crédito de atribuir a su titular, es decir, a quien lo posee legalmente, la facultad de exigir del obligado en el título el pago de la prestación que en él se consigna. Sólo el titular del documento puede legitimarse como titular del derecho incorporado y exigir el cumplimiento de la obligación. En su aspecto pasivo, la legitimación consiste en que el deudor obligado en el título de crédito cumple su obligación y por tanto se libera de ella, pagando a quien aparezca como titular del documento.

Respecto a la legitimación, pensamos que la tarjeta de crédito, legitima al tenedor de la tarjeta. La

firma puesta por el tenedor sobre la tarjeta al momento de la emisión se confronta en el momento de la realización del negocio jurídico con la puesta en la factura, nota de débito o cupón, quedando acreditado en consecuencia el derecho propio de adquirir a crédito.

c) La literalidad. Este principio indica que los derechos de poseedor se rigen, sea en su cuantía, modalidades o eficacia, por el tenedor literal del título y nada que no esté allí expresado o relacionado puede serle opuesto al poseedor para alterar, disminuir o de cualquier modo modificar su derecho. Solo tiene relevancia jurídica lo escrito en el título, lo que vale como querido por el habiente del documento. Es decir, nada puede invocarse ya sea por parte del deudor o del acreedor que no encuentre su regulación a tenor de la expresión literal que conste en el documento, y a esto se le llama principio de literalidad que viene a ser la medida formal de la autonomía del derecho.

Este principio de los título de crédito, no se encuentra en las tarjetas de crédito. Las mismas se rigen por el negocio jurídico que les sirve de base (contrato entre emisor y el tarjetahabiente) y no por el contenido literal de la tarjeta.

Al respecto podemos decir que es incompleto porque su mismo texto remite a las partes a los restantes documentos complementarios y accesorios y/o reglamentos y/o contratos suscritos con el titular y/o con el aceptante.

Su naturaleza jurídica es semejante a la de los títulos valores, pues en ella concurre la nota de la incorporación del derecho a un título, pero ni la

literalidad es absoluta desde el momento en que no todo lo convenido entre el banco y el titular se refiere en la tarjeta de crédito, ni en el principio de autonomía e independencia entre el título y el negocio subyacente resplandece con la nitidez. Las diferencias que se marca entre los títulos valores y las tarjetas de crédito, aun en el caso de las bancarias, hace opinar que sólo en un sentido muy amplio se les puede calificar de títulos valores.

d) La autonomía. Respecto al principio de la autonomía, significa que el derecho es autónomo, por que el poseedor de buena fe ejercita un derecho propio, que no puede limitarse o destruirse por relaciones que hayan mediado entre el deudor y los precedentes poseedores. En otros términos, desde el punto de vista activo, es autónomo el derecho que cada titular sucesivo va adquiriendo sobre el título y sobre los derechos en él incorporados, y la expresión autonomía indica que el derecho del titular es un derecho independiente, en el sentido de que cada persona que va adquiriendo el documento adquiere un derecho propio autónomo, distinto del derecho que tenía o podría tener quien le transmitió el título.

En virtud de la adquisición autónoma del derecho cambiario, no pueden afectar al poseedor del título los vicios de la voluntad de que pudiera adolecer la voluntad del primitivo librador o endosante anteriores ni se le pueden oponer las excepciones que correspondan a su antecesor.

Por lo expuesto, es evidente que la autonomía, esta referida pura y exclusivamente a la circulación de los títulos, situación ésta que no se

encuentra en la tarjeta de crédito, por el carácter intransferible de la misma, sea inter vivos o mortis causa. La única variante, es pedir el tarjetahabiente la expedición de una tarjeta suplementaria o adicional para autorizar a otras personas a firmar, sin que esto se pueda considerar como circulación de la tarjeta, No hay circulación.

Para aclarar lo expuesto, daremos como ejemplo cuando el socio solicita una tarjeta adicional para su cónyuge; esta utiliza dicha tarjeta adicional, no la tarjeta básica del socio básico.

Además, a mayor abundamiento, todos los contratos de uso de tarjeta de crédito traen una cláusula que prohíbe que cualquier otra persona utilice la tarjeta. Y lo que definitivamente da por tierra con la posibilidad circulatoria de las tarjetas de crédito, es otro artículo que poseen este tipo de contratos donde se destaca indubitamente que la tarjeta es propiedad del ente emisor. (28)

#### 4.3- CONTRATO DEL ENTE EMISOR CON EL PROVEEDOR

Este contrato determina las relaciones entre el organismo emisor y cada uno de los establecimientos comerciales autorizados, salvo que el emisor sea, quien presta los servicios o vende los bienes, como sucede con algunas cadenas hoteleras o grandes almacenes. En estos casos no se puede hablar de relaciones del emisor con el vendedor.

7287 IDER-----

En cuanto a las características nos encontramos ante un contrato, sinalagmático o bilateral, intuitu personae, de ejecución continuada, y de adhesión.

Funcionalmente se recurre al contrato de adhesión cuando faltando la organización de una de las categorías de interesados, la previa disposición no puede ser sino obra de una de las partes componentes de la única categoría organizada.

Aun cuando la voluntad contractual se manifiesta muy poco puesto que una de las partes debe adherirse a la otra oferente, no se está significando que sea alejado de la realidad o equivocado sostener que se está frente a un acontecimiento jurídico sinalagmático, habida cuenta que el mismo tiene su génesis en un acuerdo de voluntades, que presupone prestaciones recíprocas, no obstante que esta convergencia se concreta en un concepto de adhesión de una de las partes a lo que otra preordenó, como norma del contrato.

El contrato de adhesión viene tratando de aprehender una verdad que por cambiante que parezca, no deja de ser verdad; ella es el derecho, concepto que nace en medio de la vida social, donde surge su juridicidad, que da frutos entre dos o más personas, para responder con ello a una conducta económica que exige en la celebración contractual cierta premisa para consumir en lo posible pequeñas dosis de tiempo, circunstancia ésta que ha impuesto la modalidad de que el contrato traiga impresas sus cláusulas, lo que ha introducido a sostener que ellas surgen fundadas en una evidencia que aparece como incompatible con la naturaleza del derecho contractual, sirviendo de argumento para ello al hallarse acumulado todo el poder de negociación a favor de una de las partes.

Todo esto deberá tenerse muy en cuenta al interpretar las cláusulas contractuales, ya que el contrato de adhesión crea indubitadamente una serie de debilidad en una de las partes, el destinatario o aceptante, originada en la superior posición de la oferente, de manera que ello puede acontecer tanto respecto de las cláusulas esenciales, como en las cláusulas accesorias que aparecen impresas; como en las que se agregan a las mismas para completar una expresión de voluntad; en consecuencia, ello surge cuando aparece lo que se puede considerar como cláusulas graves o abusivas en las condiciones negociales generales o cláusulas vejatorias. (29)

#### 4.4- CONTRATO DEL ENTE EMISOR CON EL TENEDOR DE LA TARJETA.

Nos encontramos ante un contrato bilateral de adhesión, de ejecución continuada y escrita, intuitu personae.

Ya hemos dicho que en este tipo de contratos es imposible al sujeto que adhiere discutir las cláusulas contractuales.

Todo lo expuesto respecto al contrato de adhesión es aplicable tanto al contrato entre el ente emisor y el comerciante como al contrato que nos ocupa entre el ente emisor y el tenedor de la tarjeta.

Ejemplos de lo expuesto lo son cláusulas como las siguientes, del convenio de la tarjeta American Express, "Tenemos derecho a modificar en cualquier momento el presente convenio. Cualquier modificación les será notificada. Consideremos que las modificaciones han sido aceptadas en caso de conservar o utilizar la tarjeta después de recibida nuestra notificación. En caso de no aceptar las modificaciones, usted puede dar por terminado el presente convenio partiendo la tarjeta por la mitad y devolviéndonos la misma. Entonces le devolveremos una parte proporcional de su comisión anual. Usted seguirá siendo responsable por todas las comisiones y cargos efectuados antes de dar por terminado el presente convenio". "Con una notificación previa de quince días podemos optar por convertir descargos en pesos, a dólares estadounidenses. Dentro de ese período de tiempo usted podrá pagar sus cargos en pesos pendientes, en esa misma moneda y cancelar su cuenta. En caso de que no cancelara su cuenta dentro del período de quince días se considerará que usted ha convenido el cambio. todos los cargos recibidos después de la notificación se efectuarán en dólares estadounidenses hasta que se efectúe otra notificación".

Es indudable que la validez jurídica de estas cláusulas contractuales es muy relativa..o más precisamente podemos adelantar, que están más cerca de la nulidad, que de la legitimidad.

Para el análisis de las cláusulas, de existir cuestiones litigiosas, debería interpretarse el contrato aplicando el principio de la buena fe, ya que los mismos deben interpretarse y cumplirse de buena fe, sin perder de vista la equidad y la justicia, dado su valor ético.

Además deberá tenerse en cuenta, atento ser algunas de las cláusulas de estos contratos de exoneración o limitación de la responsabilidad (han sido definidas como aquellas por las cuales una de las partes estipula que no será responsable respecto a la otra por el daño que ésta pudiera eventualmente sufrir, y por el cual de no existir esa convención estaría obligada a indemnizarlo).

Haciendo referencia a lo anterior, podemos sostener que ante la ausencia de claridad en los textos de las cláusulas, debe atribuirse dicha responsabilidad al redactor, siendo argumento para ello su torpeza o malicia, si no haber expresado con claridad su pensamiento e intención.

Debemos destacar que la obligación contraída bajo una condición que haga depender absolutamente la fuerza de ella de la voluntad del deudor, es de ningún efecto; pero si la condición hiciese depender la obligación de un hecho que puede o no puede ejecutar la persona obligada, la obligación es válida.

No es así porque juegue una reprobación legal por algo que hubiera de inmoral o contrario al orden público, sino porque falta el elemento voluntario de constituir la obligación. No juega entonces la nulidad, que es una sanción legal de ineficacia que recae sobre un acto jurídico existente sino que se está en presencia de una obligación jurídicamente inexistente, reforzando la idea de prohibir el dejar al arbitrio de uno de los contratantes la validez y el cumplimiento de los contratos.

La denuncia del contrato por parte del ente emisor, estará, en cambio, justificada siempre que haya

mediado una justa causa atendida la naturaleza de este contrato como pacto intuiti personae.

Se trata en efecto de un convenio concluido en consideración a lo que los Alemanes llaman la dignidad del crédito del cliente. Y esto es así tanto en el contrato celebrado con el tenedor de la tarjeta como con los comerciantes adheridos.

Lo expuesto nos lleva a reflexionar, sobre la celeridad del tráfico mercantil y el fenómeno de la masificación, hechos éstos que al vincularse con el derecho, producen su crisis, Es el tráfico de masas.

Todo esto hace imposible el contrato, dentro del esquema tradicional, pues no hay igualdad en los contratantes, ni es obra común de ellos. El excelente autor español Díez-Picazo resume la idea con claridad al decir: "Los cauces e instrumentos del derecho tradicional pensando en romántica bilateralidad, chirrían y la máquina no funciona".

Siguiendo con el análisis de este contrato debemos referirnos a la obligación que tiene el titular de la tarjeta de pagar, en cuanto los reciba, los extractos mensuales y la cuota anual.

Podemos ver en el pago de la cuota anual el precio de una prestación de servicios del ente emisor cuando éste al intermediar entre comprador y vendedor efectiviza a este último en aporte de clientela. Y también proporciona al comprador un servicio, cuando bajo ciertas condiciones, le permite adquirir bienes y servicios mediante el simple estampado de su firma en el cupón correspondiente, no abonando en ese acto.

Podemos también ver una relación de mandato entre el organismo y el proveedor explicando de esta manera, el porqué de el cobro que realiza el primero al titular de la tarjeta. Esto traería como inconveniente la facultad del titular de la tarjeta de oponer al representante del proveedor ente emisor, las mismas defensas que a su representado. El organismo sería mandatario por partida doble, tanto del deudor como del acreedor y así poder recuperar los gastos, La firma del titular sería una orden de pago impartida al organismo.

Para disimular esta facultad se incarta en los contratos una cláusula que normalmente reza así: " El socio básico está obligado hacia nosotros por todos los cargos de la cuenta, incluyendo los efectuados en relación con la tarjeta básica y los efectuados en relación con cualesquiera tarjetas adicionales...".

De esta manera el titular queda obligado directamente hacia el ente emisor. En una palabra este último, de acuerdo a las normas contractuales, nunca responde por los problemas que el titular puede tener con el proveedor.

Este tipo de cláusula puede llegar a provocar abuso de derecho por parte de los organismos respecto de los asociados.

Estos son provistos de listados de comerciantes recomendados por el ente emisor. El emblema de los distintos entes emisores puestos en la puerta o vidriera de los negocios, no indica calidad de servicio, No garantiza el mismo que el comerciante es digno de confianza ¿ Cómo puede entonces el titular de la tarjeta ser víctima de un fraude ?

Se puede dar el caso hipotético, de que el ente emisor cobre del titular el precio correspondiente a una compraventa o un servicio, que por situaciones que es imposible enumerar, él mismo no llegó a poseer y si ya tiene el dominio no lo puede utilizar. ¿Cómo puede ser que se vea obligado el titular de una tarjeta a pagar por algo que no recibió o no puede utilizar y el ente emisor no tenga ningún tipo de responsabilidad jurídica deriva en una situación litigiosa? Razonamientos similares caben realizar respecto a las prestaciones de servicios. Por ello es que dijimos que podía llegar a convertirse en un ejercicio abusivo de un derecho por parte del ente emisor. Si bien celebró una compra no le fue entregada la mercadería, el socio no adquirió nada, no obtuvo ningún tipo de servicio o, en todo caso, lo único que logró es verse envuelto en una situación litigiosa y sin embargo debe pagar y el ente emisor no responde.

Actualmente teniendo en cuenta situaciones semejantes a las analizadas ha limitado el número de situaciones en las cuales el emisor de las tarjetas de crédito puede eximirse de responsabilidad por servicios o mercaderías defectuosas.

Lo más probable es que al existir normas aparentemente claras y terminantes en los contratos, a ningún socio se le ocurrió cuestionar la validez y legitimidad de las mismas, o tal vez, los entes emisores evitan llegar a pleito en situaciones de este tipo, para no crear nuevas leyes que les llegen a perjudicar.

Ya hemos visto que en la relación triangular existen dos contratos que celebra el ente emisor: uno con los comercios adheridos, y otro con los tenedores de tarjetas.

En la práctica podemos decir que funciona de la siguiente manera: los comerciantes adheridos venden a crédito sus mercancías y servicios a los tarjetahabientes interesados en adquirir una u otros, previa exhibición de la tarjeta de crédito y firma posterior del cupón, al cual se le coloca el número de socio; en caso de superar las adquisiciones un máximo predeterminado el comerciante se obliga a requerir autorización telefónica, Por último, el emisor se obliga a pagar a los comerciantes las facturas en un plazo que oscila entre quince y cuarenta días según los entes emisores.

Asimismo, los comerciantes abonan al emisor una comisión sobre el importe total facturado, la cual varía del 3% al 10% una vez abonada la facturación y deducida la comisión el emisor se subroga en todos los derechos del comerciante frente al titular de la tarjeta de crédito y asume los riesgos de insolvencia de éste último.

Analizando jurídicamente la mecánica descripta pensamos que los contratos entre el ente emisor y los comercios adheridos configuran contratos a favor de terceros. Ambos realizan un contrato a favor del tenedor de la tarjeta de crédito, el cual al firmar el cupón realiza la aceptación del beneficio en concreto. Podemos distinguir esta aceptación de la que se produce en abstracto al firmar el tenedor el contrato con el emisor. Aquí sólo está manifestando que el futuro puede llegar a aceptar un beneficio. Mediante esta aceptación el beneficiario asume retroactivamente el carácter de acreedor de la prestación debida por el promitente.

En mérito a lo expresado, estimamos que además de la responsabilidad contractual directa del

comerciante adherido para con el tenedor de la tarjeta, por haber éste prestado su adhesión de eficacia a la estipulación concertada en su beneficio existe una responsabilidad contractual directa del ente emisor respecto del tenedor de la tarjeta. La responsabilidad directa de los entes emisores tiene su origen en la existencia de una obligación tácita que funciona con carácter accesorio de la obligación principal de realizar compraventas o servicios.

Los entes emisores que lucran con sus actividad deben ser responsables de los servicios que prestan, expresen lo que expresen las cláusulas contractuales al respecto. Los intereses individuales deben ceder, ante otros de mayor valor social, como lo es la protección del consumidor.

Dentro de la materia contractual merece un especial tratamiento todo el moderno régimen de tutela del consumidor, verdadero protagonista pasivo de la economía moderna.

Hemos de sostener que las relaciones jurídicas gestadas por la tarjeta de crédito son totalmente típicas, encuadrándolas dentro de los contratos de apertura de crédito. No encasillarlas sería forzar los razonamientos, debemos reconocer que nos encontramos ante figuras jurídicas hasta hoy bien tipificadas.

Ello constituye el sostener que nos encontramos frente a un contrato a favor de terceros ya que se trata de una relación típica.

Por último, queremos destacar que las clásicas rotulaciones de contrato a favor de terceros, estipulación a favor de terceros o negocios a favor de terceros, no implican una tipificación, ya que en una forma que puede cubrir las operaciones más diversas, bajo la cual aquel que recibe la promesa encuentra la retribución de su propia prestación en la creación de un derecho adquirido por un tercero. (30)

#### 4.5- LA IMPROCEDENCIA DEL COBRO DE COMISION DEL COMERCIANTE SOBRE LA TARJETA DE CREDITO EN PERJUICIO DEL TARJETAHABIENTE.

Para entrar al estudio del presente capítulo en necesario remontar el capítulo tercero dentro del marco jurídico de la tarjeta de crédito, dentro del análisis hecho al artículo décimo segundo en su inciso "d" establece como obligación del comerciante el "vender a los precios establecidos para sus ventas de contado", situación que actualmente en la mayoría de los comercios no es aplicable, ya que en una compraventa, al realizar el pago mediante tarjeta de crédito su aceptación se limita a que se cobre una comisión que en la mayoría de las ocasiones es del 6%, o si existen ofertas solo las hacen validas en pagos en efectivo ofertas que no se extienden cuando alguien pretende pagar con tarjeta de crédito, contraviniendo completamente lo establecido en el artículo primeramente señalado, ya que al cobrar comisión o no aplicar un descuento establecido no se lleva acabo la compraventa al precio establecido al pago de contado.

1307-1888.-----

Es totalmente incomprensible el hecho de que se limita el uso de la tarjeta de crédito por parte de los comerciantes que se afilian a este sistema de pago, ya que, después de todo su pago está garantizado por el banco emisor, si bien es cierto que el banco cobra una comisión también lo es que al recibir el pago mediante tarjeta de crédito puede realizar más ventas a su favor, asegurándose de alguna manera a no tener dinero en efectivo en su negocio lo que le represente un mayor riesgo, además que en la época que actualmente vivimos es necesario dar promoción a la tarjeta de crédito ya que también está en juego la seguridad de las personas al tener que llevar consigo dinero en efectivo para realizar compras al contado.

Lo más importante de esto es que, los comerciantes adquieren en el momento de realizar el contrato con un banco emisor, el compromiso de vender a los precios establecidos para sus ventas de contado, como lo estipula el reglamento para el uso y expedición de las tarjetas de crédito, siendo una obligación del comerciante el darle debido cumplimiento.

Actualmente podemos darnos cuenta que los comerciantes no le dan cumplimiento, las causas de esto pueden ser principalmente por que se saca provecho de la ignorancia de los tarjetahabientes al desconocer preceptos como al que hemos hecho referencia, y a que a los banqueros no afecta esta conducta ya que ellos finalmente cobran su comisión al comerciante afiliado y al tarjetahabiente le hacen el cargo correspondiente por la compraventa efectuada, todo esto únicamente perjudica al tarjetahabiente al tener que pagar un precio más alto por utilizar su tarjeta de crédito.

Lo que al parecer sucede es que los comerciantes cobran la comisión que ellos deben pagar al banco emisor por la aceptación de la tarjeta obteniendo así un beneficio para ellos, todo podemos decir que es consecuencia de la irresponsabilidad de los tarjetahabientes al contraer una obligación con los bancos emisores ya que solo firman el contrato sin saber cuales son sus cláusulas ni conocer el reglamento para el uso y expedición de tarjetas de crédito, situación que tanto el banco emisor como el comerciante pueden sacar provecho en su favor del desconocimiento de los tarjetahabientes de los que son sus derechos y obligaciones como contratantes, en este caso al banco al parecer no le importa que se de o no cumplimiento a la disposición que hemos hecho referencia ya que solo les importa se cubran a tiempo los créditos que otorgan a los tarjetahabientes.

Es fácil deducir que los comerciantes solo cumplen con lo que les conviene, en este caso cobran comisiones impropiedades por realizar una venta mediante tarjeta de crédito sabiendo que lo hacen contraviniendo lo reglamentado, ya que al firmar con bancos emisores se obligan a cumplir con un contrato y en consecuencia con el reglamento para las tarjetas de crédito.

Parece que a nadie le preocupa que se le de seguimiento a estas disposiciones y es lógico ya que, si el tarjetahabiente no se preocupa por saber esto, entonces nadie lo hará en su lugar ya que el único perjudicado es él, en el momento que se le condiciona una compraventa pagando con tarjeta de crédito, resultando incomprensible ese hecho, ya que las únicas limitaciones que existen son las de que, se encuentre vigente la tarjeta de crédito, se compruebe que la firma del pagará es la misma que aparece en la tarjeta respectiva y que se

sujete al límite del crédito que se otorga a cada tarjetahabiente, resultando incomprensible que los comerciantes en sus establecimientos hagan saber que reciben tarjetas crédito de ciertos bancos, y en el momento que un tarjetahabiente desea realizar una operación de compraventa se le condicione con el pago de una comisión que debe ser a cargo del establecimiento afiliado y no del tarjetahabiente, como se hace actualmente en la mayoría de los comercios.

Lo que al parecer es que prefiere es el efectivo sobre las tarjetas de crédito, si es así ¿por qué entonces se afilian a un sistema que aparentemente no aceptan? o lo que pretenden tal vez y así creemos que hacen es abusar de que la mayoría de sus compradores lo hacen mediante tarjeta de crédito, y obtener que los tarjetahabientes paguen la comisión que a los comerciantes les corresponde, tal vez, para ellos el pagar esa comisión les depare una ganancia menor a la planeada pero esto lo deberían de considerar plenamente al afiliarse a este sistema de pago, consideramos después de todo que para los comerciantes no hay pérdida ya que si bien es cierto que tienen que pagar comisión por la aceptación de la tarjeta, también lo es que hoy en día la tarjeta es un medio muy difundido y que esta a la mano de la mayoría de las personas, lo que en consecuencia y a su beneficio tiene es que las personas en cualquier día pueden realizar compras sin necesidad de portar efectivo, lo que favorece a los comercios al no tener que esperar a que llegen los días de pago para que la gente acuda a hacer sus compras en esos días tan saturados, arriesgándose tanto el comprador como el vendedor a tener dinero en efectivo o a tener que contratar servicio de seguridad para que cada cierto tiempo saque el dinero de las tiendas por temor a sufrir atracos.

Al aceptar la tarjeta de crédito como medio de pago sin limitación alguna, traería como consecuencia que solo se tienen que canjear los cupones o voucher por efectivo en las instituciones emisoras, depositandolos así en sus cuentas, asegurando el no transportar grandes cantidades en efectivo y a tener en sus establecimientos solo el necesario.

En la actualidad podemos observar como muchas empresas depositan el dinero de nóminas en cuentas en tarjetas de las denominadas de inversión en favor de sus empleados, situación que proponemos se debería de hacer pero en tarjeta de crédito para que no existiera la necesidad de tener que retirar dinero en los cajeros automáticos, lo que también implica un riesgo para el tarjetahabiente, por lo que, así habría más tarjetahabientes y podrían realizar la mayoría de sus compras mediante la tarjeta de crédito sin necesidad de circular efectivo, claro esto si los comerciantes dejaran de cobrar comisiones indebidas ya que también ese hecho ha limitado el uso de la tarjeta.

Las personas prefieren realizar sus pagos en efectivo por temor a que se les cobre la impropiciada comisión que aumenta el precio de los productos lesionando la economía de los tarjetahabientes, claro que la propuesta anteriormente planteada se haría previa a la autorización de cierto crédito que estén en posibilidad de pagar los acreditados, y sería posible si trabajaran conjuntamente los bancos y las empresas ya que así otorgarían créditos que las personas realmente puedan pagar y no como actualmente se hace, ya que, cuantas personas sabemos que son sujetos de créditos mayores a los

que realmente pueden o están en posibilidades de pagar lo que acarrea que existan muchas carteras vencidas.

Así pues si trabajaran conjuntamente bancos y comerciantes, las empresas no manejarían grandes cantidades de dinero en efectivo para pago nóminas, en este caso haciendo también consideración a las limitaciones que impone el hecho de que en nuestro país existen personas que ganan un salario mínimo o equivalente, y que en su mayoría son personas que acuden a adquirir sus bienes de consumo en pequeños establecimientos en los que en su mayoría no aceptan la tarjeta de crédito, pudiendo poner un límite como tope para realizar pagos de nómina en efectivo.

Respecto al cobro indebido de comisión por parte de los comerciantes es preciso señalar que la Ley de Protección al Consumidor, establece en su artículo 14º Salvo que se requiera legalmente de algún requisito, no podrá negarse la venta al consumidor de productos que se tengan en existencia, ni condicionarse dicha venta a la adquisición de otro producto o contratación de un servicio, ni venderse a mayor precio de aquel con que se anuncie o al fijado oficialmente, también el artículo 18º de la misma Ley establece que si el autor de promoción u oferta no cumple su ofrecimiento, el consumidor podrá optar por el cumplimiento forzoso, por aceptar otro bien o servicio equivalente o por la rescisión del contrato y, en su caso, tendrá derecho al pago de los daños y perjuicios, los cuales no serán inferiores a la diferencia económica entre el valor del bien o servicio objeto de la promoción u oferta y su precio corriente... preceptos que respaldan al que hemos hecho referencia en un inicio, y que no deja ver otra cosa que existe un abuso por parte de los comerciantes, y una gran ignorancia por parte de los

tarjetahabientes a lo que son sus derechos como consumidores y contratantes que son, o tal vez no es ignorancia o desconocimiento sino que tal vez evitan llevar acabo procedimientos que consideran complicados o enredados o por que realmente consideran que el porcentaje que pagarón es bajo, claro que considerando que se realice una sola compra, pero que sucede si concideramos todas las operaciones de compraventa que realiza esa persona utilizando su tarjeta por el lapso de un mes, entonces las cantidades por él pagadas son mayores y en deterioro de su economía.

Concluamos entonces, que la tarjeta de crédito puede ser un buen sustituto de la moneda en la mayoría de las sinúmero de operaciones comerciales que se efectuan diariamente en el mundo, claro que si se diera mayor difusión a los tarjetahabientes de los beneficios que la ley otorga en su favor como consumidores no existirian abusos por parte de los comerciantes ya que los mismos acreditados podrian hacer valer sus derechos en este caso ante la Procuraduria Federal del Consumidor, o ante autoridad competente, si se legislara al respecto de la tarjeta de crédito creando una ley para la expedición y uso de la tarjeta de crédito.

Al existir una mayor difusión de los derechos de los compradores seria la mayoría de ellos como compradores quienes no permitirian esta clase de abusos en su contra, como lo es el cobro de comision por parte de los comerciantes hacia los tarjetahabientes por aceptar el pago a travez de tarjeta de crédito, que como lo hemos visto es improcedente e indebido.

Podemos llegar a pensar que en un futuro no muy lejano la tarjeta de crédito pueda llegar a ser un buen sustituto del dinero, con la ayuda sobre todo de la tecnología agilizando trámites y poder efectuar transacciones con eficacia y seguridad, a través de un instrumento personalizado, como lo es hasta ahora la firma y a que actualmente se promueven tarjetas de crédito con fotografía del acreditado y porque no, hasta llegar a la sustitución de la firma por la de la huella digital y su reconocimiento a través de medios electrónicos como se hace actualmente con la banda magnética, con elementos así y como últimamente lo hacen los bancos emisores al promover sus tarjetas ofreciendo cobrar un porcentaje bajo de intereses a los tarjetahabientes que cumplen puntualmente con sus pagos, se puede llegar a tener un mayor control con usuarios en la disposición del crédito y en general de la tarjeta de crédito, para llegar a ser así un instrumento de cambio de mayor aceptación.

Otra proposición puede ser el que los bancos emisores de la tarjeta de crédito, tengan en sus sucursales un centro de atención a tarjetahabientes, donde reciban quejas sobre cargos indebidos que se les hagan por parte de comerciantes afiliados, ya que son los más beneficiados a este sistema y deben cuidar el debido manejo de sistema de tarjeta de crédito.

## CONCLUSIONS

## C O N C L U S I O N E S

El presente trabajo después de su análisis nos llevo a obtener las siguientes conclusiones:

1º Que através de la evolución del hombre en la sociedad, todo lo que lo rodea dentro de su paso por la historia evoluciona o lo desecha, en este caso la moneda podemos ver como ha sufrido pocos cambios a través de su historia y de como primeramente surgieron medios de cambio complicados como el trueque, hasta que se encontro con la misma moneda metálica y el papel moneda como los medios más idoneos de cambio por sus características.

2º También podemos ver los problemas que atrae el atesoramiento y transportación del dinero, y el porque en algunas operaciones mercantiles se comenzó a utilizar el crédito a través de documentos lo que traería como consecuencia la aparición de los títulos de crédito en las operaciones mercantiles.

3º El crédito juega un papel importante en la creación de los títulos de crédito, ya que la creación de ellos esta basada en el hecho de entregar una cosa a cambio de una contraprestación a futuro o a plazos, basando su condición en la confianza, existencia de bienes su transferencia y disposición jurídica, existiendo para su cumplimiento diferentes plazos, ya que diversas entidades lo utilizan por la finalidad a que está destinado, como son a la industria, a la importación, al comercio, al consumo, exportación, obras públicas y agricultura.

4g Hemos visto también que con el crédito surge un negocio para los banqueros ya que en él apoyan sus actividades por lo que surge lo que llamamos la apertura de crédito, que es un contrato estructurado por la práctica bancaria.

5g De la práctica de la apertura de crédito, podemos percatarnos de la diferentes operaciones activas y pasivas que sugen de esa práctica, y de la cual surgen un número variado y amplio de los tipos de crédito que se otorgan, lo que consideramos es una consecuencia de la necesidad de obtener créditos y más que nada de los planes que ofrecen las instituciones de crédito para su fomento.

6g Como hemos visto el crédito tiene diferentes tipos de riesgo, los que apesar de existir se siguen obteniendo ya que en la actualidad se otorgan créditos no solo basandose en la confianza sino también en diferentes garantías sobre bienes muebles o inmuebles que son condiciones para otorgar crédito.

7g Que la tarjeta de crédito es el medio de cambio más aceptado dentro de las diversas operaciones mercantiles efectuadas en la actualidad, esto solo tal vez para los comerciantes y esto se debe a que principalmente el banco es quien les cubre la cantidad que el tarjetahabiente requirio al realizar compraventas mediante tarjeta de crédito, quedando la obligación del tarjetahabiente de cubrir esa cantidad en la forma convenida con el banco emisor, lo que crea un riesgo más de los ya existentes para el banco.

8º Se promueve el uso de tarjeta mediante un ventajoso contrato de adhesión en favor de los bancos emisores que celebran tanto con comerciantes o establecimientos afiliados a este sistema de pago y tarjetahabientes.

9º Respecto a la comparación que se hace de la tarjeta de crédito con los títulos de crédito, podemos finalizar diciendo al respecto que la tarjeta no tiene nada que ver con ellos, y ser solo un medio de identificación de las personas que son sujetos de crédito por parte de una institución de crédito o un establecimiento comercial.

10º Del capítulo cuarto podemos concluir que la tarjeta de crédito pasa por una transición a ser el medio de cambio más aceptado a futuro en el mundo y que los problemas que actualmente surgen por su utilización son clásicos de una evolución, claro que sin aceptar que este bien la clase de cobros improcedentes e indebidos que hacen los comerciantes por aceptar la tarjeta, ya que a pesar de que el reglamento que regula su expedición y uso es dudoso por su medio de elaboración pues bien se podría legislar al respecto para que fuera contemplada esa regulación dentro del Código de Comercio y así tener más fuerza legal su cumplimiento, claro que no solo sería eso ya que como vimos apesar de existir preceptos en la Ley de Protección al Consumidor se sigue cometiendo esa clase de cobros improcedentes, lo que creemos es que se le debe de dar una correcta difusión a la tarjeta de crédito para que los tarjetahabientes hagan un correcto uso de la tarjeta y conozcan su derechos y obligaciones como contratantes y consumidores.

## BIBLIOGRAFIA

ACOSTA ROMERO MIGUEL. DERECHO BANCARIO.  
EDITORIAL PORRUA. MEXICO 1991.

ALEJO VAZQUEZ FERNANDO. DERECHO MONETARIO MEXICANO.  
EDITORIAL HARLA. 1990.

ANTEZANA PAZ FRANKLIN. MONEDA Y CREDITO.  
EDITORIAL AMERICA.

BAUCHE GARCIA DIEGO MARIO. OPERACIONES BANCARIAS.  
EDITORIAL PORRUA.

CERVANTES AHUMADA RAUL. TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.  
EDITORIAL HERRERO.

DOMINGUES VARGAS SERGIO. TEORIA ECONOMICA.  
EDITORIAL PORRUA. 1992

GARRIGUES JOAQUIN. CONTRATOS BANCARIOS.  
EDITORIAL REUS. MADRID 1958.

HEINSHEINER KARL. DERECHO MERCANTIL.  
EDITORIAL LABOR. BARCELONA MADRID. BUENOS AIRES ARG. 1933

PALLARES JACINTO. DERECHO MERCANTIL MEXICANO  
EDITORIAL PORRUA.

SIMON JULIO A.TARJETAS DE CREDITO.  
EDITORIAL ABELARDO PERROT. BUENOS AIRES ARGENTINA.

**LEGISLACION**

**CODIGO CIVIL**

**LEY DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO**

**HEMEROGRAFIA**

**PEREZ FERNANDEZ DEL CASTILLO BERNARDO. REVISTA DE LA  
FACULTAD DE DERECHO DE MEXICO. TOMO XXVIII. ENERO - ABRIL  
1978. NUMERO 104 UNAM**