

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ASUNCIÓN.
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES.**

TESIS DOCTORAL.

***“LA TARJETA DE CRÉDITO. SU REGULACIÓN EN EL DERECHO
POSITIVO PARAGUAYO”.***

JUAN CARLOS PAREDES BORDÓN

ASUNCIÓN 2002.

*La Responsabilidad por la Relación de los Hechos y por las Ideas
Expuestas en esta Tesis Corresponde al Autor.*

Juan Carlos Paredes Bordón.

A mi familia.

INDICE.

Página

Introducción. Generalidades.

1. La Economía Poscapitalista	1
2. La Globalización de los Mercados	4
3. La Desregulación de los Mercados	7
4. La Desintermediación financiera	8
5. La Concentración Financiera	9

Capítulo I. Orígenes y Antecedentes Históricos

1. Los Bancos	13
2. Antecedentes Históricos	14
2.1. Babilonia, Grecia, Egipto	14
2.2. Roma	17
2.3. Edad Media	18
2.4. La actividad bancaria y su regulación en Alemania	22
3. La Creación del Banco de Ámsterdam	26
3.1. En Alemania	27
3.2. En España	33
3.3. En Inglaterra	35
3.4. En Norteamérica	38
4. Conclusiones Parciales	40

Capítulo II: La Actividad Bancaria

Introducción	43
1. El Crédito Bancario	49

2. El Riesgo Crediticio	55
3. La Contratación Bancaria	78

Capítulo III: La Tarjeta de Crédito

1. Historia de la Tarjeta de Crédito	114
2. Clasificación de las Tarjetas de Crédito	121
3. Elementos utilizado en la operación de Tarjeta de Crédito	131
3.1. La Tarjeta	131
3.2. Los Cupones	134
3.3. El extracto o resumen mensual	137
3.4. Los Contratos	140
3.4.1. Naturaleza de los Contratos interpartes	142
3.4.2. Características Comunes de los Contratos	186

Capítulo IV: En la República del Paraguay

1. La Tarjeta de Crédito en Paraguay	193
2. Definición y Concepto	199
3. Sujetos o Partes en la relación jurídica de la Tarjeta de Crédito	201
4. Partes intervinientes	203

Capítulo V: Aportes y Conclusiones

1. La Procesadora	209
2. Naturaleza Jurídica de la Tarjeta de Crédito	213
3. La Tarjeta de Crédito como contrato innominado y “sui generis”	215
4. La Tarjeta de Crédito como título ejecutivo y título de crédito	219
5. Contrato de corretaje	226
6. Asunción privativa de deudas	227

7. Contra de adhesión	229
8. Carta de Crédito	232
9. Nuestra Opinión	233
10. La Tarjeta de Crédito y el Derecho Penal	249
11. Conclusiones	267

Capítulo VI: Bibliografía

1. Desarrollo Bibliográfico.	303
------------------------------	-----

Anexos

INTRODUCCION. Generalidades.

1. La Economía Poscapitalista.

Las grandes transformaciones de los últimos veinticinco años.

El avance incontenible de la tecnología aplicada a las comunicaciones, y la informática, han producido una revolución en la economía mundial los últimos años.

De esa serie de ^{importaciones} importaciones en los últimos veinticinco años, señalamos, como las más importantes:

- a) Disminución de la importancia de las materias primas en el funcionamiento de la economía y su reemplazo progresivo y generalizado por elementos elaborados, con la consiguiente caída de los precios de aquellos.
- b) Reemplazo progresivo de la mano de obra humana por el uso de robots y maquinas, con sus consecuencias: el “paro” laboral y la pérdida de poder de los sindicatos obreros.
- c) Predominio de las transacciones de la economía “simbólica” (operaciones financieras) por sobre las

derivadas de la economía "real" (importaciones y exportaciones), con su natural consecuencia, la mayor importancia de los mercados financieros.

- d) La globalización de los mercados o su desegmentación.
- e) La Desintermediación financiera.
- f) La concentración financiera.

Cada una de estas transformaciones, merece sin duda, un largo comentario, pero con referencia al presente trabajo, nos interesan las cinco ultimas. De todos modos no podemos dejar de señalar que la primera transformación genera un enorme perjuicio en las economías de todos los países en vías de desarrollo dependientes en gran parte de su producción primaria.

Predominio de la economía "simbólica" por sobre la "real".

Siempre se pensó que lo financiero debía ser un "acompañamiento" a la economía real, un medio o instrumento para facilitar sus transacciones proveyendo el elemento "monetario".

Pero la aparición del "crédito" como elemento que se "anticipa" a la producción, el consumo y su extraordinaria difusión en este ^{XX} siglo, alteró las reglas de la concepción clásica.

La previsión de medios de pago a la economía y luego de crédito, y la aparición y difusión de instrumentos y técnicas de financiación más sofisticadas, hicieron que las transacciones financieras adquirieran una importancia superlativa que excedieran en mucho a las de la economía real.

De las transacciones con los instrumentos representativos de participaciones de capital (acciones) y de crédito (bonos de deuda), se ha pasado a la negociación de los derechos de comprar o vender tales instrumentos financieros a futuro sobre los mismos. Por si todo esto no fuera suficiente se negocian canjes de moneda y de intereses de deudas (swaps).

Peter Drucker expresaba que en 1986 las importaciones y exportaciones, incluyendo servicios, alcanzaban unos tres billones de dólares, mientras que los movimientos financieros eran superiores en más de veinticinco veces esa cifra para el mismo año, considerando el mercado del eurodólar de Londres, únicamente.

A su vez, Kenichi Ohamae nos informaba que en 1988 el volumen total del intercambio de bienes entre el Mercado Común Europeo, Japón y los Estados Unidos, ascendió a 600.000 millones de dólares por el año, mientras que el intercambio de divisas fue 600.000 millones de dólares por día.

Cifras que exhiben de modo elocuente el predominio de la economía “simbólica” sobre la economía “real”.

2. La globalización de los mercados.

El avance de las comunicaciones ha “achicado” el mundo, interconectando a oferentes y demandantes de todo el planeta y ello ha generado la aparición de mercados “globales”. El precio de un bien o producto no se fija hoy en día por las transacciones de tal o cual mercado, o del mercado de tal o cual país, sino del resultado de las transacciones de ese bien en todo el planeta.

En materia financiera el fenómeno de la “internacionalización” comienza con la aparición del mercado de los “eurodólares”, proceso que tiene inicio antes de finalizar la década del cincuenta.

El inicio de la “guerra fría” obligó a los rusos a retirar sus depósitos en dólares de los bancos norteamericanos y trasladarlos a lugares más seguros, especialmente a Inglaterra, Suiza y Francia.

Esto convirtió a Londres en una plaza financiera de primer nivel internacional, fenómeno que se acrecentó en los años setenta con el boom

petrolero y la fenomenal transferencia de recursos de los países industrializados a los países productores de petróleo. Los “petrodólares” también acudieron a la plaza de Londres.

Se conformó así un mercado especial, denominado el “eurodólar”, que iniciaría su asistencia financiera a todos los países y empresas estatales y privadas del mundo.

La década del setenta convirtió a Londres en plaza financiera internacional por automasia.

Las grandes empresas acudieron a esa plaza como la ideal para obtener financiación mediante la colocación de bonos de deuda, los denominados “eurobonos”.

En la década del ochenta la uniformidad de regulación de los países de la Comunidad Económica Europea y la actitud de Luxemburgo negándose a aplicar tales reglas, la convirtieron también en una plaza de relevancia para la colocación de “eurobonos”.

Este fenómeno se completó con la apertura de los Estados Unidos a partir de la década del ochenta y su mayor desregulación financiera y,

particularmente, con la salida de los bancos americanos al exterior y su explosiva expansión.

Japón se unió a este proceso y la Bolsa de Valores de Tokio se convirtió también en una plaza financiera relevante.

Las facilidades en las comunicaciones permiten la conexión de las distintas plazas y esto facilita la “internacionalización” en materia financiera.

De ese modo muchas empresas comenzaron a efectuar emisiones de títulos en países distintos a los propios y salieron a cotizar sus acciones y bonos de deuda en mercados extranjeros.

Al mismo tiempo los denominados “inversionistas institucionales” adquirieron mayor presencia en las grandes bolsas de valores del mundo y, especialmente, los Fondos de Pensión se convirtieron en los mayores adquirentes de papeles de deuda emitidos por los Estados, sus empresas y las grandes empresas privadas, y de acciones de las corporaciones.

Los Fondos de Pensión, los fondos de inversión, las compañías de seguros, las gestoras de carteras y en general las instituciones colectivas de

inversión, se convirtieron en los mayores actores de los mercados de valores del mundo.

3. La desregulación de los mercados.

Los últimos años exhiben el fin de una era, signada por el comunismo en lo político y su secuela económica de la economía planificada, el Estado empresario, la fijación estatal de los precios y, en suma, la ausencia de “mercado” y su sustitución por el “estado benefactor”.

Los países han abandonado uno a uno sus regímenes de control e intervención en los mercados, liberalizándolos de modo que los precios sea el resultado de la libre actuación de oferentes y demandantes.

La desregulación como fenómeno jurídico contrario a la “regulación total” se extiende por el mundo actual y ello significa eliminación de los regímenes de restricción o limitación de oferentes; eliminación de controles en los precios; libertad para efectuar transacciones en cualquier moneda; eliminación del Estado empresario.

Pero también significa perseverancia del mercado para evitar que los oferentes impongan su ley; plena “transparencia” para que sus operaciones puedan ser verificadas por los consumidores y los precios sean fijados con

amplia y total libertad; e información veraz, detallada y suficiente en defensa del consumidor para que éste pueda tomar sus decisiones con máxima libertad.

4. La Desintermediación financiera.

Se denominó así al fomento ocurrido en los últimos años en virtud del cual las grandes y medianas empresas del mundo dejaron de financiarse mediante el crédito bancario y pasaron a financiarse en los mercados de valores.

La facilidad de acceso a los mercados de capitales del mundo abrió las puertas no sólo a las grandes corporaciones sino también a las medianas empresas, en todo el espectro del mercado mundial, de manera que empresas latinoamericanas pudieron operar en los mercados de valores europeos y norteamericanos, sea mediante la emisión de los denominados "eurobonos" o "comercial papers".

Ese acceso a mercados internacionales les permitió a las empresas de todo el mundo la obtención de financiación de mercados internacionales, les ^{permite} permitió a las empresas de todo el mundo la obtención de financiación a mayores plazos y a tasas de interés más bajas que las predominantes en los mercados bancarios locales.

Esto obligo a los bancos a fijar su atención en el mercado de valores y a buscar la vinculación con los operadores tradicionales de esos mercados, los Agentes de Bolsas conformando grandes firmas como “casas de bolsas” o “agencias” de modo de no perder espacio en el creciente mercado de capitales.

A partir de entonces los bancos actuaron también como “colocadores” de valores, pero asimismo combinaron esa actuación con la de “agentes emisores” de valores y financiamiento de emisiones de valores.

Aparecen entonces nuevas y sofisticadas operaciones bancarias como el “underwriting” y la “securitization”, donde los bancos desempeñan un rol dominante.

5. La concentración financiera.

La globalización de los mercados y la nueva actuación de los bancos financiando grandes emisiones de deuda, ha incrementado en todo el mundo el riesgo “^{sistémica}sistemático” de los mercados financieros.

El riesgo inherente a la actuación de los bancos que operan en todo el mundo con regímenes de encaje fraccionario, expone al sistema financiero a grandes riesgos.

Si tenemos en cuenta que un sistema de encaje fraccionario permite, por un lado, la creación de “dinero bancario” en proporciones realmente importantes (se debe tener presente que el “multiplicado” bancario es la inversa del coeficiente de ese encaje, de modo que en un encaje tradicional del 10% de los depósitos, la creación de dinero bancario o de crédito bancario es de diez veces el circulante existente) y, por otro, con una exposición al riesgo ciertamente grave porque los bancos conservan apenas una pequeña proporción de los depósitos “a la vista” que toman, se advertirá que quedan así a merced del vaivén de los “acontecimientos”. Sumado a ello el hecho de que el “capital propio” de los bancos es exiguo con relación a los compromisos que toman (8% del total de los activos según las Reglas de Basilea), se puede apreciar la facilidad con que se puede producir una crisis bancaria.

Por ello frente a este “riesgo sistémico” se crean en el mundo a partir de 1913/14 los bancos centrales, adjudicándoles entre sus funciones la de ser un prestamista institucional de “última instancia”, que debe atender los requerimientos de los bancos ante una emergencia.

De todos modos la actuación de los bancos centrales como prestamistas de última instancia no disminuyó las crisis bancarias mundiales de los años ochenta y noventa y sólo significó una enorme transferencia de ingresos de los productores y particulares al sector financiero, porque finalmente los enormes recursos que debieron disponer los bancos centrales para paliar esas crisis fueron asumidos con recursos del Tesoro, es decir de los contribuyentes.

Ante los riesgos de crisis las autoridades de Superintendencia bancaria de todo el mundo prefieren alentar la concentración de los bancos en pocas entidades internacionales, más fuertes, que tengan recursos propios suficientes que les permita afrontar una crisis. Tal es el caso de la República Argentina donde el BCRA alienta la adquisición de entidades locales de capital nacional y de actuación regional o nacional, o de sus activos, por grandes bancos internacionales, como ocurrió últimamente con los Bancos Alma Fuerte de Córdoba, y con los bancos con autorizaciones revocadas donde se vendieron los activos, como ocurrió en el caso de los Bancos Mayo Coop. Ltda. y Mendoza, entre otros.

De manera que la concentración seguirá en aumento, en tanto las pequeñas entidades no adviertan que deben buscar “nichos” del mercado con “productos especiales”, que generan buena rentabilidad, a los cuales dedicarse preferentemente complementando la tradicional función de tomar

depósitos y otorgar préstamos, como ocurre en países desarrollados, como Alemania, Francia, Suiza, Italia, España, etc., donde pequeños bancos e instituciones de crédito compiten con éxito con los grandes bancos, porque son más eficientes en la prestación de servicios más personalizados a los clientes. Y también mientras las autoridades bancarias no advierten de la conveniencia y necesidad de fomentar esa competencia y evitar la formación de monopolios de hechos locales o regionales, donde los grandes bancos "acuerdan" como ocurre, precisamente, en materia de tarjetas de crédito.

CAPÍTULO I

ORÍGENES Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS.

1. Los Bancos.

Justificamos la necesidad de estudiar, aunque sea rápidamente, el tema de los bancos, para poder tratar un tema que regula un aspecto de su actividad, recordamos las palabras del gran maestro italiano Cesare Vivante:

“A los estudiante y estudiosos(dos palabras no siempre son sinónimas) que a menudo me piden consejos y temas para sus disertaciones, no puedo dales más guía que el método seguido por mí. No se aventuren nunca en ninguna tratación jurídica si no conocen a fondo la estructura técnica y la función económica del ^{instituto}instinto objeto de sus estudios. Recojamos en las Bolsas, en los Bancos, en las agencias de las Sociedades Comerciales, en las secretarias judiciales, el material necesario para comprender aquella estructura y esta función. Es una deslealtad científica, es un defecto de probabilidad hablar de un instituto para fijar su disciplina jurídica sin conocerle en su intima realidad. Si el Derecho tiene por objeto regular los intereses de una institución, es evidente que debe preceder el estudio de la naturaleza de ésta al estudio del Derecho...”.

2. Antecedentes Históricos.

2.1. *Babilonia, Grecia y Egipto.*

Los historiadores sitúan el inicio de la actividad bancaria, consistente en recibir depósitos y otorgar préstamos, en épocas muy antiguas, existiendo pruebas que 3000 años antes de nuestra era, en Babilonia, los templos recibían depósitos y otorgaban préstamos y siendo admisible que los préstamos (especialmente en granos) se hubiesen practicado mucho antes de la composición de cualquier elemento que pudiera llamarse dinero, nos interesa en esta relación destacar sólo aquellos antecedentes que exhiban una actuación reguladora de la actividad.

E. Victor Morgan refiere también los antecedentes de la actividad bancaria en Grecia y Egipto. Respecto a Grecia, con cita de Demóstenes (Demóstenes, *Private Orations*, loeb, Edit., traducción de A. T. Murray, Heinemann, 1936, Vol. I pág. 325) hace referencia a dos famosos banqueros, Pasión y Phormión, que siendo esclavos, llegaron a hacer gran fortuna prestando dinero. Según Demóstenes en la época en que Phormión tomó a su cargo el banco. Pasión tenía una propiedad inmobiliaria valorada en 20 talentos y “además tenía más de 50 talentos en dinero prestado a interés”, de los cuales 11 eran parte de los depósitos bancarios que él había invertido en forma rentable, por lo que

la fortuna privada de Pasión, una vez deducidas sus obligaciones con los clientes bancarios, ascendía por lo menos a 59 talentos.

Anota Morgan que en aquel tiempo, el salario de un artesano en Atenas era de 1 dracma diario, por lo que 59 talentos equivalen a los salarios de un año de más de mil artesanos, es decir no mucho menos de 1 millón de libras esterlinas en dinero actual (la edición española de la obra de Morgan es de 1969).

Ambos banqueros griegos Pasión y Phormión aceptaban depósitos y hacían préstamos y algunos de estos préstamos se hacían con garantía inmobiliaria, es decir con hipotecas.

Refiere también Morgan que Isócrates cuenta que detrás de las operaciones de cambio, aceptación de depósitos y préstamos, el banco de Pasión se encargaba también de hacer pagos a favor de sus clientes.

En ese sentido Max Weber enseña que la antigüedad y principalmente en Grecia, encontramos como negocio bancario típico la aceptación de ordenes de pago y como medio de pago a distancia, la carta de crédito a favor del viajero, además otros medios de pago que, si no se parecen a la moderna letra de cambio, recuerdan el cheque actual.

El mismo autor agrega que otro de los fines más antiguos de los bancos fue la custodia de dinero (operaciones de depósito), señalando que en Egipto los banqueros eran grandes administradores de patrimonios.

Señala Max Weber que los bancos de la antigüedad sólo excepcionalmente eran empresas privadas y estas tenían que sufrir una ruda competencia por parte de los templos antiguos que funcionaron al principio como cajas de depósitos, que ésa era su principal misión como bancos, en cuanto los templos eran bienes sagrados y quien ponía la mano sobre ellos cometía un sacrilegio. Cita al templo de Delfos que era un lugar de custodia de tesoros para numerosos particulares y especialmente la caja de ahorros típica de los esclavos y que en realidad la manumisión se lograba con los ahorros de los esclavos, quienes lo confiaban a los templos para su custodia y para sustraerlos de la codicia del dueño. Que la misma función de cajas de depósitos desempeñaron otros varios templos de Babilonia (templo del dios solar en Sippar), Egipto (el templo Ammon) y Grecia (el templo Atenea). Que esos templos fueron también grandes prestamistas, especialmente para los príncipes, que encontraban en ellos condiciones más favorables que las ofrecidas por los prestamistas.

Cottely recuerda que en Egipto encontramos por primera vez el problema de la nacionalización del sistema bancario, hecho que ocurrió

bajo los Ptolomeos, en que el Estado se reservó para si el monopolio del comercio bancario.

2.2. Antecedentes Romanos.

Las primeras normas referidas al Derecho Bancario aparecen incluidas en el Derecho común, tanto reglas de Derecho privado sobre intereses, compensación, el deposito de dinero, la fianza bancaria, etc., como sobre la misma actividad bancaria.

Una regulación separada y sistemática de la actividad bancaria comenzó hacia el fin de la Edad Media, pero de ella ya hay indicios precedentes en el Derecho romano.

Enseña Cottely que en las fuentes romanas se repite la afirmación de que la actividad de los banqueros tenía carácter público. Ese punto de vista tuvo como consecuencia que el legislador romano limitara en cierto sentido la actividad de los bancos, poniéndolos bajo control. En tal sentido el autor —que cita el Digesto de Ulpianus— menciona las siguiente reglas:

1. Solamente los hombre podían ejercer el negocio de banquero y no era necesario ser ciudadano romano.
2. El *codex accepti et expensi* servía como adecuado instrumento para probar los pagos; el banquero daba fe con sus libros de los pagos efectuados. Y si bien en general no existía el deber de exhibir los documentos

privados en juicios contra terceros, respecto de los banqueros fue establecida una excepción, obligación que se limitaba a la parte del libro concerniente a la causa en cuestión.

3. Los "argentarii" concluían sus negocios públicamente en el foro y el banquero tenía el derecho de proseguir sus transacciones en el lugar acostumbrado y al vender su negocio, también transfería ese derecho.
4. La política bancaria romana conoció cierta especie de supervisión, parece fue ejercida por el prefecto, que tenía el deber de controlar si los banqueros ejercían sus negocios dentro de los límites legales.

2.3. La actividad bancaria y su regulación en la Edad Media.

En la Edad Media es significativa la actuación de la Iglesia, que veda la aplicación de intereses a los préstamos, como contrario a la ley divina. Así el Concilio de Nicea(325) prohibió el interés para los eclesiásticos, prohibición que fue hecha extensiva a los legos por los Concilios de París(829) y la ley Letrán(1139).

Cottley señala como una consecuencia de esa situación, que los judíos adquirieron gran importancia en la vida crediticia y desempeñaron un papel importantísimo en el desarrollo de los bancos, ya que las instituciones crediticias de la baja Edad Media quedaron casi

integralmente en sus manos. Otra consecuencia que apunta al citado autor es que el negocio principal de los bancos no fue ya el otorgamiento de préstamos, sino el desenvolvimiento de los pagos y la participación en el comercio.

Terminado el dominio del Islam sobre el Mediterráneo, el mismo se abrió nuevamente a la navegación occidental volviéndose a constituir en el centro del comercio de Europa y el Oriente, siendo predominante la actividad de los italianos. Ello significó un desarrollo económico enorme de toda Italia, especialmente del norte.

También debe señalarse en la Edad Media, la aparición de los "monti pietatis", instituciones creadas por los religiosos, habiendo sido el primer monte el de Perusa(1462) creación de los monjes franciscanos. Después se crearían más en distintas ciudades italianas, como un medio para combatir la usura. La organización y la actividad de estos montes estaba regida por estatutos que contenían detalladas disposiciones, que no ignoraban el problema de fiscalización.

La actividad bancaria en la Italia medieval destaca la actuación de los llamados "bancos de giro", que se dedicaban especialmente a las transferencias de dinero de un lugar a otro, recibido mediante depósitos y registrados en asientos contables.

Mientras Florencia fue la cuna del derecho gremial de los banqueros. Venecia lo fue del derecho de la supervisión estatal.

En Florencia se dictaron estatutos gremiales reguladores de la actividad de los cambistas y banqueros, ya en el año 1299, en 1314 y en 1349.

En Génova se creó lo que se considera la primera institución bancaria "capitalista" en sentido moderno, el Banco di San Giorgio, creado como un ente "para estatal" con gran participación del Estado, regulándose su actividad por decreto de 1407, completado por numerosas leyes y decretos posteriores destinados a disciplinar la actividad del banco en sus múltiples aspectos. El Banco contaba con una compleja organización, compuesta por un Consejo General integrado por 480 participantes (camperistas para la regulación italiana, algo similar a los accionistas de nuestras sociedades anónimas), un poder administrador a cargo de ocho protectores, un presidente llamado Prior, los procuratori y varios cuerpos colegiados más. Sus normas garantizadoras de la independencia del banco frente al Estado; los privilegios del Banco frente a los clientes; el derecho del Banco a cobrar numerosas gabelas, impuestos y tasas. También contenía reglas que imponían el secreto bancario, para todos los funcionarios y empleados subalternos. El banco subsistió hasta la anexión de la

República Genovesa al Imperio Francés y fue Napoleón quien ordenó su liquidación.

Un desenvolvimiento similar ocurrió en Barcelona, donde se creó la Taula de Canvi, o Banco de Deposito de Barcelona, en el año 1401.

Pero donde la regulación bancaria adquirió su mayor esplendor fue en Venecia, donde hubo una gran actividad bancaria, gozando esa actividad de plena libertad durante los siglos XII a XV, pero ella fue gradualmente limitada por sucesivas disposiciones legislativas, hasta culminar con una completa nacionalización de la banca al finalizar el siglo XVI, cuando fue creado el Banco de Rialto, en 1594, como un banco estatal.

La legislación bancaria pública medieval en Venecia se puede dividir en tres grupos. En el primero estaban las normas que regulaban las operaciones de los bancos en general; en el segundo las que se referían a las operaciones de deposito y de giro, tendientes a limitar la creación de cuentas para prevenir de ese modo una desvalorización de los depósitos; y en el tercer grupo, las disposiciones relativas al control y la supervisión de los bancos.

Como los banqueros eran simultáneamente comerciantes, hubo muchos casos en que la bancarrota se originaba en la especulación con mercadería. Por tal razón se encuentra ya en el año 1374 una disposición que prohíbe a los bancos comerciar con ciertos tipos de mercaderías (cobre, hierro, plomo, azafrán, miel, tela). Estaba prohibido también la participación en tales negocios.

Una ley del año 1402 impedía a los banqueros realizar operaciones por sumas mayores que las prestadas al Estado.

Además, se separaron las operaciones "de cambio y las bancarias", y por una ley de 1523 se prohibió efectuarlas conjuntamente.

En cuanto a las normas de supervisión bancaria, se menciona que ya en el año 1358 el Senado instruyó comisiones especiales de funcionarios dedicados a controlar la actuación de los bancos, atendiendo los reclamos públicos.

2.4. La actividad bancaria y su regulación en Alemania.

En Alemania o lo que fuera el Sacro Imperio Romano Germánico, el desarrollo de la actividad bancaria estaba también en manos de los banqueros italianos, siendo uno de los factores que más contribuyó al

desarrollo de sus actividades, el gran desorden monetario. El derecho de acuñar monedas se transfirió del monarca a los señores feudales, eclesiásticos y legos, así como a numerosas ciudades.

En el Imperio Romano Germánico se destaca la actuación como banqueros profesionales de los cambistas nacionales, los banqueros italianos(lombardos y cahorsinos) y los judíos.

Muchas ciudades fueron autorizadas a acuñar monedas, como Francfort, que adquirió en la Edad Media el derecho de instituir el negocio de cambio de monedas. El Consejo Municipal transfirió ese derecho a cambistas locales. En 1368 había dieciséis cambistas y su número se redujo posteriormente a tres o cuatro. El derecho de tener un negocio de cambios era considerado un derecho real. En 1402 la ciudad creó un banco municipal cuya dirección fue confiada a empleados asalariados. Un año después fueron concedidos permisos para el funcionamiento de tres bancos privados. Dos de ellos tenían carácter de sociedad mixta, ya que la municipalidad participó en el capital y contribuyó también para pagar los salarios de los empleados. Un banco municipal actuó también en Nuremberg.

Los judíos también desarrollaron una importante actividad bancaria, adquiriendo influencia en la vida comercial de los Estados

alemanes a fines del siglo VII, hasta los siglos X y XI, pero fueron luego desalojados por los lombardos y cahorsinos.

Mientras a los cambistas locales se les aplicó el derecho común, a los banqueros profesionales, lombardos, cahorsinos y judíos, se les aplicaba un Derecho especial derivado de las autorizaciones que les extendía los señores feudales o los Consejos Municipales. En tal sentido digno de destacar la práctica de los lombardos, cuyos convenios con las autoridades (concesiones) eran similares en diferentes ciudades, lo que permite suponer que operaban sobre la base de un texto modelo preestablecido. "La semejanza de textos y estilo de redacción de las concesiones indica que los lombardos operaban con fórmulas especiales preestablecidas. En consecuencia se desarrolló una cierta especie de derecho internacional de los lombardos que, salvo algunas excepciones, brindaron una uniformidad, estableciendo los cimientos de un derecho internacional".

Esas concesiones les aseguraban a los banqueros una protección profesional personal y patrimonial. Así en Brujas, los lombardos fueron exonerados del servicio militar fuera de la ciudad, de las tasas de guardia de los muros, de préstamos forzados, etc.. Recibían consideraciones especiales en los procedimientos penal y civil, teniendo en algunas ciudades derecho a una jurisdicción especial. En

los conflictos entre lombardos se los autorizaba a designar jueces de origen italiano.

Esos privilegios, podían ser generales(otorgados a varios banqueros de la ciudad) o individuales, tenían como contrapartida el pago de ciertas sumas pagaderas de una vez o en periodos repetidos, tanto a los señores territoriales como a los Consejos Municipales.

Las concesiones precisaban con bastante detalle los negocios que se les autorizaban realizar a los banqueros, especialmente en cuanto a los préstamos. Así el Colonia se les autorizó (privilegio del año 1332) a efectuar “negocios, especialmente negocios financieros”, en Bingen(1363) negocios de compraventa, cambio de moneda, comercio con dinero y cualquier operación en moneda acuñada; según el privilegio de Solothurn(1377) tenían el derecho a prestar sus bienes contra fianzas, prendas o pagarés y exigir útiles o intereses(norma que se destaca como permisiva de la usura en época de prohibición de los préstamos con intereses).

Pero en el siglo XV llegó a ser general tal autorización, permitiendo abiertamente a los lombardos prestar su dinero con garantía. En Basilea se autorizó a los lombardos a prestar su dinero

contra fianzas, prendas o pagarés y a invertir en el cambio de la moneda y de compraventa.

Digno de destacar es el privilegio de la ciudad de Brujas, del año 1304, a favor de los cambistas locales, según el cual la ciudad se constituyó en garante de sus operaciones frente a los comerciantes de la Hansa y del Imperio Romano Germánico. La ciudad garantizó los depósitos entregados por dichos comerciantes a los cambistas.

3. La creación del Banco de Ámsterdam.

En 1609 se creó el Banco de Ámsterdam que en cierta medida ha sido modelo en su género. Nacido como consecuencia de la multiplicidad de monedas —comúnmente envilecidas— que circulaban en Ámsterdam y que eran objeto de pagos y transacciones, el Municipio de esa ciudad creó su banco, que tuvo la particularidad de tener un encaje del ciento por ciento de los depósitos a la vista. Regla que conservó durante más de un siglo y que lo convirtiera en un modelo citado por todos los autores de la época. En 1672 cuando los ejércitos de Luis XIV se acercaban a la ciudad de Ámsterdam, hubo una gran alarma entre los depositantes que pensaban que no podrían retirar sus depósitos. Se cuenta que los mercaderes asediaron al banco, sospechando algunos de ellos que su riqueza podía no estar allí, pero el banco hizo frente a todos los retiros y muchos de ellos al ver lo que pasaba

decidieron dejar sus depósitos. A lo que dice Galbraith que como sucedería muchas veces en el futuro, mucha gente que necesitaba desesperadamente su dinero del Banco deja de necesitarlo cuando está seguro de que lo tiene a su disposición.

Pero con el tiempo el banco sufrió la tentación de todos los banqueros y utilizó esos depósitos en arriesgado préstamos, ligando su suerte a la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, pues el alcalde y los miembros del Senado de la ciudad de Ámsterdam y los directores de la citada sociedad eran con frecuencia las mismas personas. Cuando la Compañía comenzó a flaquear a fines del siglo XVII, el banco comenzó a sufrir esa convivencia. Finalmente, en 1819 el banco cerró sus puertas.

3.1. *La actividad bancaria y su regulación en ^{Francia} Alemania.*

Señala Cottley que el desarrollo de los bancos medievales franceses fue, en líneas generales, similar al de los alemanes. En la baja Edad Media los judíos asumieron el papel de primeros banqueros y los comerciantes italianos hicieron su aparición recién en el siglo XIII, en las ferias de Ypern, Champagne y St. Gilles, actuando más como comerciantes que como banqueros.

En cuanto a las normas de supervisión bancaria se citan las disposiciones puestas en vigor contra los banqueros judíos. Así un

decreto del año 1206 prescribió que los pagarés relativos a los créditos judíos debían llevar un nuevo sellado. Otro decreto del 8 de noviembre de 1223 impuso un control más severo, suspendiendo el derecho de los judíos a exigir intereses. El deudor estaba obligado a pagar su deuda y los intereses acumulados hasta la fecha del decreto, en un plazo de tres años. Como condición para el pago el banquero judío debió registrar sus créditos ante el respectivo señor territorial dentro del termino establecido por el decreto(hasta el 2 de febrero de 1224). A este decreto le siguieron otros, uno que disminuyó en una tercera parte la deuda de los cristianos, limitando las ejecuciones, hasta que finalmente se prohibió a los judíos otorgar prestamos con usura. La culminación la constituyen los decretos de Felipe el Hermoso de los años 1306 y 1311, por los cuales se expulsó a los judíos del país. A partir de entonces se sucedieron periodos que admitieron volver a Francia a los judíos con nuevas expulsiones.

Los lombardos recibieron sus privilegios para actuar como banqueros, al igual que en Alemania, sea en forma general o especial. Algunos privilegios los equiparaban los caballeros y los ponían bajo la inmediata jurisdicción del rey. Pero, al igual que los judíos, también fueron perseguidos, encarcelados y expulsados del país. Pero tales episodios eran fugaces, ya que después eran llamados nuevamente, destacándose respecto de los judíos, el hecho de estar protegidos por la

Curia Papal, que utilizó sus servicios en las operaciones financieras ligadas a la administración de la Iglesia.

En Francia, la historia de los bancos destaca el desastre financiero tras la emisión de títulos de la Compagnie de Mississippi que creó John Law para la colonización y explotación de la Luisiana. Como consecuencia de ello, se promulgó la Ley de Bolsas en 1724, considerada como la partida de nacimiento de las bolsas modernas.

John Law, aventurero escocés, había llegado a Francia al año siguiente de la muerte de Luis XIV^{XIII} y, según lo refiere John Kenneth Galbraith, la situación financiera del Reino era espantosa. Los gastos representaban el doble de los ingresos, las arcas del tesoro estaban crónicamente vacías, los recaudadores de impuestos y sus hordas de "maltoiers" subordinados eran particularmente aptos para el servicio de su propia capacidad. El duque de Saint - Simon había sugerido hacia poco que la resolución más simple era declarar la quiebra de la nación, rechazar todas las deudas y empezar de nuevo. Felipe, Duque de Orleáns, Regente de Luis XIV, que tenía entonces siete años, no era capaz de pensar ni de actuar. Entonces llegó Law. Se dice que unos años antes había reconocido a Felipe en un garito y que éste se había sentido impresionado por el genio financiero del escocés.

Así las cosas, Law le transmitió a Felipe su idea de crear un Banco territorial que emitiría billetes para los prestatarios contra la garantía de las tierras del país. El 2 de mayo de 1716 un decreto concedió a Law y a su hermano el derecho a fundar un Banco autorizado a emitir billetes, con un capital de seis millones de libras, unas 25.000 libras inglesas. Los billetes fueron declarados de curso legal para el pago del impuesto.

Inicialmente, sigue Galbraith, fueron muy aceptables, no sólo para pagar impuestos, sino para todos los fines. El banco prosperaba y abrió varias sucursales en el interior del país.

Como todo había sido un éxito, fruto de mucho alivio personal, el Regente propuso una emisión adicional.

Pero Law seguía con su idea de crear la Compañía del Mississippi (Compañía de Indias), para explotar y llevar a Francia las grandísimas cantidades de oro que se pensaba existían en el subsuelo de Luisiana. A principios de 1719 la compañía obtuvo privilegios comerciales exclusivos en la India, China y los Mares del Sur. Después recibió el monopolio del tabaco, el derecho de acuñar moneda y la recaudación de impuestos.

El paso siguiente fue lanzar al mercado los títulos de lo que era “un primitivo conglomerado”, lo que se hizo en 1719, con “la respuesta más visible, audible y a veces violenta que jamás se había producido y que tal vez no volvería a producirse”. Tan grande fue el número de personas que pretendían comprar acciones y tan grande el barullo producido por la venta que el lugar de las transacciones tuvo que mudarse, sucesivamente, de la Quincampoix a la place Vendome y la Hotel Saisons, del valor de los terrenos contiguos subió rápidamente, debido a las demandas de personas que querían estar cerca del lugar de acción. Los títulos aumentaron fabulosamente de valor. Personas que habían invertido unos cuantos miles al principio de año se encontraron dueños de millones a las pocas semanas o meses. Los que habían medrado de este modo fueron llamados millonarios. Indudablemente, debemos a aquel año útil, la palabra de origen francés. Con el transcurso del año, cada vez más acciones del conglomerado fueron ofrecidas a los inversores.

Law fue hecho noble(duque de Arkansas) y el 5 de enero de 1719 obtuvo el máximo reconocimiento a su genio financiero, cuando fue nombrado Interventor General de Francia.

Pero finalmente la parodia terminó y los mendigos volvieron a las calles de París. Los rumores de que París seguía teniendo sus

mendigos pero no el oro, produjo un efecto desastroso entre los inversores y tenedores de billetes de la "Banque Royale" que reclamaron con su conversión en metálico. Entonces hubo que restringir el reembolso de billetes en metálico. Pero el pánico continuó y finalmente(julio de 1720) la gente se apretujaba y moría asfixiada frente al Banco tratando de retirar su dinero.

El regente debió ocultar a Law y hacerlo salir de Francia. Law dejó en Francia fortunas arruinadas, precios cada vez más bajos, negocios en decadencia y un duradero recelo contra los Bancos y la Banca.

El duque de Saint Simon dejó escrito al respecto:

"Si a los grandes meritos de semejante Banco se añaden, como hecho se añadieron, al espejismo de un plan en Mississippi, una compañía de acciones, en lenguaje técnico, un método de chancullero para sacar dinero a Pedro para pagar a Pablo, sin que la empresa poseyera minas de oro ni de piedra filosofal, necesariamente tenía que acabar en la ruina, dejando una pequeña minoría enriquecida gracias a la ruina total del resto de la población. Esto es lo que ocurrió en realidad".

Law es el creador de las acciones "al portador". Él realizó la primera emisión de estos valores en 1719, que a pesar del desastre final, trajo dos consecuencias importantes. La primera la difusión de las operaciones con acciones al portador, y la segunda la sanción en 1724 de la primera ley de Bolsas, considerada como la "partida de nacimiento de las bolsas modernas".

3.2. *La actividad bancaria y su regulación en España.*

Durante la baja Edad Media la vida bancaria española era similar a la italiana, alemana o francesa. También España estaba dividida en varios reinos, destacando como centro comercial mas importante la ciudad de Barcelona, especialmente a partir del siglo XII cuando se produce su unión con el reino Aragón.

También en España los primeros banqueros fueron los cambistas, en su mayoría judíos, quienes se ocupaban, además de realizar operaciones de cambio de moneda, en otorgar préstamos. También actuaban los banqueros lombardos(florentinos, luqueses, seneses, toscanos e itálicos). En el año 1268 el Rey Jaime I ordenó que ningún extranjero pudiese tener un banco de cambio en Barcelona, prohibición reiterada por Jaime II en febrero de 1325. En 1401 el Rey Martín prohibió nuevamente a los extranjeros la estada y el comercio en las

ciudades de Barcelona, Valencia, Mallorca, Torosa y Perpiñán y en otras villas, ciudades y territorios de su reino.

Las primeras normas de Derecho bancario en Cataluña aparecen en la recopilación de las costumbres, siendo importantes también las normas dictadas por las municipalidades. La intervención estatal fue al principio de carácter limitativo, pero a comienzos del siglo XV pasó al terreno del intervencionismo activo, creándose un banco oficial (la Taula de Canvi o Banco de Deposito de Barcelona). Este sin embargo no ejercía monopolio.

La legislación respecto de los bancos particulares no difería mucho de las leyes italianas medievales, con la diferencia que mientras las legislaciones italianas –florentinas, venecianas – eran de carácter más preventivo, la legislación española basó su acción en drásticas sanciones, fundada en la idea de defender los intereses de los clientes, ante la posibilidad de perder los dineros confiados al banquero, sin tomar en cuenta los intereses colectivos.

A diferencia del derecho alemán y francés, el español se destaca también por no ser personal, basado sobre privilegios, sino fundado sobre normas jurídicas de valor general. Así se reguló especialmente la

radicación del banquero, a quien se otorgaba una licencia, dada por el Rey o la ciudad.

Se requería la prestación de una caución previa y no podían abandonar la ciudad donde habían tenido "taula" antes de los cincuenta días posteriores a haber terminado sus actividades. En algunos casos se otorgó a sus libros fuerza probatoria de los pagos efectuados. Estaban obligados a tener su local abierto en ciertas horas del día, y asentar en sus libros las operaciones que realizaban. Por ley del año 1300 cada acreditación hecha en los libros a favor de una persona y por cualquier razón, se consideraba como depósito. El banquero debía pagar sus deudas sin demora ("sin demora" significaba dentro de las 24 horas). La bancarrota era severamente sancionada destacándose una ley de Cataluña del 13 de febrero de 1300 que ordenó que el banquero que se declarara en quiebra debía ser reputado infame y tenido en prisión a pan y agua hasta que pagara sus deudas. Esa ley fue completada por otras de 1301 y 1321 que impusieron la pena capital al banquero fallido.

3.3. La actividad bancaria y su regulación en Inglaterra.

Inglaterra se destaca porque la actividad bancaria se desarrolló, hasta hace pocos años, en forma libre, sin estar sujeta a regulación. Lo

que no significó que el Rey o el Estado permanecieran al margen de ella.

El Estado no creó bancos públicos hasta el siglo XVII, basándose su sistema bancario en los banqueros individuales.

También aquí los primeros banqueros fueron judíos, que debían pagar tasas e impuestos regulares a la Corona y cuando el monarca necesitaba medios de pago, les exigía contribuciones extraordinarias, si el judío fallecía lo heredaba la corona. Guillermo II y Enrique I les concedieron importantes privilegios, autorizándolos a trasladarse junto a sus bienes, sin pagar aduanas; el derecho de ser juzgado por sus propios jueces y poder jurar sobre los libros de Moisés.

Ricardo (1189-1199) dictó la legislación relativa a los judíos, creando una organización de supervisión, llamada "Exchequer" de los judíos. Se dispuso que pudieran efectuar préstamos sólo en presencia de dos cristianos, dos judíos y dos funcionarios. Los títulos sobre el préstamo se preparaban en dos ejemplares, uno era entregado al banquero judío y el otro se colocaba en una caja custodiada por dichos funcionarios. Cuando el deudor reembolsaba su deuda y exhibía el comprobante a dichos oficiales, recibía en devolución el ejemplar

custodiado. Al finalizar el siglo XII funcionaban en Inglaterra 26 oficinas de Exchequer.

Después sus actividades fueron limitadas, hasta que finalmente se los expulsó de Inglaterra en el año 1290. Años antes (1240) habían sido expulsado también de los cahorsinos que habían llegado a Inglaterra en el año 1235 como banqueros de la Curia Papal. Años más tarde llegaron los lombardos, que también dejaron su estela.

También como banqueros particulares, actuaban los orfebres (goldsmiths), quienes adquirieron importancia general en el siglo XVII.

Max Weber expresa que la historia bancaria inglesa antes de la fundación del Banco de Inglaterra revela la actuación de los orfebres, que en su calidad de comerciantes y propietarios de metales nobles se dedicaron a efectuar operaciones bancarias, de modo que los orfebres ingleses aceptaron depósitos como los banqueros de la Edad Media; financiaron empresas políticas, tanto de los Estuardos como de Oliverio Cromwell; realizaron también operaciones de giro, y en relación con ellas fueron los primeros en entregar a sus clientes certificados fiduciarios, "glodsmith notes", cuya circulación no quedó limitada a la referida clientela. La bancarrota del Estado en 1672 acabó con todo eso. Cuando el Estado inglés declaró que sólo podía seguir pagando los

intereses de la deuda, pero no podía devolver el capital, ello significó virtualmente la falencia de los orfebres. La gente reclamó el monopolio del negocio bancario y ello fue aprovechado políticamente, porque al final de cuentas, la fundación del Banco de Inglaterra en 1697, por Guillermo de Orange, fue un acto determinado por consideraciones puramente políticas. La financiación de la guerra de Guillermo de Orange contra Luis XIV. Si bien el rey pretendió crear un banco estatal, tanto los tories, que eran sus adversarios, como sus partidarios whigs, temerosos de robustecer su poder; estuvieron en contra, de manera que el banco se creó como una corporación privada y autónoma del Estado.

El Parlamento inglés creó el Banco de Inglaterra como una corporación privada y le confirió el privilegio de emitir billetes y hacer operaciones de cambio y de comercio con metales nobles. En un principio el banco tuvo una concesión temporaria, hasta el 1º de agosto de 1705, pero ella le fue prorrogada por periodos sucesivos. El banco estaba autorizado a emitir billetes fiduciarios y si bien no tuvo el monopolio de la emisión hasta 1844, el hecho que no contaran con la autorización de emitir, no impidió que pudieran hacerlo; además condicionó la vigencia de esa autorización al cumplimiento de ciertas obligaciones y controles; lo que prácticamente significó la consagración de un monopolio de hecho en su favor.

3.4. La actividad bancaria y su regulación en Norteamérica.

La actividad bancaria se caracterizó desde la época colonial, por la “descentralización” y por ser pioneros en el empleo del “papel moneda”. La primera emisión de papel moneda se realizó en la Colonia de Massachussets en el año 1690, experiencia que repitieron otras Colonias como Nueva Inglaterra, Carolina del Sur y Maryland. Benjamín Franklin publicó en 1729 un alegato a favor del papel moneda denominado “Modesto estudio sobre la naturaleza y la necesidad de una moneda papel”.

Pero el desorden creado por esas emisiones llevó al gobierno federal a buscarle una solución y ello llevó a la creación, en el año 1791 del Primer Banco Nacional de los Estados Unidos, creado por Ley del Congreso. Se trató de una corporación de propiedad mixta, con participación del Estado federal que suscribió una quinta parte de su capital y el resto fue suscrito por inversionistas particulares.

A esa corporación el Estado federal le otorgó una concesión para ejercer el negocio bancario en todo el territorio nacional, por el termino de veinte años. El banco estableció su Casa Matriz en Filadelfia y ocho sucursales en las ciudades más importantes del país.

A pesar del éxito con que se desarrolló el Banco, problemas políticos impidieron la renovación de la concesión, de modo que termino su actuación en 1811.

A partir de entonces se pensó en autorizar la creación de un nuevo banco y recién en 1816 se creó el Segundo Banco Nacional de los Estados Unidos, también mediante una Concesión por el término de veinte años, que al igual que el anterior, no se le prorrogó la concesión al vencer ese plazo, de modo que el banco dejó de actuar en 1836.

Esos fracasos llevaron al gobierno federal a buscar caminos y así fue como en el año 1836 el Congreso dictó la Ley de la Banca Nacional, autorizando que cualquier grupo de cinco o más personas pudieran establecer un banco nacional con estatuto federal y facultad de emitir billetes, siempre que se comprometieran a respetar ciertas condiciones mínimas sobre capital, adquisición de bonos al gobierno, cobertura de bonos por los billetes que emitiera y por los depósitos que tomara, etc.. Los bancos desenvolverían su actuación bajo la fiscalización de la Oficina del contralor de la Moneda.

En 1914 se creó el Sistema de la Reserva Federal, que otorgó a este también facultades de fiscalización sobre la actividad de los bancos.

4. Conclusiones de la precedente relación histórica.

La breve relación histórica de la banca que hemos realizado precedentemente tiene por finalidad demostrar varias cosas:

1. Que la actividad bancaria fue una actividad que estuvo condenada por la moral y los principios morales durante siglos, razón por la cual fue ejercida por personas que poseían dotes especiales de "audacia" para los negocios, sin prejuicios éticos ni morales, que generalmente se aprovecharon de los más humildes y necesitados.
2. Que las quiebras y fraudes bancarios fueron permanentes desde la antigüedad debido a los exagerados riesgos que tomaban los banqueros al utilizar los fondos derivados de los depósitos del público, imprudentemente, generalmente "auto prestados" al mismo banquero o empresas vinculadas.
3. Que siempre fue una actividad totalmente vinculada al Poder, fuera religioso o político, que primero la autorizaba, luego la rodeaba de privilegios y finalmente la utilizaba para sí.

A todos estos excesos les buscó remedios el Derecho moderno, imponiendo reglas técnicas para el mejor funcionamiento de los bancos, implementando controles y vigilancia. Pero las crisis bancarias han continuado y tienen en ascuas al hombre del siglo XXI, crisis donde aparecen vinculados los fraudes con el soborno de funcionarios (como ocurrió recientemente en la crisis de Japón, donde se produjo el suicidio de

altos funcionarios de la superintendencia bancaria japonesa acusados de cohecho).

Y vemos que esas crisis, como la de Japón y México y misma del Paraguay por ejemplo son "solucionadas" por los gobiernos mediante el aporte de las tesorerías de cuantiosos fondos públicos que se transfieren a los bancos para "paliar la crisis". Fondos públicos que pertenecen a los contribuyentes de esos países y son concedidos a banqueros que los vuelven a utilizar en provecho propio en lugar de devolver los depósitos, hasta que finalmente el Estado interviene, devolviendo solo parte de la inversión efectuada por el particular y quedándose con el desvalorizado capital del banco quebrado.

CAPÍTULO II

ACTIVIDAD BANCARIA.

Desde antiguos tiempos los banqueros y los bancos desempeñaron una importante actividad mercantil consistente en cambiar monedas o dinero e intermediar en el crédito.

La función de cambistas fue muy importante en la Edad Media y moderna y estuvo vinculada a las Ferias Medievales. Así en Lyon, Brujas y todas las ciudades donde se reunían los mercaderes para realizar sus transacciones, los campsores o cambistas fueron agentes imprescindibles para la realización de las operaciones entre los mercaderes llegados a esas ciudades de diferentes lugares, portando monedas distintas a la de ese lugar, ya que se trataba de moneda en circulación en la ciudad de donde provenían los mercaderes.

Los bancos igualmente, en forma tradicional, cumplieron dos funciones esenciales; la de proveedores de medios de pago a la comunidad y la de intermediación en el crédito, durante el curso del siglo veinte se fueron incorporando otras actividades, tales como la de ejecutores de la política monetario fijada por los distintos estados.

En la antigüedad, el banquero fue emisor de monedas y creador o difusor de medios de pagos, como la letra de cambio y el pagaré. Recién a partir del siglo XIX los Estados van a monopolizar esa función de creación de dinero, otorgando a un solo banco esas funciones, esto se produce con la creación de los Bancos Centrales, a los que se adjudica esa función, y otras no menos importantes, como el control y vigilancia del crédito.

Pero los bancos continuaron siendo proveedores de dinero bancario, movilizandolos depósitos a la vista que efectuaban los clientes, mediante el cheque.

Ya en la segunda mitad del siglo XX va a difundirse el "Dinero de Plástico" con la aparición y difusión de las tarjetas de debito, crédito y pago.

Salvo pocos pagos en efectivos, los bancos monopolizan hoy los pagos y cobranzas comerciales y financieros, e inclusive hoy día, pago de salarios o sueldo, de empleados privados o públicos, son realizados directamente por entidades bancarias, y no por el empleador o el estado.

Otra función tradicional de los bancos, ha sido la de intermediación en el crédito, en esta función, el banco se interpone entre las personas que dispone de excedentes financieros, para ofrecer, y aquellas que tienen déficit de tales recursos, y los demanda, obligándose frente a aquel y asumiendo un

crédito frente a éste. Igualmente, también desde antiguos tiempos, los bancos pudieron utilizar los depósitos efectuados en sus cajas por sus clientes, para prestarlos a los demandantes de recursos.

Pero además, como consecuencia de esta transgresión de los principios liminares del contrato de depósito irregular, según la originaria concepción romana, ya a partir del final del Imperio y más asiduamente durante la Edad Media y Moderna, los bancos disponen de los fondos depositados, guardando solo un porcentaje de dichos depósitos, produciendo una creación artificial del crédito.

Esta práctica irregular, es convalidada posteriormente, con el transcurso del tiempo, por el propio estado contemporáneo, al regular la actividad bancaria y admitir el funcionamiento de estas empresas bajo el régimen de encaje fraccionario. De ese modo los bancos se convirtieron en creadores de dinero bancario o mejor dicho de crédito. Partiendo de un depósito en efectivo de dinero los bancos logran multiplicar el crédito resultante de reservar el monto exigido por aplicación del encaje bancario por la inversa de ese coeficiente.

Esa fenomenal creación de crédito no tiene contrapartida de depósitos reales, es decir de ingreso de numerario en las cajas del banco. De modo que el papel de mero intermediador en el crédito, que tenía originalmente el

banco, debe ser modificado actualmente, para redefinirse teniendo en cuenta esa actuación como creadores de crédito.

Ese efecto multiplicador influye grandemente en la ejecución de las políticas monetarias de los países, en forma independiente a la creación o emisión de dinero efectuada por sus bancos centrales. De allí que esta práctica, la creación del crédito, fuera utilizada también como ejecutores de la política monetaria del estado, como una manera de regular la liquidez general de la economía. Primero mediante el uso del encaje fraccionario y después mediante las operaciones de mercado abierto, es decir aquellas operaciones mediante las cuales el Banco Central les vende o compra títulos públicos a las entidades, en nuestro medio actualmente el Banco Central, a dicho efecto utiliza las llamadas LETRAS DE REGULACIÓN MONETARIA.

Los grandes bancos son hoy en día bancos de servicios completos, incorporando todos los servicios que directa o indirectamente estén vinculados con el crédito y la financiación, entre las que se encuentran el negocio de las tarjetas de créditos y de débito, en cuya creación y desarrollo han tenido mucho que ver, como se expresara más adelante.

Las fuerzas económicas han llevado a los bancos a sustituir la mera intermediación habitual, recibir depósitos y otorgar préstamos, por una actividad más agresiva en el mercado financiero y de capitales.

Además el desarrollo tecnológico en materia de comunicación, procesamiento de información y datos, ha convertido a los grandes bancos en procesadores de información antes que en transformadores de activos.

Los bancos en ese papel de procesadores de información, son creadores de bases de datos y productores de información calificada. Recolectan y clasifican información sobre los clientes actuales o potenciales, esta información disponible, constituye una base formidable para el desenvolvimiento y expansión de sus actividades, tanto tradicionales como en el desarrollo de los nuevos productos que incorpore.

Esa información es esencial para el desenvolvimiento de actividades tan variadas, como las fiduciarias, inmobiliarias y de seguros, como también en las áreas de tarjetas de créditos, comercio exterior, factoring, leasing, y la actuación en el mercado de capitales.

Además, una buena base de datos de la clientela, permite aplicar una mas correcta política de segmentación del mercado, técnica de marketing utilizada hoy en todo el mundo. Por segmentación se entiende un proceso de

división del mercado en subgrupos homogéneos, con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferente para cada uno de ellos, que permita satisfacer de forma más efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales de la organización, y para ello contar con una base de datos de toda la clientela de entidad, que disponga de la mayor información posible, constituye una herramienta esencial en materia comercial.

Ello permite segmentar la banca personal en grupos diferenciados, por actividad, por nivel de ingresos, por estándar de vida, por gustos, por necesidades y no solamente por edad o ubicación geográfica.

Así mismo, permite segmentar la banca comercial, en distintos sectores clasificados según sus actividades, sus niveles de venta, pero también por su uso de productos bancarios más sofisticados, como la colocación de papeles de deudas o la adquisición de ellos.

Finalmente digamos, que una política comercial agresiva de colocación de productos y de fidelización de la clientela, requiere en consecuencia hoy día, la tenencia de una base de datos amplia, con información perfectamente clasificada y seleccionada, no solo la clientela local o nacional, sino también de la regional, Mercosur.

1. El Crédito Bancario.

Concepto.

Von Mises define el crédito como el cambio de un bien o servicio presente, por un bien o servicio futuro. Con lo que pone de resalto la no existencia de contemporaneidad en las contraprestaciones de las partes; por el contrario, aquí hay una parte que da ya, que cumple la prestación a su cargo ahora, y otra que promete dar más adelante en el tiempo, es decir que ofrece una contraprestación futura.

La voz "crédito" deriva del latín "creedere", de "creer", es decir de "tener fe", "tener confianza". Por ello el elemento psicológico "confianza" aparece siempre ligado al crédito. El prestamista -acreedor "confía", tiene fe, cree en el prestatario- deudor. Sobre la base de tal confianza, le transfiere hoy una suma de dinero que espera que el prestatario le devolverá mañana.

En el crédito bancario el objeto de la transacción son recursos financieros (dinero, valores o derecho representativos de dinero) y una de las partes intervinientes es un banco o una entidad financiera.

El banco otorga crédito al cliente cuando le concede un préstamo o le otorga financiamiento por otras operaciones como las de "apertura" de crédito, de descuento, de leasing, costo de crédito, etc..

A la inversa, el banco recibe crédito del cliente cuando éste realiza un depósito, sea a la vista, sea a plazo. Aquí quien da el crédito es el cliente y quien lo recibe el banco.

Por ello se dice que el banco da y recibe créditos, es un intermediador institucional del crédito.

La parte que cumple la prestación en el acto es el prestamista y la que ofrece cumplir en el futuro es el prestatario. El objeto de la prestación son los recursos financieros al cliente, o a la inversa recibe recursos del cliente, por un cierto tiempo y por un cierto precio.

El precio del crédito es el interés. Es decir la retribución que deberá pagar el cliente al banco por el uso del crédito. Dicha retribución se calcula en función del monto de los recursos transferidos y del tiempo por el cual fueron transferidos.

En consecuencia, podemos definir el crédito bancario como la transferencia de recursos financieros hecha por un banco a un cliente(o a la inversa), por un tiempo determinado y por un interés convenido.

Tratándose de una “empresa profesional” la confianza no puede consistir en un deseo o un elemento puramente personal de alguien, sino que

se debe revestir los medios técnicos necesarios tendientes a conferir a ese elemento un alcance más preciso.

Por ello la empresa bancaria debe realizar el análisis del riesgo que asume en cada oportunidad que confiere crédito, de modo de fortalecer el elemento "confianza" y aprobarlo al de "seguridad". En ese análisis se deben ponderar, en primer lugar, los elementos subjetivos atinentes a la persona del cliente y los elementos objetivos derivados de su patrimonio, capacidad de pago, grado de endeudamiento, destino del crédito, seguridades complementarias, etc..

Elementos.

Conforme la definición los elementos integrantes de este concepto son:

- Un banco o entidad financiera que es el otorgante del crédito, es decir el prestamista institucional o "acreedor"
- Un cliente, sea persona física o jurídica que recibe el crédito, por lo que se constituye en el prestatario, o sea el "deudor".
- El objeto del crédito, que es el dinero o los títulos públicos o derechos representativo de dinero.
- El tiempo de crédito, que es el plazo para la devolución del mismo.

- El precio del crédito que es el interés compensatorio o retributivo pactado, que puede ser fijo o variable, pagadero por adelantado o vencido, amortizable en cuotas determinadas o al final del plazo del crédito.

Clasificación.

Los créditos se clasifican siguiendo varios criterios de acuerdo con el elemento que se tome para distinguir unos de otros.

- a. **Según quien sea el otorgante del crédito:** éste puede ser público o privado, se dice que el crédito público es el que otorgan los bancos estatales u oficiales. Por el contrario son privados, los otorgados por entidades financieras de capital privado. Intermediación, bancos, financieras etc..
- b. **Según el destino del crédito:** en este sentido los créditos se distinguen entre créditos de consumo, de giro o evolución comercial y de inversión.

Créditos de consumo son aquellos que el cliente destinará a la adquisición de bienes de consumo o de uso personal o de él o su familia. Incluye los denominados créditos personales y los que se otorgan mediante el servicio de “tarjetas de crédito”. Pero también se

incluyen en esta categoría los créditos hipotecarios para adquisición y refacción de inmuebles.

Créditos de evolución comercial o de giro.

Son aquellos destinados a la financiación de giro ordinario de una actividad económica. Es un crédito a corto plazo y su asistencia se brinda comúnmente mediante el uso de operaciones de “descuento” de documentos comerciales (pagarés, letras, facturas conformadas, etc.).

Créditos de Inversión.

Son los destinados a la financiación e emprendimientos económicos de envergadura, a la compra de equipos, maquinarias, instalaciones y en general de bienes de capital, o a la financiación de una obra con destino a las instalaciones de una empresa, construcción o mejoras de locales, etc..

- c. **Según el plazo del crédito:** se distinguen entre créditos al corto mediano o largo plazo. Créditos a corto plazo son aquellos que se otorgan por plazos no mayores de seis meses; a mediano plazo comprende a aquellos de hasta dos o tres años; y largo plazo los que exceden ese tiempo.

- d. **Según la forma de amortización del crédito:** según la forma de amortización del capital del crédito, se distinguen los créditos de vencimiento único y aquellos de vencimiento periódicos o amortizables en cuotas. Los primeros, como su nombre lo indica, se amortizan en una sola vez, al vencimiento del plazo convenido. Los segundos, se amortizan periódicamente.

- e. **Según los intereses convenidos:** el crédito puede ser con interés anticipado o interés vencido, es decir según se pague la retribución convenida al momento del otorgamiento del crédito, como ocurre en las operaciones de descuento de documentos, o al finalizar el plazo del pago del capital del crédito o el plazo de cada cuota de amortización del principal.

- f. **Según exista o no garantía:** los créditos pueden ser “a sola firma” cuando no tiene garantías colaterales: o “con garantía” cuando la tengan. A su vez éstos se clasifican en créditos con garantías privilegiadas y créditos con otras garantías; comprendiendo en el primer caso aquellos que tienen garantías de hipotecas o prendas con registro fijas en primer grado, warrants, prenda sobre dinero, divisas, oro y metales preciosos, certificados de depósitos, títulos públicos y privados con cotización bursátil. Con otras garantías los créditos que tiene

fianzas, avales, prendas con registro flotante y prendas comerciales sobre otros bienes.

- g. **Según el tipo de garantía:** Los créditos se distinguen en créditos con garantía real, cuando la garantía consiste en un derecho real sobre un inmueble a buque, hipoteca: o sobre un mueble, prenda y créditos con garantía personal, que consiste en el oral, a la fianza de un tercero a favor del deudor.

2. El Riesgo Crediticio.

En el análisis de riesgo del crédito, se analiza en primer lugar la persona del prestatario y luego los demás riesgos en la operación concreta de que se trata.

Elementos de ponderación.

En ese análisis, el departamento técnico del banco o entidad financiera tendrá en cuenta las famosas cinco "C" del crédito:

1. Carácter.
2. Capacidad.
3. Capital.
4. Colaterales.
5. Condiciones.

Carácter.

Hace referencia a la persona del cliente, a sus antecedentes en el mercado en cuanto al cumplimiento de las obligaciones asumidas. De allí la importancia que tiene para el sistema financiero en su conjunto la existencia de "centrales de riesgo y datos" que permitan conocer el grado de "exposición" de cada deudor en el mercado y su grado de cumplimiento, y en materia comercial la información que proveen las centrales de crédito constituidas por las empresas comerciales o asociaciones de comerciantes.

Cumplimiento de créditos anteriores: las personas físicas o jurídicas que exhiban un regular cumplimiento de sus obligaciones dinerarias y no registren en su legajo situaciones que alteren esa información (como podrían ser posteriores órdenes de embargo, inhibición general, pedidos de concursos preventivos, pedidos de quiebra, etc. u otras situaciones judiciales conflictivas con terceras personas ajenas a la entidad financiera) deben ser atendidas preferentemente en sus pedidos de crédito.

Cumplimiento irregular: en los casos de clientes que registren atrasos en el cumplimiento de sus obligaciones, o renovaciones, refinanciaciones, o esperas, sean créditos vigentes o anteriores, se debe requerir un información especial sobre su actual situaciones económica y financiera, forma en que han superado sus dificultades, evolución actual, situación actual del mercado en que opera, situación de empresas con actividad similar, etc.. Sus pedidos

de créditos pueden ser atendidos sujetos a esa información, merituándose especialmente su actual capacidad y utilidad para el cliente, complementando con las garantías colaterales adecuadas al tipo de crédito de que se trate.

No se deben atender las solicitudes de crédito de personas que registren incumplimientos anteriores que hayan motivado el pase de sus acreencias a gestión judicial y mora, mientras subsista dicha situación.

Información de otras entidades: se debe contar con una información actualizada sobre el grado de exposición del cliente en otras entidades del sistema con respecto de su cumplimiento.

La ley 861/96 General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito, estatuye una Central de Riesgos, Art. 89/91. la cual tendrá información disponible para los bancos y financieras, sobre la situación global de endeudamiento de los diferentes clientes del sistema.

La Central funciona dentro de la Superintendencia de Bancos, y obtiene los datos de las propias entidades del sistema.

Estas informaciones tienen carácter reservado y solamente podrán ser utilizados por las entidades financieras para adoptar decisiones sobre riesgo crediticio.

Recurrir a la central a solicitar informes es obligatorio para las entidades del sistema, a partir de un monto mínimo de operación.

Capacidad.

Alude a la capacidad de pago, a los ingresos con que cuenta el prestatario para hacer frente a los compromisos contraídos.

Ello requiere un análisis de su patrimonio, referido tanto a su activo como a su pasivo, siendo fundamental estudio del “flujo de caja” con que cuenta el solicitante.

Este elemento ha pasado a ser de mayor relevancia que los activos tradicionales, como inmuebles y bienes mueble, que pueden asegurar el cobro del crédito, pero no la “liquidez” del mismo, esto es su cobro en el tiempo pactado.

Capital.

Alude a la “capacidad para hacer frente a los compromisos contraídos” en general, es decir a la solvencia. Solvencia y capacidad de pago que

surgen de los estados contables que debe llevar el prestatario. En este estudio es básico determinar previamente el grado de confiabilidad que ofrecen los estados contables, para lo cual el prestamista deberá indagar sobre otros aspectos de la marcha de la empresa solicitante del crédito. El patrimonio neto con que cuenta el cliente resulta importante al momento del otorgamiento del crédito, porque las reglas del Banco Central fijan límites de asistencia crediticia con relación al mismo.

El banco debe reconocer los bienes con que cuenta el cliente y, particularmente, en el caso de operaciones de tarjetas de crédito, los inmuebles y bienes muebles registrables de que es propietario el titular a efectos de determinar su solvencia.

Colaterales.

Su análisis involucra el estudio del patrimonio del cliente —como garantía común de sus acreedores— y de las garantías colaterales que ofrece. Dado que el patrimonio de una persona física o jurídica puede sufrir variaciones, se requiere del esfuerzo de este patrimonio, sea separando de él ciertos bienes que se afectan de modo especial (caso de prendas o hipotecas), o incorporando a la relación obligacional a una tercera persona que afectará ciertos bienes (prendas o hipotecas) o todo su patrimonio (fianza, aval y otras garantías personales).

Condiciones.

Esta característica general involucra varios riesgos específicos, como el riesgo "país" ; el riesgo del "mercado"; el riesgo "político"; el riesgo "cambiarío"; el riesgo "empresario"; el riesgo "siniestros"; y el riesgo propio de cada operación.

Análisis de riesgo.

No existen créditos sin riesgos, y éste es un axioma de la ciencia y la practica de los bancos y las instituciones financieras; como también lo es la necesidad de asegurarse la existencia de más de una fuente de pago.

Por ello cada operación de crédito debe ser materia de análisis a efectos de establecer el riesgo que asumirá la entidad.

La cuantificación del riesgo que se asume en cada operación sirve para medir la "tasa de interés", es decir el precio del crédito, que a partir de una tasa mínima que surge del costo del dinero para el banco(tasa de interés "pasiva" que paga a los depositantes) más los gastos operativos de captación de los fondos correspondientes a los departamentos del deposito e inversiones, será menor o mayor según el riesgo que en cada caso asuma el prestamista.

De modo que los prestatarios con una posición financiera "fuerte" tienen un menor riesgo de crédito y por lo tanto una tasa de interés más baja y, por el contrario, un prestatario con una posición financiera "débil" ofrece un mayor riesgo y deberá soportar una tasa de interés más alta. De todos modos siempre se debe tener en cuenta que no existe tasa de interés, por más alta que sea, que pueda compensar un crédito que no se puede cobrar.

Los bancos realizan un análisis del "riesgo crediticio" involucrado en cada operación, valiéndose de toda la información que poseen sobre el cliente, especialmente la derivada de sus estados contables y de los informes sobre ventas e ingresos anuales. Este estudio debe ponderar no sólo la solvencia del prestatario sino, muy especialmente, su capacidad de pago. Las instituciones profesionales del crédito son empresas que toman riesgos pero no pueden "comprar juicios". Un prestatario solvente sin capacidad de pago expone al acreedor a un juicio seguro. Lo mismo un crédito con garantía "tradicional", si falta la capacidad de pago que permita al prestatario hacer frente en tiempo y forma al compromiso emergente del préstamo obtenido.

Otros riesgos involucrados en una operación de crédito institucional.

Entre los diversos "riesgos" involucrados en una operación de crédito institucional corresponde mencionar los siguientes:

El "riesgo país" es un riesgo típico en la actividad económica internacional y alude al riesgo de tratar un residente del exterior.

El riesgo del "mercado" alude concretamente al espacio económico dentro del cual opera el prestatario y desenvuelve su actividad.

El riesgo "político" alude a las contingencias que introduce una determinada situación política, en cuanto a las consecuencias económicas generales que de él se pueden derivar.

El riesgo "cambiario" alude a la posibilidad de modificación de la política vigente en materia cambiaria, especialmente importante para aquellas empresas que realizan negocios internacionales, sea que adquieren negocios o que se endeudan en divisas extranjeras.

El riesgo "empresario" alude a los riesgos que son inherentes a la empresa misma, como los referidos a la producción, a la comercialización de sus productos, a su conducción y administración (management) a su situación financiera, a su relación con empresas vinculadas, controlantes o controladas, etc..

El riesgo de "siniestros" es el que atañe a los bienes que comprenden el activo de la empresa y que deben estar suficientemente cubiertos con

seguros adecuados, a fin de preservarlos de cualquier contingencia que disminuya su valor.

Otro aspecto fundamental a tener en cuenta es el “**destino**” o propósito del crédito, es decir en qué van a ser invertidos los fondos que transfieran el prestamista al cliente.

El banco debe cuidar la “**repercusión**” del crédito y para ello debe comenzar por cerciorarse del destino de los fondos que transferirá al cliente, porque si se trata de un crédito de inversión o para financiar gastos corrientes, su correcta utilización estará garantizando su devolución.

Esto hace a lo que se denomina la “**autoliquidabilidad**” del crédito, de modo que el banco provee los fondos con miras a su utilización para generar recursos suficientes para su repago; o bien cuenta con que el deudor tiene un flujo de caja suficiente que le permitirá hacer frente al repago del crédito.

El destino del crédito resulta esencial para que el banco pueda convenir los “**plazos**” del crédito y su amortización, de forma de relacionarlo con el flujo de fondos de su cliente.

Finalmente está el factor “**tiempo**”. Hemos dicho ya que el riesgo está en directa relación con el tiempo o plazo del crédito, por lo que los préstamos a más largo plazo involucran mayores riesgos.

Todo crédito debe ser estudiado porque no existe ninguno que pueda estar libre de riesgos y en los de cierta importancia se requerirá que existan por lo menos dos fuentes de pago, el deudor y un garante, totalmente independiente del primero.

El riesgo propio del “tipo” de la operación a realizar.

En materia bancaria, se debe tener en cuenta que hay diversos tipos de operaciones de crédito, con riesgos propios diferentes. No es lo mismo un “descubierto” en cuenta corriente que un “descuento” de documentos; ni un crédito “a sola firma” que un crédito prendario o hipotecario; o una operación de “leasing” o de “factoring” que un préstamo común; o la financiación de una emisión de títulos de deuda de largo plazo o de “comercial paper”, en el caso de la banca de inversión; una venta al exterior cubierta con seguro de exportación o no; un préstamo contra la entrega de título públicos que uno garantizado con una fianza personal; etc..

Con relación al análisis y ponderación del riesgo, el Banco Central del Paraguay ha venido emitiendo periódicamente Resoluciones, la última de las cuales es la Resolución N° 8, Acta N° 252 del 30 de diciembre de 1996, que

establece la Clasificación de activos y riesgos crediticios, provisiones y devengamientos de interés, que se incluye como apéndice.

Relación entre el riesgo de crédito y las garantías

De lo expuesto podemos concluir que el “riesgo” del crédito guarda directa relación con el “plazo” del crédito; con el “tipo” de crédito de que se trata; con la “modalidad operativa” o “contractual” de la cual surge el crédito; además, y principalmente, con la “persona” del prestatario.

De allí que exista una estrecha relación entre ese “riesgo” que asume el prestamista y el “tipo” de garantía que vaya a utilizar para disminuir ese riesgo.

En tal sentido son clásicas ciertas garantías vinculadas a determinadas operaciones de crédito como el uso de la hipoteca en las operaciones de crédito a largo o mediano plazo; el uso de garantías de prenda con registro en las operaciones de crédito a mediano plazo; el uso de fianzas solidarias de los directores y administrativas ^{de los} sociales en los préstamos a sociedades comerciales.

En el crédito de consumo y particularmente en el derivado de las operaciones de tarjeta de crédito, las garantías que se utilizan son las

“personales”, y dentro de ellas comúnmente el oral, comúnmente denominado garante, o codeudor.

La política de crédito.

Los bancos deben fijar una determinada política de crédito que, en un principio, es consecuencia del tipo de entidad que se trate, es decir si es un banco mayorista o minorista. Los bancos mayoristas son aquellos que se dedican especialmente a intermediar en el Mercado de Valores y la asistencia crediticia está limitada a EMPRESAS. En cambio los bancos minoristas son aquellos que atienden todo tipo de empresas y también otorgan créditos al consumidor, entre ellos, créditos personales, hipotecarios y de tarjetas de crédito.

Conforme el tipo de que se trate, la entidad fija su política de crédito, lo que implica una definición del Directorio respecto de la magnitud del riesgo que está dispuesto a asumir en sus operaciones y la cantidad de capital que asignará a ellas. Luego, mediante el sistema de “control interno”, el Directorio deberá verificar que las concretas aplicaciones de asistencia crediticia se ajusten a dicha política.

Al momento de conceder un crédito los funcionarios del banco aplican la política crediticia fijada por el Directorio y es entonces cuando se realizan un doble análisis de riesgo, el asociado a la persona del cliente y al referido

a la naturaleza de la operación de financiación por la que se va a encauzar el crédito.

Cuando un banco decide incursionar en el servicio de tarjeta de crédito debe establecer esos parámetros de riesgo y capital que está dispuesto a asumir y aplicar, fijando líneas o criterios que indiquen el tamaño relativo de la operatoria, especialmente referidos al total de tarjetas a administrar, límite de crédito por tarjeta e intereses compensatorios o retributivos a cobrar.

Como ello significa administrar una cartera considerable de clientes, se deberá proporcionar a la entidad toda la información necesaria para administrar esta operatoria.

En el mismo sentido, si el banco es el que maneja las relaciones con los proveedores integrados al "sistema", fijará el porcentaje de descuento para cada factura de venta o comisión a percibir. Asimismo, el monto máximo por operación que podrán realizar los usuarios con cada proveedor.

Los intereses.

Concepto.

Hemos definido la tasa de interés como el "precio del crédito", es decir, la retribución que cobra el prestamista por la transferencia de recursos financieros al deudor.

Precio que se fija con relación al monto del crédito y al tiempo del mismo. Por ello se lo calcula como un por ciento del capital transferido.

Clases de intereses (compensatorios, moratorios, punitivos, indemnizatorios).

En la actividad bancaria se distinguen los intereses **compensatorios de los moratorios o punitivos.**

El concepto que hemos dado hasta el momento corresponde a los intereses compensatorios, debidos a la utilización del crédito por el tiempo pactado. Intereses **moratorios o punitivos** son aquellos que se deben en razón de la mora del deudor y constituyen una penalización por su incumplimiento. De allí su nombre. Se dice también que tienen carácter **indemnizatorio** para el acreedor.

También se distinguen los intereses **activos** de los **pasivos**, o tasa activa y tasa pasiva, según se trate de intereses que la entidad cobra a los clientes por los distintos tipos de créditos o el que paga ^{la} la clientela por los depósitos que toma.

Según se calculen en forma directa sobre el total del crédito sobre el saldo, después de cada amortización, los intereses serán **directos**, en el primer caso y **sobre saldos**, en el segundo.

Según se capitalicen o no, es decir, que su monto se incorpora al capital para generar, a su vez, nuevos intereses o no, los intereses serán **compuestos o simples**.

La tasa de interés.

La medida del interés lo da la tasa. Es decir, un porcentaje de unidades por cada cien unidades de capital, expresados por un tiempo determinado. De allí que los intereses se miden en función del monto del capital, del porcentaje a aplicar en el tiempo.

Otras circunstancias sobre el crédito.

De modo que además de decidir la prestación o no de la asistencia crediticia solicitada, el banco debe analizar muy especialmente el “tipo” de operación por la que concretamente el financiamiento.

Existen operaciones de crédito que llevan implícitamente la garantía de terceros, como el “descuento” de documentos y el “anticipo” bancario, en la operatoria tradicional; el leasing y el factoring en la actividad financiera moderna; la entrega de cereal u otros bienes contra warrants al acreedor; la exportación de bienes contra libramiento de una carta de crédito irrevocable de un banco internacional o confirmada por un banco de plaza.

En la asistencia financiera al comercio mayorista, resultará eficaz que los pagares que entrega el comerciante minorista a su proveedor sean avalados por terceros de solvencia reconocida.

Gran riesgo importan los llamados “créditos de firma”, es decir las garantías a favor de terceros que otorgan los bancos a sus clientes.

Particular importancia adquieren hoy día las operaciones de banca e inversión por la que se financian proyectos o la emisión de deuda. Ello requiere un estudio específico por técnicos especialistas en esos temas y además un examen jurídico especial de la instrumentación a utilizar en cada caso.

En el caso de las operaciones de tarjetas de crédito el banco debe conocer el riesgo asociado a esta operatoria, de modo de cubrirlo adecuadamente mediante la exigencia o no de garantías colaterales:

El riesgo de la “cartera” de préstamos.

Pero además de ese análisis “individual” de cada crédito, los bancos deben realizar un análisis general de su cartera de préstamos, cuidando de evitar la “concentración” de riesgos. Es una regla de oro de la actividad financiera la de evitar concentrar cartera en pocos clientes, o en pocas actividades económicas o en una determinada área geográfica. El acreedor

debe "dispersar" sus riesgos y en tal sentido resultan reglas elementales la diversificación de prestatarios, actividades y regiones geográficas.

Ésta es una forma de dividir y limitar los riesgos, a fin de evitar que situaciones que afecten a un deudor o a un grupo económico cliente del prestamista, o a un grupo de empresas pertenecientes a una misma actividad económica, puedan trasladarse al acreedor y generarle pérdidas que dañen su solvencia.

En este sentido bueno resulta señalar la experiencia norteamericana de la década del ochenta respecto de empresas de la actividad inmobiliaria, petrolera y agropecuaria, cuyas dificultades produjeron la quiebra de las instituciones que las atendían financieramente.

Es ésta también una regla impuesta por la Superintendencia bancaria que, como en el caso del Banco Central del Paraguay, imponen a las entidades bancarias la obligación de no concentrar riesgos.

Una adecuada dispersión de riesgo constituye un buen reaseguro contra situaciones ^{EXTRAORDINARIAS} exoneradas que pueden afectar el buen recupero del crédito, como situaciones de desastre generadas por hechos de la naturaleza, sequías, inundaciones, terremotos, maremotos, plagas, granizos, etc.; o por el hombre como guerras, revoluciones, etc. que afectan una determinada

zona geográfica o generan dificultades a determinadas actividades, como la agropecuaria, transporte, etc..

Como operación de crédito, el crédito al consumo y especialmente el crédito derivado de las operaciones de tarjeta de crédito, es un riesgo mayor, pero que en virtud de la gran dimensión que alcanza en un banco minorista, se minimiza considerablemente como consecuencia de su enorme dispersión. El riesgo disminuye en directa proporción a su dispersión, he allí el gran secreto de la rentabilidad minorista.

Modalidades de determinación.

a) Tasa de interés fija: es la tasa de uso en los préstamos de corto plazo, que se fija en un porcentaje anual de rédito sobre el monto del capital, que permanece inalterable durante todo el plazo del crédito.

La tasa de interés puede ser fija para todos los préstamos, pero la variabilidad del precio del crédito hace que para préstamos a largo plazo se utilice otra modalidad de calculo.

La crisis de las entidades de ahorro y préstamos para la vivienda en los Estados Unidos en los años ochenta, exhibe el riesgo de pactar créditos a largo plazo a una tasa fija. La suba de las tasas de interés en

los años ochenta, determino una importante pérdida para esas entidades que habían realizado préstamos a largo plazo a tasas que no cubrían el costo de captación de los recursos (depósitos) y ello trajo como consecuencia una quiebra en cadena de dichas instituciones.

b) **Tasa de interés variable:** esta modalidad se denomina tasa de interés **variable o flotante**, por que se determina en función de la tasa de todo un mercado o de varios bancos importantes. Es lo que ocurre en el orden internacional con las denominadas tasa **libor o prime rate**. La tasa libor o libo (sigla que resume las palabras London Interbank Offered rate) es aquella que se determina en función de la **tasa pasiva promedio** ^{de} los principales Bancos de Londres pagan por la toma de depósitos en eurodólares a seis meses de plazo: la prime rate es la tasa activa promedio del mercado de Nueva York para descuento de documentos a corto plazo, por ello es más alto que el anterior.

En el país, el Banco Central del Paraguay, a raíz de la liberación de las tasas de interés en 1989, ha reemplazado la tasa fija, por el promedio, ponderando que resulta del estudio de las condiciones del mercado, en los seis meses anteriores. Dicho promedio es publicado por los diarios y utilizado como referencia por parte de los participantes del mercado financiero.

Modalidades de pago

Bancariamente los intereses se pueden pagar por adelantado o pueden ser vencidos. La regla es que sean vencidos.

- a) **Tasa de interés adelantado:** es cuando el prestamista al otorgar el crédito ya retiene el importe del interés pactado, de modo que el deudor no recibe enteramente el monto del crédito sino solo el saldo.

- b) **Tasa de interés vencido:** es la forma más común consiste en que el deudor abone el importe del interés conjuntamente con la devolución del capital, en forma separada, pero con posterioridad a la entrega del dinero.

Los intereses de pago vencido pueden ser de pago periódico o no. A su vez los pagos periódicos se pueden calcular sobre el capital directo, sin tener en cuenta las amortizaciones de capital realizadas, o sobre saldo, es decir teniendo en cuenta dichas amortizaciones.

Sistema de amortización.

Por su parte, las amortizaciones se pueden calcular según distintos sistemas: el francés, el alemán y el americano.

- a) **Sistema francés:** en este sistema la tasa de interés se calcula sobre saldos con cuotas fijas.
- b) **Sistema alemán:** la tasa se calcula sobre los saldos de capital, con cuotas desiguales.
- c) **Sistema americano:** en este sistema la tasa es directa sobre el capital, con cuotas iguales.

Interés simple y compuesto.

También cabe distinguir entre el interés simple y el compuesto.

- a) **Interés simple:** es el que se calcula sobre el capital y por el tiempo de utilización y donde la tasa y el tiempo deben estar expresados en la misma unidad de tiempo.
- b) **Interés compuesto:** es aquel que se capitaliza después de un cierto periodo, es decir que luego de un periodo fijado, el interés se suma al capital para generar nuevos intereses.

Determinación en función del riesgo implícito en la operación.

Los intereses bancarios se fijan también en función del riesgo de cada operación, sin perjuicio de respetar ciertos parámetros generales. Por ello los

intereses de créditos en descubierto en cuenta corriente tienen una tasa mayor que un descuento de documentos de terceros o un crédito con garantía de prenda sobre títulos(anticipo).

La tasa de interés como factor de riesgo.

A raíz de lo dicho anteriormente, la tasa de interés puede utilizarse como medida del riesgo que toman los bancos en sus operaciones de crédito. Así se utiliza dicho factor para el cálculo de los capitales mínimo que deben mantener las entidades, de conformidad con las reglas de Superintendencia.

Es sabido que a mayor tasa es mayor el riesgo de repago del crédito, por eso y como una forma de inducir una baja de las tasas de interés, la Superintendencia bancaria califica los créditos como de mayor riesgo cuando más alta sea la tasa.

Se debe recordar que la tasa de interés activa, es decir la que cobran los bancos, se fija en función de diversos elementos. Por empezar la entidad debe tener en cuenta el “costo financiero” que le genera la captación de depósitos(tasa pasiva que el banco paga). Ese costo esta influido también por la mayor o menor cantidad de depósitos son los que le permiten al banco multiplicar el crédito, en razón inversa al coeficiente de encaje fraccionario aplicable. Sobre esos créditos “creados” por el banco sin respaldo real de depósitos, el banco no tiene costo alguno. De manera tal que el “costo

financiero" debe tener en cuenta este último elemento, generalmente omitido en la literatura económica.

Además de ese costo financiero se debe tener en cuenta el "costo operativo" que tiene el banco, es decir el costo en que incurre para "captar" depósitos y para administrar el crédito.

Recién posteriormente se debe tener en cuenta el "factor riesgo" como elemento típico para fijar el precio del crédito, diferenciando la tasa de interés según el menor o mayor riesgo que ofrece el préstamo. Sobre la base de estudios especiales los bancos debieran fijar tablas de riesgo y precios, cosa que no hacen los bancos locales.

Sobre el total de esos "costos" el banco debe establecer su "beneficio".

3. La contratación Bancaria.

El Contrato Mercantil

Concepto de contrato.

El contrato como declaración de voluntad que coordina intereses contrapuestos, es el más frecuente de los negocios jurídicos, de allí la necesidad de fijar algunas precisiones.

El Código Civil Paraguayo, trata el tema de los contratos, en el Libro Tercero, a partir del Art. 669, el cual expresa: "Los interesados pueden reglar libremente sus derechos mediante contratos, observando las normas imperativas de la ley, y en particular, las contenidas en este título y en el relativo a los actos jurídicos".

Como vemos, siguiendo el método general del Código, no se formula una definición del contrato en forma directa, sencillamente se precisa en forma indirecta, el concepto de contrato como medio de reglar libremente las relaciones de los interesados, dentro del marco del derecho imperativo; esta claro el abandono de la noción romanista del contrato como convención generadora de obligaciones únicamente.

El antiguo Código Civil de Vélez, que rigió hasta el año 1986, conceptualizaba el contrato, expresando que, "Art. 1137: hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos".

Más sencillo es el concepto expuesto por Vivante que alude al "acuerdo de dos o más declaraciones de voluntad" capaces de producir efectos jurídicos.

También debemos precisar que si bien en los contratos "de cambio" se coordinan intereses contrapuestos, ello no sucede en los contratos asociativos, donde los intereses de los participantes en la declaración son "coincidentes". Por ello creemos necesario eliminar ese término.

De todos modos siguen faltando precisiones y quizás la más clara aluda a que en todos los casos esta declaración de voluntad coordina intereses "patrimoniales".

El contrato requiere entonces de la presencia de varios elementos:

- 1) La existencia de varias personas(dos o más): en realidad se requiere de dos o más personas que expresen declaraciones de voluntad desde "posiciones" diferentes, o sean "partes"

diferentes(un comprador y un vendedor; u locador y un locatario; etc.), que se "integran" o complementan.

Ello descarta la "declaración unilateral", que si bien es apta para crear vínculos obligatorios(caso de la emisión o endoso de títulos valores) no ^{es} para un contrato.

- 2) Un acuerdo de voluntades, logrado mediante la complementación de esas declaraciones(es decir el "consentimiento" de las partes).
- 3) La finalidad de producir "efectos jurídicos"("reglar sus derechos"). Por ello el acuerdo de dos o más personas para ir al cine no es un contrato, aunque presuponga declaraciones de voluntad y acuerdo entre ellas.

El contrato debe tener un contenido jurídico, referido a la adquisición, modificación o extinción de un derecho.

- 4) El "contenido patrimonial" de esa declaración de voluntad coordinadora de intereses.

Los contratos son fuentes de obligaciones, de manera que mediante ellos las partes intervinientes crean, modifican o extinguen derechos, o solamente regulan las reciprocas relaciones entre ellos, que en todos los casos tienen un contenido patrimonial.

Messineo expresa que el contrato tiene una función y un contenido constante, el de ser el instrumento con el cual se realizan los más diversos significados, ya que se lo puede entender como **conjunto de normas**(llamado contrato **normativo**), como **documento**, y como **subespecie del negocio jurídico bilateral patrimonial**. Y lo define como **el acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o disolver entre ellas una relación jurídica patrimonial**.

El contrato clásico de dos partes diferentes, es el denominado "bilateral"; y cuando intervienen más de dos partes, se le denomina "plurilateral".

No obstante la necesidad de que intervengan "dos o más partes" diferentes, existe lo que en doctrina se denomina "contrato unilateral", que es aquel donde una sola de las partes se obliga hacia la otra sin que esta quede obligada, comúnmente porque la perfección del contrato requiere la

ejecución de la prestación de la parte acreedora, lo que ocurre en los contratos reales, por ejemplo, y en la fianza.

El contrato no es sino, al igual que lo es todo el Derecho, **un instrumento, un medio** puesto al servicio del hombre para su realización integral.

Concretamente el contrato no es sino **“la vestidura” de una operación económica**, de allí la “interrelación” Económica-Derecho que existe materia contractual, y la recepción por nuestra ciencia de principios de la economía, como los de “transparencia” y “eficiencia”.

El contrato mercantil

A la caracterización del contrato en general como declaración de voluntad que coordina intereses patrimoniales, corresponde en materia mercantil adicionarle la característica de que esos acuerdos ^{hechos} son **“son realizados en masa” o en serie**, según el criterio que con tanto acierto sirviera para determinar la naturaleza mercantil de un acto o contrato por el Código de Comercio hondureño de 1950.

Calificando al Derecho Mercantil como aquel que regula los actos y contratos realizados en masa o en serie, el progresista Código del Comercio de Honduras de 1950 superaba los tradicionales criterios del "derecho de casta" o del "acto de comercio objetivo".

El Código de Comercio de Honduras advirtió el fenómeno creado por las formas de producción en masa y estandarizada que aparejó la revolución industrial en sus etapas más avanzadas y que trajo como consecuencia necesaria la comercialización en iguales condiciones de estandarización. lo que como no podía ser de otra forma se traslado también al plano jurídico, y generó como natural consecuencia, una contratación también masiva y estandarizada.

En cambio nuestro ordenamiento ha establecido como elemento definitorio del derecho comercial, al acto de comercio, aplicándolo a veces con criterio objetivo-el acto en si mismo y otros con criterios subjetivo- el acto es comercial porque lo realiza un comerciante. Art. 3º y 71 de la ley del comerciante. 1034/83.

Con esta definición, la ley hace del comercio el eje común de los tres ámbitos en que se despliega el derecho comercial:

- a) Determina quienes son comerciantes, que son aquellos que "realizan actos de comercio como profesión habitual".
- b) Determina la jurisdicción comercial, que decidirá "las controversias relativas a actos de comercio entre todas las personas".
- c) Determina el dominio de aplicación de la parte general de las obligaciones comerciales.

Pero una definición doctrinal debiera concluir que **contrato comercial será entonces la declaración de voluntad que coordina intereses tendientes a crear, modificar, extinguir o regular relaciones jurídicas patrimoniales "realizados en masa"**.

En ordenamientos jurídicos como el argentino y el hondureño, que todavía mantienen un doble orden de Derecho común, civil y comercial, hay contratos que tienen una doble regulación, civil y comercial (por ejemplo la compraventa, el mandato, el mutuo, el depósito, la prenda, etc.); pero hay otros contratos mercantiles que no tienen un equivalente en el derecho civil, porque son creaciones propias del desenvolvimiento económico de la humanidad, consecuencia de tipificar negocios surgidos de la propia dinámica de la actividad comercial y financiera, tales como contratos de transporte, de seguros y bancarios.

Así como el contrato civil es siempre la "vestidura" de un negocio patrimonial, el contrato mercantil es siempre la "vestidura" jurídica de una operación económica, por lo que resulta relevante que en cada contrato se analice o describa la operación económica subyacente, que constituye la "causa" o razón jurídico económico del contrato, para su correcta ejecución e interpretación.

También en nuestro derecho positivo, pese a la unificación en el Código Civil de los contratos y obligaciones, la enunciación de los contratos específicamente regulados, es insuficiente para abarcar toda la gama de tipos contractuales que necesita el comercio para su desenvolvimiento.

Debe señalarse sin embargo, el previsor acierto con que el Código Civil, reconoce la existencia de estos contratos atípicos, no previstos en la legislación tradicional y que surgen con motivo de la intensidad, velocidad y constante progreso comercial, al disponer en el Art. 670: "Las reglas de este título serán aplicables a todos los contratos. Los innominados se regirán por las disposiciones relativas a los nominados con los que tuvieren más analogía".

Esta disposición indudablemente acertada y previsoramente, abre las puertas que permite la realización de innovadoras formas de contratación mercantil, no previstos dentro de los clásicos parámetros romanistas de los contratos civiles, y ha permitido que se puedan validamente, a nuestro criterio, efectuar contratos no previstos en el Código Civil, mucho antes que los mismo fueran reglados por alguna legislación especial, lo cual es importante sobre todo en materia bancaria, tales como leasing o el fideicomiso.

La causa del contrato.

Las partes que celebran un contrato y asumen, por consiguiente, obligaciones, persiguen una finalidad económica o práctica. Ese fin querido es la "causa" de la obligación, del contrato.

La causa es un concepto objetivo y unitario. Radica en la razón económico-jurídica del negocio obligacional, el cual, a su vez, conforma la finalidad perseguida por las partes al comprometerse de una forma y no de otra.

Fontanarrosa nos dice que por causa del contrato ha de entenderse la finalidad económico-social que éste, considerado objetivamente,

cumple y que es reconocida por el ordenamiento jurídico. Esa finalidad económico-social es elemento propio de cada tipo de contrato y sirve para caracterizarlo frente a los demás. Y seguidamente da el ejemplo de la compraventa, cuya causa consiste en producir un cambio de cosa por precio; en la donación, un enriquecimiento del donatario, etc..

Por ello, agrega el citado autor, el contrato no puede dejar de tener una causa; por lo que si las partes adoptaran un tipo contractual dado para realizar una función económico-social diferente de la que constituye su causa (por ej., utilizar la fórmula de una compraventa, estableciendo un precio irrisorio, para efectuar una donación), nos encontraríamos frente a un supuesto de negocio jurídico nulo o simulado o indirecto, según las particularidades de cada caso.

De modo, sigue Fontanarrosa, que los conceptos de causa y tipo se hallan íntimamente vinculados entre sí. Pero mientras el tipo se refiere a la estructura del negocio, la causa contempla el interés perseguido por las partes. El sujeto es libre de elegir, entre varios, el tipo negocial más adecuado para la satisfacción de sus intereses, pero no puede perseguir el logro de finalidades ilícitas, inmorales o contrarias a las buenas costumbres.

El Art. 673 del Código Civil Paraguayo, establece los requisitos esenciales de todo contrato expresando: "son requisitos esenciales del contrato: a) el consentimiento o acuerdo de las partes, b) el objeto; y c) la forma, cuando fuese prescrita por la ley bajo pena de nulidad.

Como vemos al enumerar los elementos esenciales del contrato omite la causa, sin embargo a los efectos de cualquier trabajo jurídico, donde debamos referirnos a los contratos, es imprescindible referirse a la misma.

Francesco Galgano refiriéndose al Código Civil Italiano de 1942 y concretamente al artículo 1325, expresa que **la causa es la función económica social del acto de la voluntad**, y aludiendo a los informes que acompañan al Código citado, "la justificación de la tutela de la autonomía privada" un "vinculo al poder de la voluntad individual". Para constituir, regular o extinguir una relación patrimonial no es suficiente la voluntad de las partes interesadas; para que un bien se transmita de un sujeto a otro, para que nazca la obligación de un sujeto frente a otro, no basta un acuerdo en tal sentido entre el enajenante y el adquirente o entre el deudor y acreedor. El bien no se transmite y la obligación no surge, si falta una causa, una justificación económico social del acto de la autonomía contractual. Así la causa de la venta, es decir, la función económico social de este contrato, es el cambio de cosa por precio.

Los contratos típicos, en tanto que previstos y regulados por ley, tienen todos una causa, llamada "causa típica". Y en ellos no se presenta el problema de comprobar la concurrencia de la causa, por que ello ya lo resolvió la ley. Desde ese punto de vista, los contratos típicos, sigue Galgano, se presentan como otros tantos modelos o esquemas preconstituidos de "negocios" o de "operaciones económicas", según las cuales los particulares pueden, si quieren, regular sus intereses recíprocos.

Por ello es que el problema de la causa se plantea siempre en los contratos atípicos, es decir, cuando las partes "crean" un modelo no previsto legalmente muy raramente en los típicos. En los atípicos el juez debe examinar que la función económico social del negocio jurídico elegido por las partes exista, que esa voluntad expresada sea capaz de realizar intereses merecederos de tutela según el ordenamiento jurídico. Ese poder de control de la autonomía contractual no es atribuido al juez a fin de que proteja intereses públicos, sino que se trata de un poder reconocido para la protección de los propios contratantes, sobre todo para proteger al contratante más débil.

La causa es entonces el complemento necesario de la voluntad de las partes, como un medio de permitir al juez velar no solo por la moralidad de los contratos, sino también por la protección del contratante débil.

Este es, como señala Atilio A. Alterini, el sentido de la causa del contrato en el Derecho actual. **El contrato debe cumplir una función socialmente “digna”. Es decir, se requiere que el contrato tenga una función económica apreciable socialmente por ser razonable, digna, seria, equilibrada y oportuna para el negocio del caso.**

La causa del contrato es objetiva y por lo tanto, independiente de la voluntad de los contrastantes.

El objeto

El objeto del contrato alude, en cambio a las cosas a los derechos, que son la materia del contrato y, en suma a las “prestaciones” que las partes se comprometen a ejecutar. Así en la compraventa el objeto para el comprador es la “cosa” adquirida; y para el vendedor es el “precio” prometido por el comprador.

Rodolfo O. Fontanarrosa, consideraba que el objeto del contrato eran las prestaciones de dar, de hacer o de no hacer (Art. 1169 relacionado con los Art. 1167 y 1168 del Código Civil Argentino), que constituyen, a su vez, objeto de las obligaciones originadas por él. Por ello, expresa que para

ser más exacto se debe hablar de "objeto de las obligaciones que integran el contrato y no de objeto del contrato".

Gastaldi en cambio, expresa que corresponde dar un paso más delante de esa posición y sostener que el objeto del contrato resulta de la remisión al artículo 953 del Código Civil Argentino que se refiere a los "actos jurídicos". Por ello considera que el objeto del contrato son los "bienes", que comprenden las cosas (objetos materiales y objetos inmateriales, y los "hechos" positivos o negativos, sobre los que recae el contrato).

Carlos Gilberto Villegos en su obra (Compendio jurídico, técnico y práctico de la actividad bancaria, De. De palma, 1985, t. I. Pág. 433) dice que el objeto debe referirse a **cosas o a hechos o derechos** de las partes. Expresa que el contrato regula "intereses" de las partes contractuales y su regulación tiene por objeto cosas, hechos o derechos de esas partes.

Gastaldi señala también que el objeto del contrato debe tener "valor pecuniario", conforme la regla del artículo 1169 del Código Civil Argentino. Pero en dicha norma el codificador alude a las "prestaciones" materia del contrato, exigiendo que ellas sean susceptibles de "apreciación pecuniaria".

El deber de buena fe contractual

El Código Civil Paraguayo, ha previsto en varias disposiciones, Artículos 708 al 717, la necesidad de la vigencia de la buena fe en las relaciones contractuales, tanto para su interpretación como en cuanto a los efectos que entre las partes surten los contratos.

Así dispone que al interpretar el contrato debe indagarse cual ha sido la intención real y común de las partes y no limitarse al sentido literal de las palabras, a tal efecto debe apreciarse el comportamiento total, aún posterior a la conclusión del contrato.

La parte final del Art. 714 es imperativa al disponer: "El contrato debe ser interpretado de acuerdo con la buena fe". Disposición complementada por el siguiente artículo, Art. 715: las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben ser someterse como a la ley misma, y deben ser cumplidas de buena fe. Ellas obligan a lo que esta expresado, y a todas las consecuencias virtualmente comprendidas.

La norma alude así a la buena fe objetiva, es decir aquella que implica una regla de conducta de probidad, de lealtad, que genera en las demás personas la confianza necesaria para contratar.

Y esa buena fe debe estar presente en todas las etapas necesarias de la contratación, lo que implica su existencia a la celebración del contrato o en el desarrollo de sus tratos preliminares, como lo establece el artículo 1337 del Código Civil Italiano, y no solamente en el momento de la celebración y posterior ejecución del contrato, como lo prescribe nuestra ley común.

Y en materia mercantil esta materia adquiere una enorme dimensión porque es condición necesaria de todo trato comercial que el mismo se desarrolle asumiendo las partes un comportamiento correcto y leal. De otra forma no hubieran sido posibles las adquisiciones de bienes y servicios "a distancia", que desde la Edad Media distinguieron la contratación mercantil y las compras mediante "catálogos" que realizaban nuestras abuelas desde el país al extranjero.

Con mayor razón hoy en día donde el fenomenal progreso de las comunicaciones permite realizar contrataciones mediante ordenadores de computación entre personas ubicadas a miles de kilómetros.

Los Contratos por Adhesión.

Concepto de “condiciones generales de la contratación”.

Se denominan contratos “de adhesión o por adhesión” a cláusulas generales preestablecidas” aquellos contratos que se estipulan sobre la base de ciertas condiciones generales que preestablece una de las partes contratantes (el contratante fuerte) con la finalidad de ser incluidas en una pluralidad de contratos.

Esas “condiciones generales”, como su nombre lo indica, contienen las estipulaciones que serán aplicadas a una multiplicidad de contratos que celebre el predisponente con sus clientes, que de esa forma “uniforma” o “estandariza” su contratación.

Precisamente fueron los bancos y compañías de seguros que desde mucho antes que el tema fuera materias de doctrina y legislación, recurrían a este medio o forma de contratación. De ello es buena prueba la denominación genérica de “póliza” que se da tanto al contrato de seguros como al contrato bancario en Europa.

condiciones generales del contrato, solo le queda la opción de adherir o no a él. Así el artículo 1341 regulo sobre las condiciones generales del contrato y el artículo 1342 sobre los contratos concluidos mediante formularios. Más adelante, en el artículo 1370 regulo sobre la interpretación en este tipo de contratos.

Por su importancia, reproducimos esas disposiciones:

Artículo 1341. condiciones generales del contrato. Las condiciones generales del contrato establecidas por uno de los contratantes serán eficaces respecto del otro si en el momento de la conclusión del contrato este las ha conocido o hubiera debido conocerlas usando la diligencia ordinaria.

En todo no tendría efecto, si no fuesen específicamente aprobadas por escrito, las condiciones que establezcan a favor del que las ha predispuesto, limitaciones de responsabilidad, facultades de rescindir el contrato o suspender su ejecución, o sancionan a cargo del otro contratante caducidades, limitaciones o la facultad de oponer excepciones, restricciones a la libertad contractual en las relaciones con terceros, cláusulas compromisorias o derogaciones a la competencia de la autoridad judicial.

El Código Civil Paraguayo, recogiendo la semilla del Código Italiano, regula igualmente los contratos por adhesión, incorporándose las normas que buscan evitar el abuso por parte del contratante económicamente fuerte sobre el adherente compelido a aceptar sin alternativa, la norma preestablecida por el ofertante. Una enumeración, lo más completa posible de las cláusulas que pueden ser dejadas sin efectos o modificadas por el Juez, a pedido de parte, se hallan insertas en el Art. 691: "Cuando los contratos por adhesión contengan cláusulas restrictivas de carácter leonino, la parte adherente podrá ser dispensada de cumplirlas, o pedir su modificación por el Juez.

El principio de la autonomía de la voluntad y sus límites

Éste es uno de los principios del Derecho clásico sobre cuyas bases se construyó la teoría de los contratos en la época del "liberalismo" tradicional. Principio que no era absoluto, sino que admitía limitaciones fundadas en la moral y el orden público.

En este siglo⁴ ese principio iba a sufrir restricciones y limitaciones más drásticas todavía, consecuencias de la mayor intervención del Estado en la Economía y la necesidad de proteger al contratante "débil", es decir, aquel

que en esa contratación masiva que caracteriza el Derecho Mercantil, juega un papel pasivo de "adherente" al contrato.

La Contratación en masa o en serie impuso la primacía de la empresa o empresario predisponente de las "condiciones generales" de esos contratos, generalmente incorporadas a su formulario y a los que sólo prestaba adhesión el consumidor.

También han surgido regulaciones de diferentes ordenamientos que comprenden a determinadas modalidades contractuales, en los que el legislador toma partida incorporando determinadas estipulaciones como obligatorias o invalidando otras por considerarlas abusivas o antifuncionales, es decir, restringiendo o limitando claramente el principio de libertad en las convenciones privadas. Así los ordenamientos legales sobre los contratos son cláusulas predispuestas o contratos "tipos", los contratos de crédito al consumo y en general la contratación que cae bajo las reglas de los ordenamientos de defensa del consumidor.

Además, la propia realidad de la vida moderna impone a veces realizar contratos "obligatorios" o "forzados" a ciertas personas con una determinada empresa que realiza una actividad necesaria para la vida actual,

como son los servicios públicos prestados en condiciones monopólicas. En tales casos no luce, por cierto, el principio de autonomía de la voluntad.

Consentimiento.

Declaración del consentimiento.

Un elemento esencial del contrato es el consentimiento, que la ley llama “acuerdo”. Acuerdo que resulta no sólo del concurso de las voluntades, sino de su “integración” o “complementación”.

Cada declaración debe ser emitida y, además comunicada a la futura contraparte. Las dos declaraciones se integran recíprocamente y se complementan entre si.

Con “declaración” se alude a la manifestación “externa o hacia el exterior” de una voluntad. Tal el caso del futuro “vendedor” que ofrece en venta una casa determinada a un precio determinado, mediante oferta dirigida a una persona determinada.

El receptor de la oferta que manifiesta su aceptación, "integra" o "complementa" esa declaración allí se arriba a "un acuerdo" de declaraciones de voluntad, es decir a un "contrato".

Consentimiento expreso y tácito.

El consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente o por escrito o por signos inequívocos. Es tácito cuando él resulta de hechos o de actos que lo hacen presumir.

Debe ser expreso cuando la ley exige una manifestación expresa de voluntad y cuando las partes han estipulado que las convenciones no serán válidas sino después de llenar ciertas formalidades.

Para que sea válido, se requiere que el consentimiento sea expresado con discernimiento, intención y libertad. Es decir, por persona con capacidad suficiente para razonar; con intención de obligarse lo que descarta la ignorancia o error y con libertad, lo que descarta la fuerza o intimidación y "el estado de necesidad".

Los vicios que afectan el consentimiento, como el dolo, el error y la violencia, invalidan el contrato.

Estos principios firmemente establecidos en los ordenamientos del siglo pasado, va a sufrir a finales de este siglo ^{Así} también una profunda innovación como consecuencia de la necesidad de igualar jurídicamente el nivel de información que posee cada contratante, de modo que de ello se pueda predicar que el “consentimiento” es expresado con “discernimiento” y libertad.

Así se requiere ahora que la posesión de una plena información, veraz completa y suficiente, sobre la naturaleza y al alcance de la que se contrata, por ambos contratantes, como condición esencial para predicar la existencia de un consentimiento declarado con discernimiento.

Se trata de un principio recibido de la Economía y es directa consecuencia de la economía “de mercado”, donde constituye un presupuesto esencial la exigencia de la transparencia en el funcionamiento operativo de los mercados organizados.

El principio de transparencia en la Contratación Mercantil.

La “transparencia” se entiende como la obligación recíproca de los contratantes de informarse sobre todos los aspectos vinculados con la

operación económica que van a realizar. Precisamente es el tráfico mercantil donde este principio requiere mayor trascendencia.

Es un elemento imprescindible para la declaración del consentimiento con libertad y discernimiento y para formarse un exacto juicio de las cosas, apreciando lo que las caracteriza y diferencia, se requiere conocimiento, esta es, averiguar por medio de la inteligencia la naturaleza, cualidades y relaciones de las cosas pero para conocer se necesita disponer de toda la información sobre las cosas, sobre sus similares, sobre sus relaciones con otras cosas. Solo así se puede decir que se contrata con discernimiento.

En materia mercantil, ese discernimiento implica el pleno conocimiento de lo que se quiere y de las ventajas que se piensan obtener mediante la operación económica que se realiza.

Nuevas Modalidades Contractuales.

Nuevas modalidades.

A partir de la utilización de las condiciones generales de la contratación y su extensión a una pluralidad de contratos realizados por el

mismo empresario, se avanzó hacia nuevas modalidades o formas contractuales.

La incorporación de estas cláusulas generales predispuestas en un formulario dio lugar al contrato "tipo" o "estado", que una determinada empresa va a utilizar en toda su contratación con sus clientes o usuarios.

Además, en ciertas actividades, donde las partes realizan una serie de operaciones o contratos sucesivos de la misma naturaleza, causa y objeto, se utiliza la modalidad del llamado contrato "marco".

Finalmente están los denominados contratos "obligatorios" o "forzados" donde una de las partes se ve forzada a contratar con una determinada empresa o persona.

El contrato tipo.

La necesidad de prever una técnica generalizada capaz de satisfacer los requerimientos que demanda la economía contemporánea llevo a la utilización de contratos uniformes, aplicables a todas las operaciones económicas similares.

Para Messineo, los contratos tipo son diferentes a los contratos por adhesión, si bien no se diferencian bajo el aspecto de la "fijeza" del contenido, ya que como tales ambos son análogos y se contraponen a los contratos de contenido variable, que es el caso normal. Y señala tres diferencias entre ambas categorías.

- a) En primer lugar dice el maestro italiano que al contrato tipo se recurre de ordinario cuando los contratantes son ambos parte de categorías contrapuestas y organizadas de interesados, en cambio se recurre al contrato de adhesión cuando, faltando la organización de una de la categorías de interesados, la disposición no puede ser más que obra de una de las partes componentes (la categoría organizada).
- b) En segundo lugar señala una diferencia estructural o formal, en el hecho de que el esquema del contrato tipo puede ser resultado de una

elaboración de su contenido, llevada-en igualdad de condiciones- por los representantes de las dos categorías de futuros contratantes interesados, mientras que el contrato de adhesión es elaborado siempre que por única parte que se designa como el contratante fuerte, y donde, por consiguiente, hay disparidad de situaciones. De allí que si el contrato tipo es elaborado por una sola de las partes (sería el caso, agrega Messineo, del contrato unilateral o también cartel), el mismo coincidiría con el con el contrato de adhesión. Además mientras no cabe concluir que el contrato de adhesión sea estipulado verbalmente, el contrato tipo presupone, orgánicamente, el empleo del modulo o del formulario.

- c) En tercer lugar señala una diferencia sustancial, aludiendo a que mientras el contrato de adhesión se caracteriza por la circunstancia de que la estipulación del contrato se efectúa, con referencia a cláusulas que es posible sean suscritas por el contratante más débil, sin conocer su contexto y sin apreciar su alcance; en cambio, el contrato tipo importa que las cláusulas del mismo estén dispuestas en módulos o formularios (de ordinario, ^opresos).

Como veremos más adelante, en el contrato bancario, no existen diferencias entre contrato de adhesión y contrato tipo, porque casi toda la

contratación es preestablecida por el banco en formularios. Sólo excepcionalmente el banco se separa de esta forma de contratar.

Estas condiciones generales se imprimen en formularios y preestablecen el contenido base del "contrato-tipo", el que se completa con algunas particularidades referidas al bien o servicio que toma el cliente, en concreto, y a sus datos personales o sociales. Admiten, a veces, el agregado de cláusulas especiales que se insertan a mano o mecanografiadas.

Validez de esta contratación.

Estos contratos son distintos y no responden al molde clásico de la "oferta" y "aceptación", con la consiguiente "discusión" de todas sus estipulaciones, no son por ello menos válidos, pero requieren, de todos modos, un enfoque particular, porque en ellos se advierte una evidente disminución de la autonomía de la voluntad, al menos de una de las partes contratantes en nuestro caso el cliente. En efecto, aunque el consentimiento del cliente no sea producto de una previa discusión de todas las condiciones y modalidades del contrato, e inclusive aunque falte su intervención en la redacción de las estipulaciones contractuales, el contrato no será por ello menos válido. Aquí el contrato es tal por el hecho de que el cliente acepta libremente las condiciones preestablecidas ya por el banco.

Las necesidades del tráfico económico contemporáneo han impuesto como modalidad contractual, la utilización de contratos donde una de las partes preestablece las cláusulas que van a regir la relación con la otra.

Se han abandonado así el mecanismo de la oferta y aceptación, para dar paso a este otro que responde a las necesidades de la gran empresa contemporánea de contratar con innumerables consumidores de bienes y servicios a la vez.

La determinación de las condiciones generales descarta toda idea de discusión de las distintas cláusulas que componen el contrato-tipo, ya que al cliente le quedan sólo dos posibilidades: o se adhiere a ellas y las acepta tal como están; o las rechaza. Y a veces no le queda al adherente ni siquiera esa posibilidad, como cuando se contrata con empresas que venden bienes o prestan servicios en condiciones monopólicas.

Ellos nos impone admitir que el acuerdo de voluntades, presupuesto básico de la existencia del contrato, debe ser interpretado y ajustado a esta nueva realidad.

En tal sentido, la doctrina destaca la ausencia de este acuerdo de voluntades en la discusión y elaboración del contenido de esos contratos, lo que implica un evidente debilitamiento de la libertad contractual.

Pero, como ya lo adelantamos, ello no le quita a estos acuerdos el carácter de contratos, ni disminuye su validez. Pero exigen el conocimiento de esta nueva modalidad técnica, sus razones, sus ventajas y sus inconvenientes, para poder resolver en cada caso particular si el contrato exhibe o no un comportamiento abusivo de una parte respecto de la otra.

Es común asignarle a esta contratación una versión contraria a derecho, donde es frecuente el empleo de cláusulas oscuras, ambiguas, casuistas, de alta complejidad técnica, vejatorias de la igualdad de las partes abusivas, como las que contienen exoneración de responsabilidad de la parte que estableció las condiciones generales, o su facultad potestativa de reglar tal o cual aspecto contractual (la fijación de la tasa de interés, o la comisión a cobrar, en nuestro caso), etc.

Lo más grave, sin duda, en esta contradicción, en la limitación de la libertad contractual del adherente, quien puede o no contratar, pero no puede discutir el contenido predispuesto. Y, en algunos casos, ni siquiera puede resolver libremente su adhesión.

Por ello, la solución de esta problemática se encauza hoy por una doble red de normas. Por un lado las que exigen la debida información previa, suficiente y veraz entre las partes contratantes, a efectos de "igualar" a ambas partes en la toma de decisiones, y por otro, el adecuado control judicial de las condiciones generales impuestas al contratante "débil" a fin de evitar abusos.

Etapas de estos contratos.

Estos "contratos pro adhesión", que algunos autores llaman también "contrato tipo", tienen dos etapas bien diferenciadas:

- 1) La elaboración de los contratos, es decir, la determinación en formularios de las condiciones generales ; y
- 2) La perfección del contrato mediante la adhesión del cliente.

En la actividad bancaria estas condiciones generales suelen presentarse al adherente en las siguientes formas:

- incorporado a un formulario, con letra pequeña, a veces casi ilegible, que se anexa al contrato;
- o bien agrupados en un "reglamento", al cual se hace referencia en el formulario-contrato.

En cuanto a la otra etapa de perfeccionamiento de estos contratos, es decir, a la adhesión, consiste en la declaración de voluntad prestada por el adherente que acepta las condiciones generales predeterminadas por el oferente.

Aunque se trate de una declaración de voluntad "limitada" en cuanto a su libertad, no hay duda que ello existe, y de allí que se pueda hablar todavía de una relación contractual bilateral.

El adherente acepta "en bloque" las condiciones generales, sin discutir su contenido.

Interpretación de estos contratos.

De todos modos, en la interpretación y ejecución de estos contratos tiene plena aplicación los principios que enunciaremos a continuación,

algunos de aplicación general a todos los contratos y otros de aplicación exclusiva a esa modalidad contractual.

- El contrato debe interpretarse en su integridad, teniendo en cuenta la finalidad de que con él han perseguido las partes;
- Las cláusulas ambiguas y oscuras deben ser interpretadas acudiendo a aquéllas más claras y precisas del mismo contrato, buscando una interpretación integral de él;
- Las cláusulas que pueden ser interpretadas en dos sentidos, hay que interpretarlas en el sentido que más se aproxime a la finalidad perseguida por las partes contratantes y al contenido general de contrato;
- Las palabras usadas en el contrato deben ser interpretadas conforme a los usos y prácticas bancarias y comerciales y, en su caso, en el sentido más afín con la finalidad que han perseguido las partes al contratar;
- Se debe atender más a la finalidad perseguida por las partes, que a la denominación dada al contrato, a palabras aisladas que él contenga o a normas reglamentarias que obligan al banco y que no han sido transcritas o incorporadas al contrato;
- En la interpretación del contrato se ha de atender al fin económico a que aspiran las partes, de modo que el efecto

jurídico que se derive se ajuste fielmente a los fines económicos perseguidos por los contratantes; todo ello siempre que la buena fe quede resguardada;

- Para interpretar cuestiones por contratos no reglados especialmente, el juez debe despejar las incógnitas teniendo en cuenta el principio de la buena fe, las circunstancias del caso, la conducta observada por las partes antes y después del acto, el fin económico perseguido, las normas aplicables y el resultado valioso o no de su interpretación;

- En casos dudosos, las cláusulas ambiguas, así como también las de alta complejidad técnica, deben interpretarse a favor del cliente y en contra del banco, que es quien ha preestablecido las estipulaciones o condiciones contractuales. Ello será así cuando la aplicación de las reglas anteriores no contribuyan a dilucidar el caso o despejar la duda, y siempre que la interpretación más favorable al cliente no implique una distorsión de la finalidad perseguida por las partes en el contrato y no vulnere el principio de buena fe contractual;

- Las cláusulas especiales, escritas a mano o mecanografiadas, prevalecen por sobre las generales, aunque éstas no hayan sido canceladas;

- Carecen de validez las cláusulas que eximen de responsabilidad al banco cuando actúa con culpa grave, especialmente cuando actúa como mandatario remunerado;
- Carecen de validez las cláusulas que importan renunciaciones de los derechos de la otra parte contratante, como cuando se hace constar en los formularios de contratos que el cliente renuncia a oponer excepciones o defensas fundadas en el contrato;
- Es inválida la constitución de domicilios especiales falsos, o cuando en el formulario ello deja en blanco y es llenado por la parte que ha predispuesto las condiciones generales;
- En general carecen de validez las cláusulas que importen la fijación unilateral de condiciones contractuales cuando ello supone dejar la validez y el cumplimiento del contrato al arbitrio de uno de los contratantes, como cuando el banco se reserva el derecho de fijar los intereses compensatorios y moratorios, o la comisión a cobrar por un servicio; o el derecho de resolver el contrato a su voluntad;
- Las cláusulas que desnaturalicen las obligaciones del predisponente sin una adecuada equivalencia económica;
- Las que importen renuncia o restricción a los derechos del adherente, o amplíen derechos del predisponente que resulten de

normas supletorios, salvo, en ambos casos, que el adherente, conforme las circunstancias, hubiera debido conocer esas cláusulas antes de concluir el contrato y hubiera aprobado expresamente por escrito.

- Asimismo, se deben tener presentes las reglas de la Ley de Defensa del consumidor ^{1334/98} 24.420, especialmente la regla del artículo 37.

Aplicación a la contratación bancaria.

Especial análisis requiere este tema, que debemos examinar detenidamente, pues es el modo normal en que se realiza la contratación bancaria; por medio de formularios, donde el banco preestablece las condiciones del contrato respectivo.

Dijimos antes que esta forma de contratación y utilización de las denominadas “condiciones generales de los contratos” fue una práctica de los bancos antes que de otras empresas industriales o comerciales.

Los bancos que tienen como característica de su contratación la “masividad”, es decir, la repetición de las mismas operaciones en cantidad,

encontraron en esta forma de contratar el modelo ideal, que les permitía uniformar las condiciones generales de cada operación.

El uso de formularios para efectuar su contratación, fue la consecuencia directa de la utilización de ese modelo contractual. Por ello desde antiguo los bancos recurren a los formularios para instrumentar sus operaciones, dejando blancos que deben llenar los empleados donde fijan las condiciones particulares de cada una de ellas.

CAPITULO III: LA TARJETA DE CRÉDITO

1. Historia de la tarjeta de crédito.

Principales etapas.

Generalmente se piensa que la tarjeta de crédito nace en los Estados Unidos de América. La realidad es otra, su nacimiento tuvo lugar en los países europeos, habiéndose posteriormente extendido y tomado auge en los Estados Unidos. Esto demuestra cuanta razón tenía Benjamín A. Rogge al afirmar que: "... los norteamericanos, nos de los inventores que somos?, a pesar de que la mayoría de las ideas más importantes del mundo no se originaron en este continente, sino que son europeas o chinas o árabes. En lo que los hombres de negocios norteamericanos han sido realmente

eficaces no fue en la invención sino en la innovación o sea, poner la idea en practica. y ello proviene del ambiente y la estructura capitalista".

En Francia, Inglaterra y Alemania utilizaban este sistema. a comienzos del siglo XX los hoteles importantes para uso exclusivo de sus clientes fijos. Pero este tipo de tarjeta no era exactamente igual que se utiliza en la actualidad, por cuanto en su relación sólo intervenían dos partes: el hotel concesionario del crédito, por una, y el cliente que gozaba del mismo, por la otra. En otras palabras, no existían las múltiples relaciones jurídicas y económicas que existe en las actuales tarjetas de crédito.

La creación del Diners-Club, en el año 1950 por Ralph Scheneidery, Frank 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 el éxito su accionar en forma casi inmediata, tanto es así que en el año 1954 aparece Diners-Club en Francia, en 1967 varios bancos franceses crean la tarjeta Carte Bleue.

Posteriormente en el año 1958, nace la tarjeta American Express. Siendo necesarios destacar que American Express, ^{no} es un banco, ^{si no} 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, etc..

El Franklin National Bank-del Franklin Square de New York-comenzó con los programas de tarjetas de créditos bancarias de nuestros días en agosto de 1951 y, en abril de 1952 estaba en la operación a "full". En los dos años siguientes, más de 100 bancos, y aquellos principalmente pequeños, comenzaron con los planes de la tarjeta de crédito.

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 de que las usaran con mucha más frecuencia.

Los gastos de publicidad eran duros y los bancos carecían de experiencia en esta nueva forma de prestamos. Muchos bancos abandonaron

estos planes. De acuerdo a un reporte 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 New York introdujeron modificaciones a los programas y a fines de 1959 más de 40 bancos-la mayoría de ellos de New York y la costa este- estaban ofreciendo estos planes. En total, 235 planes fueron establecidos durante el periodo de los años 1958 y 1959.

Los dos bancos, el de América y el Chase, perdieron dinero en los primeros años establecidos en estos planes, principalmente por su incapacidad para 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 llamó en adelante Unicard. Esta afortunada 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 promovían negocios. Pero desde entonces los bancos desarrollaron grupos regionales y nacionales. Las tarjetas de crédito de Bank Americard, Maste Charge e Interbank empezaron a ser 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, otros, sólo emiten las tarjetas a través del banco principal.

A comienzos de los años 70, casi todos los grandes bancos del país estaban ofreciendo una u otra forma de los planes de tarjetas 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, en 1953.

No hay uniformidad entre los autores sobre cuál es el origen de la tarjeta de crédito. Bullrich afirma que "... nació como destello del talento de un millonario americano que accidentalmente asomó a la angustia que nos acomete cuando en el momento de tener que pagar algo, advertimos que se nos ha perdido la billetera".

Murguillo sostiene que "la tarjeta de crédito reconoce su origen histórico hacia comienzos del presente siglo en los Estados Unidos de Norteamérica, si bien su nacimiento se produce por motivos o razones de diversa índole, con un funcionamiento de diferente matiz que la mayoritaria y actual estructuración del sistema".

Se afirma, además, que las primeras tarjetas que existieron fueron emitidas por hoteles y compañías petroleras para atender a una franja de clientes especiales, y cuya relación, naturalmente, era exclusivamente bilateral, es decir, no existía una entidad independiente emisora ni administradora, como ocurre en la mayoría de los casos en la actualidad.

Gutiérrez y Etcheberry mencionan que, en la década de este siglo, la compañía americana Western Unión entrega a un grupo selecto de clientes una pequeña placa de metal que además de conferirles un elemento identificador como clientes selectos, les hacía merecedores de una atención rápida y amable, y, por sobre todo, les otorgaba la ventaja de diferir el pago.

El incipiente proceso, relatado tuvo un retroceso de consideración con el derrumbe de la Bolsa de Nueva York, en el año 1929, pero por sobre todo-y a pesar de ciertos esfuerzos a favor de su implementación, como el de la Americas Telephone & Telegraph con la tarjeta de crédito Bell-la Segunda Guerra Mundial asesta un duro golpe al sistema. En efecto, en 1942 el Federal Reserve Board-un equivalente a nuestro Banco Central en los Estados Unidos, restringe el uso de las tarjetas hasta la finalización de la contienda, por medio del llamado Reglamento W.

2. Clasificación de las Tarjetas de Crédito.

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

a) CLASIFICACIÓN DE GRISOLI Y ZAVALA RODRÍGUEZ.

Si bien estos autores estudian el tema bajo la terminología de "cartas de crédito" y "carnets de crédito", no por ello dejan de referirse a su terminología inglesa *credit card*, siendo ZAVALA RODRÍGUEZ el primero que intentó hacer en la Argentina una clasificación de las "tarjetas de crédito". Las dividen de la siguiente manera:

- 1) *Consumer cards*, utilizadas para la compra de determinados bienes.
- 2) *All purpose credit cards*, utilizadas para la adquisición de todo tipo de bienes y servicios.
- 3) *Credit and entertainment*, utilizadas para turismo y por lo común con carácter internacional.
- 4) *Charge accounts*, cuando su utilización impone ciertas condiciones y el pago de la deuda debe hacerse en rígidos plazos de

amortización.

5) *Revolting credit accounts*, cuando el crédito puede ser reutilizado periódicamente en la medida de la cancelación también periódica del monto utilizado.

b) *OTRAS CLASIFICACIONES*. Otros autores han abordado también el tema —como MUÑOZ y COGORNÓ— intentando sobre la base de la clasificación que esbozaran GRISOLI y ZAVALA RODRÍGUEZ, una sistematización de las tarjetas de crédito a la luz de distintas concepciones, ya subsumiendo algunos tipos o habiendo distinciones respecto de la función que cumplen —según ya insinuaba GRISOLI—, como también según las condiciones o modalidades de pago de ellas. Así, podemos ver la siguiente clasificación:

1) Según su función: a) *Consumer cards*; b) *All purpose credit cards*; c) *Credit and entertainment*.

2) Según las condiciones o modalidades de pago: a) *Charge or Permanent credit accounts*, cuando el crédito debe abonarse en estrictos plazos de pago y generalmente en forma total; b) *Revolting credit accounts*, cuando se permite hacer uso del crédito —en forma total o parcial—, siempre que se haya abonado un determinado número de cuotas de amortización.

c) VILLEGAS señala que: Los criterios de clasificación anteriormente señalados cubren la gama más común del sistema de tarjetas de crédito, pero

en atención al desarrollo del tema que haremos en este trabajo, en especial en cuanto al estudio del derecho comparado, habrá que cubrir un amplio margen que queda en blanco después de las clasificaciones vistas, por lo que esbozaremos otras sobre la base de los siguientes criterios distintivos:

1) Según el crédito concedido y las condiciones o modalidad de pago: *a)* tarjetas de crédito de pago inmediato, *Charge accounts* o *Regular credit cards*, son aquellas en que se difiere el pago a un plazo o lapso determinado, en que indefectiblemente se debe cancelar el crédito en realidad son tarjetas de compra, donde mensualmente debe cancelarse la totalidad de la liquidación; *b)* tarjetas de crédito *stricto sensu* o *Revolving credit accounts*, que permiten hacer uso del monto total del crédito que se otorga, siempre que se haya abonado el total, un número determinado de mensualidades o un determinado monto del crédito. En algunos casos el crédito se reabre automáticamente por el total o sólo parcialmente, y *c)* tarjetas de crédito combinadas o *Combinect credit cards or accounts*, cuando ambos sistemas están combinados en su operatoria, dejando a opción y posibilidad del usuario el monto a cancelar.

2) Según la entidad emisora, las tarjetas pueden clasificarse de la siguiente forma: *a)* bancarias, es decir cuando la empresa emisora es una entidad bancaria, ya sea una única entidad bancaria, o un grupo de entidades bancarias asociadas, y *b)* no bancarias, cuando las tarjetas son emitidas por organismos o entidades no bancarias, lo cual es más común hoy en día, a pesar de haberse derivado la administración de algunos de estos sistemas en

entidades bancarias. Esto eventualmente podría traducirse en una ampliación de la clasificación a un tercer grupo que algunos autores han denominado "tarjetas intermedias"

3) Según el objeto: a) tarjetas múltiples o universales, *All purpose credit cards* o *General credit cards*, cuando por medio de ellas se puede lograr la adquisición o contratación de una multiplicidad de bienes o servicios, son los más usuales, etc., y b) tarjetas particulares para uno o varios servicios determinados, *Special Purpose credit cards*, entre las cuales podemos citar las mencionadas en la clasificación de ZAVALA RODRÍGUEZ como *Credit and entertainment* y también las *Consumer cards*, dejando aclarado respecto de estas últimas que bien se las puede incluir en este punto de la clasificación o en el anterior a, según sean para consumo general o para consumo en determinada cadena de comercios. Por ejemplo, el conocido comercio UNICENTRO, o la Cadena Superseis de supermercados. También tenemos en origen la Carte Blanche (rubro, hotelería), Hertz y Avis (rubro, alquiler de coches), Texaco (para gasolina), etcétera.

4) Por su ámbito territorial se pueden clasificar de la siguiente forma: a) internacionales, puesto que pueden utilizarse en casi todo el mundo, en los lugares y establecimientos adheridos al sistema; b) nacionales, cuando sólo se las puede usar dentro de los límites territoriales del país donde está la empresa emisora de la tarjeta, y c) locales, cuando sólo pueden usarse dentro de una localidad o ciudad determinada.

5) Por su duración, pueden clasificarse en: a) limitadas, cuando su validez y utilización está sujeta a un período determinado al cabo del cual

deben ser renovadas y abonarse un canon; b) ilimitadas, cuando no tienen un plazo de duración especial o determinado, ni un término de caducidad.

Esta última clasificación también puede ser utilizada según autorice a su titular a un gasto limitado en cada periodo o a gastar sin ningún límite en cuanto al monto de la operación.

Moreno señala otros grupos de clasificadorio a saber.

1. Tarjetas Identificatorias.

Estas son tarjetas utilizadas como sistema de identificación de la persona a la que se ha otorgado un crédito. El beneficiario del crédito generalmente utiliza aquí como instrumento de pago una chequera proporcionádale por la entidad crediticia, la cual es presentada al comercio adherido al sistema, que idéntica al cliente con la tarjeta y le vende las mercaderias de acuerdo a los límites establecidos de antemano.

De este modo, estas tarjetas sólo sirven para identificar al titular del crédito. En nuestro país, según era caso típico el de la Tarjeta Principal.

2. Tarjetas o Cartas cheques.

En algunos países, los Bancos utilizan también estas tarjetas de identificación como garantía para el pago de cheques, normalmente un límite determinado por tarjeta. Consecuentemente, los cheques emitidos pasan a ser

equivalente a cheques certificados, en este caso en forma automática. Los montos hasta los cuales garantiza la tarjeta están generalmente expresados en el propio plástico (o tarjeta), o en las cartillas que los Bancos distribuyen a los comercios.

3. Son tarjetas de descuento.

Son aquellas cuyo objetivo es que los asociados sean beneficiados con los descuentos que la administradora consigue, de antemano, con negocios que se adhieren al sistema.

El comercio adherido una clientela dirigida, por saberse de antemano que otorgará un descuento dentro de un porcentaje determinado. Además se sabe el rubro al que se dedica el comercio adherido, ya que aparecerá en el listado de comercios que será distribuido y entregado a los usufructores de la tarjeta de descuento, sirviendo esta lista de promoción y publicidad a potenciales compradores.

4. Tarjetas Titulares y Adicionales.

La primera de ellas es la que se entrega a quien solicita y es responsable del pago de la tarjeta.

El titular es quien debe efectuar ante la emisora, con la solicitud de tarjeta, su manifestación de bienes, y es también quien debe reunir las

condiciones personales y de solvencia requeridas para su otorgamiento. A él se remitirá todos los meses el estado de cuenta.

Pero el titular puede solicitar —y generalmente en la práctica lo hace— para su señora o para sus hijos o algún allegado, una tarjeta de la cual él será responsable por el pago y por todas las consecuencias de su utilización.

Generalmente, la tarjeta adicional tiene un costo inferior a la tarjeta titular, y por supuesto corre la misma suerte de ésta. Cuando la tarjeta tiene límites para su utilización, se acumulan o se suman los montos utilizados por intermedio de la tarjeta titular y de las adicionales, monto que en su conjunto no debe sobrepasar el límite prefijado.

5. Tarjetas corporativas o empresariales.

Son aquellas que se emiten no a nombre de una persona física, sino de una empresa, cualquiera sea su estructura de funcionamiento.

Generalmente a estas tarjetas se les da un tratamiento determinante, porque su utilización es muy frecuente y sobre grandes importes. Normalmente son utilizadas para cubrir necesidades de viajes y gastos de representación de los empleados de las empresas. Sujeto de crédito es una organización comercial y tarjeta habientes son los empleados.

Cabe destacar que las tarjetas corporativas cuentan con gran difusión en los países de mayor desarrollo.

6. Tarjetas de Debito

Son aquellas que se emiten a los efectos específicos de extraer dinero de los cajeros automáticos de los Bancos. Generalmente, se establece también un límite para la extracción, en base a la solvencia del cliente.

Este sistema tiene dos modalidades operativas con relación a los emisores: o se cuenta con redes propias de cajeros automáticos, o se celebran convenios con quienes tienen dichas redes para que los clientes de la emisora cuenten con acceso a las mismas.

Se las llama tarjetas de *débito* porque producen un débito automático en la cuenta corriente que mantiene dicho cliente con el Banco al que se halla vinculado. Pero pueden funcionar también como tarjeta *de crédito* cuando el Banco autoriza un sobregiro o un descubierto en la cuenta corriente.

7. Tarjetas Múltiples.

Con las tarjetas de débito también pueden adquirirse otros bienes y servicios, además de la extracción de dinero.

Estos servicios, sumados al señalado de ofrecerse también créditos, se han extendido notoriamente en el ámbito de las tarjetas, y las que poseen dichas características han dado en llamarse tarjetas múltiples.

8. Tarjetas de Afinidad.

Son tarjetas que se emiten bajo el patrimonio de algún club o entidad gremial o de beneficencia. Tienen como objetivo básico reforzar el sentido de pertenencia a la institución patrocinante, al mismo tiempo que con ellas se contribuye al financiamiento de las obras y otros emprendimientos de la entidad afiliada, ya que un porcentaje de las comisiones que genera la tarjeta se entrega a esta última.

9. Tarjetas de Inversión.

Se combinan con la apertura de una cuenta de ahorros. Para las emisoras sirven como medio de captación de recursos, a través de los depósitos que se lleguen a efectuar en la mencionada cuenta, y como beneficios a los clientes otorgan inmediata de fondos por medio de la tarjeta. Por lo general se establece un fideicomiso para administrar la inversión.

Conclusiones.

Como puede verse, varias de las formas se exceden ya de la concepción originaria y naturaleza jurídica que hemos perfilado con

relación a la tarjeta de crédito, lo cual debe tenerse en cuenta al abordarse las peculiaridades por ejemplo, de las tarjetas de inversión, o de garantía, etc. Evidentemente, éstas a su vez tienen perfiles propios que hace necesario distinguirlas de las tarjetas que son objeto de estudio en esta obra.

Recalcando finalmente que en el presente trabajamos, estudiamos la tarjeta de crédito propiamente dicha.

3. Elementos Utilizados En La Operación De La Tarjeta de Crédito.

3.1 La tarjeta

Es el instrumento clave del sistema, ya que es elemento que el usuario utiliza como documento habilitante dentro del sistema.

La tarjeta esta confeccionada en plástico especial, y tiene medidas uniformemente aceptadas de 8,5 por 5,5, centímetros. Convencionalmente se ha utilizado una sola medida a los efectos de que cualquiera sea la tarjeta pueda funcionar dentro de cualquiera de las maquinas, mecánicas o electrónicas, habilitadas para la impresión de cupones o la realización de operaciones.

Hoy día las tarjetas tienen en el dorso de la misma una banda magnética, que permite el control electrónico de las operaciones que se efectúe con ella.

La tarjeta, como bien mueble, es propiedad de la entidad emisora, la que por ende esta facultada, en cualquier momento a efectuar o disponer, la retención de la misma, la cual puede ser a su vez temporal o definitiva.

Sobre la naturaleza de la tarjeta, se ha discutido bastante en doctrina, Sosa Arditi señala, que no es un instrumento privado, porque la firma que el usuario coloca al dorso no rubrica la instrumentación de documento o cláusula

alguna, siendo solo identificatoria de la firma del usuario, y solo de la firma, no de la identidad del mismo. Para este autor, la tarjeta así considerada, es asimilable a las contraseñas, las cuales sirven para que su portador acredite que esta facultado para desarrollar determinada actividad.

La Resolución Nro. 6/96 del BCP, POR EL CUAL SE APRUEBA EL PROYECTO DE REGLAMENTACIÓN PARA EMISIÓN Y OPERACIÓN DE TARJETAS DE CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO, define la Tarjeta de crédito en los siguientes términos:

Tarjeta de Crédito es un elemento identificatorio del titular de la cuenta, en la cual se asientan las operaciones de adquisiciones de bienes, pagos de servicios y retiro de dinero en efectivo de los establecimientos autorizados, sin perjuicio de las prestaciones adicionales que se podrán otorgar al titular de la tarjeta, de acuerdo con el contrato celebrado entre las partes"

La definición no es feliz, hubiera bastado la primera parte, puesto que el resto de la definición parece referirse a otro elemento del funcionamiento, que es el extracto de cuenta.

La reciente Ley argentina sobre a materia Nro. 25.065, define en su artículo 4º: *Denominación. Se denomina genéricamente Tarjeta de Crédito al instrumento material de identificación del usuario, que puede ser magnético o de cualquier otra tecnología, emergente de una relación contractual previa*

entre el titular y el emisor.

La tarjeta de crédito, nos referimos a la tarjeta en sí, se encuentra emitida a nombre de una persona, cuyo nombre debe constar en el plástico.

La primera característica y función que desempeña la tarjeta entonces es la de identificar al usuario titular de la línea de crédito.

Esta identificación sin embargo no es total, puesto que quien utilice la tarjeta debe exhibir algún documento identificatorio personal, para acreditar que el nombre de la persona que aparece en el plástico es el suyo, la identificación es también incompleta, en razón de que en la tarjeta no se menciona el límite del crédito que dispone el usuario, el cual debe ser confirmado por el comercio con la administradora, en cada operación.

La segunda característica que señalamos en la tarjeta, es que se trata de un instrumento intransferible, de uso exclusivamente personal por parte del usuario. Ahora bien, puede ocurrir que el titular del crédito quiera facilitar la utilización del sistema a alguna otra persona; el mecanismo previsto entonces es el de la tarjeta adicional, donde el tercero, recibe un plástico a su nombre, y las operaciones que el efectúe con dicho plástico, son cargadas a la cuenta de la tarjeta del titular.

Otra característica de la tarjeta es su temporalidad, ya que tiene una fecha

de vencimiento la cual va impresa en la propia tarjeta

3.2. Los Cupones

Al efectuar las compras el usuario debe firmar un cupón que contiene expresado la fecha, el importe de la compra, el nombre y número del comercio adherido.

Estos cupones son esenciales para que el comerciante pueda exigir su pago a la empresa administradora. La jurisprudencia tradicional, igualmente impone a las entidades emisoras la presentación de estos cupones a la hora de reclamar judicialmente el pago de la compra, exigencia con la que, desde ya adelantamos, no compartimos puesto que si el fundamento de la exigencia, es el hecho de que es en estos cupones donde aparece la firma del deudor obligado, y solo se pueden exigir obligaciones que hayan sido suscritos olografamente, hoy día existen un sinnúmero de operaciones que realiza el usuario de la tarjeta de crédito, donde no suscribe ningún cupón, aunque reciba su copia, como sería el caso de la extracción de dinero efectivo de un cajero automático, o las compras efectuadas por vías electrónicas, Internet o correo electrónico.

A nuestro entender, el cupón es un comprobante de la utilización de la tarjeta, no de la compra del bien o servicio.

136
para el usuario de su crédito. La administradora sigue recibiendo su ejemplar del cupón, cuando el comerciante le envía su resumen mensual para pago que debe recibir.

Si, es necesario señalar, que en el caso de los cajeros automáticos, el cliente solo recibe la copia de la operación, sin firmar ningún cupón, todo el resto del registro de la operación esta asentado electrónicamente.

Muguillo, señala, acertadamente, que el tema de los cupones ha merecido escasa atención en la doctrina y la jurisprudencia. Para este autor, estos cupones, no son factura, porque no emanan del comerciante ni describe el objeto de la prestación o la compra, además el usuario de la tarjeta, tienen derecho a exigir la factura del comerciante, correspondiente a la compra. Tampoco se lo puede considerar como un remito, porque no justifica la entrega del producto, a su criterio, los cupones son una especie de nota de crédito que es necesaria en la relación de la tarjeta de crédito, ya que constituye la instrumentalización por el deudor tenedor de la tarjeta de la utilización del crédito concedido por la empresa emisora de la tarjeta.

Por su parte, Sosa Arditi lo considera el documento que acredita que se ha utilizado la autorización dada por la entidad emisora al usuario para comprar mercaderías en comercios adheridos al sistema, con cargo a la misma. Para este autor, el cupón no es una nota de crédito, sino la constancia del uso de un crédito previamente autorizado.

Generalmente se compone de tres copias, una para la administradora, otra para el comercio y la tercera para el usuario.

La administradora utiliza el cupón como comprobante de uso de la tarjeta y en base a los mismos carga los montos a la cuenta del usuario. El comercio a su vez utiliza el cupón para recibir el pago por parte de la administradora de las compras que se efectuaron en su comercio, utilizando la tarjeta.

La tercera copia queda para el cliente. Es necesario que este también tenga una copia del cupón, a los efectos de llevar un control de las compras que efectúa y de la exactitud y veracidad de los cargos que aparezcan en el extracto.

Moreno plantea el problema de la desaparición de uno de los ejemplares, con la utilización de los registros magnéticos o electrónicos, con lo cual podría eventualmente desaparecer el ejemplar de la administradora.

A nuestro entender, el problema no es tan grave, desde que se observa en la realidad, que: aún cuando la autorización de las compras se realiza por medios electrónicos, pasando la tarjeta magnética por la terminal del POST, ubicado en el local del comerciante, siguen existiendo los tres ejemplares del cupón, lo que se consigue con la autorización electrónica es un ahorro en el tiempo de procesamiento de la información entre la administradora y la emisora, para una actualización mas pronta y permanente del saldo disponible

La Resolución Nro. 6/96 del Banco Central del Paraguay, no se refiere a los cupones, tampoco lo hace la ley Argentina, con lo que se da la razón a lo expresado por Muguillo, sobre la escasa atención que se ha prestado a este elemento, que sin embargo es de suma importancia en la operativa de la tarjeta, desde que con su existencia, es que finalmente se va a probar la utilización del crédito concedido por emisora al usuario.

3.3. El Extracto o Resumen Mensual.

Como su nombre lo indica, es el extracto o resumen, que periódicamente, en general en forma mensual, la entidad emisora remite o debe remitir al usuario, donde se asientan todas las operaciones y utilidades que el usuario ha hecho con su tarjeta en el periodo de tiempo señalado en el mismo extracto.

Por medio de este extracto, el usuario recibe la noticia de cuanto es el monto que deberá abonar en ese periodo al emisor, ya sea que cancele íntegramente el monto que aparece en el extracto, o que conforme a lo pactado oportunamente, el monto mínimo que deberá abonar, para financiar el resto de la deuda.

Al respecto, la resolución normativa del Banco Central del Paraguay, 6/96, señala que el emisor pondrá a disposición del titular de la tarjeta su estado de cuenta, señalando el monto de cada compra de bienes, pagos de

servicios, retiro de dinero en efectivo y demás cargos establecidos en el contrato.

El emisor y el titular de la tarjeta pueden convenir el sistema de pago, sea al contado o a crédito, estableciéndose claramente el régimen bajo el cual quedaran obligados. Si el titular se acoge a la modalidad con cargo al crédito podrá estipularse el pago de los intereses sobre la deuda, los que devengarán entre las fechas de compra, proceso, vencimiento y/o las fechas de facturación de los mismos. Sin perjuicio de lo anterior, podrá convenirse que el titular puede efectuar abonos al crédito entre las fechas de emisión de estados de cuenta o de la facturación de los mismos, en cuyo caso los intereses se devengara sobre el saldo deudor diario.

Para el calculo de los intereses se aplica la disposición del Art. 44 de la Ley Orgánica del Banco Central del Paraguay, ley 489 95.

Es norma que en caso de desacuerdo con el monto especificado en el extracto el usuario disponga de un tiempo para efectuar las reclamaciones pertinentes. Ese plazo puede pactarse que empiece a correr desde la recepción del extracto, por parte del usuario, o que el extracto le sea remitido dentro de un termino prefijado, por ejemplo dentro de los cinco o diez primeros días del mes, pudiendo reclamarse hasta dentro de los diez o quince días de cada mes.

En cualquiera de los casos, la entidad emisora deberá probar que ha

remitido el extracto al domicilio del titular, que éste indico al momento de la suscripción del contrato, para que empiece a correr el plazo para el reclamo.

Puede ocurrir también que se acuerde que el cliente retire del local de la emisora el extracto, en una fecha predeterminada. La pregunta es, en este caso, es valido hacer correr el plazo desde esa fecha, aún cuando el cliente no haya retirado el extracto.

Al respecto Moreno, transcribe un fallo de los Tribunales argentinos, en los siguientes términos: “la obligación contractual del titular de una tarjeta de crédito debe ser estudiada a la luz de las características de un contrato que requiere la cooperación activa de su tenedor en el manejo y liquidación de su cuenta; por ello al efectuar cada compra, él retiene una copia del vale firmada por la adquisición realizada con el objeto de llevar el detalle de los gastos hechos durante el mes, y eventualmente un control de los mismos conforme a sus posibilidades. El solicitante de la tarjeta de crédito, al ingresar al sistema, debe saber que se incorpora a una operatoria empresarial de sofisticada programación que presupone un futuro usuario con capacidad suficiente como para comprender su funcionamiento; por ende, el titular de una tarjeta al no recibir el resumen de su cuenta debe reclamarla personalmente dentro de los plazos debidos como una derivación del deber de cooperación, implícito en el sistema. El titular de una tarjeta de crédito que no ha recibido el resumen de su cuenta debe reclamarlo por escrito en tiempo oportuno so pena de tenerse por producida una conformidad tacita con el saldo existente que, en principio,

impediría su revisión o reclamación posterior.

3.4 Los Contratos.

Como ^{veremos} hemos visto precedentemente la operación o funcionamiento de la de la tarjeta de crédito requiere de la intervención de seis partes, cada una de ellas, cumpliendo un rol diferente y específico.

Ahora bien, no es que cada parte se vincule con todas las demás, sino solo con algunas de ellas, normalmente con dos, a lo sumo tres partes.

Esta peculiaridad que no existe vinculación total de las partes, sino parcial entre algunas, es lo que hace singularmente compleja la operación del instituto objeto de estudio.

En efecto, dado que existen una cantidad de vinculaciones cada una de ellas deberá documentarse por escrito y separado. Es decir para cada vinculación deberá entonces elaborarse un contrato diferente, en función a la diferente naturaleza de la relación contractual Inter.-partes.

Esta característica de múltiples contratos, que son los instrumentos que finalmente sostienen el funcionamiento de la operación, desde el punto de vista jurídico ha impedido hasta ahora, a quienes se han ocupado de la problemática, establecer una característica única, subsumir dentro de una clase

uniforme a todas estas relaciones, o a todos los contratos bajo un mismo tipo contractual

Creemos que esto se debe a que los estudios se han detenido en la relaciones individuales entre cada parte, lo cual no es incorrecto, pero además los estudios y clasificaciones se efectúan bajo la óptica de los tipos clásicos de los contratos según el derecho civil, cuando el análisis del instituto jurídico-económico, tarjeta de crédito, debe trascender al marco de las relaciones inter partes y la tipicidad contractual proveniente de las clásicas fuentes romanas, para observar a la tarjeta de crédito, teniendo en consideración lo novel de su creación, en relación con los contratos de que se sirve y el ámbito donde se desenvuelve, la sociedad de CONSUMO.

No obstante, antes de sentar posición sobre este punto, estudiaremos, siguiendo el criterio tradicional, las distintas vinculaciones, para después, de esos mismos vínculos extraer, los elementos que nos permitirán elaborar una caracterización general, básica y única para todos los contratos.

Por ultimo es necesario señalar que no todas las relaciones que existentes en la operación de la tarjeta de crédito se originan en base a un contrato escrito. En especial la relación entre usuario y comercio adherido se fundamenta en la naturaleza propia de la compraventa de bienes o de servicios independientemente de los contratos suscritos por el usuario con el emisor y del comercio con la administradora. Por esa razón ni ésta ni aquel, asumen

responsabilidad alguna con respecto a los bienes y/o servicios adquiridos por el usuario abonado con la tarjeta de crédito, quien debe responder por la calidad del servicio o por los vicios de las cosas, es el proveedor o comerciante.

3.4.1. Naturaleza de los Contratos Interpartes:

3.4.1.1. Contrato entre Emisor y usuario

Coinciden los autores que se trata de un contrato de adhesión. En efecto el documento tiene preimpreso las condiciones generales a las que se someterán las partes. Por norma general el usuario suscribe una SOLICITUD DE PROVISION DE TARJETA DE CREDITO dirigida a la Emisora, en la cual declara aceptar las condiciones preimpresas. Normalmente hay un espacio en blanco o casillas especiales que deben marcarse, referente a modalidades de pago o forma de envío y recepción del resumen. En síntesis y siguiendo a Villegas digamos que: el usuario ADHIERE al contrato propuesto por la emisora al firmar la solicitud, el emisor estudia esa petición a la cual debe acompañarse la información patrimonial y personal necesaria para que la emisora evalúe la situación financiera y económica del solicitante, a fin de aprobar la solicitud, conceder la tarjeta, autorizando y fijando el límite o monto del crédito, para cada cliente.

Aprobado el crédito, el emisor hace entrega al usuario o le remite por

correspondencia el plástico individualizado, que utilizará en sus transacciones, junto con la información necesaria para la utilización del mismo.

Es de suma trascendencia ese envío y recepción, puesto que recién cuando la tarjeta plástica llega a manos del solicitante usuario, queda perfeccionado el contrato, sin embargo hay que señalar que es contrato no es real, sino consensual, puesto que para que sea real debe hacerse tradición de la tarjeta plástica, esto es transferirse la propiedad de la misma, lo que no ocurre en este caso, puesto que la entrega de la tarjeta plástica, es solo el cumplimiento de una obligación contractual, y además el plástico es siempre propiedad del emisor o del administrador, pero no del usuario.

① Dice Moreno, que este contrato evidentemente se asemeja al contrato de crédito, en virtud del cual el emisor se compromete a poner a disposición una cantidad de dinero que será destinado al pago de las compras que efectúe el usuario, por medio de la tarjeta o a entregarle efectivo en ciertos casos. Porque puede darse la necesidad que tenga el usuario de disponer de dinero en efectivo, y hoy día, agregamos nosotros, uno de los principales atractivos de la tarjeta de crédito es la posibilidad de disponer de dinero en efectivo, extrayéndolo de los cajeros automáticos.

Desde el punto de vista, señalado por el autor paraguayo, transcrito precedentemente y conforme a ciertos criterios y fallos jurisprudenciales argentinos, citados por el mismo, la naturaleza de las relaciones jurídicas

144

existentes entre la entidad financiera o emisora de tarjeta de crédito, se encuadran a la figura de la carta de crédito, subsidiariamente se aplican las normas relativas contrato de crédito o mutuo, Arts. 1292 a 1297 del Código Civil, y analógicamente las del contrato bancario de apertura de crédito, Arts. 1412 a 1415.

No compartimos este criterio. Sostenemos mas bien, de acuerdo a la norma del propio Código Civil, que a los contratos atípicos se le aplicaran las normas del contrato típico que le sea más afin. Que en este sentido el contrato que mas se asemeja y cuyas normas deben ser aplicadas es aquel que Moreno ubica en ultimo lugar.

En efecto, el contrato de apertura de crédito bancario, es el que mayor semejanza guarda con el contrato entre la entidad emisora y el usuario. Por este contrato, el banco se obliga a tener a disposición de la otra parte una suma de dinero por tiempo determinado o indeterminado y que si no se ha convenido otra cosa, la persona a quien se le ha concedido el crédito puede utilizarlo mas de una vez, según las formas usuales, y puede con sucesivos abonos, reintegrar la disponibilidad inicial que le había otorgado el banco.

Ampliando el contenido de la norma del Código civil, en el sentido de incluir a entidades no bancarias, que también emiten la tarjeta de crédito, estas regulaciones le son perfectamente aplicables.

193

No compartimos tampoco la tesis de la semejanza con la cuenta corriente mercantil, puesto que no hay en esta operativa envíos ni anotaciones recíprocas, y el extracto o resumen no siempre es enviado al cliente, pudiendo retenerse en las oficinas del emisor.

La resolución Nro. 6/96 del Banco Central del Paraguay, en su Arts. 9 y 10 reglamenta lo referente a los contratos de los emisores con los titulares de tarjeta, especificando que Las entidades Emisoras podrán celebrar con personas físicas o jurídicas un contrato de adhesión, al sistema y uso de tarjeta de crédito, la cual se emitirá a nombre de un usuario principal, pudiendo ser extensivo a uno o mas adicionales con carácter intransferible.

El contrato minimamente deberá establecer las condiciones siguientes, identificación del emisor, numeración original de la tarjeta, identificación de las personas autorizadas. En el caso de que el titular de una tarjeta sea una persona jurídica deberá llevar el nombre o la razón social de ésta y la individualización de las personas físicas autorizadas para su uso; el límite de crédito expresado en moneda nacional o extranjera, este límite será establecido conforme a la solvencia y capacidad de pago del usuario, el plazo de vigencia, la existencia de un costo de mantenimiento de la tarjeta y la periodicidad de su cobro, fijación de los conceptos por los cuales se aplicaran los cargos y recargos, la tasa de interés, conforme a lo establecido en el artículo 44 de la Ley 489, procedimiento y responsabilidad, en caso de robo, hurto o pérdida de la tarjeta. Señala la resolución que la entidad emisora

deberá contar con un sistema de cobertura contra fraudes, para cubrir el eventual uso indebido de la tarjeta, previo cumplimiento con los procedimientos y responsabilidades.

La enumeración de la resolución, no es taxativa, ya que autoriza a las partes a agregar otras cláusulas que establezcan mayores resguardos, derechos y obligaciones entre las partes. Establece por ultimo que el contrato se entiende perfeccionado una vez entregada la tarjeta al usuario, correspondiendo al emisor la prueba de la entrega.

Son características de este contrato los siguientes:

- 1) Es innominado, al no estar expresamente previsto en la ley;
- 2) Es mercantil, porque el servicio que presta la entidad emisora, tiene una finalidad de lucro, subsumible entre las previsiones de los incisos 1º y 2º del Art. 71 de la ley 1034, y en caso de que la emisora sea una entidad financiera, sus operaciones son comerciales por el inc. 4º del mismo artículo;
- 3) Es normado, desde que las partes al suscribir deben ajustarse minimamente a lo prescripto en la Resolución del Banco Central, que impone limitaciones a la voluntad de las partes, por razones de orden publico;

- 4) Es bilateral, porque crea obligaciones para ambas partes intervinientes;
- 5) Es conmutativo, por cuanto cada parte sabe cuales son las obligaciones a su cargo y las de la otra parte. No existe alea;
- 6) Es consensual, porque se perfecciona con la manifestación de voluntad de cada parte. Existe consenso en la doctrina que si bien la entrega de la tarjeta plástica, por parte del emisor al usuario, es necesario para el perfeccionamiento del contrato, dicha entrega es solo el requisito habilitante que necesita el usuario para habilitarse en el uso de la línea de crédito que le fuera otorgada por el emisor, dicho requisito o circunstancia, no convierte al contrato en real, puesto que la entrega no significa tradición, la tarjeta plástica, sigue siendo propiedad del emisor;
- 7) Es oneroso porque las prestaciones de cada parte no son gratuitas sino que cada una de ellas recibe un beneficio;
- 8) Es INTUITAE PERSONAE, desde el punto de vista que la entidad emisora, autoriza el monto y límite de crédito, conforme a la capacidad económica-financiera de cada solicitante;
- 9) De tracto sucesivo, porque durante su vigencia se realizan o

pueden realizarse sucesivamente todas las operaciones de compra, venta, y pago, dentro de los límites del crédito autorizado;

10) De plazo determinado, pero renovable, usualmente el contrato se suscribe por uno o dos años y se renueva automáticamente, salvo petición del usuario o decisión del emisor;

11) De ADHESIÓN a condiciones generales establecidas por el emisor, por tal motivo le son aplicables las normas de interpretación, que con relación a este tipo de contrato contiene el Código Civil y la ley de Defensa del Consumidor;

12) Es un contrato de apertura de crédito, ya que la entidad emisora pone a disposición del usuario un monto de crédito, que el mismo puede utilizar dentro del periodo pactado, normalmente un mes. Dicha línea de crédito se renueva periódicamente de acuerdo al pago que efectúe el usuario al final del periodo, si cancela totalmente el crédito utilizado mas los cargos financieros, la línea de crédito se renueva por el total autorizado, si el pago no es total sino solo de una parte del crédito utilizado, la línea queda abierta por el saldo o diferencia, recargándose en este caso un interés por la financiación;

13) Es un contrato masivo, porque para que el sistema funcione, y el costo de su funcionamiento sea absorbible, el emisor

necesita adherir a la mayor cantidad de usuarios a su sistema de tarjeta.

El funcionamiento del contrato tiene tres etapas, a saber:

a) Primera etapa: el futuro usuario efectúa la solicitud de emisión de la tarjeta de crédito, la entidad emisora, recibe la solicitud, la analiza y si la encuentra viable, la acepta, fija el límite de crédito que está dispuesto a otorgar al usuario titular y los posibles adicionales. Lo comunica al usuario, y si éste está conforme con el límite de crédito, acepta, a partir de ese momento el emisor abre una línea de crédito a favor del usuario, que deberá mantener abierta durante la vigencia del contrato; esta etapa concluye con la entrega del plástico al usuario;

b) SEGUNDA ETAPA: el usuario utiliza el crédito, efectuando compras o locaciones de bienes y servicios, en los comercios y prestadores adheridos al sistema, y abonando con la tarjeta;

c) TERCERA ETAPA: al final del periodo, el emisor remite el extracto al usuario, quien debe pagar al emisor por el crédito utilizado más los cargos pactados, si abona la totalidad del monto que aparece en el extracto, habrá cancelado la deuda, y la apertura de crédito se renueva por un nuevo periodo, hasta el

limite autorizado, si solo abona el porcentaje mínimo o una cantidad entre el mínimo y el total de lo utilizado, el emisor reabre el crédito, pero solo en la diferencia abonada. el saldo no cancelado. es cargado a la cuenta del titular, para el siguiente mes o periodo de facturación con los intereses por la financiación, intereses que se generarán hasta el pago total, de modo que los intereses se pagan, por lo montos utilizados y no cancelados, y hasta la fecha del repago al emisor.

En síntesis el emisor de tarjetas es no solamente el colocador de la misma, sino también el financiador, por eso normalmente el emisor es una entidad financiera, y cuando entrega una tarjeta, en realidad esta otorgando una línea de crédito a su cliente, ya que a partir de ese momento el usuario podrá utilizar la tarjeta, adquiriendo los bienes y servicios, en todos los comercios adheridos al sistema, contra quienes tiene un crédito abierto, en virtud de la adhesión de los comercios al sistema.

De lo antedicho concluimos, que la naturaleza jurídica del contrato entre el emisor y el usuario, es evidentemente una apertura de crédito.

3.4.1.2. Contrato entre el Emisor y la Administradora:

Para Moreno esta relación presenta varios caracteres de la representación y el mandato, ya que, según sostiene, la emisora al concertar con clientes el uso de la tarjeta, esta obrando a nombre de la administradora.

Esta, por su parte, presta una serie de servicios. En efecto la emisora contrata con la administradora la prestación de los servicios de administración de la tarjeta y le paga por ello un precio fijado previamente que, aunque porcentual, es fácilmente determinable.

Entre estos servicios, menciona Moreno, esta el cobro a los comercios — en estos casos la representación sería a la inversa-, la publicación de boletines, etc. los cuales presentan varios caracteres del contrato de locación de servicios, o contrato de servicios, según la terminología del Código Civil. Sin embargo, apunta el mismo autor, estos últimos relativos a servicios que no caen dentro de la orbita del derecho laboral, son contratos que pueden extenderse como máximo al plazo de cinco años, limitación que no existe en la relación de tarjeta de crédito.

Adelantamos que no coincidimos con el criterio del ilustre jurista paraguayo. En primer termino, la emisora al contratar con el usuario, no lo hace en representación de la administradora, sino a nombre propio, asumiendo inclusive el riesgo de crédito, y por otro lado no es que la administradora le preste un servicio a la emisora, lo que brinda es un servicio de apoyo tecnológico pero para el funcionamiento de la tarjeta, ya que las autorizaciones para cada operación, se da al comercio y no a la emisora.

Reiteramos que nos encontramos en presencia de una innovadora figura del comercio, en consecuencia no podemos estudiar a la misma, tratando de

encuadrarla siempre dentro de los márgenes establecidos por los contratos típicos originados en el derecho romano.

En la doctrina argentina no se encuentra mayor referencia a este contrato, en razón de que en dicho país, tanto entre sus doctrinarios como en su legislación, se confunden en una sola parte la administradora y la emisora.

Sin embargo esta apreciación, a nuestro criterio se encuentra desactualizada, desde que hoy en día la tarjeta de crédito, adquiere una trascendencia sobre todo internacional, y la propiedad de las mismas ya no corresponde a la entidad financiera que las emite, sino a sociedades comerciales, constituidas expresamente a tal efecto, que son las verdaderas propietarias de la tarjeta y que buscan hacer llegar al público su producto, la tarjeta de crédito, y para ello recurren a medios indirectos, ya que si tuvieran que contratar directamente con el público, su mercado se vería notablemente restringido.

Desde esta óptica, debemos entonces contemplar esta relación, entre la administradora local y la entidad emisora, desde una óptica del derecho comercial moderno, por lo que no debemos circunscribirnos a las figuras de contratos tradicionales, sino buscar en los nuevos contratos comerciales, el encuadre de esta relación.

Analicemos entonces en primer termino que busca la administradora al

contratar con la emisora, y ello es sin duda el acercar al público consumidor su producto, o sea la tarjeta, por lo que para la administradora la entidad emisora, constituye un medio o canal de comercialización indirecta de su producto, y para la emisora constituye un producto más que ofrecer a su clientela.

Nos encontramos entonces en presencia de un fenómeno conocido como comercialización por terceros, donde existen dos partes, se trata de un negocio jurídico bilateral. Como lo expresa Etcheverry, en su obra *Contratos*, se alude a la distribución en sentido amplio para referirse a los distintos modos de comercialización a que recurre una empresa productora de bienes o servicios, encomendando a otra persona o empresa que los coloque en el mercado, ya sea por medio de terceros, o bien vendiendo directamente a los consumidores el producto o servicio de la empresa productora, adoptando la forma de comercialización y, en su caso, utilizando tecnología, know how, patente y marcas de ésta.

La comercialización por terceros, no es una figura nueva en nuestro derecho; el antiguo Código de Comercio, en su Título IV del Libro Primero, con la ambigua leyenda "De los Agentes auxiliares del Comercio" trataba, en evidente confusión, sobre los corredores, los rematadores, los barraqueros y administradores de casas de depósitos, los factores o encargados y los dependientes del comercio. Por su parte la Ley del Comerciante, 1034/ 83, que sustituyó al mencionado Código, en su Título I, el Capítulo III, se ocupa de determinados comerciantes en particular, refiriéndose a los corredores y

157

rematadores, y el Capítulo IV, se ocupa de los Auxiliares del Comerciante refiriéndose a los factores y los dependientes. En cuanto a los contratos de mandato, las consignaciones y los comisionistas, se encuentran regulados en el Código Civil.

Hasta mediados del siglo pasado (XX), las empresas estaban concentradas principalmente en su función productora y acudían más o menos a los intermediarios para vender sus productos. Era la época de los mayoristas, los corredores, los comisionistas y de los agentes de comercio. La estabilidad económica relativa de estos modos de distribución no provocaba ninguna innovación en la naturaleza y el esquema de los contratos clásicos. Y es dentro de esta concepción, que el antiguo Código de Comercio, posteriormente la ley del Comerciante y el Código Civil, que se han ocupado de la colocación y venta de productos por terceros. En general estas figuras se refieren a negocios individualmente determinados, como el caso del mandato o el agente de comercio, o de personas que se encuentran subordinados al comerciante y actúan en su nombre.

En los modernos canales de comercialización por terceros, en cambio, del modo en que son concebidos hoy día, debe mediar una relación estable entre dos empresas diferentes, y ha de ser indeterminado el número de negocios que puedan realizarse. Esta revolución se debe a varios factores:

el advenimiento del marketing y del merchandising e incremento del comercio moderno, el considerable adelanto e influencia de los medios de

comunicación, y en consecuencia la necesidad de la empresa productora de bienes o servicios, como la tarjeta de crédito, de desarrollarse rápidamente y de llegar de la forma mas efectiva al público consumidor.

Este deseo y la necesidad de expansión rápida, mas la voluntad de controlar la distribución de los productos dentro de ciertas directivas mas o menos rígidas, han provocado la aparición de nuevos contratos, tales como la concesión comercial, el franchising, mal traducido como de franquicia, de afiliación y otros destinados a crear canales de distribución por terceros, los cuales por supuesto no están legislados y constituyen uno de los ejemplos mas notables de la vigencia de la costumbre mercantil, como fuente del derecho, y como materia innovadora y antecesora del derecho positivo.

Conforme lo señala Etcheverry, en la obra ya mencionada, estos contratos presentan las siguientes características: a) existencia de dos empresas u organizaciones independientes; b) relación contractual bilateral, c) posibilidad de que cada una de las empresas celebre múltiples contratos de esta naturaleza; d) vinculo de cooperación o colaboración, e) permanencia y f) finalidad, que es siempre la colocación en el mercado por parte de una de las empresas del producto de la otra.

Pasaremos a analizar algunas de estas notas, agrupándolas en un menor numero de items:

a)RELACION CONTRACTUAL BILATERAL ENTRE DOS
EMPRESAS U ORGANIZACIONES JURÍDICAMENTE

INDEPENDIENTES: La empresa productora, cuando procede a organizar su canal distributivo sin crear una red de ventas directas, establece relaciones a dicho fin con otras empresas o comerciantes, mediante contratos que celebra con otras empresas, nunca con el público, logrando de tal manera que estas empresas, aun permaneciendo como autónomos o actuando a riesgo propio, acepten acuerdos particulares que garanticen al productor, dentro de las pautas que éste impone, una salida fija para su producto. Esto permite al dueño del producto concentrarse en la producción, así como diagramar una mejor programación de otras actividades relacionadas con la colocación del producto en el mercado, como la publicidad, por ejemplo.

b) **CONTRATO DE COLABORACIÓN O COOPERACIÓN:** La noción de colaboración es amplia en el derecho moderno y nace de la necesidad de descentralización y complementación que tiene una empresa productora de bienes y servicios para colocar sus productos en uno o mas mercados, función esta última, que asume la empresa colaboradora. La empresa colaboradora por lo común, se encuentra subordinada económicamente respecto a la productora. Para clarificar digamos, que la empresa productora sería la administradora, en tanto que la colaboradora sería la emisora.

c) **ESTABILIDAD O PERMANENCIA:** constituye un presupuesto común de todas estas figuras contractuales el hecho de que el acuerdo

mismo esta destinado a perdurar un periodo de tiempo, que puede ser determinado o indeterminado, y no referido a la individualidad de cada negocio realizado, es decir, la duración del contrato no se subordina a un tope máximo de colocación del producto, aunque en algunos casos, si se condicionan a un numero mínimo. Solo asegurando esta estabilidad, tanto el productor como el colaborador, pueden obtener las ventajas que cada uno ha estimado al celebrar el contrato base de la relación.

d) **SOMETIMIENTO DEL DISTRIBUIDOR A LAS DIRECTIVAS DEL PRODUCTOR:** Conviene antes que nada, aclarar, que el vocablo distribución o distribuidor suele emplearse en el mundo de los contratos comerciales en dos sentidos: 1) amplio, de carácter genérico, comprensivo de las diversas formas jurídicas mediante las cuales una persona o empresa, coloca en el mercado bienes o servicios que genera otra empresa, (agencia, concesión, franquicia) y 2) estricto o restringido, referido a un modo particular de vinculación entre la empresa productora y el sujeto que coloca los productos en el mercado, (contrato de distribución). Aclaremos que estamos usando el termino distribuidor, en el primer sentido. En esta inteligencia, generalmente en los contratos de esta naturaleza, existen vínculos de menor o mayor dependencia del distribuidor, hacia el productor, en una escala gradual que se dirige poco a poco hacia integraciones cada vez mas estrictas, con una siempre mayor expropiación del poder del distribuidor, al que se sustraen, en primer lugar, la libertad de pactar precios y cantidades, luego la de actuar

en competencia, la de fijar una política propia de mercado, aunque si, en el caso de las tarjetas, puede establecer promociones especiales dentro de un determinado marco, puede hacerlo.

Por ultimo, señalemos que dada la falta de regulación legal, hace que en la practica exista una variedad de denominaciones, que suele producir una confusión, dada la particular denominación que las partes pueden dar a su relación, en ausencia de una denominación legal típica, para caracterizar la integración pactada. Entre las mas utilizadas encontramos las siguientes:

afiliación, agregación, franchising o franquicia, términos todos a veces coincidentes, pero que a menudo desvían la atención de la cuestión, especialmente cuando se construye sobre casos limites o sobre principios analógicos, o se convierten en cuestiones puramente verbales.

Así por ejemplo en los Estatutos de las empresas internacionales de tarjeta, como VISA, MASTERCARD y otros similares, se reconoce la existencia de los emisores, denominándolos AFILIADOS, y definiéndolos como:

Toda organización que participa en la emisión de Tarjetas, utilizando las marca respectiva, (VISA, MASTERCARD, AMERICAN, ETC.) en tanto que define la administradora o miembro de la entidad a: Toda organización que integre la corporación, de conformidad a sus estatutos.

De lo que venimos expresando hasta este punto, consideramos

finalmente que el contrato entre la administradora y la emisora, debe ser identificada como un contrato de Franchising.

Según la definición mas aceptada: *"El Franchising es un sistema de distribución comercial llevado a cabo por empresas independientes y con una organización piramidal, basada en una relación contractual, la que engloba la transmisión de un know how, la licencia y uso de una marca, asistencia técnica y contable, bajo control del otorgante y de conformidad con un método preestablecido por él, en contraprestación de lo cual el franchisee paga un canon y otras prestaciones adicionales."*

En el comercio internacional esta figura contractual es conocida con su designación, tomada del idioma ingles, que se traduce al castellano como "franquicia". La circunstancia de que se haya hecho bastante común el termino de franquicia en los países de habla hispana, nos coloca en la necesidad de destacar que el significado idiomático de esta palabra no expresa exactamente el concepto que encierra al referirse al contrato de franchising, de modo que conviene dejar en claro, que contrato de franquicia, es el conocido internacionalmente como contrato de franchising.

Pero en que consiste este contrato, bajo cuya denominación proponemos se enmarque el contrato entre la empresa administradora y la emisora. Básicamente consiste en una suerte de simbiosis entre dos empresas, en la que una parte, denominada franchisor, (o franquiciante o franquiciador, o a veces

licenciante o concedente, o dador de la franquicia) otorga licencia a un comerciante independiente, llamado franchisee (o franquiciado) para que venda productos o servicios de su titularidad.

El franchisee generalmente paga un canon por este privilegio, más una regalía (royalty) sobre el volumen de ventas. De esta forma, obviamente, cuanto mas vende el franchisee más gana, para sí y para el franchisor, que también ve incrementada sus regalías. Por otro lado, si el franchisor eleva el prestigio y alcance de su producto o servicio, el franchisee podrá ver aumentadas sus ganancias de modo sustancial.

Esta mutua interrelación de intereses hace a este contrato atractivo para ambas partes, un rubro exitoso del franchisor, dará un fuerte impulso a la venta del franchisee. Muchos franquiciantes preparan a los franquiciados mediante personal que los entrenan y aconsejan. Debe tenerse presente, entonces, que en un contrato de franquicia, se aglutina caracteres o modalidades propias de otros contratos, licencia, know how, uso del nombre y la marca.

Caracteriza al franchising la explotación inmaterial de marcas y know now, conservando el franquiciante, el control y la supervisión del negocio, por lo cual su presencia en el ámbito internacional es cada vez mas apreciable. Explotar formulas, prestigio e ideas por medio de este contrato tiene sus ventajas, entre las que podemos señalar:

101

a) Expansión rápida de los negocios que se apoyan en la iniciativa e impulso empresarial de terceros;

b) Capital y riesgo mínimo para el franquiciante, pues la inversión principal es realizada por los franquiciados, quienes asumen los alcances de la explotación;

c) Mayor facilidad de administración para el franquiciante, a la vez mayor agilidad y rapidez en el control de la cadena de franquiciados;

d) Optimización del marketing, se consiguen así mayores ventajas, al operar en economías de escala,

El franchising entonces, implica un acuerdo de colaboración entre empresas distintas, que a primera vista pareciera ser un acuerdo paritario, sin embargo a poco que se estudien las cláusulas usuales de los contratos, encontramos que no es así.

Si bien la condición ideal está en la colaboración común sobre la base de un equilibrio de poderes y ganancias entre las partes, en la realidad, de los hechos es el franchisor quien impone las condiciones y el franchisee se somete a ellas.

En virtud de este contrato el franquiciante pone a disposición del franquiciado dos elementos importantes: una determinada técnica empresarial que constituye un conjunto permanente de medios y servicios de apoyo que, prácticamente, aseguran el éxito del franquiciado; y una línea de productos o

servicios, con una marca acreditada y de fama en el mercado con un sistema comercial experimentado, uniforme y continuamente renovado.

La uniformidad de las normas impuestas por el franquiciante a los diversos franquiciados que integran, sobre sistemas de comercialización y formas de atención y de presentación de los establecimientos, permite la creación de una imagen de distribución uniforme.

Ciertamente este contrato es usualmente mas utilizado en relación a bienes, y no a servicios, pero la tarjeta de crédito en si, es un bien mueble, y por otro lado, nada impide aplicar el contrato a los servicios.

La Resolución Nro. 6/96 del Banco Central del Paraguay, en su Artículo 11 se ocupa de normar, el contrato entre los administradores y emisores, en los siguientes términos: "El administrador podrá otorgar los servicios de administración de las tarjetas a uno o varios emisores, celebrándose al efecto un contrato que deberá establecer minimamente, las obligaciones que contraiga el administrador y que emanen de la administración de la tarjeta, dejándose establecidos que actos constituyen dicha administración, igualmente deberá contener las obligaciones que contraiga el emisor y que emanen de la administración de la tarjeta por el administrador; y una cláusula que permita proporcionar a la Superintendencia de bancos, todo tipo de información y explicación que esta requiera con respecto a la administración de la tarjeta. Las enunciaciones no son taxativas, y son mínimas, pudiendo las partes incluir

cualquier otra cláusula, siempre que no vaya contra las mencionadas en la resolución.

Podemos señalar entonces cuales son características de este contrato y que son los siguientes:

- 1) Es innominado, al no estar expresamente previsto en la ley;
- 2) Es un contrato de empresas, puesto que este tipo de contrato no se suscribe entre la administradora y un particular, sino siempre debe tratarse de dos sociedades comerciales financieras.
- 3) Es mercantil, porque para ambas partes el motivo o la causa es el lucro, la obtención de una ganancia, subsumible entre las previsiones de los incisos 1° y 2° del Art. 71 de la ley 1034, y en caso de que la emisora sea una entidad financiera, sus operaciones son comerciales por el inc. 4° del mismo artículo;
- 4) Es normado, desde que las partes al suscribir deben ajustarse minimamente a lo prescripto en la Resolución del Banco Central, que impone limitaciones a la voluntad de las partes, por razones de orden publico;
- 5) Es bilateral, porque crea obligaciones para ambas partes intervinientes;
- 6) Es conmutativo, por cuanto cada parte sabe cuales son las obligaciones a su cargo y las de la otra parte. No existe alea;
- 7) Es consensual, porque se perfecciona con la manifestación de voluntad de cada parte;

8) Es oneroso porque las prestaciones de cada parte no son gratuitas sino que cada una de ellas recibe un beneficio;

9) ES INTUITAE PERSONAE, desde el punto de vista de la administradora, la cual selecciona a la emisora, teniendo en cuenta indicadores de solvencia patrimonial y moral de sus directivos, puesto que esta en juego el nombre y prestigio de su marca;

10) De tracto sucesivo, porque durante su vigencia se realizan o pueden realizarse sucesivamente todas las operaciones de emisión y pago, de la cuota y royalties pactados;

11) De plazo indeterminado, usualmente el contrato se suscribe sin plazo de duración;

12) De ADHESIÓN a condiciones generales establecidas por la administradora al emisor, por tal motivo le son aplicables las normas de interpretación, que con relación a este tipo de contrato contiene el Código Civil, pero no las de ley del Consumidor, puesto que la emisora no es un consumidor final;

13) Es un contrato de franquicia, donde la administradora autoriza a la emisora, la emisión de las tarjetas de su propiedad, con el uso de la marca y distintivos de la misma, imponiéndole las condiciones para la emisión de la tarjeta en cada caso, así como la forma y condiciones de pago de las obligaciones que debe abonar, la cuota de afiliación, el porcentaje por el servicio de autorización, y por el consumo de la tarjeta, los cuales deben abonarse independientemente del pago que el usuario le haga a la entidad emisora, la cual asume

entonces el riesgo de la operación.

14) Es un contrato masivo, para la administradora, la cual puede contratar en una plaza, con la cantidad de emisoras que considere conveniente para una mayor difusión de su producto, es decir la tarjeta.

En conclusión, la administradora, que es realmente la propietaria de la tarjeta, usualmente es una sociedad constituida especialmente a tal efecto, contrata con distintas emisoras, la emisión, valga la redundancia, de la tarjeta de su propiedad, imponiendo a todas ellas las mismas condiciones, con el objeto de llegar con mayor facilidad al público consumidor, puesto cada entidad emisora, posee su propia cartera de clientes, a quienes ofrecer el producto de la administradora, la tarjeta, proporcionado a cada emisora el apoyo publicitario a la tarjeta, pudiendo sin embargo cada emisora, implementar por su cuenta y riesgo campañas diferenciadas, pero con autorización de la administradora. También la administradora otorga la tecnología necesaria a la emisora para la operación y emisión de la tarjeta, así como servicios necesarios para el funcionamiento, como el de autorizaciones, todo ello a cambio del pago de un canon por afiliación, y comisión por cada operación de utilización de la tarjeta, es decir, a nuestro criterio este contrato reúne todas las condiciones para ser considerado como un contrato de franquicia.

100

7.4.1.3: Contrato entre la Administradora y el Comerciante Adherido.

La entidad administradora de la tarjeta de crédito, contrata con los comerciantes que deseen incorporarse al circuito operativo de la tarjeta, a fin de que éste, es decir el comerciante o proveedor del servicio, se obligue a aceptar la tarjeta presentada por el usuario, y la administradora por su parte se obliga a pagarle el importe de lo adquirido, previa deducción de una comisión que cobra al comerciante. A su vez la empresa administradora, percibirá de la emisora el importe de la venta íntegra, sin el descuento de la comisión, lo que en la práctica equivale a una ganancia por partida doble, independientemente de que el usuario, abone o no en tiempo a la emisora el monto de su compra.

En consecuencia, donde está el negocio?, la ganancia para cada parte?. Para el comerciante, aunque percibe un monto menor por el producto vendido, se asegura un mayor mercado potencial de clientes, un incremento en la cantidad de ventas, y un cobro seguro, que le será brindado por la administradora. Para ésta, la administradora, cuanto mayor cantidad de comercios se encuentren adheridos o afiliados al sistema de tarjeta, mayor cantidad de operaciones se realizarán por parte de los usuarios, mayor será la cantidad e importe de la comisión que percibe, tanto del comercio, a quien abona solo el remanente del valor de la compra, ya

que descuenta el monto de la comisión, como del emisor, quien debe abonar el importe de la compra efectuada por el usuario a quien haya emitido la tarjeta, sin el descuento de la comisión que la administradora le descontó al comercio, sin tener que esperar que el cliente abone su compra, asumiendo el riesgo del crédito que ha concedido, la ganancia del emisor, está en la financiación que otorga al usuario que no cancela a fin de mes, el importe de su extracto, sino solo abona un porcentaje del mismo, según lo pactado al emitirse la tarjeta, que es el interés por el crédito efectivamente utilizado.

Ahora bien, cual es la naturaleza de la relación contractual entre la administradora y el comercio adherido. En general la doctrina coincide en que se trata de un contrato a favor de un tercero, donde la administradora y el comercio conciertan un acuerdo que beneficia al usuario, tercero, el cual accede a la posibilidad de efectuar compras que en otras circunstancias, es muy posible que no pudiera hacerlo.

En ese sentido, señala Moreno, concordamos con Simón que ve en esta relación la figura del contrato a favor de terceros. Señala este autor, que la administradora y los comerciantes adheridos realizan un contrato a favor del tenedor de la tarjeta de crédito, en este caso un tercero en este acuerdo, el cual al firmar el cupón realiza la aceptación del beneficio concreto.

En este sentido, este contrato, a favor de tercero, se encuentra expresamente regulado en nuestro Código Civil, en sus artículos 730/736, y con relación a la exigibilidad del acuerdo, expresa que el que obrando en nombre propio estipule una obligación a favor de un tercero, tiene derecho a exigir su ejecución en provecho de ese tercero.

Algunos autores, por su parte se inclinan a considerar este contrato, como un contrato de cuenta corriente, basado en la periodicidad de los pagos efectuados por la administradora al comercio. Esta interpretación, tendría un cierto grado de base, en un momento anterior del desarrollo de la relación contractual, donde era norma la fijación de una fecha o plazo periódico, para que el comercio entregue los cupones a la administradora y esta le abone lo que le correspondiese. Hoy día sin embargo, con la implementación de los medios electrónicos de autorización, el pago se efectúa en un plazo menor, y de manera mas continua, mas veces en un periodo de tiempo, menor al mes, ya que también al administradora, percibe por vía clearing, los montos por parte de la emisora.

Sin embargo, aún cuando aceptemos la tesis de que se trata de una estipulación a favor de terceros, este contrato contiene además otras características que escapan a dicha figura, que pasa a ser solo un elemento mas del mismo. Por ejemplo, como acertadamente señala Villegas, no es cierto que la administradora al contratar con el comercio, lo haga solo pensando en beneficio del usuario y no en su propia conveniencia, el jurista argentino, expresa y compartimos dicha apreciación, que la administradora al afiliarse a un comercio a su cadena de proveedores, lo hace pensando en su propio beneficio y no necesariamente en el provecho del tercero, como único o principal motivo del contrato.

Debe admitirse en primer termino, que se trata de un contrato entre empresas, aún cuando algunos comerciantes, lo sean en forma personal y no sociedades comerciales, de cláusulas de adhesión, a las condiciones que impone la administradora al comerciante, y de afiliación de éste a la red de comercios que aceptan la tarjeta propiedad de la administradora, como instrumento de pago, cancelatorio de la compra efectuada por los usuarios.

En los manuales operativos de las administradoras internacionales, se define a los comerciantes adheridos, como cualquier persona, firma o corporación que ha suscrito un convenio con un afiliado (emisor) para realizar operaciones mediante la aceptación de las tarjeta, y la exhibición de calcomanías de la tarjeta respectiva.

La resolución N^o 6/96 del banco Central del Paraguay que reglamenta la operación de la tarjeta de crédito, en sus artículos 12, 13 y 14 se refiere a este contrato, contemplando la posibilidad que el mismo sea suscrito con los comerciantes, por una parte, y por los emisores y/o administradores, por la otra. Refiere la normativa, muy escuetamente que los contratos obligaran a los comercios a la aceptación de las tarjetas emitidas y/o administradas por aquellas, conforme a las condiciones establecidas en los contratos, establece también que la responsabilidad por el pago a los establecimientos, recaerá sobre el emisor, de que aún cuando el contrato sea suscrito por la administradora y no por el emisor, este se encuentra obligado a abonar a la

administradora, para que esta a su vez pague al comercio, independientemente de si el usuario a abonado o no su compra, o si se ha acogido a la financiación pactada con el emisor.

No encontramos en esta resolución mas descripciones sobre esta relación. Una mejor adecuación y descripción de esta relación, la encontramos en el antecedente de esta resolución, que es la RESOLUCIÓN N° 3 ACTA 14 DEL 21 DE ENERO DE 1.980, emitida en el marco de la vigencia de la anterior Ley 417/73 General de Bancos y otras entidades financieras. Dicha Resolución en sus Arts. 9, 10 y 11 contienen normativas que debían contemplar los contratos, estableciendo por ejemplo que; los contratos deberán contemplar la obligación para los establecimientos afiliados de cumplir con los siguientes requisitos al efectuar cada venta o consumo, cuyo precio sea cubierto mediante el uso de la tarjeta de crédito;

a) comprobar la identidad del usuario y que su firma en el comprobante de venta o consumo corresponda a la que figura en su tarjeta;

b) Sujetarse en cada venta o consumo al monto máximo autorizado para el titular de la tarjeta o para cada compra o consumo efectuado en el respectivo establecimiento afiliado.

c) Vender a los precios establecidos para sus operaciones al contado;

d) Comprobar en la forma prevista por el correspondiente sistema que la tarjeta de crédito esta vigente.

De lo que venimos diciendo hasta ahora, se puede concluir que el contrato entre la administradora y el comercio adherido, guarda indudablemente mucha semejanza con el celebrado entre la administradora y entidad emisora. En efecto a través de este contrato la administradora busca obtener un mercado para la canalización de su producto, la tarjeta de crédito, es decir nos encontramos nuevamente en el campo de la comercialización por terceros, o lo que se denomina modernamente los canales de comercialización. De ahí que lo tenemos dicho en el punto anterior sobre los modernos canales de comercialización, y los diversos tipos de contratos que se generan en estas relaciones comerciales, son aplicables a esta relación con algunas diferencias que señalamos a continuación.

La diferencia con relación a las emisoras, es que el comercio no a va colocar el producto de la administradora, la tarjeta de crédito, sino que va a posibilitar su uso, mediante la aceptación de la misma en sus locales, por parte de los usuarios, que vienen a ser los terceros beneficiarios del contrato, del cual no forman parte.

La administradora como vemos, busca incorporar el comercio a su

red de comercialización, para aumentar el universo de posibilidades a favor del usuario, lo cual supone una mayor cantidad de operaciones y por ende mayor beneficio para la administradora, a su vez el comercio busca aumentar el universo potencial de clientes, incorporándose a la red de comercios afiliados al sistema.

Este contrato lo clasificamos entonces dentro de la categoría de los contratos de comercialización, pero a fin de individualizarlos dentro de la operativa de la tarjeta de crédito, lo denominaremos contrato de afiliación del comercio a la administradora. Preferimos la palabra afiliación al termino adhesión, a fin de no generar confusiones, dado que el termino de adhesión, es también utilizado para identificar una característica de todos estos contratos.

La afiliación, define, Manuel Osorio, en su DICCIONARIO DE CIENCIAS JURIDICAS, como el hecho de entrar a formar parte de una asociación con fines lícitos. En sentido directo con la etimología afiliación equivale a prohijamiento o adopción. El comercio al afiliarse a la red de comercios adheridos que aceptan la tarjeta de la administradora, se prohíba a la misma, aceptando las condiciones impuestas en el contrato standard o tipo, que en forma masiva, la administradora impone a los comercios.

Para concretar esta relación, donde ambas partes se benefician, y

además se beneficia a un tercero, el usuario, suscriben un contrato que establece la incorporación del comercio a la red de comercios adheridos a la administradora, este contrato, presenta las siguientes características:

- 1) Es innominado, al no estar expresamente previsto en la ley;
- 2) Es un contrato de empresas, puesto que este tipo de contrato no se suscribe entre la administradora y un particular, sino siempre debe tratarse de dos entidades; aún cuando el comerciante sea una persona física;
- 3) Es mercantil, porque para ambas partes el motivo o la causa es el lucro, la obtención de una ganancia, subsumible entre las previsiones de los incisos 1º y 2º del Art. 71 de la ley 1034, y en caso de que la emisora sea una entidad financiera, sus operaciones son comerciales por el inc. 4º del mismo artículo;
- 4) Es normado, desde que las partes al suscribir deben ajustarse mínimamente a lo prescripto en la Resolución del Banco Central, que impone limitaciones a la voluntad de las partes, por razones de orden público;
- 5) Es bilateral, porque crea obligaciones para ambas partes intervinientes;
- 6) Es conmutativo, por cuanto cada parte sabe cuales son las obligaciones a su cargo y las de la otra parte. No existe alea;
- 7) Es consensual, porque se perfecciona con la manifestación de voluntad de cada parte;

8) Es oneroso porque las prestaciones de cada parte no son gratuitas sino que cada una de ellas recibe un beneficio;

9) Es JINTUITAE PERSONAE, desde el punto de vista de la administradora, la cual selecciona al comercio, teniendo en cuenta indicadores de solvencia patrimonial y moral de sus directivos además usualmente, se faculta a la administradora a rescindir en contrato si considera sospechosa la situación de que operaciones fraudulentas se detectan en un comercio en particular con demasiada frecuencia;

10) De tracto sucesivo, porque durante su vigencia se realizan o pueden realizarse sucesivamente todas las operaciones posibles;

11) De plazo indeterminado, usualmente el contrato se suscribe sin plazo de duración;

12) De ADHESIÓN a condiciones generales establecidas por la administradora al comercio, por tal motivo le son aplicables las normas de interpretación, que con relación a este tipo de contrato contiene el Código Civil, pero no las de ley del Consumidor, puesto que el comercio no es un consumidor final;

13) Es un contrato de AFILIACIÓN del comercio a la red de comercialización formado por los comercios que aceptan la tarjeta de propiedad de la administradora, beneficiándose el comercio con la mayor cantidad de compradores potenciales.

14) Es un contrato masivo, para la administradora, la cual puede contratar en una plaza, con la cantidad de comercios que considere

conveniente para una mayor difusión de su producto, es decir la tarjeta.

15) No es exclusivo ni excluyente, para el comerciante, que puede contratar al mismo tiempo con varias administradoras, para aceptar sus respectivas tarjetas.

En conclusión, el contrato entre la administradora y el comercio adherido, es un contrato de afiliación, por medio del cual el comerciante se incorpora a la red de comercios adheridos a la administradora, obligándose a aceptar como medio de pago por la venta de su productos, la tarjeta de crédito presentado por los usuarios, y la administradora a su vez se compromete a abonar al comercio, en el plazo y forma estipulados, el importe de las compras de bienes y servicios que los usuarios de su tarjeta, hayan efectuado en el comercio afiliado, previo descuento de una comisión pactada en el mismo contrato.

3.4.1.4: Relación entre el Comercio Adherido y el Usuario.

Como anticipáramos, entre el comercio adherido y el usuario, puede o no existir un contrato, pero en caso de que exista, el mismo se referirá al negocio particular subyacente, es decir, la compraventa, la permuta, la locación de obra, la prestación de servicio, etc.

Las consecuencias surgidas de esta relación subyacente, se regirán

por las reglas propias de esa relación, esto es por las reglas de la compraventa, de la permuta, la locación de obra o la prestación de servicio.

La tarjeta de crédito servirá en todos estos casos, como medio o instrumento de pago, o sea de cancelación total o parcial del precio de la cosa comprada o el servicio recibido.

Estas consecuencias no se amplían a la emisora o a la administradora o a la procesadora.

Las condiciones para la aceptación de la tarjeta, fueron establecidas por la administradora al contratar con el comerciante, y las condiciones para el pago de las compras por parte del usuario, están contempladas en el contrato entre éste y la emisora.

Así el usuario reclamará por los vicios de la cosa, y la deficiencia del servicio al comerciante y no a la emisora, y la existencia de los vicios o la disconformidad por el servicio, no le eximirá de pagar a la emisora, una vez recibido el extracto, por su parte el comerciante, responde por los vicios de la cosa o la prestación del servicio, y reclamará el pago a la administradora, y no al usuario.

De modo que la relación usuario-comercio adherido, queda

170

circunscrito al tipo de contrato referente al negocio subyacente, es decir a la operación comercial, cuyo precio es abonado por medio de la tarjeta.

3.4.1.5: Contrato entre la Administradora Local y la Administradora Internacional:

El contrato o mejor, la relación existente entre una empresa que administra en un país, la organización y funcionamiento del sistema de tarjeta de crédito, ha recibido escasa atención, tanto en la legislación como en la doctrina.

Sin embargo en un mundo de economía globalizada como el presente, la importancia de esta relación es innegable e indudablemente se acrecienta día a día.

Los grandes sistemas internacionales, ya sea sea a nivel mundial, como VISA, MASTERD CARD, o similares, o a nivel regional, como CABAL, CARTA CREDENCIAL u otros, se valen de sociedades locales para administrar su producto, la tarjeta de crédito, en el mercado local del país, y brinda a su vez la posibilidad que el usuario, con la misma tarjeta, y dentro de las condiciones pactadas con la emisora local, pueda utilizar el plástico para el pago de compra de bienes o de servicios, en cualquier parte

de la zona de aceptación de la tarjeta, es decir, en todo el mundo o bien en toda la región.

Esta relación, puede y de hecho se da de dos maneras, bien puede ser que el sistema internacional, a quien denominaremos la administradora, sociedad o corporación internacional, contacte y contrate a una sociedad o entidad financiera local, para que mediante un acuerdo de franquicia, similar el estudiado al analizar el contrato entre la administradora y la emisora, (ver punto 7.4.1.2) dicha sociedad o entidad financiera, se ocupe de la organización y funcionamiento de la tarjeta en el país, otorgándoles las facultades necesarias para llevar a cabo dicha labor.

La otra forma, es cuando una sociedad local, solicita y obtiene su incorporación como entidad miembro del sistema, sometiéndose no precisamente a un contrato de afiliación o de adhesión, sino a un estatuto de funcionamiento del sistema, donde se establecen las pautas de funcionamiento del mismo, normas a las cuales los miembros quedan sometidos, y que son uniformes para todos los miembros cualquiera sea la región del planeta en donde se encuentren.

Estos estatutos y normas de funcionamiento o reglamento operativo, constituyen para los miembros reglas a las cuales se someten como si fuera la ley misma, siempre que no representen violaciones o contravenciones a

disposiciones legales vigentes en su propio país.

De acuerdo a cual de las dos modalidades descritas, sean la utilizadas para el relacionamiento, el del contrato o el de incorporación como miembro de la corporación internacional, sea la utilizada, tendremos, en el primer caso un contrato de franquicia, donde la sociedad local, es la afiliada a la corporación internacional, la cual a su vez, le otorga la franquicia necesaria para la difusión y venta de su producto, en el segundo caso, no habría contrato propiamente dicho, sino solo una afiliación o incorporación al sistema, como el ingreso a una sociedad, en calidad de miembro de la misma, debiendo la sociedad local regirse por las normas del estatuto y del reglamento operativo, por su calidad de miembro de la corporación.

De modo que nos referiremos al primer caso, para describir las características del contrato entre ambas partes.

El contrato será siempre de adhesión a las cláusulas impuestas por la corporación internacional a la sociedad local.

El contrato así mismo, sería masivo para la corporación internacional, dado que cuantos mas países sean incorporados al sistemas, mas ganancias potenciales obtendrá, sin embargo dada la cantidad limitada de países en el mundo, no pueden pensarse en una cantidad ilimitada de

contratos de franquicias, puesto que a cada país, correspondería una sociedad franquiciara o afiliada.

El contrato puede o no ser excluyente, para la sociedad local, ya que puede ocurrir que ésta, a su vez suscriba contratos similares con otras corporaciones para la administración de sus tarjetas, esta circunstancia que parece un contrasentido, tiene su explicación, en que la contratación con sociedad con experiencia en la administración de tarjetas, puede representar una ventaja para la corporación, por otra parte, la corporación internacional, puede por razones de política comercial exigir exclusividad en la administración de su tarjeta, por parte de la sociedad local.

El contrato es un contrato de empresas y mercantil, tanto por su objeto como por quienes lo suscriben, por tratarse de empresas comerciales, que persiguen el lucro.

Es de tracto sucesivo, porque las prestaciones no se agotan en una sola operación, bilateral porque impone obligaciones y otorga derechos a ambas partes, oneroso y conmutativo, porque tiene un precio para ambas partes, las cuales igualmente están en perfecto conocimiento de sus obligaciones y derechos, así como los de la otra parte, es decir no existe el alea.

Es *intuitae personae*, por parte de la corporación o sociedad internacional, la cual selecciona a la sociedad local con quien suscribirá el contrato, en base a índices de solvencia, económica, patrimonial, financiera, y capacidad de gestión, y otros estudios sobre sus antecedentes comerciales.

Finalmente es un contrato internacional, porque se trata de acuerdos entre sociedades de distintos países, en consecuencia entran en juegos consideraciones de orden de legislación aplicables a los conflictos emergentes de la aplicación o interpretación de sus cláusulas, usualmente en estos casos se busca el arbitraje como medio de solución de estos conflictos, la determinación de la calidad mercantil de las sociedades partes y del objeto del contrato.

En nuestra legislación, la solución de estos conflictos, pueden variar en atención a la nacionalidad u origen de la sociedad extranjera que acuerda con una nacional.

En efecto, si bien la tendencia es facilitar la actuación internacional de las sociedades, son diversos los problemas que pueden presentarse de acuerdo a las exigencias que deparen distintos ordenamientos jurídicos, uno de los cuales será el elegido o aceptado por las partes para dirimir los problemas que puedan emerger de la relación jurídica contractual.

En ese orden de ideas, las sociedades paraguayas deberán en tener en cuenta que ley o disposición serán las aplicables al caso, la cual variara tratándose de sociedad originarias de países del MERCOSUR, o de países que hayan suscrito los tratados internacionales de derecho privado de Montevideo de los años 1.989 y 1940, si por ultimo son originarias de países adheridos a la Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de Sociedades Mercantiles, ratificada por nuestro país por Ley 888/81, y en ultimo caso, se remitirán a las normas contenidas en el Código Civil, que se ocupa de las sociedades constituidas en el extranjero en la Sección IX del Capitulo XI, Arts. 1196/1201, sobre la base del principio de igual trato.

3.4.1.6 Contrato entre la Administradora y la Procesadora.

Dado que la propuesta de la presente es la inclusión como una nueva parte de la procesadora, no existe antecedentes doctrinarios referentes a la naturaleza de esta relación contractual.

De acuerdo a lo expuesto en el punto de la función o papel que cada una de las partes desarrolla en el sistema operativo de la tarjeta, entendemos que el contrato entre la administradora local, y la entidad procesadora, es un contrato autónomo, que contendrá básicamente los elementos del contrato de locación o prestación de servicios, por un lado, y será igualmente un

109

contrato a favor o en beneficio de terceros.

En efecto, por medio del acuerdo, la entidad administradora contrata a la entidad procesadora, para que la misma le preste los servicios de procesamiento de los datos necesarios para la autorización de las operaciones efectuadas por los usuarios en los comercios, así como la transmisión de los mismos a las emisoras a los efectos de la elaboración de los extractos.

La entidad procesadora, podrá igualmente, y por un precio adicional, prestar el servicio de cajero automático a los usuarios de la tarjeta de la administradora, de acuerdo a los límites establecidos por las emisoras para cada usuario.

Como se observa, el contrato es suscrito entre la administradora y la ^{procesadora} emisora, siendo el objeto del mismo que ésta última preste a la administradora, a las emisoras, a los comerciantes y a los usuarios, los servicios mencionados precedentemente, siendo entonces, la emisora, los comercios y el usuario, los terceros beneficiarios de dicho contrato.

Los principales caracteres del contrato, serían entonces,

1) Es autónomo, innominado, y mixto, al no estar expresamente previsto en la ley; y contener además elementos de distintos contratos

nominados, a los cuales no obstante los supera;

2) Es un contrato de empresas, puesto que este tipo de contrato no se suscribe entre la administradora y un particular, sino siempre debe tratarse de dos sociedades, ya que difícilmente un particular pueda tener la infraestructura necesaria para la prestación de los servicios que se requiere de la procesadora;

3) Es mercantil, porque para ambas partes el motivo o la causa es el lucro, la obtención de una ganancia, subsumible entre las previsiones de los incisos 1° y 2° del Art. 71 de la ley 1034;

4) Es bilateral, porque crea obligaciones para ambas partes intervinientes;

5) Es conmutativo, por cuanto cada parte sabe cuales son las obligaciones a su cargo y las de la otra parte. No existe alea;

6) Es consensual, porque se perfecciona con la manifestación de voluntad de cada parte;

7) Es oneroso porque las prestaciones de cada parte no son gratuitas sino que cada una de ellas recibe un beneficio;

8) De tracto sucesivo, porque durante su vigencia se realizan o pueden realizarse sucesivamente todas las operaciones posibles:

9) De plazo indeterminado, usualmente el contrato se suscribe sin plazo de duración; si bien la ley impone al contrato de prestación de servicios un plazo de cinco años, aunque renovables;

10) No es exclusivo ni excluyente, para la procesadora, que puede contratar al mismo tiempo con varias administradoras, para procesar sus respectivas tarjetas.

Por ultimo, dejamos abierto, dado lo novel de esta relación, para que la practica comercial, con el transcurso del tiempo, vaya decantando las características que tendrá este contrato.

7.4.2: Características Comunes de los Contratos.

Un vistazo a las características de cada uno de los contratos estudiados y que fundamentan las relaciones entre cada una de las partes intervinientes nos muestra la multiplicidad de los caracteres de los mismos, multiplicidad que tiene su explicación y razón de ser, en las también múltiples partes intervinientes y relaciones necesarias entre las mismas.

Es por eso que a-priori, pareciera insuperable la visión tradicional con la que los tratadistas han estudiado este elemento, es decir, estudiando cada relación y su contrato en forma independiente unos de otros.

Sin embargo, creemos que debe superarse esa visión, y que existen elementos para ello.

En efecto debemos comprender que la institución objeto de estudio, la tarjeta de crédito, es una institución moderna, surgida a mediados del siglo pasado, (SIGLO XX), por lo cual merece estudiarse con la visión de ese tiempo en adelante.

Para ello debemos despojarnos de la estrechez que impone el derecho civil, y enfocar el instituto con la amplitud de la mente de los comerciantes, que no esperan que el derecho cree una institución que se adecue a sus negocios, sino que al contrario, avanzan y esperan que el desarrollo de las relaciones comerciales, desemboquen en la creación de las instituciones jurídicas que respalden sus operaciones. Esta característica de adelantarse el comercio creador al aspecto reglamentario impuesto por el derecho positivo, está en la naturaleza misma del derecho comercial, desde la época de las ferias, donde a impulsos de las necesidades de los feriantes, se fueron creando formas de transacciones, posteriormente recogidas en la legislación, mediante normas específicas, por ejemplo, la letra de cambio.

Hoy día, y el derecho comercial contemporáneo así lo propugna, debemos superar el clásico concepto románico del contrato, donde las partes cara a cara negocian los términos y condiciones del convenio que regirá sus relaciones. El mercado global, la multiplicación infinita de posibles clientes y contratantes, hace imposible que los representantes, directivos o ejecutivos de una sociedad, de un banco o entidad financiera, se sienten a discutir con cada comerciante o con cada potencial usuario, los términos del contrato.

Por otro lado, dada la gran cantidad de usuarios y comerciantes, que se necesitan y deben participar en el circuito comercial de la tarjeta, si cada uno de ellos, tuviese un contrato diferente y particularizado, sería imposible poner en funcionamiento el sistema.

De ahí, que el derecho comercial actual, ha reconocido la existencia de contratos, donde las partes no necesariamente negocian los puntos del acuerdo, sino que una de ellas, manifiesta sus condiciones y la otra las acepta o rechaza, sin tener posibilidades de modificarlas, en algunos casos, la entidad oferente, pone a conocimiento de la otra, la posibilidad de optar por alguna variante, pero siempre dentro de unas alternativas previamente seleccionadas por la oferente, por ejemplo, lugar de recepción del extracto, en las oficinas de la empresa, en domicilio particular o en el domicilio laboral, o bien forma de pago, el total al mes, o pago mínimo porcentual,

que a su vez puede variar, en un 10 a un 20%.

Según algunos tratadistas esta forma de contratación, no constituirían verdaderos contratos, puesto que faltaría el consensus, o acuerdo de voluntades. Nos adherimos sin embargo a la corriente que sostiene la tesis contraria, reconociendo estos acuerdos como auténticos contratos, donde el consensus, se manifiesta en dos momentos diferentes, no simultáneos, el del cliente, cuando firma el formulario que contiene las cláusulas predispuestas, normalmente bajo la figura de solicitud, y el de la entidad financiera, cuando acepta la solicitud, luego de efectuar el estudio de la situación económica, financiera y patrimonial del cliente, el primero manifiesta su voluntad al entregar el formulario, el segundo al efectuar el acto inicial, habilitar la cuenta corriente, por ejemplos o entregar la tarjeta plástica, o los elementos necesarios para ^{que} el comerciante quede incorporado efectivamente a la red de comerciantes adheridos a un sistema de tarjeta de crédito.

Estos contratos, de acuerdo a lo que venimos explicando, no se redactan entonces para cada usuario, o comercio, sino que viene predispuestos en formularios elaborados, por la entidad administradora o emisora, según el caso. Y es que estos acuerdos no están destinados en forma particular a un individuo, sino su destino es la masa de individuos que conforman el mercado de consumidores y usuarios de los bienes y servicios, que son ofrecidos por las empresas, sociedades o entidades

productoras de dichos bienes o servicios. En medio se ubican también los intermediarios comerciales, que sirven de vehículo de canalización de dichos productos, en el tránsito de los mismos hacia su destino final, que es el consumidor.

Estos contratos vienen entonces estandarizados, en formularios pre-impresos, conteniendo condiciones generales de contratación, impuestas por una de las partes y a las cuales se deben adecuar las otras.

Una primera característica común que encontramos, entonces es que son contratos redactados en masa, previendo una gran cantidad de contrataciones en el futuro, por parte de la sociedad administradora con relación a las emisoras, y a los comerciantes, y a su vez de esta misma naturaleza son los contratos predispuestos por las entidades emisoras con relación a los usuarios.

Estos contratos, contenidos en formularios tipos, son de adhesión a las cláusulas impuestas a la parte mas débil por la mas fuerte.

En doctrina, se distingue los contratos de adhesión, de los contratos standard, o de los contratos formularios, o contratos de condiciones generales de contratación, dichas distinciones, que aceptamos, no son sin embargo materia del presente, por lo que a los efectos de este trabajo los

consideraremos como sinónimos.

La aparición de este tipo de contrato, a su vez, ha generado la aparición de un nuevo derecho, el derecho del consumidor, que busca precautelar el derecho de la parte mas débil en esta relación, aquella que se ve compelida a aceptar las condiciones impuestas por la otra. Este derecho, ya recepcionado en nuestro Código Civil, al regular las normas para la interpretación de los contratos, en su Art. 713, y complementado posteriormente por las normas de la Ley 1.334/98 de Defensa del Consumidor.

Otra característica común de los contratos que rigen las relaciones entre las partes, es que se trata evidentemente de contratos comerciales, en virtud de la finalidad de lucro que persigue cada una de las partes al suscribirlos o adherirse a ellos.

Así mismo son contratos entre empresas, ya que las partes son siempre empresas o sociedades, aún cuando se trate de una persona individual, la firma será siempre en su carácter de comerciante, o dueño de una empresa comercial.

Son asimismo de tracto sucesivo, ya que no se limitan a una sola operación, sino todo lo contrario, la finalidad es la realización de la mayor

cantidad de operaciones entre las partes.

Son igualmente de duración indefinida, aún cuando algunos, como por ejemplo el suscrito entre la emisora y el usuario, impongan una limitación a la duración, la misma es de reconducción o renovación automática.

En conclusión, son caracteres de los contratos de la operación de tarjeta de crédito, es la de ser contratos de masa, de adhesión, comerciales, de tracto sucesivo y duración indefinida.

CAPITULO IV: EN PARAGUAY.

1. La Tarjeta de Crédito en Paraguay.

Hacia 1977, aparece con mucha fuerza en el mercado americano la tarjeta emitida por el Bank of América de San Francisco, denominada Bank Americard, cuya genialidad fue la de abrir el sistema a la posibilidad de que otros bancos locales pudieran emitir la tarjeta y que ésta tuviera una utilización nacional primero e internacional después.

El cuestionamiento que hicieran los bancos en general de tener que emitir una tarjeta con el nombre impreso del competidor, forzó a que en marzo de 1977 se hiciera el cambio de nombre más grande e importante en la historia comercial: el de Bank Americard a Visa.

La tarjeta de crédito llega al Paraguay, en la década de los años 1980. El entonces Banco Unión, hoy en liquidación, ya años antes había solicitado al Banco Central del Paraguay la autorización para operar con tarjetas de crédito, la cual le fue en principio negada, a pesar de la expresa disposición que existía en la entonces Ley General de Bancos y otras entidades financieras, N° 417/73, que en su Art. 28 autorizaba a los bancos comerciales a: "emitir cheques de viajeros y tarjetas de crédito para compra de bienes y servicios, dentro de los límites que el Banco Central del

Paraguay, establezca". Es decir, el Banco Central, en una típica actitud de la época que vivía el país, negaba lo que la ley autorizaba.

Pero como el progreso no puede detenerse, en los primeros años de la década del 80, la autoridad monetaria no tuvo más alternativa que ceder ante la realidad y autorizo finalmente al Banco Unión a empezar la operación en el mercado nacional de las tarjetas de crédito.

La primera tarjeta de crédito que sale a la luz, es UNIONCARD. El Banco Unión siguiendo el impulso pionero que lo animaba, se asocia a nivel internacional con dos grandes administradoras VISA y MASTERCARD.

Igualmente se asocia localmente con el Banco de Desarrollo y el Banco Comercial Paraguayo (BANCOPAR), y juntos constituyen el primer sistema abierto de administración de tarjetas de crédito, la cual emite una tarjeta propia, denominada BANCARD.

Separado del grupo el Banco Unión, crea su propio sistema de administración de las tarjetas internacionales por medio de la Banca Electrónica del Paraguay S.A.(BEPSA), existiendo una fuerte competencia entre ambas empresas, que persistió hasta el cierre forzoso del Banco

Unión, con lo que el paquete accionario del Banco Unión en BEPSA, fue adquirido por el Banco Nacional de Fomento.

En los últimos años el mercado del dinero plástico en Paraguay registro un fuerte crecimiento, movido sobre todo por las necesidades de consumo, el financiamiento fácil de las mismas por medio de la tarjeta de crédito, y la seguridad que su aceptación, representa para los comerciantes.

Según estimaciones del año 2.000, en base a consultas realizadas con diversas entidades financieras del mercado local, en Paraguay existirían en esa época, alrededor de 350.000 tarjetas de crédito y 240.000 tarjetas de debito, con movimientos globales por más de doscientos mil millones de guaraníes, en más de un millón trescientos mil transacciones anuales en promedio.

Las tarjetas de crédito mueven mensualmente un promedio de cien millones de guaraníes en más de quinientos sesenta operaciones mensuales. En un mercado tan cambiante y veloz, las cifras exactas de montos y movimientos son difíciles de conocer con precisión, máxime si las entidades tienen reticencia para proporcionar dichas informaciones, ya sea por el celo empresarial para develar la realidad de sus movimientos, escudándose además, en las normas del secreto bancario. Por su parte el

movimiento mensual de las tarjetas de debito, en promedio seria superior a los cien mil millones de guaraníes, en un número de operaciones superiores a los ochocientos cincuenta mil, según datos obtenidos en base a consultas realizadas en el sistema bancario.

El dinero plástico va ocupando cada vez mayor espacio en la cultura comercial paraguaya, a punto tal que en la actualidad las tarjetas de créditos absorben el 50% del total de ventas en supermercados, sin contar con las tarjetas de debito, que ocupan otra importante tajada de las ventas en dichos centros de consumo masivo, según informan sus responsables. Mientras tanto en los shopping la historia es semejante, llegando a imponerse con el 30% del total de ventas.

En los últimos años Asunción y otras áreas urbanas del país fueron invadidas por centros comerciales al más puro estilo del primer mundo, conocidos con el nombre de shopping. Asimismo surgieron una gran cantidad de súper e hipermercados, que restaron clientes a los antiguos almacenes y centros de abasto como el Mercado 4 y el mercado Central de Abasto en Asunción. Fuera del mayor confort ambiental, que estos centros ofrecen a sus usuarios, un alto porcentaje de su crecimiento se debe a la posibilidad de financiar las compras mediante las tarjetas de crédito, ya que

con ello se tiene la facilidad de no tener que cargar dinero en efectivo, como deben hacerlo en los centros de compras tradicionales.

La decisión del Gobierno de realizar los pagos salariales a sus funcionarios por la vía de los cajeros automáticos ha posibilitado un salto en el campo de las tarjetas de debito, así como en la de crédito, dado que algunos bancos operantes del sistema, ofrecen la posibilidad de anticipar los salarios, utilizando la misma tarjeta de debito, como una tarjeta de crédito.

Asimismo muchas empresas privadas cambiaron los sistemas de pagos a sus empleados, volcándose a las tarjetas de debito, movidas antes que nada por la seguridad en el manejo del dinero, ante la masiva ola de asaltos que se registran a los transportadores de caudales. La implementación de este sistema de pago está provocando el lento ingreso de un sector de la población al sistema bancario.

Debe señalarse que la crisis financiera que empezó en el año 1.995 y cuyas secuelas se siguen sintiendo, produjo un duro golpe a la economía, que fue especialmente sentida en el sector bancario. Sin embargo gracias a las estrategias de captación utilizada por las entidades financieras, desde el inicio de la crisis 1.995, hasta el año 2.000, el número de tarjetas se ha duplicado, contribuyendo también a este incremento las grandes

necesidades de financiamiento de sus compras que tienen los usuarios, quienes encuentran en la tarjeta de crédito la cobertura ideal a sus necesidades básicas, esto es alimentación, vestimenta y artículos de primera necesidad.

El conocido analista económico Dionisio Borda, señalaba en el N° 13 de la revista mes Económico que: “la libreta de almacén ha cedido una parte de su territorio a la tarjeta de crédito o a la chequera”. Si bien un amplio sector del país aún está fuera de este circuito, la clase media asuncena ingresa cada vez más en forma creciente a la nueva onda comercial.

Sin embargo no todo es color de rosas. La alta morosidad existente, fundamentalmente en el ramo de las tarjetas de crédito movió a las entidades de plaza, en los años 2.000 y 2.001, a cancelar un alto número de plásticos, desacelerando el crecimiento de años anteriores. No obstante el monto de las operaciones creció en un 15% en el último año. Esto último gracias a las estrategias de mercado tendiente a simbolizar la cobertura de todas las necesidades que fue utilizada por las entidades emisoras para atraer clientes.

BANCARD en la actualidad se constituye en la mayor procesadora de tarjetas del país, cubriendo el 58% de las tarjetas de crédito y el 87% del

mercado de debito, según sus propias estimaciones. BANCARD administra y procesa las tarjetas VISA, MASTERCARD, BANCARD, CREDIFIELCO y CARTA FRANCA.

El resto del mercado es cubierto por los administradores que tienen su propio sistema de procesamiento de las tarjetas de crédito, entre las que se cita la red BEPSA-Banco Nacional de Fomento, la red INFONET de cajeros, que a su vez presta servicios a las tarjetas procesadas por BANCARD y otras como DINERS o AMERICAN, que administra y procesa el CITY BANK, la tarjeta regional CABAL, que es administrada y procesada en el país por la Cooperativa Universitaria, como un claro ejemplo que no todas las tarjetas se encuentran dentro de las instituciones bancarias.

2. Definición y concepto de la tarjeta de crédito.

Definir es establecer con exactitud, claridad y concisión el significado de alguna materia jurídica o de cualquier otra cosa en las diversas disciplinas.

El primer problema que plantea entonces la definición de lo que es la tarjeta de crédito, es la amplitud y complejidad, que tanto su

funcionamiento, como las relaciones jurídicas que son necesarias para el mismo, involucra la operación de la tarjeta de crédito.

Varios autores han desistido de dar una definición de la misma, optando por conceptualizarla, es decir describir sus caracteres, señalando sus perfiles fundamentales, de modo que de esa descripción pueda surgir una mejor comprensión de la tarjeta.

Desde esta perspectiva, señalemos en primer lugar el modo de operación. ~~Moreno dice que:~~ La tarjeta de crédito es un instrumento de pago, que se entrega al usuario, mediante el cual, y previo acuerdo con la emisora, aquel puede efectuar compras de bienes o servicios, y pagarlos mediante la utilización de la tarjeta en los comercios adheridos al sistema, mediante contratos previamente suscritos con la emisora.

Al respecto, Linares Bretón, expresa: de manera que con la tarjeta de crédito se paga con la firma del titular y sin usar efectivo. La función económica cumplida por ese instrumento es entonces, la de sustituir al dinero en los pagos, y en la función jurídica en cuanto tiene aptitud para extinguir obligaciones, es la de pago. Los instrumentos que cumplen ambas funciones entran en la categoría de los medios de pago. La tarjeta de

crédito, concluye el autor citado, es pues un medio de pago aceptable en un circuito convencional.

Considero que la caracterización de la tarjeta debe ir más allá de considerarla simplemente como un dinero plástico, con validez en un circuito formado por las convenciones particulares que respaldan su emisión y aceptación, por lo que para una mejor claridad del concepto global que pretendemos dar, pasaremos a delimitar primero las partes intervinientes, y luego los elementos que la componen o se utilizan en el funcionamiento.

3. Sujetos o partes en la relación jurídica de la tarjeta de crédito.

Debemos destacar en primer termino que en la época de la aparición de las tarjetas de crédito, según lo expuesto anteriormente, no existían la cantidad de relaciones jurídicas que actualmente involucran a tantas partes, en nuestros días, la vinculación inicial fue la del establecimiento comercial y el cliente, al cual se le entregaba la tarjeta que la habilitaba a diferir los pagos, en los distintos locales que la firma poseía ya sea en el país o en el extranjero. Cuando el establecimiento o la firma que había otorgado la tarjeta a su cliente, admitió que la misma fuese utilizada también en otros establecimientos, apareció el comercio adherido, que aceptaba como medio

de pago por compras hechas en su propio local, la tarjeta originalmente utilizada solo en la relación entre la firma otorgante y el cliente.

Se da un paso mas en la evolución y la complicación, cuando la firma que expedía la tarjeta, autoriza a otras entidades a emitir la tarjeta de su propiedad, a sus propios clientes, siempre que asuman el riesgo del crédito, apareciendo así los llamados emisores de tarjeta. También se da el fenómeno que se constituye una firma especialmente para emitir y administrar las tarjetas, intermediando entre el usuario y los comercios.

Es a partir de esta situación que los mayores autores hablan de una relación trilateral, a saber entidad emisora, usuario y comercio adherido. Esta misma división realiza la ley argentina sobre el tema, por lo que la mayoría de los autores de esta nacionalidad se adaptan a esta postura, con alguna excepciones como Villegas que habla de un cuádruple de relaciones, separando la administradora de la emisora.

En nuestro país por su parte Moreno habla de cinco partes diciendo:

autor
↓

En efecto, últimamente han aparecido las administradoras de las tarjetas o los sistemas denominados también sistemas abiertos de administración de tarjetas, que pueden ser, a su vez, nacionales o

internacionales. Las administradoras son quienes contratan con las emisoras y con los comercios adheridos. Las emisoras contratan con la administradora y con el usuario, y el comercio contrata con la administradora. Esta última, por su parte, puede estar vinculada con una administradora internacional.

Pero a nuestro criterio, la complejidad de las relaciones ahora es mucho mayor, y el creciente número de operaciones, habilita a exponer la necesidad de una nueva parte, sobre la base de la especialidad de funciones en la operativa de la tarjeta, sumando a las partes mencionadas por Moreno, la procesadora.

4. Partes intervinientes.

Según Moreno

- a) Administradora: es una entidad generalmente no bancaria, cuya función es la de llevar los registros de los usuarios con sus límites de crédito, y la de otorgar las autorizaciones respectivas a través de sus centros de cómputos. Además, la administradora se encarga de contratar adhesiones de los comercios y de pagarles por las compras que efectúan los usuarios del sistema. En consecuencia, las administradoras no tienen relación directa con los usuarios, ni asumen los riesgos del crédito que se acuerda a éstos.

La administradora es la propietaria o licenciataria de la marca, y en el caso de ser internacional, es la que contacta con sus similares del exterior de modo a establecer una red, atendida por un sistema de computadoras, que cubra todos los lugares donde opera la tarjeta.

Además, la administradora es la encargada de dar de baja y comunicar a los comercios adheridos mediante boletines semanales o mensuales acerca de aquellas tarjetas que son bloqueadas por falta de pago, o de aquellas que se desafilian del sistema, de modo que ya no pueden ser utilizadas. Mientras los comercios no reciban esta comunicación, las tarjetas están habilitadas.

b) Emisora: puede ser también, a su vez, administradora. La emisora es una entidad financiera que emite la tarjeta a sus clientes, y es la que corre íntegramente con el riesgo del crédito otorgado.

La emisora puede acordar con los clientes, en su caso, un sistema determinado de financiación, que incluye los intereses a ser cobrados y aquellos cargos que no pueden ser financiados.

Señala Simón que en la Argentina – y agregamos nosotros, también en Paraguay – la entidad que emite las tarjetas de crédito no queda enmarcada jurídicamente en la ley de sociedades financieras, y funciona como simple

sociedad anónima, sustraída del régimen de Superintendencia de la Banca Central del Estado.

c) Usuario: es la persona que, mediante un contrato de crédito previamente acordado con la entidad emisora, está legítimamente habilitada para usar la tarjeta, respetando las condiciones del contrato en cuanto a montos y límites de crédito y en cuanto a la no transferibilidad de la tarjeta.

El usuario es el responsable del pago de la tarjeta y de todas las consecuencias que se derivan de su uso. Es necesario recalcar que el usuario es el motor del sistema de tarjetas de crédito. Cuanto más de ellos existan, y cuanto mayor sea el número de operaciones que realicen, el sistema tendrá mayor vitalidad.

De ahí la necesidad de que el usuario sea una persona solvente, que reúna los requisitos para ser considerado sujeto de crédito, y que también haya límites que protejan a los emisores. Pero la responsabilidad de las emisoras es también singular, ya que deben cuidar que los titulares de las tarjetas sean-repetimos- de gran solvencia, o en caso contrario asumir los riesgos consiguientes.

Muguillo apunta al respecto: "... De ahí que ese control de solvencia y responsabilidad que muchos censuran a veces por lo estricto y riguroso, sea un importante elemento para la propia vigencia del sistema y a nuestro modesto modo de ver ejemplificados para muchas entidades bancarias, que en los supuestos de apertura de cuentas corrientes no cumplen por lo común más que formalmente y con excesiva liviandad sus cargos de control, creando en manos de muchos desaprensivos chequeadores, una moneda fiduciaria sin respaldo que ha desnaturalizado, desalentando y ha desprestigiado el instrumento del cheque".

Es pues, requisito fundamental para un sano funcionamiento del sistema, que los usuarios sean solventes moral y materialmente, y que para el efecto sean posibles de que se arbitren a su respecto todas las medidas de seguridad necesarias, tendientes a asegurar dicha circunstancia.

- d) Comercios Adheridos: los comercios se adhieren al sistema mediante vinculación directa con la administradora. Para el efecto, se suscribe con ésta un contrato en el cual se pactan las condiciones en que se desarrollará la relación entre ellas, fundamentalmente, las comisiones que deben pagarse a la administradora, y la obligatoriedad de atender a los usuarios de las tarjetas, respetando sus precios de contado. Esto

último quiere decir que no se cargará a la tarjeta la comisión que los comercios deben pagar a la administradora.

Ya hemos visto las ventajas que representa para los comercios el estar adheridos, de modo que sería ocioso repetirlas, pero debemos recalcar que es fundamental para la buena marcha del sistema que los comercios cumplan estrictamente con lo pactado, y que no ofrezcan por separado descuento por el no uso de la tarjeta, o que le carguen el porcentaje de la comisión en las compras. Los comercios deben concientizarse que cuanto mejor funcione el sistema, habrá mayor cantidad de usuarios y, por consiguiente, mayor volumen de ventas. Y sumado a ello el sistema de pagar anticipadamente que tienen casi todas las administradoras es una forma de hacerse de dinero rápidamente.

Sin embargo, existen todavía, comercios que son remisos a cumplir con lo pactado con las administradoras

Normalmente, entre la administradora y el comercio adherido, esté pactado que estos descuentos darán motivo a la resolución del contrato.

e) Administradora internacional: cuando las tarjetas de crédito están enlazadas internacionalmente al sistema y existe una administradora en

el exterior, ésta es también parte de la relación . claro está que su relación es solamente con la administradora local, es decir, con la que administra el sistema en el país que emite la tarjeta.

CAPITULO V: APORTES Y CONCLUSIONES DEFINITIVAS.

1. La procesadora.

Un nuevo aspecto del Instituto Investigativo.

Imaz Legado

La complejidad de la operación de la tarjeta de crédito, exige cada vez una mayor especialización de los diversos actores de su funcionamiento.

Esta necesidad de especialización ha ido aumentando la cantidad de partes que intervienen, emisora/usuario; si nos remontamos al origen mismo encontramos que existen dos partes, la entidad que emitía la tarjeta y el cliente o usuario que recibía lo mismo para utilizarla en los distintos locales de la entidad emisora, posteriormente al permitirse la utilización de la tarjeta por el usuario, en comercios no solo ya de la entidad emisora, sino de los que se adhieren al sistema, la operación se concreta en una operación triangular: Entidad Emisora, Usuario y Comercio Adherido.

Más adelante la entidad emisora dueña de la tarjeta, reserva para sí su administración y la contratación de los comercios permite que la tarjeta de su propiedad sea emitida por otras entidades generalmente financieras que asumen el riesgo crediticio quedando entonces constituida una cuádrupla de partes y relaciones, donde el usuario recibe la tarjeta de la emisora y la utilizan los comercios adheridos, la emisora y los comercios a su vez se

relacionará con la administradora, que es la verdadera dueña de la tarjeta y que es quien realiza las labores emisoras, los pagos de los comerciantes, teniendo a su cargo la administradora los registros de las tarjetas y de las operaciones efectuadas.

Al internacionalizarse la utilización de la tarjeta aparece un quinto actor que es el propietario de la tarjeta a nivel trasnacional que las contrata directamente con la administradora local, de modo que al utilizarse la tarjeta de crédito en un país distinto que al de su admisión el comerciante se relaciona con su administradora local la cual se comunica con la administradora internacional que a su vez se comunica con la administradora local del país de origen de la tarjeta que es la que finalmente da la autorización para que se realice la operación, pues es en los registros de ésta en donde se encuentran los datos de la tarjeta y del usuario.

Como hemos visto a lo largo del proceso de crecimiento y utilización de la marca magnética de la tarjeta la entidad dueña de la misma es la que se ha ido desprendiendo de diversas funciones que debido al volumen creciente de demanda pueden ser mejor atendidas a través de la descentralización.

Así cuando los usuarios se dieron cuenta de la utilidad de la tarjeta y demandaron la posibilidad de su utilización en rubros comerciales diferentes al de la entidad madre, hoteles, gasolineras, etc., fue más práctico adherir a empresas ya existentes, almacenes tiendas, como prestadoras de servicios al sistema que invertir en crear nuevas empresas.

A su vez cuando la demanda creciente de usuarios dificultaba la emisión en un mismo lugar, la administradora autoriza o delega y contrato mediante determinadas entidades financieras pueden emitir las tarjetas con toda la carga administrativa que ello implica, para departamento de créditos y otros.

En el momento actual la operación comercial de la tarjeta llega a un nivel tan alto que es necesario, que los administradores accedan a ceder una porción de su actividad a los efectos de lograr la excelencia en el funcionamiento de la tarjeta.

Ese espacio es el del procesamiento electrónico de las operaciones en lo que hace a las autorizaciones de compra, registros de tarjetas bloqueadas, detección de estafa en cuentas y transferencias a las emisoras, en previsión del servicio directo a caja para el usuario por medio de ordenes electrónicas.

La empresa procesadora asumirá así la carga de la procedencia de datos, quedando para la administradora el trabajo de velar por el buen funcionamiento del sistema a través de los contratos con las emisoras y los comercios, así como el cobro de las emisoras y el pago a los comercios.

También seguirá siendo facultad de la administradora, en base a los informes de la procesadora y la emisora, en su caso, el bloqueo, inutilización o cancelación de las tarjetas en base a los motivos establecidos en los respectivos contratos.

La utilización de operaciones de compra o de pago, la carga y debito en la cuenta de la emisora de la tarjeta y el servicio de conformidad automática al usuario junto con la comunicación permanente de todas estas informaciones a la administradora serian las funciones de la procesadora como parte del sistema de funcionamiento de la tarjeta de crédito.

Esta función se situará en el centro de la operatividad de la tarjeta relacionándola con la administradora, la emisora y los comercios adheridos, además del propio usuario.

A todos ellos estaría prestando servicio pero especialmente estaría relacionada con los tres primeros(administradora, emisora y comercio), con el usuario su relación seria totalmente extracontractual.

2. Naturaleza Jurídica

Introducción

Hemos dicho ya que el instituto de la tarjeta de crédito es de aquellos en que su sola mención hace que se sobreentienda el género de negocio jurídico —complejo— de que se habla, pues el uso y la costumbre han hecho que se asimile su concepto sin necesidad de su explicitación —*res ipsa loquitur*—.

No obstante esta característica y frente a aquella complejidad, la doctrina ha tratado de esbozar explicaciones que pudieran desentrañar la naturaleza jurídica del instituto, explicaciones que como tendremos oportunidad de ver o son encontradas o explicitan una sola faz del negocio, o son insuficientes para caracterizar este fenómeno de la moderna contratación mercantil.

Por nuestra parte, hemos tenido ya oportunidad de expresarnos en cuanto al estudio de la naturaleza jurídica de un instituto. En tal sentido sostenemos que la realidad negocial y el cambiante espectro comercial que produce constantemente nuevos hechos y técnicas mercantiles, provocando desarrollos —forzándolos— a nivel de la ciencia jurídica, como lo han sido los *joint ventures* y otros contratos de empresa (*leasing, factoring, etc.*), no

puede sujetarse a interpretaciones sobre la base de conceptos jurídicos predeterminados, invariables en la tradición jurídica, heredados del derecho romano o de nuestros antecedentes hispánicos.

Creemos que una institución tal dúctil y cambiante como la de la “tarjeta de crédito”, existe en virtud de la finalidad socioeconómica que ha de cumplir; y sus condiciones de fondo y de forma —y eventualmente su ejecutabilidad— deberán ser determinadas y ponderadas en el estudio y en la jurisprudencia, con referencia a esa finalidad. De ahí la importancia de destacar *la función* para la cual se diagrama el instituto de tal o cual manera, ya sea a nivel del interés particular o a nivel del interés general. que no dudamos que este instituto conlleva, puesto que será interpretándolo en tal sentido como haremos que la legislación y la justicia encaucen la evolución del ciclo económico y no constituya un obstáculo para su desarrollo.

Sin perjuicio de lo expuesto y como un elemento más para el estudio de la tarjeta de crédito, trataremos de esbozar con alguna extensión las interpretaciones doctrinarias surgidas a su respecto y las críticas que algunos les han formulado.

Ya hemos adelantado la complejidad que plantea el caso; complejidad que comenzamos a ver tanto al tratar de definirla como al

estudiar su funcionamiento y las relaciones que crea su utilización. Hemos dicho que la tarjeta de crédito como acto negocial crea una serie de relaciones que se originan en la existencia de las convenciones o contratos, que por adhesión contraen, el usuario con la entidad emisora y la administradora local con la internacional (estas relaciones corren siempre por las vías de los acuerdos de adhesión) que se integran y coordinan en su finalidad por medio de la continuada ejecución de los distintos actos, contratos y negocios que ejecutaren los otros dos polos del acuerdo, esto es, proveedores y usuarios. Frente a esta pluralidad de relaciones, veamos ahora cómo definen los distintos autores o las distintas corrientes doctrinarias su calificación jurídica.

3. La tarjeta de crédito como contrato innominado y sui generis.

Dice el Art. 670 del Código Civil Paraguayo: "Las reglas de este título serán aplicables a todos los contratos. Los innominados se regirán por las disposiciones relativas a los nominados con los que tuvieren más analogía." De la redacción del Art. 670 del Código Civil, transcrito, se desprende que nuestro derecho positivo reconoce la existencia de dos grandes grupos de contratos, los nominados o típicos y los innominados o atípicos.

Puesto que no contiene definición de los mismos, es necesario recurrir a los antecedentes de esta norma para entenderla.

En ese sentido dice el Art. 1143 del Código Civil de Velez, con vigencia en la República hasta el 31 de diciembre de 1.986, que los contratos son nominados o innominados según que la Ley los designe o no bajo una denominación especial, y VELEZ SARSFIELD en la nota a dicho artículo, con cita de DURANTON, entiende útil esta distinción a fin de determinar las normas aplicables en su regulación. Es evidente que la evolución socioeconómica, la expansión de mercados, la producción en masa, determinaron la necesidad de recurrir a nuevas figuras contractuales que rompieron el esquema de las tradicionales figuras del derecho romano y del derecho hispano, demostrando que el derecho quedaba atrasado en la evolución producida y necesitado de ampliar sus conceptos a fin de aprehender esos nuevos usos, esas nuevas concepciones.

Si bien la calificación de un contrato de los innominados como *sui generis*, nada explica acerca de él, da la pauta de la complejidad y de los distintos enfoques de que pueden ser objeto esas nuevas relaciones atípicas o innominadas y nos lleva a extremar la labor del interprete y del estudioso, de modo tal que pongamos las normas y la interpretación derivada de ellas, en acuerdo con las exigencias de la vida socioeconómica, de modo tal que

no sea el derecho, ni su interpretación, un obstáculo en el camino del desarrollo siempre buscado. En tal sentido ya FARGOSI, adelantaba que nos encontramos ante una figura contractual atípica, habida cuenta que no es subsumible en ningún contrato nominado en particular.

DISGRESION. UN PROBLEMA TERMINOLOGICO. La doctrina jurídica actual critica la terminología de contratos nominados y contratos innominados, por resultar inapropiada. Se señala que esta denominación empleada por el Código Civil no es correcta, pues la moderna doctrina ya no habla de contratos nominados e innominados, sino de típicos y atípicos.

Conforme a este criterio, contratos típicos son aquellos que tienen su regulación en la ley, que los precisa y les otorga una disciplina en cuanto a su contenido, sus efectos e incluso, sus requisitos formales. Contratos atípicos son aquellos no regulados por la ley, surgidos a la vida jurídica en razón de la libertad de contratación, inherente, junto con la libertad para contratar, a la autonomía de la voluntad. No han merecido aún recepción mediante una disciplina legal particular. Por ello lo relevante no es que la ley le otorgue o no un nombre al contrato, sino que éste tenga su regulación propia, aunque en algunos casos, la ley efectúe una remisión reenvío, a otro contrato, de la cual se infiera aquella disciplina, por ejemplo, la permuta y

la compraventa.

En verdad la expresión contrato innominado, tomado al pie de la letra, equivaldría a contrato al que la ley no da nombre. Pero generalmente el no tener un nombre depende, a su vez, de que dicho contrato no esté sujeto a una disciplina legal propia, de donde resulta que la exacta noción de contrato innominado es esta última.

Algunos autores, insisten a su vez en la distinción entre contrato innominado y contrato atípico, porque, expresan, que un contrato puede ser nombrado por la ley, sería entonces nominado, y no estar regulada por ella, es decir atípico.

También debemos señalar que, en virtud de la presencia de la costumbre en los contratos innominados o atípicos, hoy esta denominación puede ser cuestionada y dar lugar a una nueva terminología: contratos con tipicidad legal y contrato con tipicidad consuetudinaria o social.

En la práctica sin embargo, se continúa utilizando la expresión contrato innominado como sinónimo de atípico o sea, no regulado por la ley; y éste es el sentido que a dicha locución adjudicaremos en este trabajo.

417

Siendo la tarjeta de crédito, un sistema basado en relaciones contractuales algunos autores sostienen que la misma estaría incurso dentro de la categoría de contratos innominados.

La tarjeta de crédito, o mejor, la operación con tarjeta de crédito, obviamente, mirado en su conjunto, no se encuadra dentro de ninguno de los contratos típicos o nominados, aunque alguna de las relaciones interpartes, si lo hagan. Como que es un instituto nuevo, con perfiles propios, no podría estar tipificada en el Código Civil, y por consiguiente, si hubiera un solo y único contrato, que no lo hay, sería innominado, como innominados son varios de los contratos que la sustentan, pero la tarjeta y su operativa, encierran características que van mas allá de los meros contratos, su naturaleza jurídica, no puede agotarse ni encasillare, en la mera denominación de contrato innominado o atípico.

4. La Tarjeta de Crédito como título ejecutivo o título de crédito.

Es cierto que la tarjeta confiere al usuario la posibilidad de obtener un crédito para la adquisición de bienes o servicios. De ahí puede provenir la confusión de la misma con el título de crédito.

La mayoría de los autores mercantilistas sostienen que las principales 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 ejercer el derecho; de allí la feliz expresión de Mossa: "proceso ^{poseo} porque poseo", esto es, se posee el derecho porque se posee el título.

Es un documento de los que la doctrina llama dispositivos, porque para el ejercicio de los derechos incorporados, se necesita la forzosa presentación del documento donde ellos fuesen constituidos, tantas veces cuantas se quiera ejercitar el derecho; o sea que el ejercicio del derecho va indisolublemente unido a la posesión del título.

Respecto a esta característica de los títulos de crédito, no consideramos que la tarjeta de crédito incorpore el derecho ni sea un documento dispositivo puesto que el derecho nace y se prueba por medio del contrato celebrado entre el tarjeta habiente 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 de la pérdida para que proceda a avisar la cancelación a 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 dice Zavala Rodríguez, 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 erga omnes como titular.

La legitimación tiene dos aspectos el activo y el pasivo. El primero consiste en la propiedad o calidad que tiene el título del 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, o sea el portador o tenedor legitimado.

Respecto a la legitimación, la tarjeta de crédito, legitima al tenedor de la tarjeta. La firma puesta del 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. Conviene tener presente que actualmente muchas operaciones o transacciones no se realizan en cupones donde puedan estamparse las rúbricas de los tarjeta habientes, sino que hay siquiera rastro material de la operación, pues todos los registros son sólo electrónicos.

Ésta es la única característica que posee la tarjeta de crédito semejante a los títulos de crédito.

c) La literalidad. Este principio indica que los derechos de poseedor se rigen, sea en su cuantía, modalidades o eficacia, por el

contenido literal de título (documento) y nada que no esté allí expresado o relacionado puede serle opuesto al poseedor para alterar, disminuir o de cualquier modo modificar su derecho. Sólo tiene relevancia jurídica lo escrito en el título, que vale como querido por el librador 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 la literalidad que viene a ser la medida formal de la autonomía del derecho cartular.

Este principio de los títulos de crédito, no se encuentra en las tarjetas de crédito. Las mismas se rigen por el negocio jurídico que les sirve de base (contratos entre las distintas partes y no por el contenido literal de la tarjeta la cual es el elemento identificador de la operación.

Dice Bullrich 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.

En una sentencia del tribunal Supremo español del 22 de Noviembre de 1976 se dijo: "Su naturaleza jurídica es semejante a la de los títulos valores, pues ella concurre 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 banco (o ente emisor) y el titular se refiere en la tarjeta de crédito, ni el principio de autonomía e independencia entre el título y el negocio subyacente resplandece con toda nitidez". Las diferencias que marca esta sentencia 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 las puede calificar de títulos - valores.

d) La autonomía. Respecto al principio de la autonomía, al cual Messineo denomina originalidad, significa que el derecho es autónomo, como dice Vivante "porque el poseedor de buena fe ejercita un derecho propio, que no puede limitarse o destruirse por las 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 pueden oponer las excepciones que correspondan a su antecesor.

Por ello es evidente que la autonomía está 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 (que normalmente se encuentra contemplada, en casi todos los contratos de este tipo), es pedir el tarjeta habiente la expedición de una tarjeta suplementaria o adicional (extensión) para autorizar como circulación 'en la tarjeta. No hay circulación.

Y, lo que definitivamente da por tierra con la posibilidad circulatoria de las tarjetas de crédito, es un artículo que poseen este tipo de contrato donde se destaca indubitadamente que la tarjeta es propiedad del ente emisor.

La tarjeta de crédito, obviamente, carece de estos elementos que son esenciales a un título de crédito. El título no circular, no se halla expresado en monto alguno, y existe independientemente del crédito que se pueda conseguir con la tarjeta.

5. Contrato de corretaje.

De acuerdo que

Otros autores sostienen que la tarjeta de crédito se encuadra dentro de la figura del contrato de corretaje. Sin embargo la terminante disposición del artículo 951 del Código Civil expresa: "Por el contrato de corretaje el corredor pone en relación a dos o más partes para la conclusión de un negocio, sin estar ligado a ninguna de ellas por relaciones de colaboración, de dependencia o de representación."

Podría quizá interpretarse que en la tarjeta el administrador y el emisor ponen en contacto al usuario con los comercios y allí se concluye el negocio, cobrando por ello una comisión.

Pero es de la esencia del contrato de corretaje -y aunque nuestra ley no lo diga expresamente, como lo hace el Código de Comercio Argentino- que el corredor no responde de la solvencia del contrayente. Aquí es un elemento fundamental que el emisor, o el administrador en su caso, responden ante los comercios por las compras efectuadas por los usuarios, aunque luego éstos no paguen sus cuentas a su respectivo vencimiento.

Por otro lado, el acento puesto sobre la actividad que presta la entidad emisora, hace perder de vista la naturaleza y función que cumplen las

441

relaciones entre esa entidad y los usuarios y proveedores. Más importante: hace perder de vista su coordinación y ejecución por medio de la permanente interrelación de usuarios - proveedores.

6. Asunción privativa de deudas.

La asunción privativa de deudas se encuadra dentro de la figura genérica de la cesión de deudas, la que, al decir de Borda, es más difícil de admitir que la cesión de créditos, pues mientras al deudor da lo mismo pagarle a un acreedor que a otro, al acreedor no le resulta indiferente la persona del deudor, pues el originario puede ser solvente y otro no.

La asunción de deuda es llamada también por algunos autores delegación imperfecta. Aclaremos desde ya que existe alguna confusión terminológica en esta materia, derivada de los distintos nombres que a ella le acuerdan los diversos códigos, principalmente europeos, que se han ocupado del tema. La asunción de deuda es aquella en la que mediante convenio entre el deudor y un tercero, éste asume la obligación de pagar su deuda al acreedor sin consentimiento por parte de éste. Pero ocurre además en esta figura que cuando el acreedor no libera expresamente al deudor aparecen dos deudores.

En nuestro Código Civil se prevé expresamente esta figura en su artículo 543 señalando "Si el deudor y un tercero convienen en que éste asuma la deuda de aquél, el acreedor puede adherirse a la convención, caso en el cual será irrevocable la estipulación hecha a su favor. La adhesión del acreedor importa la liberación del deudor originario sólo si esto constituye condición expresa de la estipulación o si el acreedor declara expresamente que lo libera. Si no hay liberación, queda éste solidariamente obligado con el tercero. En cualquier caso el tercero queda obligado hacia el acreedor que se ha adherido a la estipulación dentro de los límites en que ha asumido la deuda, y puede oponer al acreedor las excepciones fundadas sobre el contrato en virtud del cual la asunción se ha verificado."

Fargosi entiende que el mecanismo jurídico que puede explicar la tarjeta de crédito es el de asunción privativa de la deuda. Dice cuanto sigue: "Creemos, entonces, que el mecanismo jurídico que puede explicar este instituto es de la asunción privativa de la deuda, utilizada como medio indirecto de concesión de crédito, en cuanto el titular de la tarjeta compra ahora y paga después. Y esto porque un tercero, entidad emisora, o entidad administradora o autorizadora, se obligó al pago de lo adquirido ante el vendedor, desobligándolo al adquirente, quien reembolsará la suma de dinero, indirectamente gozada al no desembolsar el precio en un plazo determinado".

A primera vista, pues, podrían hallarse similitudes entre ambas figuras. Pero a nuestro criterio ^{de acuerdo que comparto} existe una diferencia sustancial, y es que en la materia que nos ocupa, si bien existe un acuerdo en virtud del cual un tercero, la emisora, asume frente al comercio la deuda del usuario de la tarjeta, sin embargo el acuerdo es, en primer término, por obligaciones eventuales y futuras, y lo que es más importante, el usuario no asume frente al comercio obligación solidaria con la emisora. Esta es la que debe pagar a los comercios, y si el usuario no paga, es la emisora la que debe entenderse con él para el cobro de la cuenta.

7. Contrato de adhesión.

Puede decirse que existe contrato de adhesión cuando una de las partes pone sus condiciones en una oferta y la otra acepta sin discusiones. En este sentido el contrato de adhesión es aquel en el cual las cláusulas son dispuestas por uno solo de los futuros contratantes de manera que el otro no pueda hacer otra cosa que rechazarlas o aceptarlas.

Estos contratos son discutidos por gran parte de la doctrina, ya que aducen que no estamos ante verdaderos contratos porque no hay acuerdo de

voluntades sino una imposición de una parte a la otra. No siempre consentir es adherir. Consentir presupondría debate, lucha, más o menos áspera y dejar rastro de ello en la convención, adherir es más bien someterse a un contrato ya establecido, y doblegar su voluntad protestando en el fuero íntimo contra la dura ley impuesta.

Dentro de este tipo de contratos debe distinguirse realmente aquellos que lo son, de otros que si bien aparentan dichas características por estar previamente impresas las condiciones, dejan margen a las partes para negociar, e incluso acuerdan el derecho de introducir cambios o supresiones.

Las tarjetas de crédito funcionan con contratos impresos por razones de celeridad y comodidad. Pero, si bien con caracteres propios bien definidos, la operación contractual que sirve de base a la tarjeta de crédito es, por lo general, de adhesión, en el sentido que se ha dado al término. Esto no implica, sin embargo, que las cláusulas deban resultar necesariamente leoninas. Ello requerirá una apreciación en particular de cada cláusula que se pretende en cada caso en concreto.

Por otra parte, los límites de crédito que se conceden por tarjeta-habiente varían de usuario en usuario, de acuerdo a su capacidad económica

o financiera, así como pueden pactarse condiciones diferentes de financiamiento con cada cliente. Es decir, no hay uniformidad, pero ello, está visto, no le haría variar su condición sustancial propia de los contratos de adhesión.

Una jurisprudencia argentina dice que al contrato de emisión de una tarjeta de crédito no se puede considerar propiamente como un contrato de adhesión, ya que presenta particularidades propias para la operación prevista en cuanto a su estructura y a sus efectos, y la entidad bancaria previamente sometió a consideración del cliente las principales particularidades que se insertan en el mismo, conforme a la solicitud, y al haber colocado su firma asumiendo las condiciones generales allí contenidas y lo obligan aun cuando no las haya leído por cuanto rige el principio de la autoresponsabilidad.

Evidentemente los contratos que sustentan la operación del sistema de tarjeta de crédito, se formalizan mediante los contratos de adhesión a condiciones generales, pero estos, los contratos, no son sino los medios que regulan las relaciones interpartes, de cuya consecuencia surge la funcionalidad de la tarjeta. El ser de adhesión, es una característica de determinados contratos, mas bien diríamos, de muchos contratos modernos, pero no se puede confundir la forma con la sustancia. La adhesión es una

forma de contratar, pero no constituye la esencia de la figura jurídica. tarjeta de crédito.

8. Carta de Crédito.

Algunos autores han pretendido por su parte asimilar la tarjeta de crédito a la carta de crédito. Sin embargo son notorias las diferencias operativas y funcionales entre ambas instituciones que no es factible dicha asimilación. En efecto la carta de crédito, como define Arturo Rahi: "Es una carta que el banco entrega a su cliente para ser presentado a un Banco de otra plaza, y lo faculta para retirar una suma de dinero. No es una operación crediticia, sino un mandato de pago del primer banco, denominado apertor, al segundo banco, denominado pagador, que en la practica es su corresponsal o sucursal. Sin embargo es muy probable que el beneficiario de la carta no haya constituido los fondos en el banco emisor y que la entidad le otorgara facilidades, en cuyo caso se involucrarían un servicio de pago y de crédito.

Si bien mediante la utilización de la carta de crédito, el cliente obtiene ciertos beneficios parecidos a los que obtiene con la tarjeta de crédito, como el de evitar el transporte de dinero en efectivo, existen

demasiadas diferencias, a saber, la carta de crédito es solo utilizable ante el banco pagador, no se puede adquirir bienes o pagar servicios con la misma, además como lo señalan los autores, la concesión del crédito por el banco apertor es la excepción ya que la regla sería el depósito previo por parte del cliente.

9. Nuestra Opinión.

PRIMERA DEFINICIÓN: Naturaleza, esencia y propiedad característica de cada ser. Calidad y virtud de las cosas.

Lo expresado corresponde a la primera y a la segunda acepción que al término naturaleza, le corresponde según el diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales de Manuel Osorio.

Para responder a la cuestión de la naturaleza jurídica de la Tarjeta de crédito, debemos pues ver cual es la esencia y la propiedad característica, que tiene el instituto objeto del estudio, que la distingue de otros.

Hay que distinguir en este estadio, que la frase tarjeta de crédito, se

434

puede referir o puede contener dos aspectos diferentes. Uno es el referido a la tarjeta de plástico, entregada al usuario, y otro cuando usamos la misma expresión para referimos en forma global al sistema o a la operación de la misma.

Digamos entonces que es posible distinguir una acepción restringida y una más amplia, del termino tarjeta de crédito.

En cuanto a la primera, refiriéndonos a la tarjeta plástica que el emisor entrega al usuario, y que éste debe presentar para efectuar las compras o abonar por los servicios, la naturaleza jurídica de la misma, esta definida por la función que constituye la esencia de la misma. cual es la de servir de instrumento de pago, o cancelatorio de las obligaciones entre usuario y comercio adherido, ya que mediante su presentación el usuario, titular o adicional de la tarjeta, abona o cancela el precio, de la compra del bien o de la prestación del servicio, quedando liberado con relación al deudor de cualquier obligación posterior. La deuda del usuario, ya no es con el comerciante, sino con la entidad emisora.

Ahora bien, esa propiedad o fuerza cancelatoria, la tarjeta la tendrá solamente dentro del circuito comercial, organizado por la entidad ^{Administración} emisora, de modo que la fuerza cancelatoria, o su utilidad como medio de pago, no

surge del plástico en si, ni de la ley, sino de los contratos suscritos entre las distintas partes que intervienen, de modo que la tarjeta plástica, se constituye en una verdadera moneda convencional, valida en el ámbito del circuito comercial adherido al sistema.

Tenemos entonces que la tarjeta de crédito, en sentido restringido, constituye un instrumento de pago, de compras de bienes y servicios.

Con respecto a este punto, la Resolución Nro. 6 del 1 de noviembre de 1.996 del Banco Central del Paraguay, señala: "2) Tarjeta de Crédito es un elemento identificatorio del titular de la cuenta, en la cual se asientan las operaciones de adquisiciones de bienes, pago de servicios y retiro de dinero en efectivo de los establecimientos autorizados, sin perjuicio de las prestaciones adicionales que se podrán otorgar al titular de la tarjeta, de acuerdo al contrato que celebren las partes"

Entendemos poco feliz la redacción de este artículo, puesto que no se refiere solo a la tarjeta plástica, sino que ya hace referencia a cuestiones no expresadas en el plástico, como el asiento de las compras, lo cual no condice con la realidad.

Por otra parte, si extendemos la frase de tarjeta de crédito, para

comprender no solo el plástico, sino todo el conjunto de relaciones, operaciones y actividades que cada parte debe realizar para que el instrumento desempeñe la función de moneda convencional, la cuestión se complica, porque como hemos visto, al estudiar las relaciones interpartes y los contratos que las sustentan, las mismas poseen variada naturaleza desde el punto de vista jurídico. Recordemos que la relación usuario-emisora, la reconocimos como una verdadera apertura de crédito, entre la administradora y la emisora, existe una franquicia, entre la administradora y los comercios, un contrato de afiliación, y la procesadora es una prestadora de servicios.

En el derecho argentino, la Ley 25.065 expresa con relación a este tema en su Art. 1º que el Sistema de Tarjeta de Crédito, es el conjunto completo y sistematizado de contratos individuales cuya finalidad es: a) Posibilitar al usuario efectuar operaciones de compra o locación de bienes o servicios u obras, obtener préstamos y anticipos de dinero del sistema, en los comercios e instituciones adheridos; b) Diferir para el titular responsable el pago o las devoluciones a fecha pactada o financiarlo conforme alguna de las modalidades establecidas en el contrato; c) Abonar a los proveedores de bienes o servicios los consumos del usuario en los términos pactados”.

En otras palabras el sistema de tarjeta de crédito comprende el

conjunto de los contratos individuales que posibilitan el funcionamiento de la operación de tarjeta de crédito, tal como se ha venido explicando en el presente trabajo.

Por su parte, la Resolución reglamentaria del Banco Central del Paraguay, señala: "1) A los efectos de esta reglamentación se entiende por el sistema operativo de tarjeta de crédito, al conjunto de elementos y de personas que intervienen en la emisión de tarjetas y registros de cuentas de usuarios, afiliación y registro de cuentas de comerciantes, administración de cuentas, cobros o pagos de importes y funciones conexas".

Como se puede apreciar, ambas normativas se refieren a lo que denominan el sistema de la tarjeta de crédito, y esto nos lleva a la SEGUNDA DEFINICION: Sistema, según la primera y segunda acepción del Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales de Manuel Osorio, es: "Conjunto de principios, normas o reglas, enlazados entre sí, acerca de una ciencia o materia" y "Ordenado y armónico conjunto que contribuye a una finalidad".

Para comprender mejor la naturaleza de la tarjeta de crédito, en el sentido amplio de la expresión, debemos reiterar gran parte de lo expuesto al referirnos a los contratos que sustentan el sistema.

Las relaciones jurídicas que sustentan a la operación de la tarjeta de crédito, reúnen las características propias de las formas actuales de contratación comercial, las cuales en nuestros días esta signada por dos elementos que le otorgan ciertas notas distintivas y que proyectan importantes consecuencias prácticas, las cuales son que: a) la mayor parte de los contratos son celebrados en forma masiva, en base al contenido general predispuesto por una de las partes; y b) son figuras que carecen de regulación autónoma en nuestro ordenamiento jurídico. En síntesis, son en general contratos innominados o atípicos, celebrados por adhesión.

Ya desde los finales del segundo milenio, y en estos inicios del tercero, se han presentado en el campo del derecho comercial, no pocos desafíos. Uno de ellos ha sido comprender, asimilar y reaccionar adecuadamente frente a los cambios, profundos y vertiginosos a la vez, que se observan en las relaciones económicas individuales.

Estos cambios muchas veces impulsados u originados en abruptos cambios en las condiciones macroeconómicas, tienen repercusiones concretas en los modos de comercialización, y por lo tanto de contratar.

Conforme a las modalidades del comercio actual, los contratos

mercantiles resultan mayoritariamente, salvo excepciones, de contrataciones en masa, sobre la base de cláusulas y condiciones unilateralmente predispuestas, a las que el consumidor o usuario, en cada caso concreto adhiere sin poder discutir.

La situación en la que se perfecciona el consentimiento es de desigualdad entre el empresario que concibe unilateralmente las condiciones en que habrá de celebrar una cantidad indiscriminada de contratos y la contraparte que adhiere, sin que le sea permitido negociar con aquél el contenido de las obligaciones que surgirán de ese acuerdo.

Esto ha llevado a la elaboración de patrones de interpretación, propios para esta clase de contratos, que privilegian la buena fe y la seguridad, evitando que por estas vías se introduzcan cláusulas abusivas que lesionen los derechos los derechos básicos del consumidor.

Nuestro Código, al fijar las pautas de interpretación, ya se ha referido a ellas, en el Art. 713, al disponer que: “Las cláusulas insertas en las condiciones generales del contrato así como formularios dispuestos por uno de los contratantes, se interpretaran en caso de duda, a favor del otro”

Pero aún siendo previsorá esta norma, la misma es insuficiente. ~~por~~
Un mejor desarrollo se da a dado a través de la sanción de la Ley 1 .334 de
Defensa del Consumidor y del Usuario. Hay que señalar además que
constituye prácticamente una nueva subdivisión del derecho comercial, el
desarrollo del derecho del consumidor, que surge precisamente como
respuesta a la masificación de las contrataciones.

Por otro lado, la realidad nos muestra el vigoroso avance de nuevas
formas de contratación que no han podido ser recogidas en la legislación
positiva. Los moldes tradicionales, aptos para situaciones generales, no
pueden hay abarcar las modernas figuras que la necesidad, ha ido
imponiendo y a través de las cuales se relacionan espontáneamente los
operadores del tráfico mercantil. Surgen así, las figuras denominadas
indistintamente como contratos atípicos o innominados. La existencia de
estas figuras, si bien ha sido moderna y contemporáneamente desarrolladas,
no era desconocida en el derecho romano.

En la compilación de Justiniano se sentó el principio de que si dos
personas se ponen de acuerdo para realizar una prestación a cambio de otra,
realizada una de ellas, surge la obligación para la otra parte de cumplir la
contraprestación; y las convenciones nacidas al abrigo de tal principio, cuyo
contenido puede ser de lo más diverso, son agrupados bajo la rubrica de

contratos innominados, por oposición a los otros contratos, que aparecen poseyendo un *proprium nomen*.

Estos contratos innominados, a su vez, son clasificados en el Digesto en cuatro categorías diferentes según las prestaciones a que dieran lugar:

- *du ut des*: en los cuales ambas prestaciones son da dar,
- *do ut facias*: en los que una parte da a cambio de un comportamiento determinado de la otra;
- *facio ut des*: es la construcción inversa de la anterior, una parte observa un comportamiento a cambio de la dación por parte de la otra;
- *facio ut facias*: cuando ambas partes observan determinado comportamiento.

Ya hemos explicado anteriormente, la superación doctrinaria de la discusión en la terminología, entre los términos de innominados y nominados, con la designación de típicos y atípicos.

La circunstancia de que el contrato que las partes hayan celebrado no

pueda encasillarse en el molde de alguna de las figuras que cuentan con regulación legal positiva en modo alguno influye sobre los efectos del negocio, puesto que el principio rector en nuestro derecho, es el de la autonomía de la voluntad, en virtud del cual lo libremente querido por las partes resulta para ellas obligatorio como si hubiera sido impuesta por la ley.

Pero a los fines de interpretación de las cláusulas o de la integración del contenido de un contrato en aquellos casos en que las partes hubiesen omitido acordar algún aspecto habrá que determinar cual es el marco de referencia del que surgirán las obligaciones propias del contrato, cuando éste no tenga regulación legal. En estos casos ante la imposibilidad de utilizar directamente las pautas legales aplicables a algunos de los tipos contractuales previstos en las leyes, habrá que recurrir a los usos y costumbre y a las normas de aquellos contratos típicos comerciales con los cuales tengan mayor analogía.

TERCERA DEFINICION: Negocio, Cuanto forma el objeto o la finalidad de una gestión lucrativa o interesada. Segunda acepción en el Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales de Manuel Osorio.

CUARTA DEFINICION: Jurídico: que atañe al Derecho o se ajusta a él. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales de Manuel

Osorio.

QUINTA DEFINICIÓN: En la moderna literatura jurídica, se da este nombre a todo acto voluntario y lícito, realizado de conformidad con una norma jurídica, que tenga por finalidad directa y específica, crear, conservar, modificar, transferir o extinguir derechos y obligaciones dentro de la esfera del derecho privado. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales de Manuel Osorio.

El negocio jurídico de la tarjeta de crédito, reúne en sí las dos características, que señalamos anteriormente, fundado en contrataciones masivas, sobre la base de contratos de adhesión, a condiciones generales, y con figuras contractuales innominadas, la mayoría de las veces.

La relación jurídica que se genera como consecuencia de la emisión de una tarjeta de crédito supera la noción clásica de contrato como acto jurídico bilateral, como acuerdo de voluntades destinado a reglar los derechos de las partes contratantes.

En efecto, si bien el vínculo que une a cada una de las partes con la otra, es producto de un acuerdo de voluntades y revierte por ello naturaleza

contractual, cada contrato o cada relación, se enmarca en un contexto mucho más amplio, en el que cada nexo es solo parte de un negocio jurídico mayor, que involucra la participación de las otras partes, con las que no siempre se realizan contratos.

Detrás del sencillo acto de emitir una tarjeta de crédito, hay una multiplicidad de relaciones jurídicas que conforman una compleja trama. Son contratos independientes pero coordinados en su finalidad, en otras palabras, nos encontramos en presencia de un verdadero sistema que no se establece con un solo acuerdo, sino con una multiplicidad de contrataciones coordinadas e integradas en un complejo contractual cuyas pautas ha fijado la entidad administradora para hacer funcionar el sistema.

El instituto configura un todo único y especial, si bien en su estructura participan distintos tipos contractuales tradicionales, conforma un contrato atípico que hace género a sí mismo, y constituye una figura contractual compleja en la que intervienen necesariamente, las administradoras, local e internacional, creadora y organizadora del sistema, la empresa emisora, el usuario, los comercios adheridos, y la encargada del procesamiento de datos, en una diversidad de relaciones jurídicas con autonomía y regulación propia, pero que se complementan entre sí en un circuito, fuera del cual resultan ineficaces por sí solas.

Es acertada entonces la concepción que habla del sistema de tarjeta de crédito, ya que en esencia nos encontramos ante un conjunto ordenado de acciones, que tiene por finalidad, facilitar al usuario la adquisición de bienes y servicios, al comerciante el aumento de sus operaciones y la seguridad en el cobro. En dicho sistema todo cuanto se haga, busca otorgar beneficios económicos, para todas las partes intervinientes. El usuario financia sus compras, el comerciante aumenta sus ventas y se asegura el cobro, la emisora gana con los intereses, la administradora percibe comisiones por cada operación, y la procesadora es remunerada por sus servicios.

En conclusión, la naturaleza jurídica, en el sentido lato de la expresión, la tarjeta de crédito es ^{que se trata de} un negocio jurídico, conformando un sistema mediante cual el usuario de la tarjeta, accede a la compra de bienes y servicios, sin necesidad de abonar en efectivo por dichas compras, beneficiándose cada parte interviniente, por la realización de esa operación.

El usuario es el responsable del pago de la tarjeta y de todas las consecuencias que se derivan de su uso. Es necesario recalcar que el usuario es el motor del sistema de tarjetas de crédito. Cuanto más de ellos existan, y cuanto mayor sea el número de operaciones que realicen, el sistema tendrá mayor vitalidad.

De ahí la necesidad de que el usuario sea una persona solvente, que reúna los requisitos para ser considerado sujeto de crédito, y que también haya límites que protejan a los emisores. Pero la responsabilidad de las emisoras es también singular, ya que deben cuidar que los titulares de las tarjetas sean-repetimos- de gran solvencia, o en caso contrario asumir los riesgos consiguientes.

Muguillo apunta al respecto: "... De ahí que ese control de solvencia y responsabilidad que muchos censuran a veces por lo estricto y riguroso, sea un importante elemento para la propia vigencia del sistema y a nuestro modesto modo de ver ejemplificados para muchas entidades bancarias, que en los supuestos de apertura de cuentas corrientes no cumplen por lo común más que formalmente y con excesiva liviandad sus cargos de control, creando en manos de muchos desaprensivos chequeadores, una moneda

fiduciaria sin respaldo que ha desnaturalizado, desalentando y ha desprestigiado el instrumento del cheque”.

Es pues, requisito fundamental para un sano funcionamiento del sistema, que los usuarios sean solventes moral y materialmente, y que para el efecto sean pasibles de que se arbitren a su respecto todas las medidas de seguridad necesarias, tendientes a asegurar dicha circunstancia.

d) Comercios Adheridos: los comercios se adhieren al sistema mediante vinculación directa con la administradora. Para el efecto, se suscribe con ésta un contrato en el cual se pactan las condiciones en que se desarrollará la relación entre ellas, fundamentalmente, las comisiones que deben pagarse a la administradora, y la obligatoriedad de atender a los usuarios de las tarjetas, respetando sus precios de contado. Esto último quiere decir que no se cargará a la tarjeta la comisión que los comercios deben pagar a la administradora.

Ya hemos visto las ventajas que representa para los comercios el estar adheridos, de modo que sería ocioso repetirlas, pero debemos recalcar que es fundamental para la buena marcha del sistema que los comercios cumplan estrictamente con lo pactado, y que no ofrezcan por separado descuento por el no uso de la tarjeta, o que le carguen el porcentaje de la

comisión en las compras. Los comercios deben concientizarse que cuanto mejor funcione el sistema, habrá mayor cantidad de usuarios y, por consiguiente, mayor volumen de ventas. Y sumado a ello el sistema de pagar anticipadamente que tienen casi todas las administradoras es una forma de hacerse de dinero rápidamente.

Sin embargo, existen todavía, comercios que son remisos a cumplir con lo pactado con las administradoras

Normalmente, entre la administradora y el comercio adherido, esté pactado que estos descuentos darán motivo a la resolución del contrato.

- e) Administradora internacional: cuando las tarjetas de crédito están enlazadas internacionalmente al sistema y existe una administradora en el exterior, ésta es también parte de la relación. claro está que su relación es solamente con la administradora local, es decir, con la que administra el sistema en el país que emite la tarjeta.

10. La Tarjeta de crédito y el Derecho Penal.

Con todas las creaciones de la cultura humana, la tarjeta de crédito, contiene dos aristas contrapuestas para su utilización. Si bien su invención y desarrollo, tiene por finalidad la facilitación de los pagos, el incremento de las transacciones comerciales, por citar solo algunas de sus ventajas, también por medio de la tarjeta de crédito se pueden dar, y de hecho se dan, la comisión de ilícitos.

Es menester señalar que a lo largo de la historia, los diversos medios de pagos y de cancelación de obligaciones, que el derecho mercantil fue creando, recibió el amparo del derecho penal, sancionándose a quienes adulteren o falsifiquen las monedas, el dinero fue tutelado, universalmente con pena, desde tiempos remotos.

Mas moderadamente el cheque, también fue objeto de protección especial por medio de reglas penales, con el objeto de preservar su credibilidad como medio de pago.

Ahora bien, si aceptamos la expresión: dinero de plástico, como referida a la tarjeta de crédito, para explicitar con toda claridad la importancia que revisten como medio sustitutivo de la moneda, debemos

230

analizar, primero si es necesario extender la tutela penal a la tarjeta de crédito, y si la respuesta es afirmativa, preguntarse, si bastaran las normas que castigan la adulteración de la moneda, para sancionar la utilización ilegítima de la tarjeta, o si por el contrario se requerirá de normas especiales, a tal efecto.

No puede imaginarse una actividad comercial sin un medio de pago que merezca el respecto o la fe de la población. Convenimos que el derecho penal, debe ser la última ratio de la política social del estado, pero no es menos cierto que la actividad comercial, su desenvolvimiento, y la ~~bebida~~ fe en ciertos actos, o instrumentos, que hacen posible las transacciones, son un elemento fundamental de la vida social asentada en un régimen de libertad. Nadie pretendería, hoy día, despenalizar los fraudes cometidos mediante el uso de moneda falsa. En consecuencia, creemos que la existencia de normas represoras por el uso ilegítimo de la tarjeta de crédito, son necesarias. No me cabe duda, que el ~~caso~~ y el desorden invadirán a una sociedad que no asegure mínimamente el deber de buena fe en las transacciones mercantiles, en consecuencia el derecho penal no puede mantenerse ajeno al estudio de las nuevas expresiones comerciales, por cuanto en muchas de ellas, tal como acontece en la tarjeta de crédito, es indispensable contar con un mínimo de seguridad en la real vigencia de ella, cuya transgresión generalizada podría colocar en crisis al sistema.

Establecida la necesidad de la protección penal al uso de la tarjeta de crédito, pasemos a analizar los distintos tipos penales, previstos en el Código Penal Paraguayo, Ley 1.160/97, dentro de los cuales podrían ser eventualmente subsumidos, conductas delictuales referidas a la obtención, fabricación, y utilización de la tarjeta de crédito.

Las Estafas.

El hecho punible de estafa esta previsto en el Art. 187, el cual en su conceptualización nos da los elementos del tipo penal a ser tenidos en cuenta para considerar existente este hecho punible, diciendo: "El que con intención de obtener para si o para un tercero un beneficio patrimonial indebido, y mediante declaración falsa sobre un hecho, produjera en otro un error que le indujera a disponer de todo o parte de su patrimonio o el de un tercero a quien represente, y con ello causará un perjuicio patrimonial para sí mismo o para éste" por el inciso segundo se castiga también la tentativa, la cual se halla establecida en los Arts. 26, 27 y 28 del Código Penal.

El bien jurídico protegido es el patrimonio ajeno en cualquiera de sus modalidades, pero debe señalarse que este tipo penal al mismo tiempo lesiona la buena fe y la confianza que deben regir las relaciones jurídicas.

Los elementos esenciales para la existencia de la estafa y que están contenidos en la figura del Art. 187, son el engaño, el error, la disposición patrimonial, el perjuicio y el provecho. Entre el engaño y el provecho debe mediar una relación de causalidad de tal manera que el engaño sea motivo o causa del perjuicio. Si falta esa relación, no existe estafa. Dado que el código también castiga la tentativa, no es necesario que exista el perjuicio patrimonial, sino bastara que el autor haya ejecutado los actos que tomada en cuenta su representación del hecho, son inmediatamente anteriores a la consumación del tipo legal.

Los elementos del tipo objetivo de estafa son entonces: a) la conducta engañosa, ésta consiste en una simulación o disimulación capaz de inducir a error a una o varias personas. Puede consistir tanto en la afirmación de hechos falsos como en la simulación o desfiguración de los verdaderos, b) esta conducta engañosa debe ser bastante para producir un error en la otra persona, originando en este una suposición falsa, es decir la acción engañosa debe ser la causa de este error, c) disposición patrimonial, el engaño a consecuencia del error debe realizar una disposición patrimonial, es decir la entrega de una cosa o la prestación de un servicio, en esto consiste precisamente la diferencia entre la estafa y los delitos de apoderamiento, en que en la estafa el perjuicio que se causa por el acto de disposición es realizado por el propio sujeto pasivo voluntariamente, aunque con una

voluntad viciada. Es importante aclarar, que el engaño puede actuar sobre el perjudicado o sobre otra persona, d) la disposición patrimonial del engaño debe producir un perjuicio en el engañado o en un tercero, este perjuicio debe ser de carácter patrimonial, es decir, una lesión de elementos indeterminados del patrimonio, no de éste considerando como una totalidad.

En cuanto al tipo subjetivo, correlativamente al perjuicio suele producirse un provecho para el autor del engaño o para un tercero, por eso la estafa esta dentro de los delitos patrimoniales llamados de enriquecimiento. Este provecho debe ser la finalidad del autor al cometer el hecho punible, requiere pues un elemento subjetivo específico, el animo de lucro. Dentro del tipo subjetivo se requiere además, el dolo, no siendo posible la comisión imprudente, dada la exigencia del animo de lucro. Este dolo debe referirse a los elementos objetivos, es decir al engaño, al error, a la disposición patrimonial y a la acusación de un perjuicio.

Consumación, la estafa se consuma con la producción del perjuicio patrimonial, no es preciso que se produzca el provecho. Existe tentativa con la realización de la conducta engañosa, tendiente al error y a procurar la disposición patrimonial en perjuicio del sujeto pasivo.

Otros Delitos.

Los anotados elementos de la estafa pueden presentarse tanto en la emisión, como en la utilización de la tarjeta de crédito. En este último caso, a su vez, las acciones criminosas, "constitutivas del fraude" podrán revestir variadas formas según el modo utilizado por el sujeto activo para llevar a cabo el delito. Analizaré algunas de ellas:

Tarjeta obtenida mediante ardid. La obtención de la tarjeta de crédito por el titular, de parte de la entidad libradora, mediante engaño, lo cual usualmente ocurrirá aparentando bienes, constituye, cuando el medio ardidoso es idóneo, una estafa consumada.

El punto fundamental a resolver se vincula con la entidad del ardid o engaño, que utilizara el sujeto activo para obtener la tarjeta de crédito de quien la libra por vicio de su voluntad.

Este ilícito penal supone un perjuicio patrimonial. En el caso lo sufrirá quien emite y entrega la tarjeta al solicitante, por error en que incurrió a raíz del ardid del requiriente.

Como consecuencia de dicha entrega se produce el perjuicio, el cual no estriba en el uso posterior de la tarjeta, que podrá constituir otro delito con el perjuicio económico emergente del valor del documento como objeto, aún siendo este mínimo.

Si se sostuviese que la tarjeta de crédito por sí sola no tiene ningún valor para la entidad libradora, nos hallaríamos ante un mero acto preparatorio de las estafas que se cometerán con el uso posterior de la misma. Un ejemplo ilustrara la idea:

El supuesto es igual al de quien adquiere un revolver mediante estafa para luego asaltar. El solo hecho de hacerse del arma constituye, respecto de las acciones posteriores al asalto, un acto preparatorio no punible, pero la obtención del revolver, de quien lo vende por haberse viciado su voluntad como consecuencia del ardid del sujeto activo, constituirá estafa, con independencia de los delitos cometidos luego con el revolver.

Se ha objetado esta tesis aduciendo que cuando el objeto material es la tarjeta de crédito, esta no se entrega en propiedad, sino simplemente para acreditar el vínculo contractual, manteniendo siempre aquel título de la entidad libradora a la cual le deberá ser restituido el documento cuando sea reclamado.

Discrepo con esta interpretación. El Código Penal al proteger el patrimonio, no custodia solo el dominio sino también la posesión y la mera tenencia. Desde este punto de vista, al lograrse la entrega del instrumento, si bien no se transmite la propiedad sobre él, se otorga una tenencia obtenida mediante fraude. El perjuicio estriba en haberse desprendido de la tarjeta.

El plástico no podrá ser usado nuevamente por la empresa al haberse estampado las características o datos personales del tomador. Hay, a mi juicio, claro perjuicio patrimonial.

Debo reconocer, no obstante que el tema es casi académico, pues efectivamente poca trascendencia patrimonial tendrá para la entidad libradora el solo hecho de otorgar una tarjeta de crédito al caer víctima de un fraude, si luego con ella no se adquieren bienes o servicios.

Es posible, por esto último, que no se registren antecedentes jurisprudenciales en los cuales se recoja la calificación delictiva propuesta, limitando el hecho delictivo a la obtención del documento.

Para asegurar en lo posible la tendencia a la erradicación en el mercado de instrumentos que puedan generar graves perjuicios, destruyendo con su uso indebido el mercado de consumo, insisto en la tesis

esbozada, la cual encuentro perfectamente acorde con el precepto penal, más aún que debemos tener en cuenta que el Código Penal, en las estafas, sanciona igualmente la tentativa.

Conforme lo expuesto, estimo que aparecen en la especie los requisitos necesarios para perfeccionar la defraudación. Los elementos de la estafa trasladados al análisis de la conducta que nos ocupa, son los siguientes:

La idoneidad del ardid necesario para obtener la tarjeta de la entidad emisora, haciendo mediar error en la víctima. Como he dicho, esto acontece, en general por haber hecho creer el librador que es poseedor de una situación económica ficticia. La sola manifestación de la existencia de un patrimonio no real, carece de entidad para constituir el ardid requerido por la figura. Nos hallaríamos ante una simple mentira, la cual huérfana de cualquier otro elemento carece de fuerza suficiente para viciar la voluntad del sujeto pasivo que actúe con diligencia razonable.

Por ende, si la mentira no está acompañada de una expresión externa, son casi unánimes la jurisprudencia y la doctrina nacional en cuanto sostienen que dicha afirmación falsa carece de relevancia. No se consumaría entonces el delito de estafa, y por tanto la tarjeta entregada en

tales condiciones no lo habria sido como consecuencia de la mentira sino de una conducta displicente de la entidad emisora.

El ardid debe tener entidad para crear una falsa representación, pero como queda dicho, la sola aserción de lo falso no es suficiente.

Este, el ardid, no consiste en solo afirmar lo inexacto, salvo casos muy excepcionales en los cuales la ley obliga a decir la verdad, sino que si bien todo ardid encierra una mentira, esta, para adquirir relevancia penal debe ser acompañada de algún otro elemento, por ejemplo, que además se adjunte alguna escritura pública con el fin de llevar a engaño sobre la realidad de lo expuesto en la declaración de bienes, o se acompañen certificados de ingreso falsos. Otra modalidad de esta operación, seria la usurpación de identidad, o sustitución de persona, haciendo aparecer como solicitante a una persona, que existe, pero que nada sabe de la solicitud, tenencia y utilización de la tarjeta.

Si luego de obtenida la tarjeta en las condiciones descritas, se la usa, se perfeccionaran nuevas estafas que concurrirán materialmente con la primera, o sea con la cometida al obtener el documento, pues se ha logrado un medio idóneo para conseguir prestaciones del comerciante, y ese medio idóneo o ardidoso fue obtenido mediante fraude.

De tal manera hay estafa cuando se logra ^{obtener} de la entidad emisora, mediante ardid, la tarjeta de crédito, delito este consumado independientemente del uso posterior del instrumento.

La conducta descrita evidentemente está suponiendo, un dolo preordenado en el sujeto activo, dirigido a hacer uso del documento y no pagar sus gastos.

Pero podría acontecer que se use el documento fraudulento recibido, y luego se abonen los gastos. Aquí no nos hallaríamos ya, ante nuevas estafas perfeccionadas con las compras posteriores, pues las adquisiciones no ha producido perjuicio patrimonial.

Uso abusivo de la tarjeta. El tratamiento del punto requiere un cuidadoso análisis para poder concluir que, el uso abusivo de la tarjeta de crédito, en ciertos casos, se subsumen en la figura de estafa.

En primer lugar, por cuanto como se verá no debe fundirse la sola ausencia de pago con el uso ilegítimo constitutivo del tipo penal.

Si bien el hecho de no abonar a la entidad libradora de la tarjeta las adquisiciones realizadas en los comercios, será indispensable para la

existencia del ilícito penal, pues como dijimos el perjuicio patrimonial es un elemento de la figura, no siempre que esto ocurra por ausencia de la contraprestación debida, podrá hablarse de estafa.

La simple falta de cancelación de la obligación no está incriminada. Lo contrario será recrear la prisión por deudas, definitivamente abandonada en nuestro ordenamiento legal.

Corresponde resaltar, igualmente, que el uso abusivo del instrumento constitutivo de la defraudación, será independiente del origen, delictivo o ilícito de la obtención de la tarjeta. Esta podrá haberse recibido sin vicio de la voluntad de librador, para luego hacerse un uso indebido de la confianza otorgada, o bien al requerir el instrumento tenerse ya dispuesto no abonar los consumos. En este último caso se habrá actuado con dolo preordenado que se repetirá en cada adquisición de bienes o servicios, en tanto, como sostengo, no se abone luego a la entidad emisora.

En la forma delictiva de estafa que estamos analizando, se dará la denominada "estafa en triángulo", en la cual el ardid no se despliega contra quien sufrirá el perjuicio patrimonial sino contra el comerciante, que al recibir la tarjeta y dar por cancelada la obligación con el adquirente, supone la utilización legítima de este medio de pago, pues el documento

presentado tiene virtualidad para ello y además por cuanto debe suponer que el comprador pagará sus deudas. El proveedor de los bienes o servicios será entonces la víctima del error, en cuya razón obligará irrevocablemente al otorgante del crédito, quien a su vez será el damnificado.

Debemos señalar que bien podrá el tenedor de la tarjeta actuar con la complicidad del comerciante, si éste supiese por ejemplo la decisión de no abonar que asumirá posteriormente el primero. Nos encontraríamos, entonces, ante una estafa donde habría dos responsables penales y una sola víctima, tanto del error como del perjuicio.

Ricardo Núñez sostiene que abuso de confianza es la fe que induce a error sobre el acto presentado por el autor. Sebastián Soler, luego de criticar la inclusión de este modo comisivo, aduce que puede “ocurrir que ciertas maniobras no serian ardidés idóneos en otras situaciones, lo serán cuando media confianza”.

Por otra parte, con certeza se ha dicho que el supuesto se refiere a la confianza derivada de la “amistad, de una relación laboral, o de situaciones de hecho preexistentes”.

En definitiva, en cuanto es de interés para el estudio que estamos realizando, no cabe duda que siempre deberá existir un ardid y a nuestro juicio éste estriba precisamente en el aprovechamiento de la confianza dispensada para hacer caer en error a la víctima.

Pienso que el uso de la tarjeta de crédito en forma abusiva constituye un claro ejemplo de abuso de confianza. De no existir la misma, derivada de la "debida creencia" otorgada al instrumento privado por el propio Código Penal, éstas actividades comerciales no se realizarían.

Así, cada vez que al comerciante se le presenta el documento y el adquirente firma la boleta celebrando la compra-venta, insita una confianza en la virtualidad del instrumento para posibilitar la operación.

No importa que el estafador se halle en condiciones económicas de pagar el servicio. Lo importante es que no lo solvente, es decir que no otorgue la contraprestación de lo obtenido mediante fraude, consistente en hacer creer que dará la retribución debida.

La aptitud del ardid en estos supuestos está dada por la explotación de una situación especial. Ha mediado el denominado comportamiento preordenado constitutivo de dolo penal.

La sola presentación de la tarjeta de crédito ante el comerciante, implica en estos casos un ardid, pues tácita o inequívocamente se promete la contraprestación posterior a favor del librador de la tarjeta.

Hemos visto hasta aquí el supuesto delictivo que parte de una obtención lícita razonable adoptada por la empresa libradora para otorgar el documento, pero que al momento requerirlo se preordena el incumplimiento de las cláusulas contractuales (pensamiento oculto) consistentes en la resolución de no abonar el costo de las adquisiciones.

Ahora se plantea la obtención legítima de la tarjeta, no habiéndose preordenado dolo alguno. La culpabilidad nace a posteriori. Me explico: luego de usar la tarjeta durante algún tiempo determinado, se resuelve usarla abusivamente y no pagar los gastos.

Comprendo que estemos ante un problema de prueba, pero si los hechos se pueden acreditar, por ejemplo, con insolvencia manifiesta y repentina del deudor, con el cambio de domicilio ocultando la mudanza al librador, etc., podrá conducirse que ha existido dolo preordenado, no ya al obtenerse el documento sino al efectuar las operaciones de compra.

La casuística argentina registra una acción en nombre de una empresa emisora de tarjetas de crédito contra quien había obtenido legítimamente su tarjeta, la que luego uso sin inconvenientes durante un tiempo determinado. Un buen día, habiendo vendido todos sus bienes, alquilo una camioneta. En conocimiento del máximo de ventas que cada comerciante estaba autorizado a efectuar sin consultar a la empresa emisora, realizo en el día más de cuarenta compras sin sobrepasar dicho monto y luego desapareció.

En España, donde que al igual que nuestro país, no existe una previsión especial para penar el uso abusivo de la tarjeta de crédito, se llegó a iguales conclusiones incriminatorias que las postuladas por la jurisprudencia Argentina.

La jurisprudencia española sostiene que la utilización de la tarjeta de crédito fuera del periodo de validez, o en exceso de los gastos autorizados sin posterior reembolso, constituye una estafa, pues se finge contar con un crédito del que no se dispone, y con esa falacia y mendicidad se vicia el consentimiento o la voluntad ausente de los comerciantes a los que exhibe el documento. "Este caso se produce cuando agotado el crédito concedido, y aprovechando que no se reflejan en la tarjeta de crédito las operaciones realizadas, la ficción o apariencia ante los comerciantes y vendedores de no haber agotado todavía el referido crédito hasta el límite máximo, en cuyo

caso la falacia o mendicidad engendradora del engaño ofrecen la particularidad de producirse y desarrollarse ante un sujeto, mientras el perjuicio patrimonial lo sufre otro, el emisor, el cual en aras de seguridad del tráfico, y haciendo honor al crédito concedido, ha de satisfacer el importe de las facturas, incluso por encima del límite máximo fijado”.

La doctrina emergente de la jurisprudencia citada precedentemente ha sido criticada en dicho país en un interesante y original trabajo de Enrique Bacigalpo, quien aduce, sustancialmente dos argumentos para concluir en la inexistencia de tipicidad en lo que denomina “abuso de crédito”, efectuado con tarjeta de crédito.

En primer lugar, incorporándose a la doctrina que compartimos, indicativa de la necesidad de una disposición patrimonial como elemento de la figura, sostiene que dicha disposición deberá producirse necesariamente por el sujeto pasivo, del error, o dicho de otra manera, que la víctima del error a su vez deberá ser quien adopte la disposición patrimonial dañosa, la cual admite que no necesariamente se verá perjudicada pudiendo esto recaer en un tercero.

Como se ve el esquema crítico no niega la posibilidad de la existencia de la llamada estafa en triángulo, citada más arriba en este trabajo, sino

aduce que en los casos que nos ocupan, el comerciante que entrega el objeto adquirido por el tenedor de la tarjeta de crédito no puede disponer del patrimonio del banco o entidad financiera emisora del documento, por cuanto no tiene tal facultad, lo contrario agrega, sería admitir que, el comerciante dispone del patrimonio del emisor del documento, en beneficio propio.

Continúa el autor sosteniendo con agudeza que resulta necesario estudiar la relación jurídica existente entre el librador de la tarjeta y el comerciante. En ese sentido cree descubrir sólo una obligación de garantía de pago extendida por el primero a favor del segundo, la cual concluye, no puede generar el delito de estafa.

Es cierto que la complejidad del negocio, que implica necesariamente la posibilidad del uso comercial de la tarjeta de crédito es novedoso, diría único de sus consecuencias propias a la luz del derecho punitivo. Pero a mi criterio, ello o puede llevar a concluir que, la disposición patrimonial requerida como elemento del delito de estafa impida que se produzca como consecuencia de la obligación generada por quien cae en el error. No vemos porque razón la disposición puede estar constituida por la acción errada de una persona, generadora a su vez, de una obligación a cumplir por otro, aunque este último no sea el engañado.

11. Conclusiones

La tarjeta de crédito, en sentido restringido, es un documento nominativo legitimamente, intransferible, cuya finalidad es permitir al usuario beneficiarse con las facilidades de pago pactado con el emisor y las resultantes del contrato celebrado entre la administradora y el proveedor del bien o servicio requerido por aquel.

En un sentido más amplio la tarjeta de crédito es un negocio jurídico, conformado por un sistema basado en diferentes contratos celebrados entre las distintas partes intervinientes, mediante el cual el usuario de la tarjeta, accede a la compra de bienes y servicios, sin necesidad de abonar en efectivo por dichas compras, beneficiándose cada parte interviniente en el sistema, por la realización de esa operación.

La tarjeta de crédito es emitida a favor del usuario, y es el documento indispensable para ejecutar el haz de derechos que surgen de la relación, conforme con la base de celebración de los contratos, que regula el funcionamiento entre las partes intervinientes.

Hasta que no se haya hecho entrega de la tarjeta de plástico al titular, no puede generarse créditos a su favor ni deudas a cargo de la emisora, referidas al uso de dicha tarjeta.

1. En la operativa de la Tarjeta de Crédito reconocemos las siguientes partes; *conforme en Manual, excepto lo que se indica*

1.1. La Administradora

Es una entidad generalmente no bancaria, cuya función es la de llevar los registros de los usuarios con sus límites de crédito, y la de otorgar la autorizaciones respectivas a través de su centro de cómputos. Además la administradora se encarga de contratar adhesiones de los comercios y de pagarle por las compras que efectúan los usuarios del sistema.

1.2. La Emisora

La emisora es una entidad financiera que emite la tarjeta a sus clientes, y es la que corre integralmente con los riesgos del crédito otorgado. Puede ser también, a su vez administradora.

La emisora puede acordar con los clientes, en su caso, un sistema determinado de Financiación, que incluye los intereses a ser cobrado y aquellos cargos que no pueden ser financiados.

1.3. El Usuario

Es la persona que, mediante un contrato de crédito previamente acordado con la entidad emisora, está legítimamente habilitado para usar la tarjeta, respetando las condiciones el contrato, en cuanto a montos y límites de crédito y en cuanto a la no transferibilidad de la tarjeta.

1.4. Los Comercios Adheridos

Los comercios se afiliaron al sistema mediante la vinculación directa con la administradora. Para el efecto se suscribe con ésta un contrato en la cual se pactan las condiciones en que se desarrollara la relación entre ellas, fundamentalmente, las comisiones que deben pagarse a la administradora, la obligatoriedad de atender a los usuarios de las tarjetas, respetando sus precios de contado.

1.5. La Procesadora

Es la encargada de efectuar el procesamiento electrónico de las operaciones realizadas por los usuarios en los distintos comercios adheridos, transmitiendo las autorizaciones, débitos y acreditaciones, ya sea a los comercios, a la emisora y a la administradora. Administra, igualmente las operaciones de los cajeros automáticos.

1.6. La Administradora Internacional

Cuando las tarjetas de crédito están enlazadas internacionalmente al sistema y existe una administradora en el exterior, esta es también parte en la relación. Claro está que su relación es solamente con la administradora local, es decir, con la que administra en el sistema en el país que emite la tarjeta.

2 El funcionamiento del sistema requiere de la existencia de ciertos instrumentos que son elementos que le dan vida al sistema, estos instrumentos son; según la definición de Moreno

2.1 La Tarjeta:

Es el instrumento clave de esta operación, que el usuario o tarjeta habiente utiliza como documento habilitante dentro del sistema. La tarjeta esta confeccionada en plástico especial y tiene medidas uniformemente aceptada de 8,5 cm por 5,5 cm. Se utiliza una sola mediada para que pueda funcionar dentro de cualquiera de las máquinas habilitadas para la impresión de los cupones sea cual la tarjeta.

2.2 El Cupón

Este es el comprobante de la compra o del servicio utilizado por el usuario. Generalmente se compone de tres copias: una para la administración, otra para el comercio y la tercera para el usuario.

2.3 Extracto o Resumen Mensual

Este es uno de los elementos más importantes de las relaciones emergentes de la tarjeta. Por medio del extracto se remite al usuario una vez al mes un resumen de todas las utilizations que este efectuó, a los efectos de que se proceda al pago total o parcial, según los acuerdos prefijados entre las partes. En este momento pueden surgir las discordancias entre el emisor de la tarjeta y el usuario. Así mismo el Resumen.

de cuenta es el instrumento básico para el cobro cuando el usuario incurra en mora. Contiene además del importe de las compras, los cargos financieros correspondientes.

2.4. Los Contratos.

Estos son instrumentos vinculantes entre las partes y deben necesariamente ser hechos por escrito: No se admiten contratos verbales y debe quedar una copia en poder de cada una de las partes. Los contratos son múltiples, dada la cantidad de partes intervinientes.

Como todo instituto del Derecho Comercial la tarjeta de crédito, presenta dos aspectos a ser considerados:

Uno económico, que se traduce en su utilización como instrumento de pago por la compra de bienes y servicios.-

Al ser considerado un instrumento de pago se convierte entonces también en un instrumento cancelatorio de obligaciones, económicas y por ende con capacidad de extinguir relaciones jurídicas.-

Un segundo aspecto es el jurídico, y se refiere a la trama de relaciones jurídicas que entrelazan a las distintas partes que intervienen en el funcionamiento de la tarjeta de crédito.-

Todos los autores, tanto nacionales como extranjeros coinciden en afirmar que el negocio de la tarjeta de crédito se sustenta o descansa en una

serie de contratos que regulan, las relaciones interpartes intervinientes, ya sea que dichas partes sean, tres, como la establece la legislación Argentina, cinco, como la propone la mayoría de los doctrinarios, o seis como se ha planteado en este trabajo.

Hasta ahora los autores, a los efectos de establecer la naturaleza jurídica de los contratos que hacen a la existencia y funcionamiento de la tarjeta de crédito, han establecido que debido a la diversidad de partes y lo diferenciado y específico del rol de cada una de ellas, no es posible uniformar ni establecer una definición que abarque a todos los contratos o sea tipificar bajo una denominación común a todos los contratos que relacionan a las distintas partes que lo suscriben; el usuario, la entidad emisora, la administradora local, el comercio adherido, la procesadora y la administradora internacional.- Si nos fijamos en cada relación inter partes es obvio que lleguemos a esa conclusión y mas si miramos cada relación contractual, como un ente individual y como único contrato de la clase.-

Sin embargo la realidad no es así, pensar que cada usuario se sienta a negociar con la emisora las condiciones en que usufructuará la tarjeta, o que cada comercio discute con, una administradora los términos de su relación contractual, es desconocer la esencia misma de la naturaleza del sistema de la tarjeta de crédito.-

Para que una institución como la tarjeta de crédito funcione, necesita un elemento que no aparece como tal en ninguno de los contratos interpartes:

Cantidad.-

En efecto es utópico, y hasta absurdo pensar que la administradora o la emisora inviertan en la infraestructura necesaria para el funcionamiento del sistema, para que un usuario, pueda comprar con una tarjeta en un comercio.-

La tarjeta de crédito es una creación que nació y se desarrolló, al impulso de la llamada sociedad de consumo, y es en ese ámbito que logra su mayor desarrollo y utilidad.-

En esta sociedad de consumo, ya no es el individuo como tal, el elemento gravitante en las decisiones, sino son los individuos como colectividad, la masa de consumidores.

Las instituciones del derecho mercantil ya no pueden ser simplemente o exclusivamente el derecho de las negociaciones realizadas por los comerciantes o por las empresas, tampoco pueden ser simplemente el derecho de los actos aislados del comercio efectuados por dos individuos.-

Es necesario desarrollar una nueva perspectiva, para mirar al instituto de la tarjeta de crédito, pero ello no es posible si no desarrollamos también un nuevo contenido del Derecho Comercial.-

Es posible y ciertamente resulta más práctico regular el derecho de las obligaciones y los contratos civiles y comerciales en un solo ordenamiento legal, pero no deben perderse de vista ciertas diferencias esenciales. Querer ignorar esas diferencias significaría desconocer la realidad socio económica del mundo actual, en perjuicio manifiesto de los intereses que el ordenamiento jurídico debe tutelar

Bien señala MESSINEO, en su Manual tomo I Pág. 60 refiriéndose al Código Civil Italiano de 1942: " que la autonomía del derecho comercial debe considerarse conservada, no obstante la abolición de un Código de comercio autónomo. La razón esencial de la conservación reside en la circunstancia de que no se ha abolido ni se podrá abolir el peculiar carácter del derecho comercial.-

Cierto que el derecho comercial, es el derecho de los contratos bancarios, del seguro, del transporte por tierra, por agua y por aire, de los agentes y concesionarios mercantiles, de las empresas, de las fábricas, de la construcción, de agencias y casas de cambio, de las empresas de turismo de espectáculos públicos, en esencia de los intermediarios en la comercialización de bienes o servicios.-

El legislador puede, siguiendo un criterio de política jurídica, determinar que actividades, ya sea por conexión con el comercio, por el interés de la economía nacional o por tradición del derecho mercantil, pueden incluirse, o por el contrario excluirse del ámbito del derecho comercial de cada país.-

Sin embargo, creemos que es inútil el intento de querer encerrar el derecho mercantil, en los márgenes de una ley, que exista una definición de carácter universal y definitiva, pues la realidad escapa de dicha pretensión, sobre todo cuando esa realidad constantemente cambia y se expande pues tales son las características de la vida económica del mundo actual .-

No olvidemos que frente a los llamados contratos clásicos o típicos, regulados en el Código Civil que se mantienen casi sin variantes desde la época de los romanos, con las nominaciones ya consagrados de contratos reales consensuales, etc, en el ámbito del derecho comercial es donde nacen y se desarrollan los llamados contratos innominados, que no tienen tipicidad legislativa, pero si tienen una tipicidad consuetudinaria o social, ya que nacen rompiendo estructuras.-

Y esto ha sido así siempre, porque el empresario, el comerciante, agudiza su ingenio para encarar negocios sin detenerse a analizar si están o no previstos en la normativa legal; él sigue el curso impuesto por la

dinámica mercantil y como consecuencia nos hallamos cada día frente a innovaciones que escapan de lo que se ha venido estableciendo durante siglos como principios clásicos de los contratos civiles.-

La realidad actual es que los principios del derecho comercial se relacionan con una economía de masa donde lo que importa no es el sujeto, la persona individual, sino el modo como los bienes y servicios se crean y llegan al público para su consumo.-

El ámbito al cual se vuelcan los bienes y servicios que constituyen la actividad mercantil, caracterizada por las contrataciones en masa, es el mercado.-

Un concepto primario de mercado es el referido al lugar donde se realizan las contrataciones en masa y al sistema dentro del cual actúan los sujetos que operan en él, así como el conjunto de actividades que allí se efectúan.

Pero además se habla de mercado en un concepto mucho más amplio, y también más difuso, para referirse al conjunto indefinido de potenciales interesados en la adquisición de los bienes y servicios que las empresas y los comerciantes ofrecen al público en general.

La dinámica que requiere la operativa de la tarjeta de crédito para su rentabilidad, hace que en su funcionamiento deban existir necesariamente modalidades de contratación ágiles, expeditivos, propios de una actividad económica en masa.

Estas exigencias que son comunes con otros institutos de la actividad mercantil actual, han ido forjando nuevas características de los contratos mercantiles alejándolos cada vez más de las clásicas estructuras del contrato civil.

Hoy día en los contratos mercantiles, y los que sustentan el funcionamiento de la tarjeta de crédito, no son la excepción, una de las partes, normalmente el usuario frente a la emisora y al comercio, la emisora y el comercio frente a la administradora local y esta frente a la administradora internacional, se hallan sometidas a lo que imponga la otra parte mediante las llamadas condiciones generales de contratación. Los contratos formularios, donde constan las bases prefijadas por la parte mandante.

Estas bases raramente admiten modificación en las tratativas singulares, pues responden a un criterio y a una política comercial adoptada por la parte oferente con carácter general, ya que de ello dependen sus cálculos de costos, de equilibrio financiero, de utilidades y hasta de expansión de los negocios. La normativa civil no contiene reglas explícitas

que regulen el tráfico de bienes y servicios, en el cual en forma directa o indirecta, inmediata o mediata, está presente la gran empresa

La dinámica del comercio actual requiere modalidades de contratación ágiles, expeditivas, uniformes, propias de una actividad económica de masa. Estas exigencias han ido forjando nuevas características en los contratos mercantiles, alejándolos cada vez más de las clásicas estructuras del contrato civil.

Respondiendo a las exigencias de la dinámica mercantil, la empresa formula un esquema contractual uniforme para todas las operaciones que tienen por objeto los bienes o servicios ofrecidos masivamente al mercado. Este esquema es lo que suele conocerse como contrato standard,, que se caracteriza por la uniformidad de su contenido, proyectado por el empresario para todas las contrataciones de esa especie que se celebren.

El contenido del contrato standard está determinado por las cláusulas predispuestas, llamadas así porque son establecidas de antemano por una de las partes, normalmente el oferente del bien o servicio, o empresa administradora o emisora de tarjeta.

Puede suceder, de hecho sucede, que se recurre a los contratos de formulario por comodidad, o que las cláusulas predispuestas asuman el rol de condiciones generales de contratación, en cuyo caso tales cláusulas

predispuestas por voluntad de una de las partes, la predisponente, se toman inmodificables, lo que nos conduce a los contrato por adhesión.

En síntesis, el contrato standard, se manifiesta mediante las cláusulas predispuestas, las condiciones generales de contratación, y su celebración, mediante el contrato por adhesión.

El contrato formulario que es una de las variantes posibles del contrato standard, cuya característica es precisamente, valga la tautología, es hallarse redactado en un formulario pre-impreso, adoptado por voluntad del empresario.

En este tipo de contratación, evidentemente se rompen algunas reglas clásicas que sustentan los contratos, así no existe una autentica negociación entre las partes, sino lo mas una imposición por parte del predisponente de las condiciones de contratación, esta modalidad de contratación, ha generado abusos por parte del predisponente en perjuicio de la parte que se ve obligada a aceptar las condiciones preimpresas en el formulario.

La ley ha acudido en auxilio de estos últimos, desde que el Código Civil, al regular las normas para la interpretación de los contratos dispone en su: **Art.713.- Las cláusulas insertas en las condiciones generales del**

contrato así como en formularios dispuestos por uno de los contratantes, se interpretarán, en caso de duda, a favor del otro.

Esta norma, se encuentra a su vez complementada con las disposiciones de la Ley 1.334/98 De Defensa del Consumidor, el cual en esta materia específica, establece:

Protección Contractual

Artículo 24o. - Se entenderá por contrato de adhesión, aquellas cuyas cláusulas han sido aprobadas por la autoridad competente o establecidas unilateralmente por el proveedor de bienes o servicios, sin que el consumidor pueda discutir o modificar substancialmente su contenido al momento de contratar.

Artículo 25o. - Todo contrato de adhesión, presentado en formularios, en serie o mediante cualquier otro procedimiento similar, deberá ser redactado con caracteres legibles a simple vista y en términos claros y comprensibles para el consumidor.

Artículo 26o. - El consumidor tendrá derecho a retractarse dentro de un plazo de siete días contados desde la firma del contrato o desde la recepción del producto o servicio, cuando el contrato se hubiere celebrado

fuera del establecimiento comercial, especialmente si ha sido celebrado por teléfono o en el domicilio del consumidor.

En el caso que ejercite oportunamente este derecho, le serán restituidos los valores cancelados, debidamente actualizados, siempre que el servicio o producto no hubiese sido utilizado o sufrido deterioro.

Artículo 27o. - Las cláusulas contractuales serán interpretadas de la manera más favorable al consumidor,

Artículo 28o. - Se considera abusivas y con llevan la nulidad de pleno derecho y, por lo tanto, sin que se puedan oponer al consumidor las cláusulas o estipulaciones que:

a) desnaturalicen las obligaciones o que eliminen o restrinjan la responsabilidad por daños.

b) importen renuncia o restricción de los derechos del consumidor o amplíen los derechos de la otra parte;

c) contengan cualquier precepto que imponga la inversión de la carga de la prueba en perjuicio del consumidor;

d) impongan la utilización obligatoria del arbitraje;

e) permitan al proveedor la variación unilateral del precio o de otras condiciones de contrato

f) violen o infrinjan normas medioambientales;

g) impliquen renuncia del consumidor al derecho a ser resarcido o reembolsado de cualquier erogación que sea legalmente a cargo del proveedor; y,

h) impongan condiciones injustas de contratación, exageradamente gravosas para el consumidor, o causen su indefensión.

Un criterio de racionalización y modernización empresarial conduce entonces, a la imposición de contratos tipo, previamente redactados. El contrato, entonces, no es ya la obra de ambas partes, sino que una de ellas se limita a aceptar o según el caso a rechazar el único contrato posible.

En los diversos contratos celebrados entre las partes intervinientes en el sistema de la tarjeta de crédito, no existe el presupuesto de la igualdad de las partes que supone el Código Civil. Ambas partes se encuentran en situaciones claramente desiguales, puesto que una de ellas ocupa una posición de supremacía real respecto de la otra e impone su esquema contractual.

Así la administradora internacional impone su norma de contratación de la administradora local, ésta a su vez establece condiciones generales las cuales deben ser aceptadas por las entidades emisoras y los comercios que deseen integrar el circuito comercial de la tarjeta de crédito. por último, el usuario de la tarjeta no discute con la entidad emisora los términos de un contrato en realidad, ya que en la practica lo que hace es suscribir una solicitud de tarjeta de crédito aceptando y comprometiéndose a cumplir las condiciones establecidas en forma pre impresa en el mismo documento.

El negocio de la tarjeta de crédito no tendría sentido si se tratara de un contrato singular y único, cuantos más usuarios tengan la tarjeta, cuantos más comercios se adhieran a las mismas, cuanto más entidades emisoras, emitan la tarjeta, mayores serian las ventajas para la administradora y cuantas más tarjetas de créditos acepten. o sea cuanta más tarjeta tenga cada usuario, mayores posibilidades de compra tendrá, si el comercio acepta más de una tarjeta ampliará igualmente su mercado potencial; si la entidad emite más de una tarjeta, mayor sería igualmente el universo de potenciales usuarios y en cuanta más cantidad de países se acepten las tarjetas, la administradora tendrá una mejor situación dentro del mercado para competir con las demás, también las procesadoras cuanto más operaciones de diversas tarjetas son procesadas aumentarán sus beneficios.

Lo anteriormente expuesto, nos permite sostener que los contratos de tarjeta de créditos, son esencialmente contrataciones en masa, sobre la base de cláusulas predispuestas y de condiciones generales de contratación impuestas por la administradora a los comercios y a las entidades emisoras; y por estos a los usuarios.

Eso independientemente de la regulación específica que pueda aplicarse a la relación entre cada parte, es decir, para el usuario y el emisor, estamos ante la apertura de crédito, entre el emisor y la administradora, estamos en presencia del contrato de franquicia o franchising, y en la relación entre administradora y comercio, estamos en presencia de un contrato de afiliación de terceros; y la relación de la procesadora con las demás partes, es la prestación de servicios. En tanto que la relación comercio usuario, se rige por las reglas del contrato específico, compra-venta o prestación de servicios.

3. Naturaleza Jurídica.

Para responder a la cuestión de la naturaleza jurídica de la Tarjeta de crédito, debemos ver cual es la esencia y la propiedad característica, que tiene el instituto objeto del estudio, que la distingue de otros.

Hay que distinguir en este estadio, que la frase tarjeta de crédito, se

puede referir o puede contener dos aspectos diferentes. Uno es el referido a la tarjeta de plástico, entregada al usuario, y otro cuando usamos la misma expresión para referimos en forma global al sistema o a la operación de la misma. Es posible entonces distinguir una acepción restringida y una mas amplia, del termino tarjeta de crédito.

En cuanto a la primera, refiriéndonos a la tarjeta plástica que el emisor entrega al usuario, y que éste debe presentar para efectuar las compras o abonar por los servicios, la naturaleza jurídica de la misma, esta definida por la función que constituye la esencia de la misma, cual es la de servir de elemento identificatorio e instrumento de pago, o cancelatorio de las obligaciones entre usuario y comercio adherido, ya que mediante su presentación el usuario, titular o adicional de la tarjeta, abona o cancela el precio, de la compra del bien o de la prestación del servicio, quedando liberado con relación al ^{comercio} deudor de cualquier obligación posterior. La deuda del usuario, ya no es con el comerciante, sino con la entidad emisora.

Por otra parte, si extendemos la frase de tarjeta de crédito, para comprender no solo el plástico, sino todo el conjunto de relaciones, operaciones y actividades que cada parte debe realizar para que el instrumento desempeñe la función de moneda convencional, la cuestión se complica, porque como hemos visto, al estudiar las relaciones interpartes y los contratos que las sustentan, las misma poseen *variada naturaleza* desde el punto de vista jurídico. Recordemos que la relación usuario-emisora, la

reconocimos como una apertura de crédito, entre la administradora y la emisora, existe una franquicia, entre la administradora y los comercios, un contrato de afiliación, y la procesadora es una prestadora de servicios.

En otras palabras el sistema de tarjeta de crédito comprende el conjunto de los contratos individuales que posibilitan el funcionamiento de la operación de tarjeta de crédito, tal como se ha venido explicando en el presente trabajo, ya que los mismos integran un conjunto de principios, normas o reglas, enlazados entre sí, que contribuye a la finalidad de facilitar al usuario sus compras y al comerciante sus ventas

Las relaciones jurídicas que sustentan a la operación de la tarjeta de crédito, reúnen las características propias de las formas actuales de contratación comercial, las cuales en nuestros días esta signada por dos elementos que le otorgan ciertas notas distintivas y que proyectan importantes consecuencias prácticas, las cuales son que: a) la mayor parte de los contratos son celebrados en forma masiva, en base al contenido general predispuesto por una de las partes; y b)son figuras que carecen de regulación autónoma en nuestro ordenamiento jurídico. En síntesis, son en general contratos innominados o atípicos, celebrados por adhesión.

Conforme a las modalidades del comercio actual, los contratos mercantiles resultan mayoritariamente, salvo excepciones, de contrataciones en masa, sobre la base de cláusulas y condiciones

unilateralmente predispuestas, a las que el consumidor o usuario, en cada caso concreto adhiere sin poder discutir.

La situación en la que se perfecciona el consentimiento es de desigualdad entre el empresario que concibe unilateralmente las condiciones en que habrá de celebrar una cantidad indiscriminada de contratos y la contraparte que adhiere, sin que le sea permitido negociar con aquél el contenido de las obligaciones que surgirán de ese acuerdo.

La circunstancia de que el contrato que las partes hayan celebrado no pueda encasillarse en el molde de alguna de las figuras que cuentan con regulación legal positiva en modo alguno influye sobre los efectos del negocio, puesto que el principio rector en nuestro derecho, es el de la autonomía de la voluntad, en virtud del cual lo libremente querido por las partes resulta para ellas obligatorio como si hubiera sido impuesta por la ley.

El negocio jurídico de la tarjeta de crédito, reúne en sí las dos características, que señalamos anteriormente, fundado en contrataciones masivas, sobre la base de contratos de adhesión, a condiciones generales, y con figuras contractuales innominadas, la mayoría de las veces.

La relación jurídica que se genera como consecuencia de la emisión de una tarjeta de crédito supera la noción clásica de contrato como acto

jurídico bilateral, como acuerdo de voluntades destinado a reglar los derechos de las partes contratantes.

En efecto, si bien el vínculo que une a cada de una las partes con la otra, es producto de un acuerdo de voluntades y revista por ello naturaleza contractual, cada contrato o cada relación, se enmarca en un contexto mucho mas amplio, en el que cada nexos es solo parte de un negocio jurídico mayor, que involucra la participación de las otras partes, con las que no siempre se realizan contratos.

Detrás del sencillo acto de emitir una tarjeta de crédito, hay una multiplicidad de relaciones jurídicas que conforman una compleja trama. Son contratos independientes que coordinados en su finalidad, en otra palabras, nos encontramos en presencia de un verdadero sistema que no se establece con un solo acuerdo, sino con una multiplicidad de contrataciones coordinadas e integradas en un complejo contractual cuyas pautas ha fijado la entidad administradora para hacer funcionar el sistema.

El instituto configura un todo único y especial, si bien en su estructura participan distintos tipos contractuales tradicionales, conforma un contrato atípico que hace genero a sí mismo, y constituye una figura contractual compleja en la que intervienen necesariamente, las administradoras, local e internacional, creadora y organizadora del sistema, la empresa emisora, el usuario, los comercios adheridos, y la encargada del

procesamiento de datos, en una diversidad de relaciones jurídicas con autonomía y regulación propia, pero que se complementan entre sí en un circuito, fuera del cual resultan ineficaces por sí solas.

Es acertada entonces la concepción que habla del sistema de tarjeta de crédito, ya que en esencia nos encontramos ante un conjunto ordenado de acciones, que tiene por finalidad, facilitar al usuario la adquisición de bienes y servicios, al comerciante el aumento de sus operaciones y la seguridad en el cobro. En dicho sistema todo cuanto se haga, busca otorgar beneficios económicos, para todas las partes intervinientes. El usuario obtiene financiación de sus compras, el comerciante aumenta sus ventas y se asegura el cobro, la emisora gana con los intereses, la administradora percibe comisiones por cada operación, y la procesadora es remunerada por sus servicios.

En conclusión, la naturaleza jurídica, en el sentido lato de la expresión, la tarjeta de crédito es un negocio jurídico, conformando un sistema mediante cual el usuario de la tarjeta, accede a la compra de bienes y servicios, sin necesidad de abonar en efectivo por dichas compras, beneficiándose cada parte interviniente, por la realización de esa operación.

4. El Cobro de las Deudas por Vía de la Preparación de la Acción Ejecutiva.

Un tema que ha generado, y lo sigue haciendo, mucha discusión, es el modo procesal por el cual se perseguirá el cobro a los deudores originados por el uso de la tarjeta de crédito.

La opinión mayoritaria a la que nos adherimos, entiende que no procede la vía ejecutiva directa, pues para su procedencia, se requiere de un título ejecutivo, el cual solo puede ser creado por la ley, en ese sentido, el Art. 448 del Código Procesal Civil, enumera cuales son los instrumentos a los cuales la ley le confiere la calidad o carácter de título ejecutivo, por constar en ellos una obligación exigible y determinada de dinero.

Mediante el juicio ejecutivo el acreedor dispone de un mecanismo procesal teóricamente más expeditivo que el proceso ordinario, para la satisfacción de sus pretensiones.

Si partimos de la base que los títulos que traen aparejada ejecución, por si mismos, son los enumerados, en el ya citado artículo 448 del Código Procesal Civil, es obvio que salvo que una ley otorgue esa calidad, las deudas originadas en el uso de la tarjeta de crédito no son títulos ejecutivos que traen aparejadas ejecución en forma directa.

Tampoco es posible pensar en que solo a través del juicio ordinario podría reclamarse estas deudas. Lo engorroso y prolongado de este trámite terminaría matando el sistema, desde que para el mismo funcione se necesita el pago oportuno del monto utilizado por parte del usuario, de acuerdo a las condiciones de contratación o en su defecto un medio más expeditivo y menos oneroso para la reclamación judicial, que el proceso de conocimiento ordinario, si bien, lo ideal sería la promulgación de una ley que otorgue fuerza ejecutiva a los instrumentos donde constan las deudas originales por el uso de la tarjeta de crédito, mientras ello no se produzca, debemos buscar dentro de la normativa actual, las alternativas que nos permitan satisfacer la pretensión del acreedor de un cobro más rápido que del proceso ordinario, pero que a la vez precautele al usuario, de excesos y abusos, otorgándole la posibilidad de oponer las defensas procesales y de fondo, frente a la pretensión del acreedor.

Creemos que el Código Procesal civil, contiene la vía apropiada, y entendemos que ella es la preparación de la vía ejecutiva.

En efecto el Art. 443 del C.P.P., establece que:

De la Preparación de la Acción Ejecutiva

Art. 443.- Casos. Podrá prepararse la acción ejecutiva, pidiendo previamente:

a) que sean reconocidos los documentos que por sí solos no traen aparejada ejecución;

b) que en caso de cobro de alquileres o arrendamientos, el demandado manifieste previamente si es locatario o arrendatario y, en caso afirmativo, exhiba el último recibo. Si el requerido negare ser inquilino y su condición de tal no pudiere justificarse en forma indubitada, no procederá la vía ejecutiva; pero si en el proceso de conocimiento ordinario se probare el carácter de tal, en la sentencia se le impondrá una multa a favor de la otra parte, no inferior al treinta por ciento del monto de la deuda;

c) que el juez señale el plazo dentro del cual debe hacer el pago, si el acto constitutivo de la obligación no lo designare. El juez dará traslado y resolverá sin más trámite, atendiendo a las circunstancias del caso;

d) que el deudor reconozca el cumplimiento de la condición, si la obligación fuere condicional;

e) que el presunto deudor reconozca haberse cumplido las obligaciones pactadas en su favor, cuando el título consistiere en un contrato bilateral;

f) que, en caso de cobro de sueldos no comprendidos en la legislación laboral, el empleador reconozca la calidad de empleado del actor, tiempo de servicios prestados por éste, el sueldo convenido y exhiba el último recibo.

Una vez cumplido el trámite de preparación de la acción ejecutiva será factible la ejecución de la deuda.

La pregunta ahora es, en cuales de los incisos o supuestos debemos basarnos, o cuales serían los pasos a seguir ?

Dentro de la normativa del Art. 443, nos amparamos en el inc. A; preparar la ejecución, con el reconocimiento del documento que por si solo no trae aparejada ejecución.

Cuales serian esos documentos?

La doctrina tradicional así como la jurisprudencia de nuestro tribunales han sentado el criterio que deben ser presentados para su reconocimiento, A) el contrato o solicitud de tarjeta de crédito donde consta la firma del deudor. B) Los cupones a fin de acreditar las compras efectuadas por el usuario de la tarjeta, donde también consta la firma del deudor, C) El extracto o resumen mensual.

Nosotros entendemos que basta con presentar 1) el contrato o solicitud de crédito que contiene las condiciones generales de uso de la misma y donde obra la firma del usuario o deudor. 2) El extracto o resumen de cuentas donde figuran todas las operaciones o compras efectuadas por el usuario, más los cargos financieros y las sumas de los cuales establecen la cantidad líquida y exigible, y. 3) La constancia de haber el usuario, recibido el extracto y que no objetó el mismo dentro del plazo establecido en las condiciones generales.

Tradicionalmente se ha sostenido que en el instrumento donde consta la obligación debe estar la firma del obligado, por esa razón, es que se pretende exigir la presentación de los cupones con la firma del usuario.

Sin embargo, no creemos que la presentación de los cupones, debe ser una exigencia fundamental, en razón de que en la actualidad, muchas de las operaciones de uso de la tarjeta, no son suscriptos por el usuario, así las extracciones de los cajeros automáticos o en las compras por Internet, el usuario recibe el bien, pero no suscribe cupón alguno por dicha operación, entonces siguiendo el pensamiento tradicional, bastaría la inexistencia de cupones firmados, para que el usuario, niegue la obligación.

Puede igualmente procederse ejecutivamente a partir del reconocimiento de la firma en el contrato, más el reconocimiento de la deuda líquida y exigible frente al juez competente, previstas en el Art. 448 inc. B, D y E.

El reconocimiento de la deuda debe realizarse ante el juez competente, en razón de la materia, monto y territorio, y con las formalidades establecidas para la absolución de posiciones, pudiendo todos estos reconocimientos ser expresos o tácitos de acuerdo a la normativa del art. 444 del C.P.C., que establece que en caso de incomparecencia sin justa

causa se tendrá por reconocida la firma o se lo tendrá por confeso de la existencia del hecho preparatorio de la vía ejecutiva.-

Se ha sostenido, en contra de esta idea que se estaría violando el derecho a la defensa del usuario, al imponérsele, el pago de una suma obrante en el instrumento donde no consta su firma.

Discrepamos con esta posición, el usuario tiene el recurso de la impugnación o la objeción del saldo existente en el extracto, normalmente dentro de los quince días de haber recibido el mismo. Además el no haber impugnado en ese momento tampoco le priva de la posibilidad de oponer las defensas que el proceso le permite, según la enumeración del art. 462 del C.P.C.-

Por otro lado, sostenemos que una vez inhabilitada por mora la tarjeta de crédito, la entidad financiera no podrá adicionar mas operaciones ni cargos financieros, que los existentes en el ultimo extracto enviado al usuario, antes de pasar a instancia de cobro judicial, de modo que al presentarse para la preparación de la acción ejecutiva, quede establecida la suma liquida y exigible, que se reclamará en el juicio. De no procederse con esta tesitura, se estaría dando pie a que la emisora, cada mes aumente el monto, y ello si sería violatorio de la defensa en juicio que pueda presentar el deudor.

Si bien es cierto que debe protegerse al individuo de la voracidad de las empresas, evitando el excesivo cobro de intereses y cargos financieros y procesales, no es menos cierto que en la problemática de la tarjeta de crédito, existe también una institución que debe merecer la protección y el auxilio jurídico, porque su existencia es primordial para el funcionamiento de la economía moderna, esta institución es EL CRÉDITO.-

La palabra crédito tiene un amplio significado. Su origen etimológico, proviene del latín. Es el participio pasivo de: "CREDERE" creer, dar fe a alguno, confiar en préstamo, prestar. En su más amplio sentido contractual, es cuando la prestación de una de las partes no se cumple coetáneamente con la de la otra, sino después de transcurrido un plazo implica conceder un crédito, pues se confía que esta última, habrá de cumplir en su momento.-

El no pago por las compras de bienes y servicios, adquiridos con el uso de la tarjeta de crédito por parte del usuario, implica la violación del acuerdo pactado, una defraudación de la confianza que se deposita en él, a la vez que ocasiona un perjuicio patrimonial a la entidad emisora, la cual ya abono a la administradora el importe del consumo realizado por el usuario, y ocasiona además un daño del funcionamiento del sistema que se basa fundamentalmente en la confianza de que cada parte cumplirá con su compromiso.-

A fin de reparar ese daño es necesario que se otorgue a la entidad afectada, emisora, la posibilidad de acceder al proceso ejecutivo, por la vías más expedita posible, del modo a procurar la recuperación del crédito concedido.

5. Sanción Penal a la Falsificación de la Tarjeta de Crédito.

Equiparación a la Falsificación de Tarjeta con la Falsificación de Moneda

Entre las modalidades con las cuales se realizan los hechos punibles, por medios de la tarjeta de crédito, se encuentra la falsificación de la tarjeta, esto es la creación del instrumento, con todas las características de un original, inclusive obteniendo los códigos magnéticos que permitan burlar a las máquinas que efectúan los controles electrónicos, en la actualidad, independientemente que con la reglas del concurso se penalice el uso de la tarjeta falsa, el hecho de crear o producir la misma cae dentro de la tipificación del Art. 246 del Código Penal, esto es, la producción de documentos no auténticos, el cual se halla dentro del libro segundo, título 5to. Hechos punibles contra las relaciones jurídicas del CAPIT. 2do. De Hechos punible contra la prueba documental, con un marco penal de hasta 5 años, que puede ser aumentada hasta 10 años en los casos especialmente graves.

A nuestro criterio, y si nos atenemos a los fines y utilidades que tiene la tarjeta de crédito, la cual es conocida igualmente como el dinero plástico, corresponde más bien encuadrar su tipificación, dentro del libro 2do. Título 6to. , Hechos punibles contra el orden económico y tributario, en el capítulo 2do., hechos punible contra la autenticidad de monedas y valores, incluyéndose específicamente en la enumeración que hace el Art. 267, de los títulos cuya falsificación se equipara a la falsificación de monedas.

6. Ley 1160/97, CODIGO PENAL PARAGUAYO,

LIBRO SEGUNDO, TITULO QUINTO:

**HECHOS PUNIBLES CONTRA LA AUTENTICIDAD
DE MONEDAS Y VALORES**

Artículo 263.- Producción de moneda no auténtica

1º El que:

1. con la intención de ponerla en circulación como auténtica o de posibilitarlo, produjera moneda no auténtica o alterara moneda provocando la apariencia de un valor superior;

2. la adquiriera con dicha intención; o

3. pusiera en circulación como auténtica moneda no auténtica que él haya producido, adquirido o alterado bajo los presupuestos señalados en los numerales anteriores,

será castigado con pena privativa de libertad de hasta diez años. Se aplicará también lo dispuesto en los artículos 57 y 94.

2º En los casos menos graves se aplicará la pena privativa de libertad de hasta cinco años o multa.

3º Se entenderá como no auténtica la moneda que no proviene de la autoridad que debiera emitirla.

Artículo 264.- Circulación de moneda no auténtica

1º El que fuera de los casos señalados en el artículo 263, pusiera en circulación como auténtica moneda no auténtica, será castigado con pena privativa de libertad de hasta tres años o con multa.

2º En estos casos, será castigada también la tentativa.

Artículo 265.- Producción y circulación de marcas de valor no auténticas

1º El que:

1. con la intención de poner en circulación o posibilitarlo, o de utilizarlas como auténticas, produjera marcas de valor oficial no auténticas o alterara marcas de valor oficiales auténticas, provocando la apariencia de un valor superior;

2. las adquiriera con dicha intención; o

3. utilizara, ofreciera o pusiera en circulación como auténticas, marcas de valor oficial no auténticas,

será castigado con pena privativa de libertad de hasta cinco años o con multa.

2º El que utilizara como válidas marcas de valor oficial ya usadas en las que se haya eliminado el signo de desvalorización o que las pusiera en circulación como válidas, será castigado con pena privativa de libertad de hasta un año o con multa.

3º En estos casos, será castigada también la tentativa.

Artículo 266.- Preparación para la producción de moneda y marcas de valor no auténticas

1º El que preparando la producción de moneda no auténtica o de marcas de valor no auténticas produjera, obtuviera, almacenara, guardara o cediera a otro:

1. planchas, moldes, piezas de imprenta, clisés, negativos, matrices u otros medios que, por su naturaleza, fueran idóneos para la realización del hecho; o

2. papel de igual calidad o que permita confundirse con el destinado a la confección de moneda o marcas de valor, y protegido con seguridades especiales contra la imitación,

será castigado, en el caso de la preparación de un hecho señalado en el artículo 246, con pena privativa de libertad de hasta cinco años o con multa y, en el caso de la preparación de un hecho señalado en el artículo 248, con pena privativa de libertad de hasta dos años o con multa.

2º No será castigado con arreglo al inciso anterior el que:

1. renunciara a la realización del hecho preparado y desviara el peligro de que otros lo sigan preparando, o realicen el hecho;

2. destruyera o inutilizara los medios señalados en el inciso anterior; o

3. pusiera su existencia y ubicación a conocimiento de una autoridad o los entregare a ella.

3° Cuando dicho peligro fuera desviado o la consumación del hecho fuera impedida por otras razones bastará que, respecto a los presupuestos señalados en el numeral 1 del inciso anterior, el autor haya voluntaria y seriamente tratado de lograr este objetivo.

Artículo 267.- Títulos de valor falsos

A la moneda en el sentido de los artículos 263, 264 y 266 serán equiparados los siguientes títulos de valor cuando sean, mediante la impresión y el tipo de papel, protegidos con seguridades especiales contra la imitación:.

1. títulos de crédito al portador o a la orden que forman parte de una emisión general, si en el documento se prometiére el pago de una suma determinada de dinero;

2. acciones;

3. bonos emitidos por entes públicos o sociedades de inversión;

4. cupones de interés, de participación en ganancias y de renovación de los títulos señalados en los numerales 1 y 3, así como los certificados sobre la prestación de tales títulos; y

5. cheques viajeros que, en el formulario impreso del título, indiquen una determinada suma de dinero.

La propuesta es incluir con 6° inciso del Art. 267 del Código Penal:

6. Las Tarjetas de Créditos.

Esta ubicación permitirá establecer el marco penal por la realización del hecho, fijándolo entre los 6 meses y 10 años, con la posibilidad de disminuir hasta a 5 años en casos menos graves, es decir, se invertirían los marcos actuales.

Dada la trascendencia que en la economía tienen las transacciones realizadas por la tarjeta de crédito, entendemos, ampliamente justificadas, la equiparación legal, que proponemos de considerar a la falsificación de la tarjeta como falsificación de la moneda.

CAPITULO VI: BIBLIOGRAFÍA

1. Desarrollo Bibliográfico

ALCHOURRON Y BULYGIN — Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales - Ed. Astrea 1993

ARGAÑA, Luis María - Tratado de derecho mercantil - Ed. La Colmena As. (Py.)

BACCARO CASTAÑEIRA - Títulos de crédito - Letra de Cambio - Ed. Merú - Año 1980.

BIDART CAMPOS GERMÁN J., Conflicto entre valores, ED, 11/6/84.

BONFANTI - GARRONE - De los títulos de crédito - Abeledo Perrot- Buenos Aires. Argentina

BULGARELU, Waldino - Títulos de crédito - Ed. Atlas - San Pablo - Brasil

CASTIGLIONI, Carmelo A. - Títulos de crédito en el derecho paraguayo - Ed. El Foro — Asunción (Py.)

CHABRIER PATRIK G., Les cartes de crédit, París, Librairies Technique, 1968

DE GASPERI, Luis - anteproyecto del código civil paraguayo - Ed. El Gráfico Año 1964- Asunción (Py.)

ESCOBAR, Jorge H. - Contratos bancarios- Ed. Et Foro - A.s. (Py.)

509

ESCOBAR, Jorge H. - Derecho comercial - Ed. La Ley As. (Py.)

ESCUTI, Ignacio-Títulos de crédito-Ed. Astrea-Bs. Aires.

LINARES BRETÓN, Samuel F., La tarjeta de crédito. Su calificación jurídica como medio de pago, LL, 144-17075

MALAGARRIGA, Carlos - Derecho Comercial - Ed. T.E.A. - Bs. Aires.

MENDONCA, Daniel — Introducción al análisis normativo — Centro de Estudios Constitucionales — Madrid 1992

PANGRAZIO, Miguel Angel – El Código Civil Comentado – 3 Ts. – Edic. Cromos – Año 1987 – As. (PY.)

SILVA ALONSO, Ramón – Derecho de las Obligaciones – Intercontinental Edic. – As. (PY.).

ANEXOS

VARIOS

RESOLUCIÓN N° 6

Acta N° 212 de fecha 1 de noviembre de 1996.

POR LA CUAL SE APRUEBA EL PROYECTO DE REGLAMENTO PARA EMISIÓN Y OPERACIÓN DE TARJETAS DE CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO.

VISTOS: La nota de la Asociación de Bancos del Paraguay, del 8 de agosto de 1996; los memorados SB. DNP. SNP. N° s. 422 y 455 de la Intendencia de Estudios y Administración de Normas y Procedimientos de la Superintendencia de Bancos de fechas 3 y 6 de septiembre de 1996, con los que adjunta un proyecto de Reglamento para Emisión y Operación de Tarjetas de Crédito del Sistema Financiero, el memorado N° 1239 del Departamento Jurídico del 30 de septiembre de 1996. Por tanto, en uso de sus atribuciones,

EL DIRECTORIO DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY

RESUELVE:

1°) Aprobar el Reglamento para Emisión y Operación de Tarjetas de Crédito del Sistema Financiero, cuyo texto se transcribe seguramente:

REGLAMENTO PARA LA EMISIÓN Y OPERACIÓN DE TARJETAS
DE CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO:

1) A los efectos de esta reglamentación se entiende por el sistema operativo de tarjeta de crédito, al conjunto de elementos y personas que intervienen en la emisión de tarjetas y registros de cuentas de usuarios, afiliación y registro de cuentas de comerciantes, administración de cuentas, cobros o pagos de importes y funciones conexas.

2) Tarjeta de Crédito es un elemento identificatorio del titular de la cuenta, en la cual se asientan las operaciones de adquisiciones de bienes, pago de servicios y retiro de dinero en efectivo de los establecimientos autorizados, sin perjuicio de las prestaciones adicionales, que se podrán otorgar al titular de la tarjeta, de acuerdo al contrato que celebren las partes.

3) Entidad Emisora de Tarjetas, en lo sucesivo: "Entidad Emisora" o "Emisor", es aquella que forma parte del Sistema Financiero autorizada por el Banco Central del Paraguay, en adelante: "El Banco Central", a emitir, financiar y administrar una o más Tarjetas de Crédito.

4) Entidad Administradora de Tarjetas, en adelante: "La Administradora", es aquella persona jurídica, que en virtud de un contrato con el Emisor, proporciona a este los servicios administrativos que se requiera para el cumplimiento de los fines establecidos en el referido contrato.

SUJETOS DE ESTE REGLAMENTO.

5) Son sujetos de este reglamento: los Bancos, Empresas Financieras, Cooperativas de Ahorro y Préstamo para la Vivienda, establecidas en el Paraguay, o aquellas que el Banco Central del Paraguay resuelva incluir atendiendo el volumen de sus operaciones.

REQUISITOS PARA LAS ENTIDADES EMISORAS DE TARJETAS.

6) A los efectos de la autorización, las entidades descritas en el numeral 5) del presente Reglamento, deberán presentar una solicitud a la Superintendencia de Bancos, acompañada de una descripción del sistema bajo el cual desean operar, además de los modelos de contratos a firmarse con los titulares de las tarjetas, establecimientos afiliados y la administradora de la misma.

7) Dar cumplimiento al artículo 56 de la Ley N° 861, "General de Bancos, Empresas Financieras y otras Entidades de Crédito", del 2 de junio de 1996 y sus reglamentaciones.

8) Las Cooperativas de Ahorro y Crédito se ajustarán a esta Resolución y a las dictadas por la Superintendencia de Bancos. Asimismo deberán:

a) Acreditar un Capital Social y Aportaciones no inferior al treinta y cinco por ciento del mínimo requerido para la apertura de una Empresa Financiera;

- b) Mantener en forma continua y permanente el Capital Social y aportaciones, mencionados en el inciso a);
- c) El total de las obligaciones directa e indirectas no podrá exceder de quince veces el Capital Social y aportaciones;
- d) Las aportaciones activas, en términos de plazo, no podrán exceder ni ser inferiores, a las correspondientes operaciones pasivas, en más de una vez el Capital Social y Aportaciones; y
- e) Mantener una reserva técnica por un monto no inferior al tres por ciento de su pasivo exigible, en dinero efectivo. Instrumentos emitidos por el Banco Central del Paraguay y/o el Tesoro Público o Bancos de Primera Línea, para cuyo vencimiento no falten más de noventa días. Dicha obligación se cumplirá, manteniendo diariamente inversiones en los instrumentos señalados.

DE LOS CONTRATOS DE LOS EMISORES CON LOS TITULARES DE TARJETAS.

9) Las Entidades Emisoras podrán celebrar con personas físicas o jurídicas un contrato de adhesión, al sistema y uso de tarjetas de crédito, la cual se emitirá a nombre de un usuario principal, pudiendo ser extensivo a uno o más adicionales con carácter de intransferible. Dicho contrato deberá contener las siguientes condiciones:

- a) Identificación del emisor;
- b) Numeración original de la tarjeta;
- c) Identificación de las personas autorizadas para el uso de la tarjeta. En el caso de que el titular de la tarjeta sea una persona jurídica, deberá llevar el nombre o razón social de ésta y la individualización de las personas físicas autorizadas para su uso;
- d) El límite de crédito expresado en moneda nacional o extranjera, este límite será establecido conforme a la solvencia y capacidad de pago del usuario;
- e) El plazo de vigencia;
- f) La existencia de un costo de mantenimiento de la tarjeta y la periodicidad de su cobro;
- g) Fijación de los conceptos por los cuales se aplicarán los cargos y recargos;
- h) La tasa de interés, conforme a lo establecido en el artículo 44 de la Ley N° 489, Orgánica del Banco Central del Paraguay “ del 29 de junio de 1995”;
- i) Procedimientos y responsabilidades, en caso de robo, hurto o pérdida de la tarjeta. La entidad emisora deberá contar con un sistema de cobertura contra fraudes, para cubrir el eventual uso indebido de la tarjeta, previo

cumplimiento con los procedimientos y responsabilidades. Las partes podrán agregar otras cláusulas que establezcan mayores resguardos, derechos y obligaciones entre ambas.

10) El contrato sólo se entenderá perfeccionando una vez recepcionada la tarjeta por su titular, correspondiendo al emisor la prueba de su entrega.

DE LOS CONTRATOS DE LOS ADMINISTRADORES CON LOS EMISORES.

11) El administrador podrá otorgar los servicios de administración de las tarjetas a uno o varios emisores, celebrándose al efecto un contrato que deberá establecer:

- a) Las obligaciones que contraiga el administrador y que emanen de la administración de la tarjeta, dejándose establecidos que actos constituyen dicha administración.
- b) Las obligaciones que contraiga el emisor y que emanen de la administración de la tarjeta por el administrador; y
- c) Una cláusula que permita proporcionar a la Superintendencia de Bancos, todo tipo de información y explicación que esta requiera, con respecto a la administración de la tarjeta.

311

DE LOS CONTRATOS CON LOS ESTABLECIMIENTOS
AFILIADOS POR LAS TARJETAS QUE SE UTILICEN EN EL
TERRITORIO NACIONAL.

12) Los contratos con los establecimientos pueden ser celebrados por las Entidades Emisoras o por las Administradoras.

13) Los contratos suscritos entre la Entidad Emisora y/o la Administradora con los establecimientos, obligaran a éstos a la aceptación de las tarjetas emitidas y/o administradas por aquellas, conforme a las condiciones establecidas en los contratos.

14) La responsabilidad de pago a los establecimientos en los plazos convenidos, por el monto de las ventas o servicios recaerá sobre el emisor.

SISTEMA OPERATIVO.

15) El emisor pondrá a disposición del titular de la tarjeta su estado de cuenta, señalando el monto de cada compra de bienes, pagos de servicios, retiro de dinero en efectivo y demás cargos establecidos en el contrato.

16) El Emisor o Administrador deberá contar con los medios adecuados, para informar a los establecimientos afiliados, respecto de las tarjetas dejadas sin efecto antes de su vencimiento y de aquellas que por cualquier causa imputable al usuario, no puedan ser utilizadas.

17) El Emisor y el titular de la tarjeta pueden convenir el sistema de pago, sea al contado o a crédito, estableciéndose claramente el régimen bajo el cual quedarán obligados.

Si el titular se acoge a la modalidad con cargo al crédito podrá estipularse el pago de intereses sobre la deuda, los que devengarán entre las fechas de compra, proceso, vencimiento y/o las fechas de facturación de los mismos.

Sin perjuicio de lo anterior, podrá convenirse que el titular pueda efectuar abonos al crédito entre fechas de emisión de estados de cuenta o de la facturación de los mismos, en cuyo caso los intereses se devengará sobre el saldo deudor diario.

18) Los emisores podrán autorizar que los titulares de tarjetas retiren dinero en efectivo, con cargo al límite de crédito que haya convenido. El monto no podrá excederse del máximo previamente determinado. El retiro de dinero no podrá realizarse de establecimientos comerciales.

19) Los límites de crédito otorgados a los usuarios de tarjeta de crédito y no desembolsados, serán ponderados conforme con el inciso e) del artículo 53 de la Ley N° 861, "General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito", del 24 de junio de 1996.

SANCIONES

20) La Superintendencia de Bancos podrá adoptar las medidas correctivas y preventivas que considere adecuadas. En caso de incumplimiento

de las normas establecidas en el presente reglamento, por parte de las Entidades Emisoras, serán pasibles de las sanciones previstas en la Ley N° 489 “Orgánica del Banco Central del Paraguay”, del 29 de junio de 1995.

21) En caso de que se suspenda o revoque la autorización para emitir u operar tarjetas, la Superintendencia de Bancos deberá dictar las instrucciones necesarias para adecuar el funcionamiento o finiquito de las operaciones pendientes. En estos casos, podrá solicitar que se pongan a su disposición los sistemas de información y administrativos correspondientes y cualquier antecedente que se estime conveniente.

22) Los Emisores a los cuales se suspenda o revoque la autorización, no podrán entregar nuevas tarjetas ni afiliar nuevos establecimientos y deberán ajustar sus demás operaciones a las normas que, al efecto, imparta la Superintendencia de Bancos.

OTRAS DISPOSICIONES.

23) La Superintendencia de Bancos dictará las instrucciones que se estimen necesarias, para la adecuada operación de las normas contenidas en esta reglamentación.

24) La Superintendencia de Bancos, en uso de sus atribuciones, dictará las normas contables, de control y de información que sean pertinentes y fiscalizará a las entidades emisoras de tarjetas, sin perjuicio de establecer además, aquellas disposiciones que le compete de conformidad a las leyes vigentes y a esta reglamentación.

25) Las Entidades del Sistema Financiero, que actualmente estén facultadas para emitir y administrar Tarjetas de Crédito, deberán dar cumplimiento a lo previsto en esta reglamentación. Dentro del plazo de cuatro meses a contar de la vigencia de este reglamento. No obstante lo anterior y a contar de la vigencia de estas normas, deberán proporcionar las informaciones que la Superintendencia de Bancos estime pertinentes para una adecuada fiscalización y control.

26) El presente reglamento entrará en vigencia a partir del 1° de diciembre de 1996.

2°) Comunicar a quienes corresponda, publicar y archivar.

RESOLUCIÓN N° 9

Acta N° 130 de fecha 24 de octubre de 2000.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS-REGLAMENTO PARA LA EMISIÓN Y OPERACIÓN DE TARJETAS DE DEBITO DEL SISTEMA FINANCIERO.

VISTOS: Los artículos 40 y 73 de la Ley N° 861/96; el Memorando y el informe SB. IAFN. DNP. N° s 778/99 y 06/2000 de la División de Normas y Procedimientos de la Superintendencia de Bancos de Fechas 3 de noviembre de 1999 y 18 de mayo de 2000; la providencia del Intendente de Análisis Financiero y Normas de fecha 2 de junio de 2000; la providencia del Superintendente de Bancos Interino de fecha 6 de junio de 2000; la Nota de la Asociación de Empresas Financieras del Paraguay del 12 de mayo de 2000; la providencia del Presidente Interino de la Institución de fecha de 13 de junio de 2000; y

CONSIDERANDO: La necesidad de adecuar la emisión de Tarjetas de Debito a un marco normativo apropiado de acuerdo a las exigencias actuales del mercado y promover la eficacia y la solvencia del sistema financiero del país;

Por tanto, en uso de sus atribuciones,

EL DIRECTORIO DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY

RESUELVE:

1°) Aprobar el Reglamento para Emisión y Operación de Tarjetas de Debito del Sistema Financiero, cuyo texto se transcribe seguidamente.

REGLAMENTO PARA LA EMISIÓN Y OPERACIÓN DE TARJETAS
DE DEBITO DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. A los efectos de esta reglamentación se entiende por sistema operativo de tarjeta de crédito al conjunto de elementos, y de personas que intervienen en la emisión de tarjetas y registros de usuarios, afiliación y registro de cuentas, cobros o pagos de importes y funciones conexas.
2. Tarjeta de debito es un documento identificatorio del titular de la cuenta con su emisor y que es utilizada como instrumento de pago en la red de establecimientos afiliados al sistema que cuenten con dispositivos electrónicos que operen con captura en línea de las transacciones y que los montos correspondientes sean debitados inmediatamente en la cuenta del titular y acreditados en la cuenta del beneficiario, solo si dichas transacciones son autorizadas y existen fondos suficientes. Podrán girarse con Tarjetas de Debito las cuentas corrientes bancarias, las cuentas de ahorro a la vista u otras cuentas combinadas especificadas en el contrato.
3. Los Bancos y Empresas Financieras podrán operar por si mismos las tarjetas que emitan, o bien, contratar su operación con una o más administradoras. Para emitir tarjetas de debito los bancos y las financieras no requieren de una autorización previa del Banco Central del Paraguay.
4. Los Bancos o Empresas Financieras que deseen operar con tarjetas de debito deberán comunicar a la Superintendencia de Bancos la Emisión de

desean operar, además de los modelos de contratos a firmarse con los titulares de las tarjetas, establecimientos afiliados y la administradora de las mismas.

DE LOS CONTRATOS DE LOS EMISORES CON LOS TITULARES DE TARJETAS.

5. Los Bancos y Empresas Financieras podrán celebrar con personas físicas o jurídicas un contrato de adhesión al sistema y uso de tarjeta de debito, la cual se emitirá a nombre del usuario principal, pudiendo ser extensivo a uno o más adicionales, con carácter de intransferible.

Dicho contrato deberá contener entre otras estipulaciones de las partes las siguientes condiciones:

- a) Identificación del emisor;
- b) Numeración original de la tarjeta;
- c) Identificación de las personas autorizadas para el uso de la tarjeta. En el caso de que el titular de la tarjeta sea una persona jurídica, deberá llevar el nombre o razón social de ésta y la individualización de las personas físicas autorizadas para su uso;
- d) El plazo de vigencia;

- e) La existencia de un costo de mantenimiento si existiere y la periodicidad de su cobro;
 - f) Las Entidades Financieras o los encargados de administrar el proceso de tarjetas, deberán contar con un sistema de información y bloqueo que le permitan al titular o usuario evitar que se produzcan eventuales transacciones no autorizadas como consecuencia de extravío, hurto o eventual falsificación de su tarjeta. Los titulares u otros usuarios autorizados deberán contar para el efecto con canales de comunicación expeditos, los que deben operar durante 24 horas del día, sea éste hábil o inhábil, salvo situación de fuerza mayor demostrable.
6. El contrato se entenderá perfeccionando sólo una vez que el emisor haya entregado la tarjeta de debito a su titular y un ejemplar del contrato suscrito por el. El emisor deberá mantener los medios que prueben la entrega de dichos documentos.

DE LOS ADMINISTRADORES CON LOS EMISORES.

7. Los emisores de tarjetas de debito que encarguen la administración a algún procesador de tarjetas, deberán suscribir un contrato con este, en el que se dejen claramente establecidos los actos que constituyan dicha administración y las obligaciones que emanen de ella y que contraen ambas partes.

8. Una cláusula que permita proporcionar a la Superintendencia de Bancos todo tipo de información y explicación que ésta requiera, con respecto a la administración de la tarjeta.

DE LOS CONTRATOS CON LOS ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS.

9. Los emisores celebrarán contratos con los establecimientos afiliados que se comprometan a vender bienes o prestar servicios a los titulares de sus tarjetas.
10. La responsabilidad del pago a los establecimientos en los plazos convenidos en el contrato por el monto de las ventas o servicios recaerá sobre el emisor.
11. Los sistemas que permitan ejecutar transferencias automáticas de fondos, electrónica, junto con reconocer la validez de la operación que el usuario realice, deben controlar que los importes girados no superen el saldo disponible o el límite que se haya fijado al efecto.

Para todos los sistemas de transferencia automática de fondos deberá establecerse un límite en los montos de transferencia con respecto a cada cliente con acceso electrónico al sistema.

12. El Emisor pondrá a disposición del titular de la tarjeta su estado de cuenta, señalando el monto de cada compra de bienes, pago de servicios, retiro de dinero en efectivo y demás cargos establecidos en el contrato.

13. El Emisor o Administrador deberá contar con los medios adecuados para informar a los establecimientos afiliados, respecto de las tarjetas dejadas sin efecto antes de su vencimiento y de aquellas que por cualquier causa imputable al usuario, no puedan ser utilizadas.

14. Los sistemas utilizados, junto con permitir el registro y seguimiento integro de las operaciones realizadas, deberán generar archivos que permitan respaldar los antecedentes de cada operación, necesarios para efectuar cualquier examen o certificación posterior tales como, fechas y horas en que se realizaron, contenido de los mensajes, identificación de los operadores, emisores y receptores, cuentas y montos involucrados, terminales de los cuales se operó, etc..

Asimismo, los sistemas de transferencias electrónicas de fondos deberán generar la información necesaria para que el cliente pueda conciliar los movimientos de dinero efectuados, incluyendo cuando corresponda totales de las operaciones realizadas por un determinado periodo.

15. Los sistemas deberán contemplar el cumplimiento de cualquier restricción normativa que pueda afectar una transacción.

16. Los Bancos y Empresas Financieras deberán ponderar la exposición al riesgo financiero y operativo de los sistemas de transferencia de que se trata y considerar, en consecuencia, las instancias internas de revisiones y autorizaciones previas que sean necesarias.

Para el adecuado control de los riesgos inherentes a la utilización de estos sistemas, las entidades financieras deberán contar con profesionales capacitados para evaluarlos antes de su liberación y para mantener bajo vigilancia, mediante procedimientos de auditoría acordes con la tecnología utilizada, su funcionamiento, manutención y necesidades de adecuación de los diversos controles computacionales y administrativos que aseguren su confidencialidad.

17. La Superintendencia de Bancos podrá adoptar las medidas correctivas y preventivas que considere adecuadas. En caso de incumplimiento de las normas establecidas en el presente reglamento, las entidades emisoras serán pasibles de las sanciones previstas en la Ley N° 489/95.
18. Con excepción de lo dispuesto en el numeral 3 de este artículo, ninguna persona, cualquiera sea su naturaleza, podrá emitir Tarjetas de Débito sin la autorización previa del Banco Central del Paraguay.
19. Las Entidades del Sistema Financiero, que actualmente emiten y administran tarjetas de débito, deberán dar cumplimiento a lo previsto en esta reglamentación, dentro del plazo de cuatro meses a contar de la vigencia de esta resolución.

2º) Comunicar a quienes corresponda y archivar.

Fernando Julio Ugarte. Presidente.

Luis Lezcano Pastore. Mario Pastore Barreiro. Juan Ortíz Vely.

Miembros del Directorio.

Luis Aurelio Cecco Cáceres. Secretario Interino del Directorio.

Legislación de la República del Paraguay

MINISTERIO DE HACIENDA.

SUB SECRETARIA DE ESTADO DE TRIBUCION.

DECRETO Nº 11.067.

POR LA CUAL SE DESIGNAN AGENTES DE RETENCIÓN A LAS EMISORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO.

Asunción, 7 de Noviembre de 2000.

VISTO: El Artículo 2402 de la ley Nº 125 del 9 de enero de 1992, "QUE ESTABLECE EL NUEVO RÉGIMEN TRIBUTARIO" (Exp. M.H. Nº 37.789/2000); y

CONSIDERANDO: Que el citado artículo otorga facultades legales para designar agente retentor del impuesto a aquellas personas que por razones de su actividad o profesión intervengan en operaciones que por sus características convenga retener el impuesto en la fuente.

Que la retención es una forma de anticipar el pago del impuesto, que además de acelerar la transferencia de recursos del sector privado hacia el sector público, permite alivianar la falta de liquidez de que muchas veces son objeto las empresas en el periodo de vencimiento del impuesto.

Que además de lograr mayor dinamismo en la recaudación fiscal, facilita al contribuyente el normal cumplimiento de sus obligaciones impositivas.

Por tanto, en ejercicio de sus facultades constitucionales,

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY

DECRETA:

ART. 1º AGENTES DE RETENCIÓN: Designense Agentes de Retención del Impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado a las Empresas Emisoras de Tarjetas de Crédito, en todas las ocasiones en que procedan al pago o acreditamiento a los comercios adheridos al sistema.

ART: 2º La retención del Impuesto a la Renta se efectuará aplicando el porcentaje del 4,5% (cuatro coma cinco por ciento) sobre el precio total de la operación (rendición de cuenta de los comercios adheridos al sistema), en la oportunidad en que se efectúe el pago. El monto retenido deberá ser imputado como anticipo del impuesto que se reglamenta.

En cuanto al Impuesto Agregado, la retención ascenderá al 50% (cincuenta por ciento) del I.V.A. incluido en los comprobantes.

ART. 3º COMPROBANTE DE RETENCIÓN: Los contribuyentes mencionados en el Art. 1º del presente Decreto, deberán emitir el "Comprobante de Retención", de acuerdo al modelo aprobado por el Artículo 1º de la Resolución SSET N° 169/92, en la cual deberá constar el número del detalle de los pagos a los establecimientos comerciales, emitidos por las Empresas Administradoras o Procesadoras de tarjetas de Crédito.

En dicho comprobante se deberá dejar expresa constancia del importe de la retención, el cual se deducirá del precio total de la operación.

ART. 4° PERIODOS DE RETENCIÓN: Los agentes de retención mencionados deberán presentar declaraciones juradas por iguales periodos a los previstos en el Artículo 1°, inc. b), de la Resolución SSET N° 52192. El plazo para presentarlas y realizar el pago es el establecido en el inc. f) del Artículo 2 de la Resolución SSET N° 49/92.

ART. 5° INFORME MENSUAL: La Superintendencia de Bancos y las Entidades Administradoras y Procesadoras de Tarjetas de Crédito, deberán presentar ante la Subsecretaría de Estado de Tributación, Dirección General de Grandes Contribuyentes y sus dependencias, un informe mensual detallado de las operaciones efectuadas y relacionadas a los comercios y demás empresas adheridas al sistema.

El citado informe tendrá el carácter de declaración jurada y deberá ser presentado en un soporte magnético(diskette) estándar para PC de 3,5 pulgadas de diámetro con capacidad para 1,44 Mb, debidamente identificados con el nombre de la Entidad que hace la comunicación y su RUC.

ART. 6° INFORMACIÓN: EL Diskette contendrá las siguientes informaciones:

- Detalle de los comercios y empresas adheridas al sistema, sean estas personas físicas o jurídicas y cualquier otra entidad;
- Indicación del identificador RUC y domicilio;

- En los datos detallados de cada comercio y empresa, deberá incluirse la totalidad de las operaciones efectuadas en cada mes, disgregadas de la siguiente manera: a) Monto bruto de la operación más el IVA, si correspondiere; b) Monto neto percibido.

Una copia impresa de la referida información deberá adjuntarse para ser sellada por la Administración como comprobante de presentación y quedara archivada en las instituciones precedentes citadas, por el periodo de prescripción del impuesto.

ART 7º: El Ministerio de Hacienda, a través de la Subsecretaria de Estado de Tributación, queda facultado a reglamentar la modalidad de aplicación de la presente disposición, pudiendo extender la designación a otros agentes vinculados a dicha operación.

ART. 8º. El presente Decreto será refrendado por el Señor Ministro de Hacienda.

ART. 9º. Comuníquese, publíquese y dé se al Registro Oficial.

FDO: LUIS A. GONZALEZ MACCHI.

: FRANCISCO OVIEDO BRITIZ.

RESOLUCIÓN N° 8/96

Acta N° 252 del 30 de Diciembre de 1996.

NORMAS SOBRE LA CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS Y RIESGOS CREDITICIOS, PREVISIONES Y DEVENGAMIENTO DE INTERÉS.

VISTOS: La Resolución N° 2, acta N° 43, de fecha 25 de junio de 1992 del Directorio del Banco Central del Paraguay, sobre seguimiento y clasificación de activos y riesgos crediticios, constitución de Previsiones y suspensión del devengamiento de intereses de dudoso cobro; el memorando DNP. N° 10 de la Intendencia de Estudios y Administración de Normas y Procedimientos del 9 de enero de 1995; los memorandos SB. SG. N° s. 252. 369 y 402 de la Superintendencia de Bancos de fechas 1 de agosto, 14 de noviembre y 18 de diciembre de 1996; y

CONSIDERANDO: Que es necesario adecuar las reglamentaciones vigentes a la luz de la experiencia acumulada con miras a fortalecer la supervisión de las entidades que componen el sistema financiero.

Que la clasificación de los activos y de los compromisos contingentes, por parte de las entidades de crédito, es el mecanismo más efectivo para la evaluación de la calidad de sus activos, y de su solvencia.

Que es competencia del Banco Central del Paraguay, reglamentar los parámetros y criterios que deberán utilizarse para la evaluación de los riesgos crediticios.

Por tanto, en uso de la facultad que le confiere la Ley N° 489 “Orgánica del Banco Central del Paraguay” del 29 de junio de 1995, y el Art. 4° de la Ley N° 861, “General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito” del 24 de junio de 1996-

EL DIRECTORIO DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY

RESUELVE:

1°) Disponer que todas las entidades de crédito que componen el sistema financiero sujetas a la Ley N° 861 “General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito”, en adelante denominadas entidades de crédito, se ajusten a los créditos establecidos en la presente Resolución, a fin de:

- a) Mantener clasificados los activos y riesgos que tienen asumidos en operaciones crediticias dinerarias y contingentes;
- b) Construir provisiones que cubran suficientemente pérdidas estimadas en la recuperación de sus activos y operaciones contingentes; y
- c) Abstenerse de contabilidad como utilidades, devengados los intereses y cargos adicionales correspondientes, a operaciones sobre las que existen dudas razonables con respecto a su recuperación.

1. RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES.

2º) Disponer que los administradores de las entidades de crédito, entendiéndose por tales a los Directores, Directores-Gerentes o Gerentes Generales de entidades constituidas como Sociedades Anónimas, y a los Gerentes o Gerentes Generales de sucursales de entidades extranjeras, son responsables de velar por la adecuada valoración y control de los riesgos asumidos por las instituciones que dirigen. A tal efecto, deberán establecer por escrito las políticas, criterios, procedimientos y controles orientados a velar por una administración sana y prudente de los riesgos asumidos, tanto en el momento de su concesión como durante su existencia, hasta la cancelación definitiva de los mismos.

2. CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS CREDITICIOS.

3º) Disponer que la clasificación de los riesgos crediticios se realice en base a la evaluación y clasificación de la capacidad de pago de un deudor o de un grupo de empresas vinculadas de riesgo, con respecto a la totalidad de sus obligaciones con la entidad de crédito.

Dado que no siempre se puede aplicar un mismo criterio de evaluación para todos los deudores que componen la cartera, ni tampoco exigir igual cantidad de información a todos ellos, se deben diferenciar los riesgos asumidos por las instituciones financieras, para efectos de su clasificación por categorías de riesgos, en dos tipos de deudores: a) comerciales; y b) personales.

2.A Riesgos a ser clasificados.

4º) Disponer que se clasifiquen todos los créditos dinerarios y contingentes, que incluyen los prestamos, cuentas a cobrar, fianzas, avales y otras garantías otorgadas, toda colocación o inversión en moneda nacional y en moneda extranjera a todo tipo de deudores, sean personas físicas o jurídicas, incluidas otras entidades de crédito tanto nacionales como extranjeras, cualesquiera sea su forma de instrumentación.

En la clasificación deberán considerarse los saldos de capital de las operaciones vigentes, vencidas y/o en gestión de cobro, más los respectivos intereses devengados por cobrar a la fecha de la clasificación. En el caso de que existan más de un crédito por deudor, la clasificación del deudor será el promedio ponderado (por el monto del crédito) de las clasificaciones de cada operación. Quedarán excluidos los saldos mantenidos con el Banco Central del Paraguay.

2.B Deudores comerciales(o del giro productivo).

5º) Disponer que, para efectos de esta clasificación, se entienda como deudores comerciales aquellas empresas, sociedades de cualquier tipo, unidades económicas o personas físicas que mantengan un negocio productivo o de servicios y que hayan recibido créditos de la institución financiera. Se excluye de este segmento de la cartera únicamente los considerados como deudores personales, de acuerdo con las disposiciones establecidas en el artículo 12 de esta Resolución.

2.B.1 Factores a evaluar.

6º) Disponer que los factores básicos para la clasificación de deudores comerciales serán, en primer termino, la capacidad de pago del deudor, y en segundo termino, el comportamiento observado en el cumplimiento de sus obligaciones.

- a) Capacidad de pago del deudor. La evaluación de los riesgos asumidos por los deudores comerciales comprende el análisis de su situación patrimonial, económica y financiera y debe sustentarse, fundamentalmente, en la capacidad del acreditado para generar flujos operativos de caja suficientes que permitan la recuperación de los recursos prestados en los plazos acordados. Abarca conceptos tales como el análisis de los estados financieros básicos del cliente, las características de su negocio, el nivel de endeudamiento, la aplicación de los fondos al destino del crédito, etc..

El evaluador deberá tener especial cuidado en apreciar los cambios que respecto a la fecha en que se solicito el crédito, pudieran haberse producido en la situación patrimonial, financiera y económica del deudor y que estén afectando su capacidad de pago. Deberá analizar las causas de estos cambios y determinar el nivel de riesgo que representan para la institución.

- b) Comportamiento observado en el cumplimiento de obligaciones. El grado de cumplimiento de obligaciones, tanto en la propia entidad como en el sistema financiero, si la información es disponible en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos, constituye un factor que se

debe tener en cuenta independientemente de lo que indiquen los estados financieros.

Al respecto, se considerará que el cliente presente un cumplimiento regular de sus obligaciones, cuando no ha incurrido en mora en los pagos acordados. Para ese fin se entenderá en mora los créditos con atrasos mayores a 60(seenta) días en el pago de capital y/o intereses.

La disponibilidad de garantías se considerará de manera subsidiaria en el otorgamiento de préstamos, sólo para efectos de determinar las provisiones mínimas exigidas en esta Resolución.

Para los efectos de la clasificación de deudores comerciales, deberán analizarse como un solo riesgo los montos, plazos, condiciones y garantías de todas y cada una de las operaciones de crédito dinerario o contingente del respectivo prestatario, sea cual fuere su naturaleza, característica y registro en el activo del balance o en cuentas de orden. Tal definición incluye los sobregiros en cuentas corrientes sea que éstos estén o no autorizados por la institución financiera. Por lo tanto, las provisiones a que se aluden más adelante se aplicarán al total de la deuda de los prestatarios, incluidos los intereses devengados a la fecha de clasificación.

2.B.2 Categorías de Clasificación(deudor).

75) Definir las siguientes categorías de clasificación:

“1” Riesgos Normal.

“2” Riesgo potencial.

“3” Riesgo real.

“4” Alto riesgo, y

“5” Irrecuperable.

Categoría “1”: Riesgo normal.

Incluye clientes que cumplen simultáneamente con los siguientes requisitos:

a.1) Los estados financieros reflejan una adecuada solvencia del prestatario y capacidad para generar excedentes, lo que junto a un cumplimiento regular en el pago de las obligaciones, permite concluir que no se aprecian dificultades futuras para la recuperación de los créditos otorgados(capital e intereses) en los plazos convenidos; y

a.2) Provean información actualizada sobre el estado patrimonial y cuadro de ingresos y egresos con que cuentan para cumplir con los pagos pactados, cumpliendo de este modo con las normas sobre información mínima establecida por esta Resolución.

No se incluyen en esta categoría:

b.1) Clientes en los que la recuperación de sus créditos dependa financieramente de otras personas o empresas, aunque tengan garantías suficientes y no presentes atrasos en sus pagos; y

b.2) Clientes que no cuentan con la información mínima requerida cuando sea exigible, por ejemplo, balance anual y tasación de bienes en

garantía, conforme a lo dispuesto en la presente norma, o cuyos préstamos no se adecuan a las políticas crediticias de la entidad, aunque presenten un cumplimiento regular en los pagos, estos últimos sólo podrán exceptuarse cuando existan razones muy justificadas para no cumplir con tales políticas y siempre que no se ponga en peligro la total recuperación de los créditos otorgados.

Categoría "2": Riesgo potencial.

Incluye:

a.1) Clientes con créditos que presentan un cumplimiento regular en sus pagos, cuentan con buena solvencia patrimonial y con información financiera actualizada, pero que presentan una o más de las siguientes características, que podrían afectar su total recuperación:

- Algunas debilidades financieras, más bien de carácter transitorio, que si no son corregidas a tiempo podrían deteriorar su condición futura.
- Plan de pago pactado no ajustado al flujo de caja del cliente y cuya regularización, vía actualización del flujo de caja, deberá realizarse en un plazo no mayor de 90(noventa) días. En caso de que tal regularización no se produjese, el deudor deberá ser clasificado en una categoría más rigurosa.
- Incumplimiento de las políticas crediticias de la entidad financiera, que arriesgan más allá de lo prudente la recuperación de los préstamos otorgados.

a.2) Clientes con créditos que presentan atrasos en los pagos de capital o intereses superiores a 60(seSENTA) días y hasta 120(ciento veinte) días, aunque cuenten con buenas garantías y con información actualizada. Sin embargo, esta condición de morosidad deberá ignorarse si existen factores de tipo financiero que justifiquen una clasificación del deudor más rigurosa.

No se incluyen en esta categoría los clientes que no cuentan con información mínima requerida, conforme a lo dispuesto por la presente norma, aunque presenten un cumplimiento regular en sus pagos.

Categoría "3": Riesgo real.

Incluye:

a.1) Clientes con créditos vencidos en los que presenten dudas razonables sobre su reembolso total en el momento y forma previstos contractualmente, por incurrir su titular en situaciones que supongan un deterioro de su solvencia, tales como: pérdidas continuadas, retraso generalizado en sus pagos, o una estructura económica o financiera inadecuada.

a.2) Clientes con créditos que, aunque hasta el momento de la clasificación muestren un cumplimiento regular en sus pagos, no cuenten con información actualizada, conforme a las disposiciones de la presente norma, o que estipulan exigencias contractuales de pago de intereses o amortizaciones de capital por periodos superiores a 360(tres cientos sesenta) días.

a.3) Clientes con créditos que presenten retrasos en el pago de capital o intereses mayores a 120(ciento veinte) días y hasta 180(ciento ochenta) días. Sin

embargo, esta condición de morosidad deberá ignorarse, si existen factores de tipo financiero que justifiquen una clasificación del deudor más rigurosa.

Categoría "4": Alto riesgo.

Incluye:

a.1) Clientes con créditos vencidos que presenten deficiencias acentuadas en la actividad del prestatario, que hagan poco viable su negocio o pongan en peligro el futuro del mismo, como, por ejemplo situación de liquidez que pueda conducir a una suspensión parcial o total de pagos, o situación de quiebra técnica(patrimonio negativo).

a.2) Clientes con créditos que, a pesar de que no se encuentren vencidos, hayan sido otorgados en condiciones claramente desfavorables para la entidad de crédito, por ejemplo, tasas o plazos marcadamente preferentes para clientes de la misma clase, salvo que las condiciones favorables sean el resultado de una reestructuración de la deuda.

a.3) Clientes que han declarado judicialmente su convocatoria de acreedores.

a.4) Clientes con créditos que presenten atrasos en el pago de capital o intereses mayor a 180(ciento ochenta) y hasta 360(tres cientos sesenta) días. Sin embargo, esta condición de morosidad deberá ignorarse si existen factores de tipo financiero que justifiquen una clasificación del deudor más rigurosa.

Categoría "5": Irrecuperable.

Incluye:

a.1) Clientes con créditos vencidos cuya actividad presenta deficiencias graves que hagan inviable la recuperación del capital y sus intereses. Estos préstamos se consideran irrecuperables y prácticamente sin valor para la entidad de crédito, como por ejemplo, cuando exista documentación irregular o situaciones fraudulentas que impidan, en la practica gestiones efectivas de cobro.

a.2) Clientes con créditos que presenta atrasos en el pago de capital o intereses superior a 360(tres cientos sesenta) días.

2.B.3. Cartera mínima a clasificar considerando factores económicos-financieros.

8º) Disponer que las entidades de crédito mantengan trimestralmente clasificados, de acuerdo a los factores económicos-financieros señalados en la presente Resolución, todos los créditos comerciales que equivalgan o superen el 4%(cuatro por ciento) del capital mínimo legalmente exigido a los bancos y 3%(tres por ciento) del capital mínimo legalmente exigido a las demás instituciones del sistema financiero, para los Bancos y Empresas financieras, respectivamente.

La clasificación será individual por deudor o por grupo de deudores, en tanto integren una unidad de intereses comunes o constituyan un grupo de empresas o personas vinculadas, conforme a los artículos 46, 47, 59 y demás

concordantes de la Ley N° 861, "General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito". Del 24 de junio de 1996.

2.B.4. Información requerida sobre los deudores comerciales.

9°) Disponer que los documentos referentes a los créditos otorgados, así como los papeles del trabajo del proceso de clasificación, deberán estar ordenados de forma que permitan una eficiente evaluación por la Superintendencia de Bancos y de los auditores externos. Para esos efectos, las entidades de crédito deberán habilitar, para cada uno de sus clientes, una carpeta individual que será actualizada cada vez que medie una ampliación del riesgo asumido.

A efectos de la clasificación de riesgos, las entidades deberán mantener un archivo individual para cada deudor, cuyo riesgo sea por lo menos 4%(cuatro por ciento) del capital mínimo de los Bancos y 3%(tres por ciento) de las financieras. Los citados archivos deberán contener:

a. Sobre el deudor:

a.1. Identificación del deudor y sus negocios o actividades principales, incluyendo copia de la escritura de constitución de la sociedad y sus modificaciones.

a.2. Detalle actualizado de socios o accionistas mayoritarios, consejo de administración y representantes legales.

a.3. Copia de los poderes o autorizaciones otorgadas para contraer obligaciones en nombre del prestatario.

a.4. Información sobre la situación patrimonial, económica y financiera del deudor. Se refiere a la declaración jurada de bienes, cuando se trate de personas físicas, y a los estados contables, cuando se trate de empresas o sociedades de cualquier naturaleza. Los estados contables deben estar analizados por la entidad y el informe respectivo, incluir la opinión del analista sobre su razonabilidad.

Por otra parte, a partir del ejercicio del año 1997, los estados contables deberán ser elaborados bajo la responsabilidad de un profesional matriculado con título académico habilitante y estar auditados al menos anualmente por firmas independientes, cuando el total de las operaciones de crédito con un solo deudor, por entidad, supere el equivalente a US\$ 1.000.000.-(un millón de dólares americanos). Dicha consideración deberá ser tenida en cuenta expresamente por las entidades en las operaciones que realicen a contar del 1 de marzo de 1998.

b. Sobre la operación crediticia.

b.1. Información sobre su solicitud, monto y condiciones de otorgamiento del crédito.

b.2. Información sobre el destino de preciso del crédito y sobre su fuente principal de repago.

b.3. Se valorará positivamente la disponibilidad de flujos de caja debidamente actualizados y analizados.

- 337
- b.4.) Información sobre las garantías, incluyendo copia de las escrituras de formalización y limitaciones o gravámenes que las afecten.
 - b.5.) Flujo de toda la correspondencia relacionada con el crédito y su cobro.
 - b.6.) Cuando corresponda, copia de los estudios de factibilidad de los proyectos financiados, debidamente analizados y evaluados por la institución.
 - b.7.) Evidencia del cumplimiento de las políticas y procedimientos de crédito de la entidad en cada operación del deudor.
- c) Sobre la clasificación del deudor.

Deberá elaborarse una planilla de evaluación para cada deudor comercial, que se clasifique con un criterio económico-financiero, que permita visualizar el estado, montos y garantías otorgadas a terceros que el mismo mantenga con la entidad de crédito, sea ésta vigente, vencida o en gestión de cobro y, finalmente, las razones que a juicio de la entidad justifican la clasificación del deudor.

Para efectos de considerar la información antes referida como "suficiente" en la clasificación de un deudor comercial, el criterio general será cuando ésta permita obtener conclusiones fundadas sobre su situación patrimonial y detectar claramente los riesgos de pérdidas asumidos por las instituciones financieras.

Se considerará como información mínima para los efectos de la clasificación de los grandes deudores comerciales, todas las mencionadas en este artículo, inc 'a' apartado en los puntos 'a.1', 'a.3', 'a. 4' e inc. 'b' apartado en los puntos 'b.1', 'b.2', 'b.4', 'b.6' y la especificada con respecto a la clasificación del deudor.

2.B.5. Empresas vinculadas.

10°) Disponer que las entidades de crédito identifiquen y evalúen las empresas vinculadas de su cartera como una sola unidad de riesgo, diferenciando el conjunto de empresas y personas que estén vinculadas con la entidad de crédito de aquellas que no lo están. La vinculación se determinará de acuerdo a lo establecido en los artículos 46, 47, 59 y demás concordantes de la Ley N° 861/96, en base a las declaraciones juradas de personas jurídicas. A los efectos de clasificar deudores vinculados, con criterio de prudencia, se deberá ponderar la clasificación de cada empresa o unidad de riesgo en función al monto de cada crédito, para arribar a una clasificación global del grupo de empresas vinculadas.

2.C. El régimen especial para pequeños deudores comerciales.

11°) Definir a los pequeños deudores comerciales como aquellos cuyas deudas y otros pasivos con Bancos son inferiores al 4%(cuatro por ciento) del capital mínimo legalmente exigido a los Bancos y con empresas financieras al 3%(tres por ciento) del capital mínimo legalmente exigido a las demás instituciones financieras.

Los pequeños deudores comerciales deberán ser clasificados cuando entren en convocatoria de acreedores y en función de la morosidad de acuerdo a los días de atraso, que indican a continuación:

Categoría	Duración de la mora.
1	Saldo de préstamos con atraso de hasta 60 días.
2	Saldo de préstamos con atraso mayor a 60 y hasta 120 días.
3	Saldo de préstamos con atraso mayor a 120 y hasta 180 días.
4	Saldo de préstamos con atraso mayor a 180 y hasta 360 días.
5	Saldo de préstamos con atraso mayor a 460 días.

Los requerimientos de información en el caso de los pequeños deudores comerciales deben, en lo fundamental, cumplir con las exigencias establecidas por las propias entidades financieras. No obstante, los archivos individuales deberán contener, por lo menos las siguientes informaciones:

- a) Identificación del deudor.
- b) Información sobre solicitud, destino y condiciones del crédito.
- c) Estado de situación o declaración jurada de bienes, tanto del deudor como del codeudor o aval, si corresponde.
- d) Certificado de ingresos o información sobre la fuente de repago del crédito.
- e) Informe judicial y comercial.

2.D. Deudores personales.

12º) Definir a los deudores personales como las personas físicas, que han obtenido créditos de consumo o créditos de vivienda, tal como éstos se definen a continuación:

a) Créditos de consumo:

a.1) Su objeto es financiar la adquisición de bienes de consumo o pagar servicios. Incluye los créditos provenientes de la utilización de tarjeta de créditos;

a.2) Su pago se efectúa normalmente en cuotas periódicas; y

a.3) Su monto original no excede del equivalente a 100 salarios mínimos mensuales, para actividades diversas no especificadas del capital.

b) Créditos de vivienda:

b.1) Su objeto es financiar la adquisición, ampliación, reparación o construcción de una vivienda, así como también la compra de un terreno, con el fin de usarlo como vivienda;

b.2) Son de mediano (de 1 a 3 años) o a largo plazo (de más de 3 años);

b.3) Su pago se efectúa en cuotas periódicas; y

b.4) Están garantizados con la hipoteca del inmueble.

2.D.1. Factores a evaluar.

13º) Disponer que la clasificación de los deudores personales, tanto por créditos de consumo como de vivienda, se realizará en función de la morosidad en el servicio de las cuotas de pago.

2.D.2. Categorías de clasificación.

14º) Establecer las siguientes categorías de clasificación para los créditos de consumo:

Categoría	Definición.
1	Saldo de préstamos con atraso de hasta 60 días.
2	Saldo de préstamos con atraso mayor a 60 y hasta 90 días.
6	Saldo de préstamos con atraso mayor a 90 y hasta 120 días.
7	Saldo de préstamos con atraso mayor a 120 y hasta 180 días.
8	Saldo de préstamos con atraso mayor a 180 días.

En el caso de los créditos de consumo, provenientes de tarjetas de crédito, se entenderá que la cuota que determina la morosidad, conforme a los criterios precedentes, corresponde al pago mínimo u obligación exigible más antigua que no haya sido totalmente cubierta.

2.D.3 Créditos a clasificar.

15º) Disponer que, a diferencia de los créditos comerciales, en lo que el sujeto de análisis sea la operación de crédito.

Las instituciones financieras deberán clasificar obligatoriamente el 100% (cien por ciento) de las operaciones que se ajusten a las definiciones de créditos personales antes señalados (consumo y vivienda).

A su vez, el saldo de deuda a considerar comprenderá el capital y los intereses devengados a la fecha de la clasificación.

2.D.4. Información requerida sobre los deudores personales.

16°) Disponer los siguientes requisitos mínimos de información:

- a) Identificación del deudor;
- b) Información sobre la solicitud, destino y condiciones del crédito;
- c) Estado de situación o declaración jurada de bienes, tanto del deudor como del codeudor o aval, si corresponde;
- d) Certificado de ingresos o información sobre la fuente de repago del crédito;
- e) Informe judicial y comercial.

3. RENOVACIONES, REFINANCIACIONES Y REESTRUCTURACIONES.

17°) Disponer que la renovación simple de operaciones, en ausencia de mora de capital e interés, no modifique la clasificación del crédito.

18°) Disponer que las refinaciones y reestructuraciones podrán mejorar la clasificación del crédito, siempre que cumplan con el Art. 54, inc. d) de la Ley 861 "General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito" del 24 de junio de 1996 y con las condiciones siguientes:

- a) La refinanciación o reestructuración se realice como resultado de una nueva evaluación de crédito, considerando la viabilidad del negocio del prestatario y su capacidad de pago, según el flujo operativo de la empresa;
- b) El valor presente, estimado con la tasa de interés de la deuda refinanciada o reestructurada, de los pagos futuros estipulados sea igual o superior al estimado de la deuda original; es decir, que exista alivio financiero para la entidad deudora mediante, por lo menos, una significativa reducción de la tasa de interés que mejore las posibilidades de repago;
- c) Los planes de reestructuración de las operaciones del deudor aseguren prudentemente su viabilidad futura.

Por otra parte, con el objeto de mantener un adecuado control sobre las refinaciones y reestructuraciones que efectúe la entidad de crédito, especialmente desde el punto de vista del análisis de riesgo de los deudores involucrados, la Superintendencia de Bancos dispondrá la cuenta donde deberán registrar estas operaciones.

4. VALORACIÓN DE INVERSIONES FINANCIERAS.

19°) Disponer que las entidades de crédito mantengan registradas sus inversiones financieras en forma tal que su valor contable se aproxime lo más posible a su valor de realización. Para ello deben considerar, entre otros factores, si los instrumentos de inversión poseen o no un mercado secundario donde se transen libremente, también su plazo de vencimiento residual (antes o después de un año a partir de su fecha de adquisición) y si se trata de

instrumentos libres o no de riesgo, lo cual depende fundamentalmente del tipo de emisor.

Los métodos de valoración de las inversiones financieras serán los siguientes: valor de adquisición, valor de mercado y valor de acuerdo con la solvencia del emisor.

4.A. Registro a valor de adquisición.

20º) Disponer que las inversiones de corto plazo, es decir, aquellas cuyo vencimiento sea menor a un año y que no cuenten con cotización bursátil, se registrarán durante todo el tiempo de permanencia en el activo por su precio de adquisición o valor de compra. Sólo estará permitido devengar periódicamente en cuentas de resultado la tasa de interés efectiva del instrumento hasta su fecha de vencimiento.

4.B. Registro a valor de adquisición y ajustes según el valor del mercado.

21º) Disponer que el registro a valor de adquisición sea ajustado según el valor de mercado, especialmente los títulos con vencimiento a más de un año que cuenten con cotización en el mercado secundario. Los instrumentos se registrarán inicialmente a su valor de compra para posteriormente ir modificando ese valor, según las fluctuaciones del mercado.

El ajuste se hará cada tres meses, al cierre de marzo, junio, septiembre y diciembre de cada año, para todas las inversiones susceptibles de ser valoradas

con este método. El valor de mercado se establecerá con base en el promedio de las cotizaciones verificables de los últimos 30 (treinta) días.

Las diferencias que resulten de comparar el valor de mercado y el valor de registro o valor par (capital más intereses devengados), deberán contabilizarse de acuerdo al principio de prudencia señalado en el Plan y Manual de Cuentas (punto 2.1, letra g), es decir, las pérdidas se contabilizan cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se realizan.

4.C. El registro a valor de adquisición y ajustes mediante provisiones.

22º) Disponer que, en el caso de los instrumentos financieros de largo plazo (tres años o más) que no posean referencias de mercado validas, se registren a su respectivo valor de compra y, simultáneamente, se estime y constituya una provisión para absorber eventuales pérdidas, si ello es pertinente. Para tal propósito, se tomará especialmente en cuenta la calidad del emisor y el plazo de vencimiento del instrumento, aplicando al efecto los mismos criterios establecidos en esta Resolución para clasificar la cartera de grandes deudores comerciales en cinco categorías de riesgo, en base a la información disponible.

Cada entidad de crédito será responsable de valorizar sus inversiones financieras, aplicando el o los métodos que mejor se ajusten a las características de los instrumentos que posea.

5. VALORIZACIÓN DE DEPÓSITOS EN CORRESPONSALES O BANCOS DEL EXTERIOR.

23º) Disponer que los depósitos mantenidos en Bancos del exterior sean clasificados en la categoría "1" si estos Bancos poseen una clasificación mínima equivalente de "B" realizada por la empresa internacional especializada Standard & Poors, u otra clasificación comparable realizada por una evaluadora internacional de riesgos no objetada por la Superintendencia de Bancos. En caso de que el corresponsal no posea una clasificación o que la misma sea inferior a la señalada, los depósitos serán clasificados en la categoría "3".

6. REQUISITOS DE LAS GARANTÍAS COMPUTABLES PARA EL CALCULO DE PREVISIONES.

24º) Disponer que las garantías por parte de los prestatarios, tanto personales como reales, sean consideradas de carácter subsidiario en el otorgamiento de créditos.

6.A. Garantías reales.

25º) Disponer que las garantías reales se consideren para el calculo de provisiones siempre que sean eficaces, se hallen adecuadamente formalizadas y registradas, y que su valor de ejecución sea estimado con criterio de prudencia.

El examen de tales garantías debe incluir el análisis de los documentos legales que las sustentan, el periodo que cubren estos compromisos, su valor y posibilidades reales de ejecución.

a.) Eficacia de las garantías.

Las garantías reales deben ser eficaces, es decir, deben constituir una fuente alternativa de repago de la deuda. Para ser tales, las garantías reales deben estar constituidas por bienes de aceptación en el mercado y protegidos por seguros, cuando corresponda, además de contar con información confiable, suficiente y actualizada para su comprobación. El valor de las mismas será establecido por un perito tasador designado por la entidad otorgante del crédito (Texto según Resolución N° 5, Acta 70, del 11 de abril de 1997).

No se considerarán como garantías reales eficaces, aquellas que descansen en activos no radicados o no ejecutables en el territorio nacional.

El valor de tasación de las garantías reales debe ser actualizado cada tres años para el caso de garantías de inmuebles y cada año para las garantías de muebles durante el periodo de vigencia de la deuda y, en todo caso, siempre que medie ampliación del riesgo asumido.

b.) Perfeccionamiento de las garantías.

Las garantías reales deben estar perfeccionadas de conformidad con las disposiciones legales y tributarias vigentes.

6.B. Garantías bancarias

26º) Disponer que se consideren como garantías computables para el cálculo de las provisiones, los instrumentos de captación a plazo emitidos por entidades de crédito autorizadas a operar en el país por el Banco Central del Paraguay, en la medida en que estén debidamente endosados a favor de la institución respectiva y su plazo de vencimiento sea posterior al de los créditos que garantizan. Del mismo modo, se considerarán los cash colateral, cartas de crédito stand-by y otras garantías bancarias debidamente instrumentadas en el exterior, siempre que estas dos últimas sean emitidas por Bancos extranjeros de primer nivel clasificados en la categoría mínima de B, según la empresa especializada de Estándar & Poord, o con una calificación comparable de otra institución evaluadora de riesgo de reconocida reputación internacional a criterio de la Superintendencia de Bancos.

6.C. Valor computable de las garantías.

27º) Disponer que los valores computables de las garantías a los efectos de determinar las provisiones mínimas, sean los siguientes:

- a. Las garantías reales, de acuerdo a su valor de realización estimado como sigue:
 - Hipotecarias: 70% (setenta por ciento) del valor de la tasación.
 - Prendas sobre maquinaria industrial o agrícola y automóviles: 50% (cincuenta por ciento) del valor de tasación. Otros productos (warrants): 50% (cincuenta por ciento) del valor del documento

- Sobre fibras de algodón y granos (warrants): 60% (sesenta por ciento) del valor del documento.
 - Certificados de obra firmados por el Intendente y el Secretario Municipal, que cuente con el sello autenticador: 50% (cincuenta por ciento) del valor del documento.
- b. Las garantías bancarias, debidamente instrumentadas, por el 100% (cien por ciento) del valor del documento.

7. REGÍMENES DE PREVISIONES

28º) Disponer que las provisiones destinadas a cubrir los riesgos de pérdida de la cartera de préstamos, tanto comerciales como personales, se constituyan por un importe igual a la estimación de las cuantías no recuperables de los riesgos contraídos con cada deudor, efectuados con criterios de prudencia valorativa.

Como mínimo dichas provisiones deberán alcanzar los siguientes porcentajes del saldo de la deuda total (capital más intereses devengados a la fecha de la clasificación), descontando previamente el valor de realización de las garantías computables debidamente formalizadas:

	Categorías	Porcentaje
1-1.99	Riesgo Normal	0%
2-2.99	Riesgo Potencial	1%
3-3.99	Riesgo Real	20%
4-4.99	Alto Riesgo	50%
5	Irrecuperable	100%

Para el caso de los deudores personales y pequeños deudores comerciales, ambos grupos clasificados en función de la morosidad, también será posible descontar el valor de realización de las garantías reales y bancarias legalmente formalizadas.

8. B. Inversiones financieras.

30º) Disponer que las provisiones sobre los bienes, muebles o inmuebles, que son adjudicados a la entidad como consecuencia de acciones judiciales en contra de sus deudores, o cuando son entregados por los mismos en dación de pago, se ajusten al siguiente procedimiento:

Al momento de la recepción de dichos bienes, las tasaciones serán establecidas por un perito tasador, designado por la entidad otorgante del crédito, con el objeto de que el valor por el que éstos se registren en el balance no supere su precio de mercado, estimado éste con criterio de máxima prudencia valorativa, o el monto de la deuda. Si el valor estimado resulta inferior al saldo de la deuda (capital más intereses) por el cual el bien fue recibido, esa diferencia debe liquidarse como pérdida; si, por el contrario, la valoración resulta superior a dicho saldo, el bien debe registrarse por un valor igual al saldo de la deuda, (Texto según Resolución N° 5, Acta 70, del 11 de abril de 1997).

Las entidades de crédito deberán constituir provisiones para absorber eventuales pérdidas de los bienes adjudicados o recibidos en pago, en las siguientes situaciones:

- a) Cuando se observe un déficit entre el valor estimado de realización y el valor contable del bien, en cuyo caso la previsión será por el monto déficit y,

- b) Cuando no se logre enajenar dentro del plazo de dos años o en el plazo señalado por el Banco Central del Paraguay, a través de resolución de carácter general, en cuyo caso deben constituirse previsiones del 100% (cien por ciento), de acuerdo al artículo 69 de la Ley N° 861, "General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito" del 24 de junio de 1996.

La previsión que se constituya por concepto de bienes adjudicados o recibidos en pago no podrá ser liberada por la entidad, hasta tanto no se produzca la venta a terceros de dichos bienes.

Por otra parte, cuando para facilitar su enajenación la entidad pudiera conceder directa o indirectamente financiación al comprador, ésta será pactada en condiciones y términos de mercado. En dicho caso, los eventuales beneficios generados en la enajenación sólo podrán reflejarse en cuentas de resultados en forma proporcional a la amortización del principal de la deuda asumida por el comprador. Los bienes adjudicados o recibidos en pago no podrán ser revaluados.

7.D. Depósitos en Bancos del exterior.

31º) A partir del 1 de julio de 1997 las previsiones sobre los depósitos en Bancos del exterior que no posean calificación de empresas especializadas a

satisfacción de la Superintendencia de Bancos, o cuya calificación sea inferior a la categoría B definida por la Standard & Poor's, tendrán una previsión del 20% (veinte por ciento) sobre saldo.

7.E. Otros activos.

32°) Disponer que las partidas pendientes de conciliación o de cruce con sucursales o agencias, otras entidades de créditos del país o corresponsales del exterior: "nosotros debitamos-ustedes no acreditan u ustedes debitan-nosotros no acreditamos", sean clasificadas y previsionadas en razón de la antigüedad de cada partida, las cuales serán computadas a partir de la fecha de contabilización efectuada por la entidad o de la fecha de cargo en el estado de resumen de cuentas de corresponsales o de la casa matriz.

- a) Las partidas pendientes entre sucursales y agencias, de una entidad en el país, serán clasificadas y previsionadas de la siguiente manera:

Categoría	Antigüedad	Previsión
3	entre 6 y 15 días	20% s/ el saldo
4	entre 16 y 30 días	50% s/ el saldo
5	más de 30 días	100% s/ el saldo

- b) Las partidas pendientes con entidades de crédito del país serán clasificadas y provisionadas de la siguiente manera:

Categoría	Antigüedad	Previsión
3	entre 16 y 30 días	20% s/ el saldo
4	entre 31 y 60 días	50% s/ el saldo
5	más de 60 días	100% s/ el saldo

- c) Las partidas pendientes con corresponsales del exterior y casa matriz, serán clasificadas y provisionadas de la siguiente manera:

Categoría	Antigüedad	Previsión
3	entre 30 y 60 días	20% s/ el saldo
4	entre 61 y 120 días	50% s/ el saldo
5	más de 120 días	100% s/ el saldo

8. PERIODICIDAD DE LAS CLASIFICACIONES Y REMISIÓN DE INFORMACIÓN A LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

33º) Disponer que los riesgos crediticios dinerarios y contingentes sean clasificados trimestralmente conforme a estas normas y sus resultados debidamente reflejados en los estados financieros, a través de la constitución de las provisiones mínimas. Las clasificaciones deberán ser informadas a la Superintendencia de Bancos dentro de los 10 (diez) días siguientes al cierre de

los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre y de acuerdo a los diseños de formato que será reglamentado por la Superintendencia de Bancos.

8.A. Revisión de la clasificación por la Superintendencia de Bancos.

34°) Disponer que la Superintendencia de Bancos efectúe inspecciones para comprobar la clasificación que, de acuerdo con estas normas, efectúen las instituciones financieras. Ello podrá dar origen a reclasificaciones de créditos cuando se observe que no se ha dado cabal cumplimiento a las pautas establecidas en esta Resolución, las que sustituirán a las efectuadas por la entidad. Dichas reclasificaciones podrán ser recurridas con causa debidamente fundada al Superintendente de Bancos, quien deberá expedirse en un plazo máximo de 45 (cuarenta y cinco) días. Transcurrido dicho plazo, sin mediar resolución de la Superintendencia de Bancos, se entenderá aceptado el reclamo de reclasificación del recurrente. El Superintendente de Bancos deberá informar sobre los pedidos de reconsideración al Directorio del Banco Central del Paraguay.

No obstante, cuando a juicio de la entidad hubiesen desaparecido todas las causales que motivaron la reclasificación efectuada por la Superintendencia de Bancos, ésta podrá modificarse hacia categorías de riesgo inferior en el siguiente trimestre, bajo responsabilidad personal y solidaria de los Directores de la entidad, que hayan autorizado por escrito dicha modificación.

Cuando la Superintendencia de Bancos verifique durante sus inspecciones que la clasificación efectuada por la institución financiera difiere

significativamente de la que resulta de aplicar estas normas, podrá rechazar en su conjunto la clasificación realizada, instruyendo para que en un plazo no superior a 30 (treinta) días, la institución vuelva a clasificar la cartera de prestamos que corresponda. Si persistieran las deficiencias, además de las sanciones que sean del caso aplicar, la Superintendencia adoptará las medidas necesarias para obtener una evaluación cabal de la totalidad de la cartera.

Se considerará que la clasificación de la institución difiere significativamente de las pautas establecidas por esta Resolución, cuando el número de reclasificaciones de deudores comerciales que efectúe la Superintendencia de Bancos hacia categorías de mayor riesgo en una sola visita de inspección, sea superior al 30% (treinta por ciento) en número, de los grandes deudores comerciales clasificados.

9. SUSPENSIÓN DEL DEVENGAMIENTO DE INTERÉS.

35°) Disponer que los intereses y cargos que por cualquier concepto resultasen en ganancia para la entidad de crédito, deberán contabilizarse en base al método de lo devengado, considerando el plazo de vigencia de los créditos. Sin embargo, de producirse las situaciones que se señalan a continuación, debe procederse a la inmediata suspensión del devengamiento de tales intereses y cargos adicionales.

36°) Disponer que las entidades de créditos sujetas a la supervisión del Banco Central del Paraguay, a través de la Superintendencia de Bancos, se abstengan de contabilizar en sus cuentas de resultados los intereses y cualquier

otro cargo devengado, por aquellas operaciones de crédito que se encuentren en una o más de las siguientes situaciones:

- a) Créditos pagaderos en una sola cuota de capital e intereses. En este caso la suspensión operará a partir del día siguiente del vencimiento convenido.
- b) Créditos pagaderos en cuotas. Cuando se trate de préstamos pagaderos en cuotas, deberá seguirse el criterio de suspender la contabilidad de los intereses a partir del momento en que alguna de ellas complete más de 60 (sesenta) días de estar impaga, aunque ésta se componga solamente de intereses, como ocurre con los préstamos amortizables al vencimiento con pago periódico de intereses.
- c) Créditos otorgados a deudores clasificados en las categorías de riesgo 3.0 o superior. También suspende la contabilización de intereses y otros cargos los créditos contraídos por un deudor desde el momento en que es clasificado por la entidad financiera(o reclasificado por la Superintendencia de Bancos) en las categorías "3.0" o superior.

37°) Disponer que los intereses y otros cargos que según los criterios señalados precedentemente, hubieran sido suspendidos, sean conocidos como ingresos en las cuentas de resultados en el momento en que sean efectivamente percibidos por la institución.

Además, debe tenerse presente que pagos parciales de tales intereses y otros cargos no facultan a la institución financiera para hacer extensivo el reconocimiento contable al resto de los devengamientos suspendidos.

10. OTRAS DISPOSICIONES.

38°) Disponer que los procedimientos que se establecen en esta norma no eximen a las entidades de crédito del cumplimiento de sus obligaciones tributarias, ni afectan su derecho a ejercer las acciones para la recuperación de los créditos previsionados.

39°) Disponer que la presente Resolución entre en vigencia a partir del 1 de enero de 1997.

No obstante lo anterior y a los efectos de que las entidades de crédito dispongan de tiempo para adecuar sus sistemas de información a los nuevos requerimientos, se establecen los siguientes plazos para cumplir gradualmente con la información que señalan los diseños de formatos que se adjuntan a esta resolución.

Información a	Requerimiento.
Marzo 1997	Resumen y Riesgos Mayores.
Junio 1997	Resumen , Riesgos Mayores y Menores.
Septiembre 1997	Resumen, Riesgos Mayores y Menores y Créditos Personales.

La Superintendencia de Bancos reglamentará el formato en el que se deberá proveer esta información.

Además, se establece que el nuevo régimen de suspensión del devengamiento de intereses aludido en los artículos 35, 36 y 37 comenzará a regir a contar del 1 de enero de 1997 y, en consecuencia, no afectará el ejercicio contable de 1996. por lo tanto, hasta el 31 de diciembre de 1996 estará vigente el criterio aplicado por la Resolución N° 2, Acta N° 43, de fecha 25 de junio de 1992.

40°) Ordenar que la Superintendencia de Bancos fiscalice el fiel cumplimiento de las disposiciones contenidas en esta Resolución. En particular, el Superintendente de Bancos tomará las acciones necesarias para asegurar la aplicación uniforme de la presente normativa mediante la capacitación continua de los inspectores, la emisión de dictámenes de interpretación escritos, que deberán ser de carácter general, y la adecuada diseminación de esta Resolución.

41°) Derogar la Resolución N° 2, Acta N° 43, de fecha 25 de junio de 1992, del Directorio del Banco Central del Paraguay y sus modificaciones, salvo las siguientes Resoluciones, que seguirán vigente, en cuanto a los plazos que en ellas se determine:

a. Resolución N° 2, Acta N° 46, de fecha 6 de marzo de 1996.

b. Resolución N° 1, Acta N° 152, de fecha 8 de agosto de 1996.

42º) Comunicar a quienes corresponda, publicar y archivar.

Fdo.: Hermes Aníbal Gómez Ginard. Presidente.

Hugo Eligio Caballero Ortiz. – Dionisio A. Coronel Benítez. – Luis

Enrique Breuer Mojoli. Miembros.

Ramón Regino Martínez Rolón.- Secretario del Directorio.

RESOLUCIÓN N° 5

Acta N° 70 de fecha 11 de abril de 1997.

VISTOS: los artículos N° 25 inciso a) y N° 30, de la Resolución N° 8, Acta N° 252 de fecha 30 de diciembre de 1996 "NORMAS SOBRE LA CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS Y RIESGOS CREDITICIOS PREVISIONES Y DEVENGAMIENTO DE INTERÉS"; los memorandos SB. IAFN. DNP. SNPEC. N° 257 Y SB. DAL. N° 74 de la Superintendencia de Bancos de fechas 13 y 19 de marzo de 1997; el memorando N° 371 del Departamento Jurídico del 9 de abril de 1997.

Por tanto, en uso de sus atribuciones

EL DIRECTORIO DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY

RESUELVE:

1°. Modificar parcialmente el primer párrafo del inciso a) del artículo N° 25 de la Resolución N° 8, Acta N° 252 del 30 de diciembre de 1996, el cual queda redactada como sigue:

a) Eficacia de las garantías

Las garantías reales deben ser eficaces, es decir, deben constituir una fuente alternativa de repago de la deuda. Para ser tales, las garantías reales deben estar constituidas por bienes de aceptación en el mercado y protegidos por seguros, cuando corresponda, además de contar con información confiable, suficiente y actualizada para su comprobación. El valor de las

mismas será establecido por un perito tasador, designado por la entidad otorgante del crédito.

2º) Modificar parcialmente el segundo párrafo del artículo N° 30 de la Resolución N° 8, Acta N° 252 del 30 de diciembre de 1997, el cual queda redactada como sigue:

Al momento de la recepción de dichos bienes, las tasaciones serán establecidas por un perito tasador, designado por la entidad otorgante del crédito, con el objeto de que el valor por el que éstos se registren en el balance no supere su precio de mercado, estimado este con criterio de máxima prudencia valorativa, o el monto de la deuda. Si el valor estimado resulta inferior al saldo de la deuda (capital más intereses) por el cual el bien fue recibido, esa diferencia debe liquidarse como pérdida; si por el contrario, la valoración resulta superior a dicho saldo, el bien debe registrarse por un valor igual al saldo de la deuda.

3º. Estar dispuesto por los demás términos de la resolución N° 8, Acta 252 del 30 de diciembre de 1996 y sus modificaciones.

4º. Comunicar a quienes corresponda, publicar y archivar.

Fdo.: Hermes Aníbal Gómez Ginard. Presidente.

Hugo Eligio Caballero Ortiz. – Alvaro Caballero Carrizosa. Miembros.

Luis Eduardo Brun Zucolillo.- Secretario Interino del Directorio.

RESOLUCIÓN N° 12

Asunción, 16-III-94

POR LA QUE ESTABLECE LA CENTRAL DE RIESGOS DE CRÉDITOS PARA LOS BANCOS Y EMPRESAS FINANCIERAS.

VISTOS: La Resolución N° 4, Acta N° 56, de fecha 7 de agosto de 1992 del Directorio del Banco Central de Riesgos y Transmisión Electrónica de Datos del Banco Central del Paraguay, encomendando su planeación y ejecución a la Superintendencia de Bancos; el memorando SB. AT. N° 14 de fecha 12 de febrero de 1993; y

CONSIDERANDO: Que la creación de la Central de Riesgos de Créditos tiene el objeto de salvaguardar la solvencia de los Bancos y Otras Entidades Financieras, facilitando no sólo a éstas sino también a las dependencias del Banco Central del Paraguay, datos sobre la situación global de endeudamiento en el sistema financiero de los titulares de riesgos asumidos por esas entidades.

En este sentido, el Central de Riesgos de Créditos es un mecanismo auxiliar de la actividad crediticia, que al cumplir su función, garantiza el conocimiento del verdadero endeudamiento que tiene cada deudor.

Por tanto, en uso de las atribuciones que le confiere el artículo 23, inciso v) del Decreto-Ley N° 18.52 "Carta Orgánica del Banco Central del Paraguay", concordante con el artículo 44, de la Ley N° 417/73 "General de

Bancos y Otras Entidades Financieras” y el artículo 26, inciso k) del Decreto-Ley N° 18 del 25 de marzo de 1952,

EL PRESIDENTE DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY

RESUELVE:

1º) Establecer un sistema de registro denominado Central de Riesgos de Créditos a cargo de la Superintendencia de Bancos que permita contar con información consolidada y clasificada sobre los deudores de los Bancos y Empresas Financieras autorizadas a operar en el país.

2º.) Los Bancos y Empresas Financieras estarán obligados a suministrar a la Superintendencia de Bancos, en la forma y frecuencia que ella determine, la información que se requiera para mantener al día el registro de que trata el artículo primero de esta resolución.

3º.) La información corresponderá a la situación de riesgos, tanto directos, indirectos y contingentes asumidos por cada entidad financiera con personas físicas y/o jurídicas, así como también con empresas vinculadas definidas en el artículo 3º de la Resolución N° 2, Acta N° 43 del 25 de junio de 1992 del Directorio del Banco Central del Paraguay. Serán suministradas informaciones de los riesgos que superen el límite que establecerá la Superintendencia de Bancos.

4º.) Para el registro de las responsabilidades en moneda extranjera, todas las obligaciones serán convertidas en guaraníes, de acuerdo a las normas vigentes para el efecto.

5°.) La Superintendencia de Bancos devolverá la información a las Entidades Financieras una vez realizado el proceso de consolidación. La información que recibirá cada entidad financiera consistirá en un detalle de todos sus deudores, consignándose la deuda total con la entidad y la deuda total con el sistema financiero, tanto en moneda nacional como extranjera. En ningún caso se harán constar los nombres de las entidades acreedoras.

6°.) Los informes consolidados suministrados a las entidades financieras por la Central de Riesgos tendrán carácter de reservados y serán de uso estrictamente confidenciales, no podrán publicarse, comunicarse o exhibirse a terceros y por ningún motivo deben circular en otros medios que las entidades de créditos que las reciban.

7°.) Adicionalmente y con el objeto de conocer el nivel de endeudamiento en el sistema de cada solicitante de crédito, permitiendo una mejor evaluación del riesgo crediticio, los bancos y empresas financieras podrán tener acceso a la información de la Central de Riesgos de Créditos, para clientes nuevos o potenciales.

8°.) El Banco Central del Paraguay podrá utilizar la información obtenida de la Central de riesgos de Créditos para el ejercicio de sus funciones. No será responsable de los perjuicios que pudieran derivarse del suministro de datos inexactos por parte de las entidades financieras declarantes.

9°.) La Superintendencia de Bancos, en cada oportunidad que efectúe una inspección a cualquier entidad financiera sometida a su control, verificará también el cumplimiento de esa entidad con la Central de Riesgos Crediticios.

respecto a la obligatoriedad de informar correctamente sobre las operaciones que realice, pudiendo ser pasible de sufrir las sanciones contempladas en el Art. 53 de la Ley 417/73, en caso de incumplimiento de esta resolución.

10°.) La Superintendencia de Bancos deberá dictar las normas generales de procedimiento que fueran necesarias para la ejecución y desarrollo de la Central de Riesgos de Créditos.

11°.) Comunicar a quienes corresponda y archivar.

Fdo.: Jacinto Estigarribia Mallada, Presidente.

Ramón Regino Martínez Rolón, Secretario Interino del Directorio.

134/1897 153/10

ENTRADA	315	7
Bocha	17	ENE 1999

REPUBLICA DEL PARAGUAY
 MINA GONZALEZ ACOSTA
 Auxiliar

BO. JUDICIAL
 27/85

PODER JUDICIAL

Juan Carlos Paredes Boalon
ABOGADO

AÑO 1996 N° 956 FOLIO 39
4 = 2 =

EXPEDIENTE ENCRESA Y LUCIA

ELIODORA MORA PINTOS

S/ PREPARACION DE

ACCION EJECUTIVA

JUZGADO DE 4.º T.º

JUEZ ESTERUA HUNZ CABALLERO E. PARRA
MAY

SECRETARIA N° FERRER CARGO DE SECRETARIA

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

Vertical text on the left margin, possibly a stamp or administrative note.

Handwritten numbers and notes at the bottom left corner.

FALDO 22833



TREINTA GUARANIES

"FINANCIERA DE CREDITO SOC EDAD ANONIMA EMISORA DE CAPITAL ABIERTO (FINCRESA) A FAVOR DEL ABOGADO JUAN CARLOS PAREDES.-

PODER GENERAL.- NUMERO SEIS CIENTOS OCHENTA.- En la ciudad de Asuncion, Capital de la Republica del Paraguay, a los veintitres dias del mes de Setiembre del año mil novecientos noventa y cuatro, ante mi: RAMON ZUBIZARRETA ZAPUTOVICH,

Escribano Autorizante, con Cédula Tributaria Nro. ZUZR 511960F, comparecen los Señores OSCAR ALVARO PEREZ LOPEZ

MOREIRA, paraguayo, soltero, y MARIA TERESA LOPEZ DE PEREZ, paraguaya, casada, ambos domiciliados a los efectos de este

acto en la casa de la calle Ayolas esquina Oliva - Edificio Grupo Asuncion - 4to. Piso, son de este vecindario, mayores de

edad, hábiles, doy fé.- Concurren al acto en nombre y representación de la firma FINANCIERA DE CREDITO SOCIEDAD ANONIMA

EMISORA DE CAPITAL ABIERTO (FINCRESA), con Cédula Tributaria Nro. 281330T, en sus caracteres de Presidente y Director Titular, respectivamente de la misma, cargos para los

cuales fueron nombrados en Acta de Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 31 de Marzo de 1.993.- Copia de la

referida Acta quedo agregada a la Escritura Nro. 234 de esta misma fecha, obrante al folio 666 y sgtes., de este mismo

Registro a mi cargo, y a la citada escritura me remito en caso necesario, doy fé.- La Sociedad fue constituida originalmente

con el nombre de FINANCIERA DE CREDITO SOCIEDAD ANONIMA

(FINCRESA), por Escritura Nro. 105 de fecha 20 de Noviembre de

Es copia fiel del original

RAMON ZUBIZARRETA ZAPUTOVICH
Secretaria

EXCLUSIVAMENTE PARA ACTUACION NOTARIAL



TREINTA GUARANIES

LES Y ADMINISTRATIVOS que la firma tenga actualmente o surjan
 en el futuro, sin distinción de naturaleza o jurisdicción, con
 las siguientes facultades: Presentarse ante los Jueces y
 Tribunales competentes de la de la República del Paraguay, así
 como ante las autoridades administrativas, municipales y demás
 oficinas públicas o privadas con escritos, documentos, testi-
 gos, títulos y demás justificativos; entablar, contestar o
 continuar demandas pudiendo recusar, tachar, declinar o pro-
 rogar jurisdicciones, poner o absolver posiciones; interpo-
 ner toda clase de recursos y desistir de ellos, prestar y
 exigir juramento; asistir a audiencias y comparendos; presen-
 tar toda clase de pruebas; apelar y desistir de apelaciones;
 someter juicios a árbitros juris o amigables componedores;
 pedir embargos preventivos definitivos y sus levantamiento e
 inhabiliciones y cancelaciones; reconvenir y contestar
 reconvenidos; labrar actas; decir de nulidad; formular
 protestos y protestas; solicitar al Juzgado la designación de
 peritos, tasadores, martilleros, contadores, calígrafos y
 demás profesionales cuyos servicios fueren menester; interve-
 nir en inventarios y avalúos de bienes; interponer las accio-
 nes posesorias y o petitorias que fueren menester para asegu-
 rar y defender el derecho de posesión y propiedad de los
 bienes de la sociedad; aceptar o rechazar concordancias, pedir
 declaratoria de quiebras; pedir cotejos y reconocimiento de
 firmas y documentos; percibir sumas de dinero dando recibos, y

Es copia del Original

SOFIA BARRETO DE MARTINEZ

Secretaria



Colegio de Escribanos del Paraguay

Resolución 106/90 - Corte Suprema de Justicia



HOJA DE SEGURIDAD ACTUACION NOTARIAL

SERIE L - 94

Nº 120139

...///... CUERDA fielmente con su escritura matriz Nº 1.680

folio 1954 del Protocolo de la División COMERCIAL

Sección "A" del Registro Notarial Nº 37 con asiento en la
jurisdicción de ASUNCION

y autorizada por RAMON ZUBIZARRETA ZAPUTOVICH

en el carácter de ESCRIBANO PUBLICO de dicho Registro,

expido esta PRIMERA copia para EL APODERADO

JUAN CARLOS PAREDES a los TREINTA días del mes

de SETIEMBRE del año 1994

Ramon Zubizarreta Z.
RAMON ZUBIZARRETA Z.
ESCRIBANO PUBLICO

Es copia fiel del Original

Sonia Barreto de Martinez
SONIA BARRETO DE MARTINEZ
Secretaria



SOLICITUD



Jose Pirets VENDEDOR		
DIA	MES	AÑO
19	02	93
ZONA		
[Handwritten mark]		

Señor
Gerente de
Financiera Asunción S.A.
Presente.

8220

48/39

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. a fin de solicitar de que se emita a mi nombre y al de las personas que posteriormente pueda indicar como autorizadas mi orden y cuenta y sujeta a vuestra conformidad, una tarjeta de identificación PRINCIPAL, con su respectiva Orden de Compra, para efectuar operaciones en los establecimientos adheridos al sistema en la República del Paraguay y en los países que esa entidad indique, de acuerdo a las condiciones generales de admisión y uso de la tarjeta PRINCIPAL, detallados al dorso de este formulario, que declare conocer y aceptar. A ese efecto detallo a continuación mis datos personales y referencias, los que tienen el carácter de declaración jurada, comprometiéndome a comunicar cualquier variación que pudiere producirse en el futuro, mientras se mantenga mi relación con la entidad. Cualquier falsedad que Uds. pudieran verificar en los consignados los facultará a declarar rescindido este contrato.

IMPORTE SOLICITADO Gs. **500.000 #**

PROCESADO
Cta N° 115000

DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: José Eliandora Mora Pintos C.I.N° 484160
 DOMICILIO
 Calle: Barloome de los boxes N° 595 entre Ateca y Piso: _____ Depto: _____
 Localidad: Asunción Barrio: Villa Alegre Tel.: _____
 Nacionalidad: Paraguayo Fecha de Nacimiento: 3-11-1955 Estado Civil: soltero

ACTIVIDAD LABORAL

TIPO DE ACTIVIDAD: Profesional Independiente Empresario Empleado Otros Empresa: Municipalidad de Asunción
 Dirección: Av. Col. Lopez y Cap. Bueno Ciudad: Asunción Tel.: 663.368
 Cargo que ocupa: Químico Antigüedad: 15 años

OTRO TRABAJO O ACTIVIDAD

SI NO Sueldo: 500.000 Antigüedad: 1 año
 Dirección: Barloome de los boxes 595 entre Ateca y Tel.: _____
 Empresa: Farmacia Paroqui Cargo: Propietaria

DATOS DEL CONYUGE

Nombre: _____ Nacionalidad: _____ Fecha de Nac.: _____ C.I.N° _____
 Ocupación: _____ Empresa: _____ Tel.: _____
 Dirección: _____ Ciudad: _____
 Cargo que Ocupa: _____ Antigüedad: _____ Sueldo: _____

PROPIEDADES

Bienes Raíces

Ubicación	Finca N° y Distrito		Escriturado		Hipotecado		Valor Comercial
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	

Chapa N° _____ Escriturado _____ Prorogado _____ Valor Comercial _____

Vehículo marca _____ Modelo _____

REFERENCIAS

1. BANCARIAS: Banco: _____ Agencia: _____ Cta. Cto. N°: _____
 Cla. de Ahorro N°: _____
 2. COMERCIAL: Casa Comercial: Financiera Asunción Dirección: _____ Tel.: _____
Es copia del Original
 Casa Comercial: _____ Dirección: _____ Tel.: _____
 3. PERSONALES: Nombre _____ Dirección _____ Tel. _____
 1. Florinda de Sosa _____ 554.210
 2. Normi Arevalos de Monje y Pita _____ 663.368

INGRESOS MENSUALES

Sueldo fijo	Gs. <u>508.000</u>	Alquiler	Gs. _____
Honorarios profesionales (promedio)	Gs. _____	Cuota Hipoteca y Vehículo	Gs. _____
Ingresos cónyuge	Gs. _____	Casas Comerciales	Gs. _____
Otros ingresos	Gs. <u>500.000</u>	Gastos familiares	Gs. <u>200.000</u>
Rentas	Gs. _____	Otros	Gs. _____
TOTAL	Gs. <u>1.008.000</u>	TOTAL	Gs. _____

SOLICITUD ADICIONAL

1. Nombre y Apellido _____ C.I.N° _____
 2. Nombre y Apellido _____ C.I.N° _____
 Lugar donde desea recibir correspondencia _____ Domicilio Particular Domicilio Comercial

Pagaré Recibido
 125/FEB/93
 [Signature]

11/13

MORA PINTOS, LUCIA ELIODORA
 *****RETENER P/JUICIO*****
 ASUNCION
 TELEFONO P000000 0663368
 Nº USUARIO 160021095
 A ENVIAR POR CORREO

REF. 1558 155
 PM 10 %
 HOJA 18
 SUC. 1

REMITENTE: Ayolas y Olva- Edificio Grupo Asunción 6º Piso - Tel: 440084-Asunción ,Paraguay

ESTADO DE CUENTA

* MUY IMPORTANTE *

Las operaciones consignadas en este extracto, serán consideradas como aceptadas, por el usuario, si no son objetadas dentro de los 15 días de su remisión.

TARJETA DE CREDITO Nº

1099 1016 0001 632

FECHA FACTURACION	LINEA DE CREDITO	CREDITO DISPONIBLE	SALDO EN MORA	SALDO ANTERIOR
29. 10. 95	500.000.00	EXCEDIDO	1.578.273,00	1.578.273,
27/10	27/10	SEGURO DE VIDA - IVA INCLUIDO	N	789,
27/10	27/10	INTERES	N	93.898,
27/10	27/10	INTERES MORATORIO	N	64.555,
27/10	27/10	IMPUESTO S/ACTOS Y DOCUMENTOS	N	5.106,

Es copia fiel del Original

SOFIA BARRIETO DE MARTINEZ
 Secretaria

FECHA DE VENCIMIENTO	SALDO NO FINANCIABLE	PAGO MINIMO	DEUDA TOTAL
10. 11. 95	1.742.621,00	1.742.621,00	1.742.621,00

DISTINGUIDO CLIENTE: PARA SUS PEDIDOS O RECLAMOS DE LA REVISTA VEA Y LEA, LLAME AL 504560-DPTO. TELEMARKETING.
 LE RECORDAMOS QUE LAS TARJETAS CON 30 DIAS DE MORA SON BLOQUEADAS; AL RECLAMAR SU CUENTA, PASE POR OPERACIONES PARA EL DESBLOQUEO. GRACIAS

NOMBRE MORA PINTOS, LUCIA ELIODORA
 FECHA DE OPERACION
 TARJETA DE CREDITO Nº 1099101600016329
 PAGO MINIMO MONTO CANCELADO



MONTO CANCELADO **1.742.621,00

EFECTIVO CHEQUE Nº _____ CARGO BANCO _____ CUPON DE PAGO _____

Es copia fiel del Original

NOMBRE MORA PINTOS, LUCIA ELIODORA
 FECHA DE OPERACION
 TARJETA DE CREDITO Nº 1099101600016329
 PAGO MINIMO MONTO CANCELADO



MONTO CANCELADO **1.742.621,00

EFECTIVO CHEQUE Nº _____ CARGO BANCO _____ CUPON DE PAGO _____

SOFIA BARRIETO DE MARTINEZ
 Secretaria

PAGARE A LA ORDEN

160000000
Gs. 1111590.000.-

VENCIMIENTO OPERACION CUENTA NEG. DOCUMENTO

de de 19 115.097.7 01/01

Asuncion,

El día de de MIL NOVECIENTOS NOVENTA y Pagare(mos) solidariamente y sin protesto a la firma FINANCIERA ASUNCION S.A. a su orden, en su domicilio de Ayolas 482 esq. Olivas-----, Asuncion, Paraguay, la suma de Gs. 1111590.000.- (UNMILUNOCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL CON 00/100)

por igual valor recibido en efectivo a cuantía entera satisfacion. En caso de que este documento no fuese abonado el día de su vencimiento, se constituirá en el(los) deudor(es) en mora sin necesidad de protesto ni intimacion judicial o extrajudicial. Si se tratara de una serie de pagarés relativos a una misma obligacion, se tendrán por decaídos todos los plazos de los demás documentos y se tendrán anticipadamente. La nota original tendrá una pena del.....% mensual, además de los intereses ordinarios, que continuaran devengándose hasta el pago del crédito, sin que ello implique novacion.

El pago de la nota ratificada no implicara extincion de la obligacion principal. En caso de demanda judicial o de declaracion de concurso de acreedores, la liquidacion de los intereses moratorios y multatorios se realizara en la etapa judicial prevista en los arts 425 y 501 del Código Procesal Civil. A todos los efectos legales acotados la jurisdiccion de los Tribunales de Asuncion, y declarar por donde deca ya cualquier otra que pudiera corresponder, constituyendo domicilio especial en BARTOLOME DE LAS CASAS No. 177 entre OLIVAS - ASUNCION /CENTRAL

Se deja constancia que los abajo firmantes suscriben la presente en nombre de la sociedad conyugal y así mismo a nombre propio comprometiéndose sus bienes y ganancias, ya se traten de actos de administracion o disposicion.

FIRMA.....
NOMBRE: MORA FERNANDEZ Y CIA ELISENA

FIRMA.....
NOMBRE:

FIRMA.....
CONYUGE:

FIRMA.....
CONYUGE:

Es copia fiel del Original

FINANCIERA ASUNCION S.A.

MORA FERNANDEZ Y CIA
Secretaria



PODER JUDICIAL

DIRECCION GENERAL DE ADMINISTRACION Y FINANZAS
DIRECCION DE INGRESOS JUDICIALES

Nº 13117

FECHA DE COMPROBANTE: 28/010 1995

CIRCUNSCRIPCION.....: Asunción

CONCEPTO.....: Gastos

DEMANDANTE.....: Fincas

DEMANDADO.....: Servicio Judicial de No Pintado

MONTO DEL JUICIO.....: 2.942.621

EXONERADO/PORCENTUAL/FIJO (E/P/F)....:

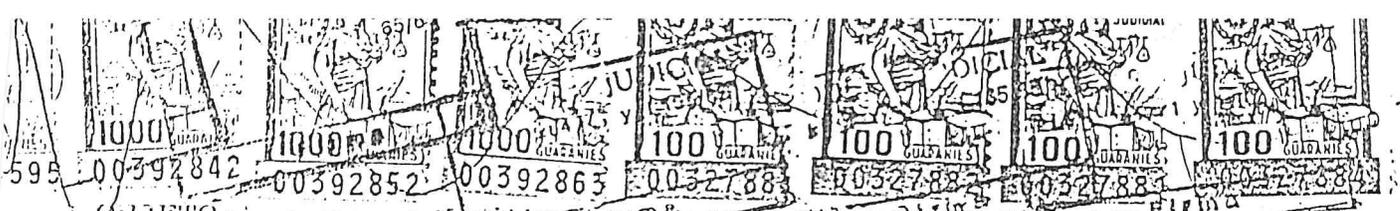
PORCENTAJE A PAGAR...: 0,60%

MONTO A PAGAR.....: 13.456

OBSERVACION.....:

FIRMA Y SELLO DEL FISCALIZADOR RESPONSABLE:

[Handwritten signature]



8

OBJETO: RECONOCIMIENTO DE DEUDA. PREPARACIÓN DE ACCIÓN EJECUTIVA.

SEÑORA JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES, Abogado, en representación de FINANCIERA DE CREDITO S.A., FINCRESA, conforme lo acredito con el testimonio de poder general que acompaño, constituyendo domicilio en Oliva Nº 1.019 c/ Colon, Edificio LIDER V, Piso 9, Oficina 92, a V.S digo:

Que mi representada es acreedora de LUCIA ELIODORA MORA

PINTOS con domicilio en BARTOLOME DE LAS CASAS Nº 595 c/ AZTECA Bº BISTA ALEGRE ASUNCION

por la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO (Gs. 2.242.621)

deuda que se halla instrumentada en los documentos que presento al Juzgado, a saber, pagaré, solicitud de tarjeta de crédito y el extracto correspondiente a la mismas, documentos que acompañan esta presentación, donde constan las condiciones y modalidades pactadas con los deudores.

Que habiendose agotado las gestiones privadas para la cancelación de la deuda, vengo a promover la presente acción de reconocimiento de deuda y a preparar acción ejecutiva, fundado en los Arts. 443 inc. a, y 444 del Código Procesal Civil, peticionando se cite a los deudores para que comparezcan a reconocer la deuda que se le reclama, y la firma que se le atribuye obrante al pie de los documentos presentados, bajo apercibimiento que si dejaren de hacerlo sin justa causa, se tendrán por reconocidas la deuda y las firmas y por autenticos los documentos.

P E T I T O R I O :

RECONOZCA, mi personería en el caracter invocado y tenga por constituido mi domicilio en el lugar señalado.

TENGA por iniciada la presente acción preparatoria de juicio ejecutivo que por cobro de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO (Gs. 2.242.621)

promueve FINANCIERA DE CREDITO S.A., FINCRESA, contra

LUCIA ELIODORA MORA PINTOS

Notifique y al deudor la iniciación de la presente acción, citando y emplazándolo para que en el plazo de tres días comparezcan ante el Juzgado, a reconocer la deuda reclamada y la firma que se le atribuye obrantes al pie de los documentos presentados, bajo apercibimiento que si dejare de hacerlo sin justa causa, se tendrán por reconocidas la deuda y las firmas y por autenticos los documentos.

Previa autenticación por la actuario de las fotocopias presentadas, ordene la agregación de las mismas y la devolución de los documentos originales.

V.S. proveerá de conformidad; y;
SERÁ JUSTICIA.

275
14 ENE 1996
GOMEZ AGOSTA

JUAN CARLOS PAREDES B.
ABOGADO



JUDICIAL

Asunción *16* de *Enero* de 1996.-

A mérito del testimonio de poder presentado, reconocese la personería del recurrente en el carácter invocado y tengase por constituido su domicilio en el lugar señalado. Tengase por iniciada la presente acción de reconocimiento de deuda y de preparación de acción ejecutiva que promueve FINANCIERA DE CREDITO S.A. (FINCRESA) contra LUCIA ELIODORA HORA PINTOS.....

....., por cobro de la suma de GUARANIES DOS MILLONES.. UNO DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y (Gs. 2.242.621...)

Notifiquese al deudor la iniciación de la presente acción, citando y emplazándolo para que en el perentorio plazo de tres días, contados a partir de la notificación de la presente providencia, comparezcan ante el Juzgado a reconocer la deuda que se le reclama y las firmas que se le atribuye obrante en los documentos presentados, bajo apercibimiento que si dejaren de asistir sin justa causa se tendrán por reconocidas la deuda y las firmas, y así mismo se tendrán por auténticos dichos documentos. Ordenase la devolución de los documentos originales presentados previa agregación de la respectiva fotocopia, debidamente autenticadas por la actuario. Notifiquese por cédula.

Ante mí:

[Signature]
SOFIA BARRETO DE MARTINEZ
Secretaria

[Signature]
BERGUNA NUÑEZ CABALLERO DE PAER
JUEZ



AVISO

PODER JUDICIAL

Asunción, 2 de febrero de 1986

Señor:

Luisa Remedios Mora Quinto
Bento Larrié de los casos N° 995 el Astera

Presente:

Comunicole que el día 05 de los corrientes a las 16 hrs.
horas me constituiré nuevamente en su domicilio a fin de notificarle una
providencia dictada por el JUEZ DE PRIMERA INSTANCIA en lo Civil
Comercial de la 1ª Inst. de la 4ª turno secretaria a cargo del
Señor Mané Arnaldo Rosillo
en el Juicio seguido por Finansa
contra Ud. sobre Protección de acción ejecutiva

Queda Ud. avisado

JAIMÉ GALARZA
JUIER

reparación de acción ejecutiva que promueve
MORA

lib
obe
sio
1. 21
ul
robu
RA AS
DA EN
a de
tes-
rente
m el
noci-
obre
IL
ór
o-
e
ic
ic
id
s
li
ór
ia
-
IA



JP. 127

ER JUDICIAL

CÉDULA DE NOTIFICACION

SEÑOR (A) LUCIA ELIODORA MORA PINTOS
DOMICILIO: BARTOLOME DE LAS CASAS No 595 C/ AZTECA Bº VESTA ALEGRA A

COMUNICOLES, que en los autos caratulados FINCRESA C/.....

LUCIA ELIODORA MORA PINTOS

S/PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA, el JUZGADO DE LA JUSTICIA LETRADA EN LO CIVIL Y COMERCIAL DEL FERIA TURNO ha dictado la providencia de

fecha 16 de febrero de 1996; que copiada dice: A mérito del testimonio de poder presentado, reconocese la personería del recurrente

en el carácter invocado y tengase por constituido su domicilio en el lugar señalado. Tengase por iniciada la presente acción de reconoci-

miento de deuda y de preparación de acción ejecutiva que promueve FINANCIERA DE CREDITO S.A. (FINCRESA) contra LUCIA ELIODORA MORA PINTOS

por cobro de la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO.-

(Bs. 2.242.621...) Notifíquese al deudor la iniciación de la presente acción, citando y emplazándolo para que en el perentorio

plazo de tres días, contados a partir de la notificación de la presente providencia, comparezcan ante el Juzgado a reconocer la deuda

que se le reclama y las firmas que se le atribuye obrante en los documentos presentados, bajo apercibimiento que si dejaren de asistir

sin justa causa se tendrán por reconocidas la deuda y las firmas, y así mismo se tendrán por auténticos dichos documentos. Ordenase la

devolución de los documentos originales presentados previa agregación de la respectiva fotocopia, debidamente autenticadas por la actuario.

Notifíquese por cédula. FIRMADO: DRA. VIRGINIA NUÑEZ CABALLERO DE PAEZ.

JUEZ. Ante mí: SOFIA BARRETO DE MARTINEZ. SECRETARIA.

QUEDA UD. NOTIFICADO.

JAIME GALARZA A.
Ujlor
Poder Judicial

JUICIO "FINCRESA C/LUCIA ELIODORA MORA PINTOS
S/PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA".

OBJETO: HACER EFECTIVO EL APERCIBIMIENTO. INICIAR JUICIO EJECUTIVO.

SEÑOR JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES por la personería que tengo reconocida en estos autos, a V.S. digo: -----

Que los demandados no han comparecido ante el Juzgado a reconocer las firmas que se les atribuye, ni a desconocer la deuda que se les reclama, conforme a los documentos presentados, a pesar de estar debidamente notificado, por lo que vengo a solicitar se haga efectivo el apercibimiento dictado en autos, por providencia de fecha 16 de Enero de 1.996.-, y en consecuencia se tengan por reconocidas la firma y la deuda, y por autenticos los documentos. ----

Fundado en dicho reconocimiento, vengo a iniciar juicio ejecutivo contra LUCIA ELIODORA MORA PINTOS. ----- por cobro de la suma reclamada en el escrito inicial, y a solicitar se trabé embargo ejecutivo sobre bienes suficientes del deudor, hasta cubrir la suma reclamada más la que el Juzgado señale provisoriamente para gastos de justicia. -----

Al mismo tiempo solicito se libere mandamiento de intimación de pago y embargo ejecutivo, de conformidad a lo prescripto en el art. 451 del Código Procesal Civil, y se comisione a un Oficial de Justicia en diligenciamiento. -----

Igualmente solicito se intime al deudor que constituyan domicilio procesal, bajo apercibimiento de lo establecido en los arts. 460 y 48 del mismo cuerpo legal precitado. -----

Que se señalen días de notificaciones en Secretaría para las partes, bajo apercibimiento del art. 131 del Código Procesal Civil. -

Es Justicia.-

JUAN CARLOS PAREDES B.
Abogado

Presentado y puesto al despacho de S.S. hoy diez de enero de mil novecientos noventa y seis siendo las once horas con firma de Abogado Juan Carlos Paredes Conste.

MARIA AMALIA RACHID
Secretaria

Abun...///



A.I. No 536

Asunción, 21 de marzo de 1.996

PODER JUDICIAL

VISTO: El escrito presentado por el representante de la parte actora en estos autos, y;

CONSIDERANDO:

QUE en el mencionado escrito el recurrente solicita se haga efectivo el apercibimiento decretado en autos, se tenga por iniciado el presente juicio ejecutivo, se intime de pago al demandado y se se libere embargo ejecutivo sobre bienes de la parte demandada.

QUE el pedido formulado se encuentra ajustado a lo dispuesto en los Arts. 4343 y 444 del Código procesal Civil.

POR TANTO y atento al informe de la Actuaría, el Juzgado:

RESUELVE:

HACER EFECTIVO el apercibimiento decretado en autos, y en consecuencia, tener por reconocida la firma obrante al pie del documento presentado, y la deuda reclamada en la presente ejecución y por autenticos los documentos presentados.

TENER por iniciado el presente juicio ejecutivo que promueve FINANCIERA DE CREDITOS S.A.(FINCRESA) contra LUCIA ELIODORA MORA PINTOS. sobre cobro de la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOS CIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTIUNO (Gs. 2.242.621.-), más sus intereses legales, costas y costos.

TRABAR embargo ejecutivo sobre bienes suficientes de la demandada LUCIA ELIODORA MORA PINTOS.

hasta cubrir la suma reclamada y más la de GUARANIES doscientos cuarenta y seis mil (Gs. 246.000.-) fijados por el Juzgado, provisoriamente para gastos de justicia.

INTIMAR de al deudor, para que dé y pague en el acto del o dentro del termino de tres días la suma reclamada, más la cantidad señalada por el Juzgado para gastos de justicia.

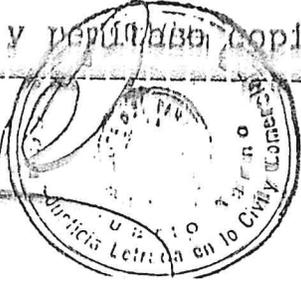
LIBRAR el correspondiente mandamiento de intimación de pago y embargo ejecutivo y comisionase a un Oficial de Justicia su para su diligenciamiento, quién dejará en poder del demandado el duplicado del mismo, con indicación de fecha y hora de su diligenciamiento y dentro del mismo plazo constituya domicilio, bajo apercibimiento de tenerlo por constituido en la Secretaría del Juzgado en los terminos del Art. 48 del Código Procesal Civil.

FIJAR días de notificaciones en Secretaría los martes y jueves de cada semana, bajo apercibimiento de lo dispuesto en el Art. 131 del Código Procesal Civil.

ANOTAR, registre y republique copia a la Excelentísima Corte Suprema de Justicia

Ante mí:

Maria Amalia Rachid, Secretaria



Hada Defensas Jara Porillo, JUEZ

JUICIO: MINGRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTO
S/ PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA".-

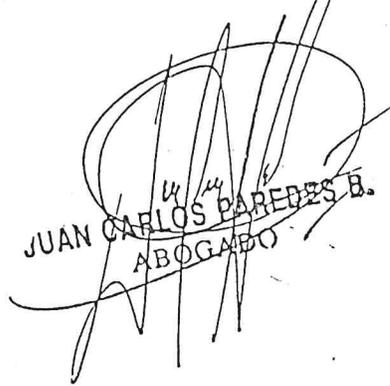
OBJETO: SOLICITAR CITACION PARA Oponer EXCEPCIONES.

SEÑOR JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES, por la personería que tengo reconocida en estos autos, a V.S. digo: -----

Que la parte demandada, ha sido legalmente intimada para el pago de la deuda que se reclama, según acta labrada por el Oficial de Justicia comisionado por el Juzgado, obrante en autos, sin hasta la fecha se haya cancelado la deuda, por lo que vengo a solicitar se intime a la parte demandada para que oponga las excepciones que tuviere contra la presente ejecución en el perentorio plazo de días, de conformidad a lo dispuesto en los Arts. 687 y 688 del Código Procesal Civil, y bajo apercibimiento del Art. 460 del mismo cuerpo legal. -----

V.S. proveerá de conformidad, y
SERA JUSTICIA.


JUAN CARLOS PAREDES B.
ABOGADO

Presentado y puesto al despacho de S.S. hoy Dos
de agosto de mil novecientos noventa y seis
siendo las Diez horas con firma de
Abogado Juan C. Paredes JP Conste.

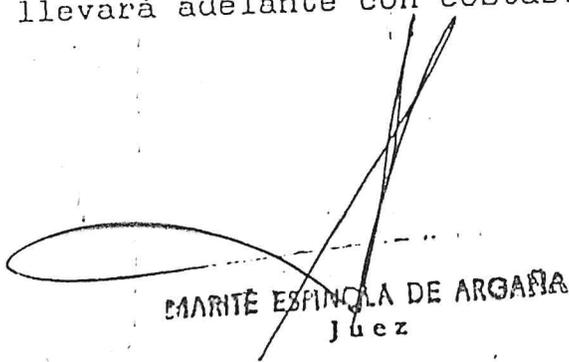
Asunción, 16 de agosto de 1.996

Citase LUCIA ELIODORA MORA PINTOS -----

.....
para que en el perentorio plazo de días, oponga las excepciones que tuviere contra la presente ejecución, bajo apercibimiento que si así no lo hiciere, la misma se llevará adelante con costas. -----

Ante mí:


Amalia Torres V.
Secretaria


MARITÉ ESPINOLA DE ARGANA
Juez

DER JUDICIAL

5551 / 10000

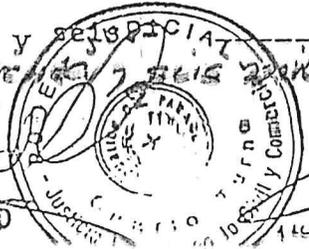
EL OFICIAL DE JUSTICIA, a quién fuere entregado el presente mandamiento de INTIMACION DE PAGO y EMBARGO EJECUTIVO, acompañado de dos testigos hábiles, se constituirá ante LUCIA ELIODORA MORA PINTOS. ----- con domicilio en BARTOLOME DE LAS CASAS Nº 595 c/ ASTECA Bº VISTA ALEGRE. ----- y una vez en el mismo, les intimará a que dé y pague en el acto o en el plazo de tres días la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTIUNO. (Gs. 2.242.621. --) que se le reclama ante este Juzgado en el juicio caratulado "FINCRESA C/LUCIA ELIODORA MORA PINTOS s/PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA". ----- " según documentos presentados en autos. No efectuandose el pago procedera a trabar embargo ejecutivo sobre bienes y derechos de los demandados en el lugar en que encuentren, hasta cubrir la suma reclamada, más la cantidad de GUARANIES doscientos cuarenta y seis mil (Gs. 246.000) que el Juzgado ha fijado para gastos de justicia. Les informará así mismo que dentro del mismo plazo de tres días deberán constituir domicilio procesal en el mencionado juicio, bajo apercibimiento de tenerlo por constituido en la Secretaría del Juzgado en los terminos del Art. 48 del Código Procesal Civil. Igualmente dejará en poder de los demandados el duplicado firmado del presente mandamiento con indicación de la fecha y hora de su diligenciamiento. -----

PARA el mejor cumplimiento de su cometido podrá solicitar y hacer uso de la fuerza pública y allanar domicilio si necesario fuere, debiendo en todo proceder conforme y de acuerdo a derecho. -----

DADO, FIRMADO Y SELLADO, en la Sala de Audiencias y Público despacho de S.S. EL JUEZ DE LA JUSTICIA LETRADA EN LO CIVIL Y COMERCIAL DEL QUINTO TURNO, Int. del CUARTO T. en la ciudad de Asunción, Capital de la República del Paraguay, a los 25 días del mes de marzo

del año mil novecientos noventa y seis. En mandado de los señores jueces Jara y Portillo

Ante mí: Maria Amalia Rachid
 MARIA AMALIA RACHID
 Jefe de Sala de Audiencias y Público





PODER JUDICIAL

En la ciudad de ASUNCION, a los diez y siete dias del mes de julio de un mil novecientos noventa y seis,siendo las 17;00 HS YO OFICIAL DE JUSTICIA, munidos de los requisitos legales me constituí en el domicilio de la SEÑORA LUCIA ELIODORA MORA PINTOS sito en la calle BARTOLOME DE LAS CASAS Nº 595 C/ AZTECA en donde fui recibido por la misma persona a quien di integra lectura del mandamiento de intimacion y embargo ejecutivo, bien enterada la misma persona manifesto reconocer la deuda y que en ese momento no podia pagarla, de esta manera y acatando la orden judicial la citada persona ofrecio para la traba del embargo la cuarta parte de su sueldo que persibe en LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCION hasta cubrir la suma reclamda en autos y demas acesorios judiciales dicho embargo sera retenido y luego remitido al BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY SECCION DEPOSITO JUDICIALES a nombre del presente juicio o del juzgado indicado es lo que cumpto en informar a V.S para lo que hubiere lugar.

Recibe en el acto una copia en fecha y hora mencionado mas arriba, es lo que cumpto en informar a V.S para lo que hubiere lugar.-

ASI DOY POR TERMINADO MI COMETIDO FIRMANDO AL PIE DEL ACTA CON LOS TESTIGOS HABILES DE MI CONOCIMIENTOS.

TGO
TGO

PODER JUDICIAL
CORAZON VIL ALBA C.
OFICIAL DE JUSTICIA
ASUNCION - PARAGUAY

OBJETO: SOLICITAR SE LIBRE OFICIO AL TRABAJO. -----

SEÑOR JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES, por la personería que tengo reconocida en estos autos, a V.S. digo: -----

Que el (la) demandado (a) LUCIA ELIODORA MORA PINTOS- - - - se encuentra actualmente trabajando en LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCION- - por lo que vengo a solicitar que el embargo preventivo sobre la cuarta parte del sueldo que el demandado percibe en dicha institución hasta cubrir la suma reclamada, y más la suma que el Juzgado ha señalado para gastos de Justicia, y se libre el oficio respectivo. -----

Solicito igualmente la apertura de una cuenta a nombre del presente juicio y orden del Juzgado en la sección depósitos judiciales del Banco Central del Paraguay, librando el oficio correspondiente.

V.S. proveerá de conformidad, y;
Será Justicia.-

JUAN CARLOS PAREDES R.
Abogado

Presentada y puesta al despacho de S.S. Hoy Diez de Agosto de mil novecientos Noventa y seis hora de la tarde. Fianza de Diez pesos. Fianza de Juan C. Paredes Martha Amalia Torres y consto. Martha Amalia Torres y

Asunción, 16 de Agosto de 1.99

Como se pide, trabase embargo preventivo sobre la cuarta parte del sueldo que LUCIA ELIODORA MORA PINTOS- - - - percibe como FUNCIONARIA DE LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCION- - - -

hasta cubrir la suma reclamada y más la cantidad fijada por el Juzgado para gastos de justicia. Oficiese. Ordenase la apertura de una cuenta a nombre del presente juicio y orden del Juzgado en el Banco Central del Paraguay. Oficiese.

Ante mí:

Martha Amalia Torres V.
Secretaría

MARTE ESTANISLAO DE ARGENTA
JUEZ



PODER JUDICIAL

Asunción, 10 de Agosto de 1.990

18

SEÑOR
INTENDENTE DE LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCION
PRESENTE:

EL JUEZ DE LA JUSTICIA LETRADA EN LO CIVIL Y COMERCIAL DEL
.....TURNO quien suscribe se dirige a Ud., en los autos caratulados
" FINCRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ PREPARACION DE ACCION
EJECUTIVA" - - - - -

a fin de comunicarle que el Juzgado ha trabado embargo preventivo
sobre la cuarta parte del sueldo, comisión, haberes o cualquier
remuneración que LUCIA ELIODORA MORA PINTOS - - - - -

pueda percibir como FUNCIONARIA de esa INSTITUCION, - - - - -
hasta cubrir la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA
Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO - - - - - (Gs. 2.242.621) - - - - -

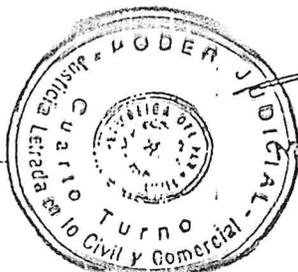
más la de GUARANIES DOSCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL (Gs. 246.000)
que el Juzgado señala provisoriamente para gastos de justicia. - - - - -

Las sumas así retenidas, deberán ser depositadas en la
cuenta abierta a nombre del presente juicio y orden del Juzgado en el
Banco Central del Paraguay, cuya contraseña de apertura se adjunta.
Sirvase informar, en la brevedad, sobre lo actuado.

Saludale atentamente.

Ante mí:

[Handwritten signature]
Martín Arrialto Torres



[Handwritten signature]
CARITÉ ESPINOLA DE ARGANA
Juez



PODER JUDICIAL

—em—

Asunción, 16 de Agosto de 1.990.-

SEÑOR
GERENTE DEL BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY.-
PRESENTE:

EL JUEZ DE LA JUSTICIA LETRADA EN LO CIVIL Y COMERCIAL DEL 4to.....
TURNO,quién suscribe se dirige a Ud., en los autos caratulados:..FINORESA C/
LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA".....
a fin de que se sirva disponer por donde corresponda la apertura de una cuenta
a nombre del presente juicio y orden del Juzgado, en la Sección Depósitos Judi-
ciales de esa Institución Bancaria.-
Saludale muy atentamente.-

Ante mí:

Martha Amalia Torres V.
Secretaria



~~MANRIE ESPINOSA DE ARGANA
MANRIE ESPINOSA DE ARGANA
JUEZ~~

JUICIO*: FINCIRESA C/ LUCIA E
DORA MORA PINTOS S/
PREPARACION DE ACCI
EJECUTIVA" - - - -

OBJETO: SOLICITAR SE LIBRE NUEVO OFICIO. - - - -

SEÑOR JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES B., por la personería que tengo re-
conocida en estos autos a V.S. digo: - - - -

Que apesar del tiempo transcurrido, LA MUNICIPALIDAD..
DE ASUNCION-
no ha depositado suma alguna en la cuenta abierta del presente jui-
cio en el Banco Central del Paraguay, por lo que vengo a solicitar
se libre nuevo oficio a dicha : INSTITUCION-..... - - - -

V.S. proveerá de conformidad, y;

SERA JUSTICIA.-

JUAN CARLOS PAREDES B.
ABOGADO

Prescrito y puesto al día juicio de S. P. hoy diez y seis
de mayo ... a los veinte y siete
horas con el fin de
Juan C. Rosales

[Handwritten signature]

MARTHA AMALIA TORRES VILAGRA
Secretaria

Asunción, 16 de Mayo de 1.997.-

Librese el Oficio en la forma y efecto solicitado, primo inform
de la Corte de Justicia de los Excmos.

Ante mí:

[Handwritten signature]

MARTHA AMALIA TORRES VILAGRA
Secretaria

MARTE ESPINOLA DE ARGANA
JUEZ



PODER JUDICIAL

Asunción, 21 de Mayo de 1.991.-

SEÑOR
INTENDENTE DE LA MUNICIPALIDAD DE ASUNCION
DOMICILIO:
PRESENTE:

EL JUEZ DE LA JUSTICIA LETRADA EN LO CIVIL Y COMERCIAL DE CUARTO TURNO
quién suscribe se dirige a Ud., en los autos caratulados
"RINCRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA"

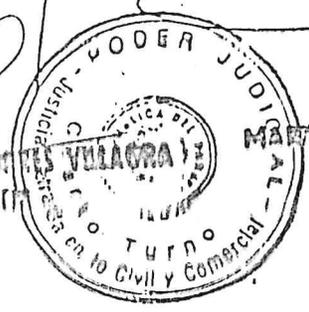
a fin de comunicarle que este Juzgado ha trabado embargo preventivo sobre la cuarta parte del sueldo, jornal, comisión, haberes o cualquier remuneración que LUCIA ELIODORA MORA PINTOS pueda percibir como FUNCIONARIA de esa INSTITUCION hasta cubrir la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO (Gs. 2.242.621) más la de GUARANIES Doscientos cuarenta y seis mil Gs 246.000 - que el Juzgado señala provisoriamente para gastos de justicia.- - -

Las sumas así retenidas, deberan ser depositadas en cuenta abierta a nombre del presente juicio y orden de este Juzgado en el Banco Central del Paraguay, cuya contraseña de apertura se adjunta. Sirvase informar, en la brevedad, sobre lo actuado.

Saludale atentamente.

Ante mí:

[Handwritten signature]
MARTHA ANANIA TORRES VILLACORA
Secretaria
MARTIN ESPINOLA DE ARCAÑA
Juez





PODER JUDICIAL

Asunción, 18 de mayo de 1.997.-

SEÑOR(A)

LUCIA ELIODORA MORA PINTOS
DOMICILIO: BARTOLOME DE LAS CASAS N° 595 c/ AZTECA
PRESENTE:

COMUNIQUE, que en los autos caratulados: "FINCRESA
C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA

el Juzgado: DE LA JUSTICIA LETRADA DEL CUARTO TURNO

ha dictado la siguiente providencia que copiada dice: Asunción, 16
de agosto de 1.996. CITASE al demandado(a) LUCIA ELIODORA

MORA PINTOS - - - para que en el perentorio plazo de cinco días,
oponga las excepciones que tuviere contra la presente ejecución,
bajo apercibimiento de que si así no lo hiciera, la misma se llevar

rá adelante con costas. FINIADO: MARTINE ESTIVOLA DE ARGANA

JUEZ. Ante mí: MARTA TORRES SECRETARIO(A)

Se acompañan copias para testarob
QUEDA UD. DEBIDAMENTE NOTIFICADO(A)

MARBELLA GÓMEZ DE LA FUENTE
JUEZ
PODER JUDICIAL

En la ciudad de Asunción, Paraguay,
los veinte y ocho días del mes de mayo del año 1997
ante las 0.00 horas me constituí en el domicilio indicado en esta
cédula a fin de notificar la providencia que antecede, fue recibida
por Norma Anita Domínguez
quien me entregó el duplicado de la mencionada cédula de notificación.
Tras la lectura del contenido, solicitó a firmar conmigo. Se procedió a

Norma Anita Domínguez
MARBELLA GÓMEZ DE LA FUENTE
JUEZ
PODER JUDICIAL

JUICIO: "FINCRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PI
TOS S/ PREPARACION DE ACCION
EJECUTIVA". - - - - -

OBJETO: SOLICITAR SE DICTE SENTENCIA DE REMATE. -

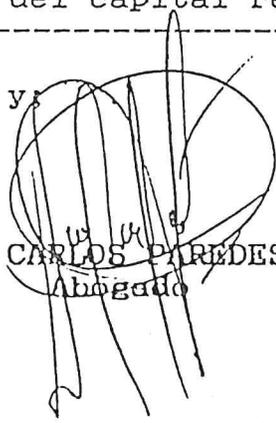
SEÑOR JUEZ:

JUAN CARLOS PAREDES, por la personería que tengo reconocida
en estos autos, a V.S. digo: -----

Que la parte demandada ha sido notificada en debida y legal
forma de la citación de remate. sin que haya opuesto excepción alguna,
contra la presente ejecución, habiendo vencido con exceso el plazo
para hacerlo. -----

Por lo expuesto precedentemente, vengo a solicitar se dicte
sentencia de remate ordenando llevar adelante la presente ejecución
hasta que mi parte se haga integro pago del capital reclamado, más los
intereses costas y costos. -----

V.S. proveerá de conformidad, y
SERA JUSTICIA.-

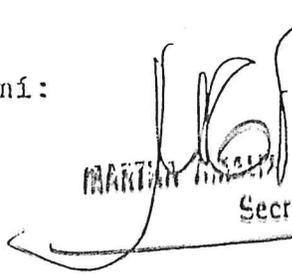

JUAN CARLOS PAREDES B.
Abogado

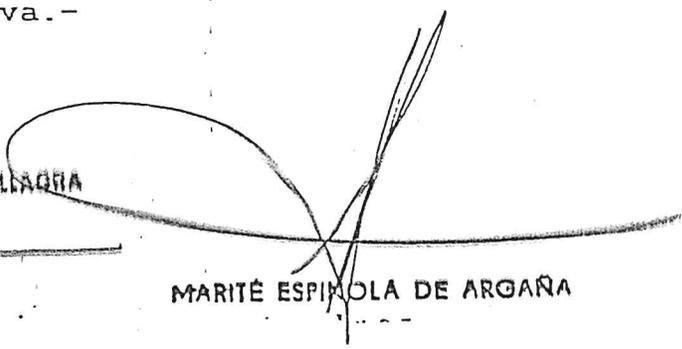
Presentado y puesto al despacho de S.S. hoy ~~seis~~
de junio de mil novecientos noventa y siete
a las Diez y quince horas con Firma de
Abogado Juan C. Paredes Consta

Asunción, 8 de Junio de 1.997

Informe el Actuario y vuelva.-

Ante mí:


MARTÍN VILLAGRA
Secretaría


MARITÉ ESPINOLA DE ARGANA

SE///...



PODER JUDICIAL

24

JUICIO: "FINCRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ REPARACION DE ACCION EJECUTIVA.-

S.D. No. 739

...../.....ción, 9 de JUNIO de 1.997

VISTO: El escrito la parte Actora, en el cual se solicita se dicte Sentencia de Remate, por no haber opuesto excepción alguna la parte demandada contra la presente ejecución, y;

CONSIDERANDO

Que, habiendo sido la parte demandada, debidamente notificada de la providencia que lo citaba para oponer excepciones, en contra del progreso de la presente ejecución, y sin que el mismo los haya hecho, habiendole vencido el plazo que tenía para hacerlo, conforme lo certifica la Actuaría en su informe, corresponde llevar adelante la ejecución, con costas.

POR TANTO, de conformidad a lo dispuesto por los Arts. 460 y 470 del Código Procesal Civil, el Juzgado:

RESUELVE

LLEVAR ADELANTE esta ejecución seguida por

FINCRESA contra LUCIA ELIODORA MORA PINTOS por cobro de la suma de GUARANIES *dos millones doscientos noventa y dos mil ochocientos* (Gs. *2.292.000*) hasta que el acreedor se haga integro pago del capital reclamado, sus intereses legales, costos y costas.

ANOTESE, regítrese y remítase copia a la Excelentísima Corte Suprema de Justicia.

Ante *Maello* 18

Seal: PODER JUDICIAL - REPUBLICA DEL PARAGUAY. Signature: MARILE SPINOZA DE ARGARA JUEZ



ORIGINAL Cedula de Notificacion

5

PODER JUDICIAL

Asunción, 26 de Febrero de 1.997.-

SEÑOR(A) LUCIA ELIODORA MORA PINTOS
DOMICILIO: BARTOLOME DE LAS CASAS Nº 595 c/ AZTECA
PRESENTE: (Huni. de Asunción)

COMUNIQUE, que en los autos caratulados: "FINCRESA C/ LUCIA ELIODORA MORA PINTOS S/ PREPARACION DE ACCION EJECUTIVA" el Juzgado de Justicia Letrada en lo Civil y Comercial del 4º Tur ha dictado la siguiente Resolución, que copiada dice: Asunción, 09 de Junio de 1.997 S.D. Nº: 739. el Juzgado RESUELVE LLEVAR ADELANTE esta ejecución seguida por FINCRESA LUCIA ELIODORA MORA PINTOS - - por cobro de la suma de GUARANIES DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS VEINTE Y UNO (Gs. 2.242.62 hasta que el acreedor se haga integro pago del capital reclamado sus intereses legales, costos y costas. ANOTESE, registrese y remítase copia a la Excelentísima Corte Suprema de Justicia: FIRMADO: MARITE ESPINOLA DE ARGANA Juez. Ante mí: MARTHA AMALIA TORRES VILLAGRA SECRETARI Queda Ud; DEBIDAMENTE NOTIFICADO(A)

MARBELLA GOMEZ DE LA FUENTE
UJIER
PODER JUDICIAL

En la ciudad de Asunción, Paraguay, a los veinte y seis días del mes de febrero del año 1997 siendo las diez y treinta horas me constituí en el domicilio indicado en esta cédula a fin de notificar la resolución que antecede, fue recibida por Marcos Cristóbal - procedí a entregarle el original de la mencionada cédula de notificación por lo que él me contestó, saludó y firmó conmigo.

MARBELLA GOMEZ DE LA FUENTE
UJIER
PODER JUDICIAL

