

El Contrato de Descuento Bancario

Carlos Cohen*

Indice

- 1.- Definición
- 2.- La rutina
- 3.- Las partes y elementos
- 4.- Características
- 5.- El descuento y otras operatorias
 - a) Préstamo directo
 - b) Anticipo sobre letras de cambio
 - c) Apertura de crédito
 - d) Apertura de crédito en cuenta corriente
 - e) Modos trasmisión de letras
 - 1) Arbitraje
 - g) Contrato preliminar de descuento
- 6.- Cómo se instrumenta el descuento
- 7.- Cuándo se entrega el dinero
- 8.- Cómo se trasmite el crédito descontado
- 9.- Forma de trasmisión
- 10.- Créditos que se pueden transmitir
- 11.- Obligaciones del Banco
 - a) Trasmistir la propiedad del dinero al cliente
 - b) Exigir al deudor principal el pago. antes que'al cliente
- 12.- Derechos del Banco
 - a) El cálculo del descuento y su cobro - --
 - b) El cobro de los intereses
 - e) El cobro de comisiones, cambios y provisión
 - d) A la restitución del monto anticipado al cliente
- 13.- Obligaciones del cliente
 - a) Trasmisión al banco del crédito descontado
 - b) El pago de los intereses
 - e) Obligación de restituir el monto del anticipo
 - d) Responsabilidad por errores y fraudes
- 14.- Derechos del cliente
- 15.- Garantías del crédito descontado
 - a) Fianza
 - b) Aval por separado
 - e) La cláusula de provisión
 - d) Seguro de crédito

(*) Abogado, Asesor Letrado del Banco Credicoop Coop. Ltda.

16.- Causas de extinción

- a) Pago de lo adeudado al banco
- b) Extinción o disminución de garantías
- e) Quiebra
- d) Prescripción

17.- Descuento Cambiario

- a) Generalidades
- b) Documentos descontables
- e) Efectos de comercio bancables
- d) El riesgo en el descuento cambiarlo
- e) El tiempo en el descuento cambiarlo
- 1) El descuento de cheques
- g) Obligaciones del banco ;
- h) Clausulas de irresponsabilidad
- 1) Causales de extinción
- j) Operatoria de exterior

18.- Descuento de créditos prendarios

19.- Descuento de Warrants

20.- Descuento de pagarés hipotecarios

21.- Descuento de obligaciones negociables

22.- Descuento de certificado de obra

23.- Descuento de factura conformada (

24.- Análisis de casos

- a) Descuento cambiarlo - prórrogas - débito en cuenta corriente del cliente
- b) Descuento de cheques
- e) Descuento de certificados

25.- Descuento de facturas comerciales no conformadas

Epilogo

Sugerencias instrumentales

1.- Definición

1) Se entiende por descuento, el hecho de abonar un Banco al cliente en dinero el importe de un título de crédito no vencido, descontando los intereses correspondientes al tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del título de crédito.

2) Es el contrato por el cual el Banco, previa deducción del interés, anticipa al cliente el importe de un crédito frente a un tercero y todavía no vencido, mediante la cesión, salvo buen fin del crédito mismo.

3) Los elementos Integrantes de todo descuento, son los siguientes:

* La existencia de un crédito contra un tercero, aún no vencido.

** El anticipo hecho por el Banco al cedente del importe de ese crédito, previa deducción del tipo de descuento.

*** La cesión pro solvendo(*)del crédito frente al tercero, hecha por su titular al Banco.

2.- La clásica rutina

- * El cliente ha otorgado crédito a un tercero.
- * Por ello es titular de un derecho de crédito.
- * Necesita hacerse del dinero, antes del vencimiento de su propio crédito.
- * Solicita crédito al Banco.
- * El Banco verifica la realidad del crédito original.
- * Evaluación de la solvencia de los deudores escalonados del crédito original.
- * Anticipa la cantidad, deduciendo el descuento.

- * Se hace endosar por el cliente el título de crédito, de forma de exigir de los deudores originales y sucesivos y del cliente, el pago al vencimiento.

3.- Partes / Elementos

- 1) El Banco que confiere el anticipo es el "Descontador".
- 2) El cliente que recibe el anticipo es el "Descontatario".
- 3) El importe que el Banco anticipa es la "Suma Descontada".
- 4) La cantidad por la que el cliente o Descontatario es acreedor del tercero, es la "Cantidad A Descontarse".
- 5) La diferencia entre los importes antes mencionados, que es la compensación del Banco o interés por la cantidad adelantada, es el "Descuento".

4.- Características I

El anticipo de una determinada suma de dinero hecha por un tercero a quien es acreedor a plazo de una cantidad determinada.

- 1) La naturaleza económica del anticipo del Banco, resulta del goce adelantado por el cliente de su capital, en un momento determinado.
- 2) El Banco anticipa en un momento determinado la cantidad de dinero que adicionada a su interés, y al interés de éste por el tiempo que falta para el vencimiento del crédito del cliente, represente, al vencimiento el mismo monto de crédito.

4.- Características II

La brevedad y la precisa determinación del plazo

- 1) La operación tiene por finalidad propia y típica, una colocación a breve plazo, que oscila normalmente hasta los cuatro y/o seis meses. Este plazo es fundamental en el descuento.

2) Pensar pues un descuento de mayor plazo, se contrapone con la técnica bancaria, pues implicaría no mantener la liquidez, mediante inversiones no temporales.

3) Por ello ciertos economistas consideran el descuento como un préstamo de moneda y no de capital, y sobre esta base explican la diferencia entre la tasa de descuento y la tasa de interés.

4- Características III

La naturaleza de las garantías

1) El descuento es una operación de crédito fundada en garantías personales.

2) El descuento cambiario reposa sobre la solvencia del descontatario y de los otros obligados cambiarios.

3) Desde el punto de vista económico, el descuento se fundamenta no sólo en las garantías personales de los obligados, sino también en la certeza real de una operación comercial.

4) Concurriendo ambas garantías o certezas, el descuento tal vez, es más seguro que otra garantía real, por ejemplo la prenda comercial.

5.- Descuento y otras operaciones parecidas

1) Préstamo directo

2) Anticipo sobre letras de cambio

3) Apertura de crédito

4) Apertura de crédito en cuenta corriente

5) Modos de transmisión de letras

6) Arbitraje

7) Contrato preliminar de descuento

5.1 .- Préstamo directo y descuento

1.- El préstamo directo es una concesión de crédito de 2do grado, en tanto que el descuento, es de 1er grado, pues presupone un crédito preexistente.

2.- El préstamo directo se instrumenta en pagarés o contratos de mutuo. El descuento tiene por objeto letras de cambio o efectos cambiarios endosados, normalmente.

3.- En el descuento el anticipo tiene como duración la fecha del vencimiento del crédito. En el préstamo directo, el plazo se compagina según la necesidad del cliente, pudiendo prorrogarse.

4.- En el descuento, la garantía personal de los firmantes, se fortalece por el negocio Instrumentado en el título. En el préstamo directo el Banco considera sólo la calidad personal del deudor y sus garantes (solvencia, honestidad y honorabilidad).

5.2.- Anticipo sobre letras de cambio y descuento

1) El anticipo sobre letras de cambio es una operación a la que recurren los portadores de letras de cambio que tienen necesidad de dinero por una suma menor que el importe de ellas, o por un plazo más corto que el vencimiento de dichos títulos.

2) En ambos casos, Anticipo y Descuento, son créditos de 2do grado.

3) En el descuento, el título de crédito, es transferido al Banco en propiedad. En el Anticipo, lo es a título de prenda.

4) En el descuento, primero el Banco espera el pago del deudor original, y subsidiariamente de su cliente. En el Anticipo, primero paga el cliente, y si no paga, el Banco cobrará la letra prendada al tercero, de monto y plazo mayores.

5.3.- Apertura de crédito en cuenta corriente con garantía de una letra de cambio y descuento

1) Se trata de verdaderas aperturas de crédito en cuenta corriente hasta la concurrencia de una suma determinada, que los Bancos conceden a los clientes, contra entrega de una o más letras de cambio por una suma superior, en garantía o refuerzo de pago del saldo a la clausura de la cuenta. Pueden ser letras de cambio o pagarés, como en el crédito directo, con avales y garantías.

2) En el Descuento hay una entrega de dinero cierta a plazo cierto, con obligado principal y subsidiario (deudor original y cliente). En la Apertura de Crédito puede o no haber entrega de dinero, pues lo que hay es concesión de crédito.

3) La Letra garantiza al Banco el pago del saldo de cierre de la cuenta. Si no se cubre el saldo, se ejecuta la letra. En cambio, en el Descuento, si no se paga la letra, se ejecuta la garantía (obligado principal en el contrato de descuento).

5.4.- Como se entrega la letra de cambio al Banco. Su naturaleza jurídica

5.4.1. - En el anticipo sobre letras de cambio o pagarés:

La transferencia al Banco, es como garantía Prendaria mediante la emisión directa a favor del Banco o la transmisión del título endosado, mediante endoso en blanco o en garantía.

5.4.2. - En el descuento:

La transferencia al Banco es en propiedad y se realiza mediante el endoso en blanco.

5.4.3. - En el préstamo directo:

La entrega al Banco es en propiedad siendo la letra librada o endosada, por el solicitante o por las garantías.

5.4.4. - En el anticipo en cuenta corriente:

Si bien la letra se entrega al Banco endosada no se trasmite en propiedad, en pago, ni en prenda. Sólo se trasmite el título.

5.5. Arbitraje y descuento

1. El comercio de divisas internacional, puede tener por objeto créditos representativos, instrumentados por cheques o letras pagaderas en el exterior. Estos efectos pueden ser descontados por el Banco, o éste puede comprarlos pagando el curso de cambio y la tasa de descuento sobre la plaza en que son pagaderos.

2. En el Descuento, la letra es un título de crédito, y el cliente responde en caso de falta de pago. En el Arbitraje, el documento tiene valor en sí mismo como mercadería y el Banco puede revenderlo como medio de pago en el extranjero.

3. En el Descuento, la garantía es la subsidiaria del cliente. En el arbitraje, la solvencia es de las firmas terceras.

4. En el Descuento el Banco paga siempre una suma menor de la letra de cambio. En el comercio de divisas puede pagar una suma mayor de la letra de cambio, por la diferencia cambiarla.

5. En el Descuento, el plazo juega un rol esencial. En el comercio de divisas, es intrascendente, pues la utilidad del negocio bancario, no está allí vinculada al factor tiempo.

5.6.- Contrato preliminar de descuento y contrato de apertura de crédito

1) Hay contrato preliminar de descuento, cuando una o ambas partes se obligan al descuento futuro de uno o mas créditos. Es necesario que tenga por objeto créditos individuales y determinados, con indicación del deudor, naturaleza, monto y vencimientos.

2) Si no existe la individualización de los créditos, o éstos pueden señalarse posteriormente, tendremos Contrato de Apertura de Crédito, en el cual los descuentos tienen naturaleza de "actos de utilización".

3) El Banco puede negarse a celebrar el contrato definitivo de Descuento si la capacidad patrimonial del descontatario ha menguado.

6.- Como se instrumenta el descuento

1) No existe prescripción que indique una formalidad determinada.

2) La costumbre indica que el solicitante del descuento presenta UNA LISTA con la completa y precisa descripción de los créditos que pretende descontar, suscripta por el descontante y adjuntando los documentos a descontar.

3) De esa manera, existe una propuesta de descuento de créditos, pudiendo el Banco aceptar total o parcialmente la lista.

4) Los datos de la lista, más la determinación de los efectos cuyo descuento se pretende y la tasa de descuento, cumplimentan los elementos del contrato, a saber:

- a) Monto del anticipo, deduciendo de cada crédito el descuento.
- b) La duración del anticipo
- c) El monto del descuento
- d) Las garantías de la operación, representadas por el propio título y la solvencia de las personas obligadas al pago.

5) Obviamente, se requiere el acuerdo del Banco.

7.- Cuando se entrega el dinero

1) Para la existencia del contrato de descuento, es necesaria la entrega de la suma descontada, o sea del importe que anticipa el Banco, y que se determina matemáticamente en función de la cantidad y vencimiento del crédito descontado y de la tasa de descuento que se aplique.

2) La cantidad descontada es menor que el monto del crédito, en tanto esa cantidad produce intereses a la tasa convenida por el lapso que va desde la fecha de la operación hasta el vencimiento del crédito, o sea por el plazo que dura el anticipo.

3) El dinero proveniente del crédito se entrega contra entrega por el descontatario o cliente/socio, del crédito.

En suma, según la voluntad de los contratantes y los usos y costumbres del contrato, la entrega y recepción del anticipo se efectúa por la recepción y entrega del crédito, o sea que la entrega del crédito, sujeto a restitución, presupone el anticipo y no se concibe la entrega del dinero si no se ha producido, o no se produce simultáneamente, la efectiva transmisión del crédito.

8.- ¿Como se trasmite el crédito descontado?

1) El crédito se trasmite "pro-solvendo" al Banco.

El Banco resulta titular del crédito o título de crédito descontado, y puede disponer del mismo como cosa propia.

2) La entrega "Pro-Solvendo" significa que el cliente se libera de su obligación, siempre que el deudor original pague al Banco. Si éste no lo hace, el cliente paga.

3) ¿Puede convenirse otra cosa, por ejemplo, la entrega "ProSoluta"?

Aquí las partes acuerdan que el cliente trasmite el crédito al Banco, con efecto liberatorio, definitivo e inmediato para él, es decir que no responde en caso de falta de pago del librador del título del contrato.

La respuesta es que sí, y el negocio sigue siendo de descuento.

9.- Forma de transmisión

1) La entrega "Pro-Solvendo" debe efectuarse mediante un acto que sea necesario y suficiente para producir la transmisión, según la naturaleza y carácter del título de crédito

o créditos, materia de descuento, de manera que quede perfeccionada desde el momento en que el acto es cumplimentado.

2) En caso de letras de cambio u otros títulos a la orden, mediante endoso pleno o en blanco con entrega del título, sin cláusula que limite sus efectos.

Si son títulos al portador, mediante la tradición.

Si son títulos nominativos, con la inscripción en los registros de la emitente.

3) Si se descuentan créditos, la transmisión se produce por la cesión ordinaria.

Debe notificarse al deudor cedido según el artículo 1459 del Código Civil, la dación sólo puede considerarse perfecta a partir del momento de dicha notificación.

10.- Qué créditos se pueden transmitir "pro-Solvendo"

- 1) Los que tengan por objeto el pago de una suma determinada de dinero en un plazo fijo, y
- 2) Sean descontables

Excepción:

No es descontable:

- Un crédito no dinerario
- Un crédito dinerario indeterminado en su cantidad
- Un crédito no pagadero a día fijo

Estos son insusceptibles de descuento desde el punto de vista

- Económico
- Jurídico
- Matemático

11. Obligaciones del Banco (1)

Trasmitir al cliente la propiedad de la cantidad descontada

- a) mediante una operación por caja, a través del pago en efectivo (*)

(*) El BCRA ha resuelto establecer que, a partir del 1-6-94, los desembolsos por las nuevas financiaciones que otorguen las entidades financieras deberán ser efectivizados mediante su acreditación en la cuenta corriente o caja de ahorro de los demandantes (A 2213).

Quedan exceptuados de esa obligación los préstamos para adquisición de bienes garantizados con hipoteca o prenda o instrumentados mediante warrant, cualquiera sea su importe, y las demás financiaciones por el equivalente de hasta \$ 50.000 (A 2213)

A este último efecto, se considerará la suma total comprometida en el acuerdo, aún cuando se prevean desembolsos parciales inferiores a esa cifra. En el caso de asignaciones independientes, a partir del momento en que en el curso de un trimestre calendario se supere dicho importe la efectivización del excedente de \$ 50.000 tendrá aquel tratamiento, al que se aplicará para toda otra efectivización futura cualquiera sea su importe a ese cliente (A 2213)

b) mediante acreditación en cuenta, lo cual ocurre así:

b. 1) puede acreditarse en la cuenta corriente común del cliente! socio.

b.2) puede abrirse una cuenta corriente nueva, especial para el funcionamiento de crédito. (**)

Aquí el cliente extrae de la cuenta, que se cubre con sus propias reservas, pues el monto del crédito se renueva cada vez que uno de los créditos descontados es pagado.

Durante la duración del contrato, el total de los créditos descontados y no pagados, no puede sobrepasar el monto convenido.

Es similar al régimen de las aperturas del crédito.

11.- Obligaciones del Banco (2)

Exigir el pago del crédito descontado, antes de ejercitar el derecho contra el cliente

a) El Banco debe interpelar el pago al tercero, pero no está obligado a la ejecución judicial.

b) Probado que el tercero no paga, no está obligado el Banco a iniciar el juicio ejecutivo.

e) Pero si el Banco inicia el juicio contra el tercero, debe llevarlo a buen fin, pues si no responde por los daños.

d) El descontatario o cliente, no es garante de pago, sino obligado principal, en virtud del contrato original de crédito, aún cuando el pago debe ser requerido previamente al tercero.

e) El Banco debe asegurar los derechos del descontatario o cliente, respecto del tercer deudor: Debe cumplir todos los actos a fin de no perjudicar los derechos del descontatario frente al deudor cedido.

f) Puede reintegrar el efecto descontado al cliente/socio, pero debe hacerlo como lo ha recibido.

12.- Derechos del Banco

12.1. El cálculo del descuento.

12.2. Al cobro de los intereses

*(**)Deberá cuidarse que la apertura de la cuenta corriente bancaria número dos se realice como normativamente Indica la Com. OPASI II. Al respecto es recordable la distinción que ha motivado un intenso debate jurisprudencial en torno de las llamadas "cuentas no operativas", esto es las que implican la imposibilidad de librar cheques y prestar el servicio de caja, salvo el de los retiros del descuento, que fueran utilizadas por algunos bancos para debitar los saldos de tarjeta de crédito, y que fueran sancionadas de nulidad por no corresponderse con la esencia y naturaleza del contrato de cuenta corriente, y las "cuentas corrientes operables no operadas", esto es aquellas cuentas corrientes abiertas como corresponde en las que el cliente puede a su voluntad usar del servicio de cheque. Esto es, a los fines de cubrir la posibilidad que resulte más conveniente, sea la de ejecutar el título descontado contra el librador, y sobre su base al descontante, o el saldo deudor de la cuenta corriente con sus fianzas contra el descontante.*

- 12.3. Al cobro de comisiones, cambios y a la provisión pactada
12.4. A la restitución del monto anticipado al cliente/socio

12.- Derechos del Banco (I y II).

El agio o descuento. Tasa

1. Agio: Es la diferencia entre el valor nominal del efecto o título de crédito y el precio por el cual el Banco lo adquiere.
2. En la práctica se calcula como el interés de la suma anticipada por el Banco, entre el día de descuento y el día del vencimiento del efecto o título de crédito.
3. La liquidación del interés se produce en el momento en que se efectúa el anticipo, en forma tal, que su monto se determina deduciendo el descuento del valor nominal del título, quedando así expresada la cantidad que se adeuda al vencimiento.
4. Ante la diferente apreciación de riesgos, es normal la existencia de tasas de descuento diferenciadas.

12.- Derechos del Banco (III)

Al cobro de las comisiones, cambio y a la provisión pactada

La Comisión:

- 1) remunera el servicio que el Banco presta al cliente.
- 2) es legítima, y no suplanta el agio.
- 3) puede haber una comisión suplementaria por créditos inferiores a determinado monto, o por renovaciones.

El Cambio:

Son los gastos de cobranza del crédito descontado.

La Provisión:

Es la suma que el Banco descuenta del anticipo, destinado a compensar su mayor responsabilidad, cuando toma para el descuento créditos con características especiales, largo plazo, etc.

Sellado, gastos postales, etc.

Intereses moratorios: En caso de mora en el pago de las letras no atendidas al vencimiento y que guarda en cartera. *Su fuente es el pacto con el cliente.*

13.- Obligaciones del Cliente (1)

1. Trasmisión al Banco de crédito descontado

Esto implica:

- El Banco es titular exclusivo y absoluto del crédito o título de crédito descontado en el momento del descuento.

- El cliente permanece subsidiariamente, obligado al pago del anticipo y los intereses, si el deudor descontado no paga al vencimiento.
- El Banco cuenta con acciones contra:
 - * El deudor principal
 - * El cliente
 - * En el descuento cambiario, la acción de regreso contra su endosante.

13.- Obligaciones del Cliente (II y III)

2. Pago de los intereses

Estos se calculan anticipadamente, pues el Banco los dedujo del monto del crédito descontado en el momento del pago, y es una obligación del cliente, que tiene su causa en el propio contrato de descuento.

Son intereses compensatorios, adeudándose además en caso de falta de pago, intereses moratorios desde el día del vencimiento, hasta el momento del pago.

3. Obligación de restituir, bajo condición suspensiva, el monto del anticipo

Si el deudor original no paga.

13.- Obligaciones del Cliente (IV)

4. Responsabilidad del cliente por errores cometidos en la confección de la lista de descuento y en los efectos descontados, como por la falsedad, total o parcial, en los efectos descontados o en los documentos probatorios de los créditos objeto de descuento.

- La responsabilidad por los errores constituye cláusula usual de la lista.
- Pero aún sin estar la misma, el cliente es responsable por ser comerciante.
- La responsabilidad por la falsedad, se funda en que, quien transfiere un derecho, es responsable de la existencia y legitimidad del mismo.
- El cliente debe liberar al Banco de los efectos afectados por el error o la falsedad, reintegrando total o parcialmente el importe recibido, o sustituyendo el documento irregular por otro válido.
- Ello debiera constituir cláusula de la lista.

14.- Derechos del Cliente

1. El cliente que paga, tiene derecho a la devolución del crédito descontado, no perjudicado.
2. Si el Banco, por su negligencia, perjudicó el título, el cliente puede oponer las excepciones del caso y considerarse liberado.
3. Si se descontó un pagaré, y el Banco no lo protestó, el cliente debe pagar, pues tanto éste como el Banco puede accionar, por la acción directa o causal, aunque se haya perdido la cambiaria.

4. Esto debe ser previsto en las cláusulas de la lista.

15.- Garantías del crédito descontado (1 y 2)

1. La garantía tradicional es la fianza del art. 2005 del Código Civil, o "aval bancario". Plenario "Cuando en un contrato se prevee el reembolso de letras de cambio como pago, la obligación de garantía constituida por quien asume el carácter de fiador incondicional configura un aval conforme a lo dispuesto por los artículos 31 y siguientes del Dec. Ley 5965/63, Ley 16478 (Balfour Williamson (Export Service) Ltd. Contra: Siam Sociedad Industrial Americana de maquinarias Di Tella Ltda. Sobre: Ejecutivo, tipo fallo: Plenario Nro. INT: 0000157112 del 30/04/1975. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial Capital Federal)".

15.- Garantías del crédito descontado (2)

2. Aval por documento separado: Requisitos

2.1.El objeto del aval debe estar determinado.

2.2.La naturaleza de las letras, su monto y duración, deben ser precisos.

2.3.Si se trata de letras creadas, hay que individualizarlas.

2.4.Si se trata de letras futuras, hay que identificar las que eventualmente garantizará.

2.5.Lugar en que se otorga.

2.6.La persona por quien se da.

2.7.La fecha.

2.8.No puede darse en blanco.

15.- Garantías del crédito descontado (3)

3. La Cláusula de Provisión: Consiste en la estipulación mediante cláusula expresa del derecho del Banco a retener un cierto porcentaje de valor nominal de los créditos que se incorporan a la lista de descuento.

Este monto el Banco lo reserva para garantizar las operaciones del cliente, o para responder por la falta de pago de alguno de los créditos descontados.

La cláusula define el máximo a retener, y faculta al Banco a comprar títulos para sustituir el monto retenido y afectarlos a las garantías.

La retención constituye una prenda dineraria: el Banco acreedor prendario adquiere la propiedad del dinero con la obligación de restituir una cantidad igual cuando el contrato de prenda concluye, y con el derecho de apropiarse del importe, quedando derogada la nulidad dispuesta por el art. 3222 del Código Civil.

También es lícita la transformación del dinero en títulos pues con la conformidad del deudor, se puede sustituir la cosa dada en prenda.

15.- Garantías del crédito descontado (4)

4. Otra forma de garantía es el seguro de crédito que garantiza la insolvencia de los firmantes de los títulos de crédito descontados.

a) Seguro de mera insolvencia: El Banco contrata directamente con el asegurador, quien se obliga a pagar la totalidad o cierto porcentaje en caso de insolvencia de los obligados cambiarios, pagando las primas respectivas.

b) Cuando el cliente contrata el seguro, y endosa la póliza al Banco pagando el primero las primas.

Un ejemplo podría ser el seguro de crédito en la operatoria para PYMES a tasa subsidiada (Dec. 2586/92).

16.- Causas de extinción (1)

Pago de lo que se adeuda	Quien puede pagar	Deudor descontado cualquier coobligado el cliente
	Cómo debe ser el pago	Total: Art. 742 C.Civil
	Falta de pago al vencimiento	<i>Desde aquí el cliente debe:</i> el anticipo el interés del descuento el interés punitivo otra suma pactada
	Se puede pagar anticipadamente	Si el negocio causal lo admite, el Banco no puede negarse. Cobra los intereses reducidos hasta la fecha de pago, pero la diferencia, al vencimiento, se la cobra al cliente.

16.- Causas de Extinción (2)

La extinción o disminución de las garantías en cuanto son inherentes al crédito materia de descuento

Cuando afecta:

- existencia y validez del crédito cedido.
- la solvencia del o los deudores u obligados.
- desaparición o disminución de calidades esenciales del crédito.

Poner cláusula en que el cliente además debe pagar si:
el crédito es inexistente.

o no es reconocido por el deudor.

o sufre modificación importante
cuando el deudor incurre en cesación de pagos
cuando es demandado judicialmente

16.- Causas de extinción (3)

1.- *Del cliente:*

El Banco tiene derecho a insinuarse por un crédito, como acreedor condicional o eventual, para ser admitido en el pasivo. Si el vencimiento del crédito es posterior a la distribución final, la cuota debe ser objeto de reserva en los términos del art. 217 inc. PA ley 19551.

2.- *Del deudor cedido:*

Si los créditos son no cambiarios, el Banco puede dar por resuelto el contrato, puede reclamar al cliente, puede participar del activo del fallido, como cesionario.

3.- *Concurso Preventivo del Cliente:*

El Banco verifica un crédito.

La fecha de celebración del contrato, será tomada en cuenta para la Acción (Revocatoria Concursal).

Por
Quiebra

16.- Causas de extinción (4)

La prescripción: Se aplica al art. 844 Código de Comercio, o sea 10 años a contar del día del vencimiento y falta de pago del crédito.

Nota: Atención con el Descuento Cambiarlo, pues la prescripción de los títulos de crédito es distinta.

17.- Descuento cambiario (I)

- El descuento cambiarlo tiene por objeto créditos cambiarios.
- Su característica está dada por la naturaleza cambiarla del título descontado.
- El Banco tiene los derechos que derivan del documento, entonces si el deudor cambiarlo no paga, puede accionar contra el cliente:
 - por la acción cambiarla de regreso.
 - por la acción causal del contrato de descuento.

17.- Descuento cambiario (II) - Documentos descontables

- Letras de cambio aceptadas por el girado:
- La aceptación implica el crédito de un tercero.

- Pagaré: puede descontarse cuando fue emitido por otros, y es endosado por el beneficiario, o endosatario, para el descuento.

Sólo así hay crédito de terceros. No se puede descontar un pagaré cuando está firmado sólo por el suscriptor.

- Las letras de cambio y pagarés de favor, o de complacencia o cartas de cómodo, pueden ser objeto de descuento, siempre que estén destinadas a realizar operaciones regulares:

Pueden ser objeto de descuento, porque el Banco descontador es extraño a la convención de favor.

Los firmantes no pueden excepcionarse frente al Banco por la calidad de favor de la firma.

El Banco tiene el derecho de atribuir a la firma el valor obligatorio que de la misma resulta por su inserción en la letra de cambio o pagaré.

La calidad de favor sólo puede esgrimirse ante el Banco, cuando la convención de favor vaya seguida de un "Pacto de non petendo" firmado por el Banco.

17.- Descuento cambiario (III)

- Efectos de comercio bancables – Requisitos

-

1) Firmas: Se exige como mínimo dos a) cliente b) tercero
Se exige solvencia del cliente.

Se constata de los terceros antecedentes comerciales y cumplimiento

2) Vencimiento: Se estima bancables vencimientos a 1, 2, 3, 4 o 6 meses a contar desde la fecha de admisión del descuento. Puede haber plazos mínimos discrecionales.

3) Monto mínimo: Mediando líneas de redescuento, los Bancos Centrales suelen fijar montos mínimos.

4) Lugar de pago: Se acepta al descuento los efectos pagaderos sobre la misma plaza, o sobre otras donde el Banco tenga Sucursal o corresponsal.

17.- Descuento Cambiario (IV)

¿Cómo se aprecia el riesgo en el descuento cambiario?

Se pondera

- La solvencia del cliente, apreciada por los antecedentes que obren en poder del Banco o informaciones complementarias.

- La apreciación del valor real del crédito descontado.

- Debe definirse si se trata de:

a) *un crédito comercial pues:*

- 1) el pago puntual de un crédito comercial resulta de la inversión del anticipo.
- 2) de la sustitución con deudas nuevas las pagadas a su vencimiento.
- 3) la sustitución de las deudas a vencer con capital propio.
- 4) ellos son consecuencias de los intercambios de mercaderías

b) *de un crédito financiero pues:*

aquí se incorpora el dinero a flujo, no representándose en lo inmediato en mercaderías.

- Debe requerirse la entrega del título para su examen y verificación y retenerlo hasta la concreción del descuento, para evitar falsificaciones y/o sustituciones de firmas o instrumentos.

17.- Descuento cambiario (V)

El tiempo en el descuento cambiarlo

- El descuento requiere la transmisión en propiedad de un crédito no vencido.
- Si el pagaré es a la vista el recaudo se cumplimenta porque el vencimiento no se corresponde con el día de la creación, sino con el de la presentación al pago.
- Por tanto, no puede ser objeto del descuento, el pagaré que se presenta el mismo día de su creación.
- Bastaría sin embargo, que el pagaré se cree en una plaza, y se pague en otra, para que esta distancia signifique la diferencia temporal entre la creación y la presentación al cobro.

17.- Descuento cambiario (VI)

¿Se pueden descontar los cheques?

- La exigibilidad del cheque se difiere cuando se paga por Cámara Compensadora o fuera de la plaza de libramiento, o girado sobre el extranjero.
- En el último caso el Banco exige una comisión, por lo cual el mandato de cobro y el descuento de cheques se confunden.
- Usualmente, no hay descuento, sin compra del cheque, acreditando el importe en la cuenta corriente bancaria del cliente, y asumiendo éste las consecuencias de la falta de pago.

Lo que se acredita es el monto que resulta de deducir del importe del cheque los intereses hasta el cobro efectivo, y la comisión y los gastos.

- En todo caso, estamos hablando de cheques al día, excluyendo los postdatados.

17.- Descuento cambiario (VII)

Obligaciones del Banco en el descuento cambiario:

- 1) Letras de cambio no aceptadas: el Banco debe presentarlas a la aceptación, siempre.
- 2) Si hay segunda presentación debe presentarla obligadamente (art. 26 DL 5965).
- 3) Presentar el pago en el lugar y domicilio y a las personas que precisa el art. 41, es decir en este orden.
 - a) girado o persona designada
 - b) aceptante por intervención o persona designada
 - e) persona designada al efecto.

Esta presentación no queda dispensada por la cláusula sin protesto.

- 4) La presentación al pago se dispensa en el caso del art. 47.
- 5) El Banco no puede rehusar pagos parciales en la letra (42, la.) y en el cheque (31, 2a. pte 4776/ 63)

17.- Descuento cambiario (VIII)

Cláusulas de irresponsabilidad

- Exoneración de responsabilidad por presentación tardía

Incluir en contrato

- Sólo es aplicable si el Banco hizo una presentación regular y no levantó el protesto o si tiene la cláusula sin protestos pues la presentación es esencial.

La irresponsabilidad respecto de lo principal se extiende a los accesorios (protesto y notificación).

- La inserción de una cláusula de irresponsabilidad no habilita al Banco para exonerarse de la culpa grave en que haya incurrido, ya que aquella se rige por principios generales.

17.- Descuento Cambiario (IX)

Causales de extinción propios del descuento cambiario

- 1) Novación: Es en todo supuesto de renovación

Diferencia entre prórroga: Si el Banco conviene una prórroga del vencimiento, con el girado o librador, es aconsejable la conformidad del cliente que descontó para evitar ser acusado de perjudicar el título. No así el avalista que continúa obligado, no obstante la prórroga.

y renovación: no implica novación, salvo que haya una modificación en la persona del girado.

2) Quiebra del cliente: Afectará según en la etapa de actuación que el girado se encuentre, si pagó o no antes, o después de la quiebra, o sabiendo de ella.

17.- Descuento cambiario (X)

- Los Bancos descuentan letras de cambio y cheques librados y pagaderos en el exterior en moneda extranjera.

- El "agio" incluye una ampliación del plazo.

- El Banco debe cubrirse del riesgo cambiario, por haber adelantado al cliente la moneda de emisión o pago. Según el caso, lo hace así:

* Exige al cliente le restituya el exceso pagado en oportunidad del descuento con relación al monto percibido.

* El Banco puede cubrir cambio, mediante compra a término de divisas de lugar del pago, compensando eventuales pérdidas.

*El Banco asume el riesgo.

18.- Descuento de Créditos Prendarios

Pueden descontarse certificados de prenda inscriptos en el Registro de Créditos Prendarios y del Automotor.

- En este descuento, se suele anticipar sólo una cuota parte de valor de las mercaderías prendadas.

* El contrato prendario es transmisible por endoso, quedando obligados solidariamente el deudor prendario y los endosantes del certificado.

* El Banco además de la acción prendaria, tiene la causa contra el cliente. Deberá en ese caso, reintegrar el contrato sin perjuicio.

19.- ¿Descuento de Warrants?

1) Definición: Los certificados de depósito otorgados por los Administradores de Almacenes o Depósitos, sean fiscales o privados, deben emitirse por duplicado. Este duplicado se designa con el nombre de Warrants y en él se detallan las mercaderías depositadas a nombre de un titular. Son susceptibles de transmisión por endoso constituyendo asimismo documentos de transmisión o disposición que documentan la propiedad de las mercaderías en ellos evidenciadas.

2) Endosos: El endoso deberá contener: a) fecha, nombre, domicilio y firma del endosante y del endosatario, b) cantidad prestada, c) fecha de vencimiento, d) lugar para el pago. Transmite los derechos creditorios, y es conveniente registrarlos en los libros de la Empresa emisora.

3) Responsabilidad: Todos los firmantes son solidariamente responsables. El Banco podrá examinar los efectos depositados y cobrar el valor consignado a su vencimiento.

4) Conforme la Com. "A" 2218 del BCRA, al brindar la información sobre el Estado de Situación de Deudores, existen tres categorías de clasificación de garantías:

- a) Garantías referidas autoliquidables.
- 2) Garantías preferidas.
- 3) Sin garantías preferidas.

Entre las primeras se mencionan: "Los warrant sobre productos primarios y/o los que resulten de su elaboración en la medida que el valor de mercado de ellos represente al menos el 125% de la obligación y siempre que se refieran a mercaderías de amplia y habitual cotización en los mercados locales o internacionales..."

Si el warrant es endosado al Banco en primer lugar, en realidad lo que está ocurriendo es el otorgamiento de un crédito con una garantía consistente en el endoso del certificado de warrant (duplicado del certificado de depósito), y revestirá el carácter de garantía preferida..., de mantenerse la proporcionalidad de los valores indicados en la norma. Por ello en el contenido del primer endoso a registrar se menciona el crédito garantizado. Si bien a esta operatoria se la suele llamar descuento, no lo es en realidad pues no hay tercero obligado.

Si la habría técnicamente hablando, de ser el Banco el segundo o tercero endosatario, pues aquí el primer endosante titular del warrant, es el tercer obligado al pago además del segundo endosante o descontatario, que lo descuenta en el Banco.

20.- Descuento pagares hipotecarios

1. El pagaré hipotecario, previsto por el art. 3202 del Código Civil, debe:

- 1.1. Llevar la constancia notarial de la escritura hipotecaria que le dio nacimiento.
- 1.2. Ser firmado por el anotador de hipotecas.

2. Los endosos de dichos pagarés pueden inscribirse en el Registro de la Propiedad no siendo necesario recibirlos con escritura de cesión, aunque sí aconsejable.

3. El Banco para un descuento, debería:

- 3.1. Contar con la escritura original hipotecaria.
- 3.2. Verificar la cadena de endosos y la inscripción de los mismos.
- 3.3. Verificar la inscripción de los pagarés en el Registro.
- 3.4. Hacerlos endosar por el cliente (acreedor hipotecario original o endosatario)

e inscribir tal endoso en su favor, en el Registro de la Propiedad.

4. Sí el Banco quiere contar con la acción causal, y no sólo la cambiarla e hipotecaria, debería formalizar la escritura de cesión en su favor del crédito hipotecario, e inscribirla en el Registro de la Propiedad.

21.- Descuento de obligaciones negociables

1. Las obligaciones negociables representadas en títulos pueden circular en las siguientes formas:

a) al portador; b) nominativa; c) endosable o no.

Los cupones pueden ser en todos los casos, al portador.

Las obligaciones negociables escriturales, son nominativas.

2. Forma de transmisión:

La nominativa endosable se transmite por una cadena de endosos, pero deben inscribirse los endosos en el registro del emisor.

Si no es endosable, sea que se adquiera por compraventa o donación debe inscribirse en el registro el contrato.

La escritural, mediante las órdenes pertinentes ante quien lleva el registro, emisor o entidad.

3. Resulta aconsejable, aún en las al portador, comunicar la transferencia al registro.

4. Conclusión: Con el endoso, el contrato, o la orden, si es escritural, el Banco debería inscribir la transferencia de la titularidad. Con la inscripción se podrá oponer a la emisora y terceros la titularidad.

22.- Descuento de certificados de obra

1. El certificado de obra representa una constancia de crédito a favor del contratista.

2. No es título de crédito ni papel de comercio transmisible por endoso.

3. Se transmite por cesión, por escritura pública, con notificación a la Administración o emitente, deudor cedido.

4. Es necesario el análisis previo de los contratos de obra y las resoluciones administrativas en que se funda el papel o negocio principal. ¿Por qué? Veamos.

5. Los entes públicos o privados, suelen notificarse con reservas, por ejemplo:

5.1. "la notificación no implica reconocimiento del crédito..."

5.2. "... se reserva los mismos derechos que tenía respecto del cedente".

5.3. "...reservándose el derecho de compensar el crédito afectado con los saldos deudores que por cualquier causa tuviere con el titular original..."

6. Estas observaciones se formulan porque el deudor cedido no sabe o pretende cubrirse de eventuales créditos que tenga contra el cedente, y así compensarlo contra el Banco.

Sólo si acepta pura y simplemente la cesión, ya no podrá alegar la compensación.

7. Por tanto, examinar el contrato madre implica para el Banco, conocer la posibilidad de que existan créditos en favor del deudor cedido, consecuencia de incumplimientos o negociaciones que no aparecen en el papel cedido.

8. Esto tiene importancia, porque plantea incertidumbre sobre el monto cedido, del que habrá que deducir la tasa de descuento.

9. En conclusión, no es aceptable el descuento del monto neto de un certificado, sino del monto nominal del mismo.

Tampoco es aceptable el descuento del certificado, cuyo contrato original prevea deducciones eventuales por compensaciones desconocidas para el Banco en el momento del descuento.

En definitiva no es admisible para la operatoria de descuento, la notificación como se ha dicho más arriba.

Por último, podrá ser viable otra operatoria pero no la de descuento.

23.- Descuento de factura conformada

1. La factura conformada, regulada por la Ley 24064, es un título de crédito, que contiene plazo de pago, precio a pagar, lugar de pago, más de una firma (deudor y endoso), endosable. Por tanto es un crédito bancable, para el descuento.

2. Los recaudos fundamentales para la operatoria, son:

2.1. No se implican en el papel:

2.1.1. Ventas de productos agropecuarios de productores

2.1.2. Ventas de inmuebles

2.1.3. Servicios profesionales.

2.1. El nacimiento del título se produce al ser conformado, no antes.

2.3. El endoso debe ser pleno, transmitiendo la propiedad.

2.4. Hay que verificar la personería de quien conforma y endosa.

2.5. La factura conformada es la "segunda factura"

2.6. Verificar la inserción completa de los datos exigidos por el art. 3° de la Ley.

2.7. Se pueden emitir en pesos o moneda extranjera con indicación del tipo de cambio.

3. Anunciar por carta documento el descuento y domicilio de pago al conformante de la factura.

24.- Análisis de casos

1. Descuento cambiarlo - prórrogas - débito en cuenta corriente del cliente

La prórroga de los vencimientos de las letras descontadas sin acuerdo del librador lo desobligan frente a la caducidad de los recursos cambiarlos

* Los esposos Restegue hicieron descontar por la Sociedad General dos letras de cambio que fueron devueltas impagas a pesar de dos prórrogas de vencimiento acordadas al li-

brador. Los libradores accionaron con el objeto de que se anule el débito hecho en su cuenta del monto de las letras. El banco, en su defensa, hace valer diversas circunstancias de las que entiende deducir la ratificación del débito por los libradores, reconocimiento por éstos del saldo deudor de su cuenta, ausencia de impugnación de los extractos, aceptación de la segunda prórroga anterior al débito y relativa a la primera letra prorrogada, etc.

* Atendiendo en primer lugar a que el banco había otorgado a los libradores una prórroga del vencimiento sin noticia a ellos, modificando así las fechas fijadas en las letras de cambio, la Corte de Apelación ha deducido, en buen derecho, que ello privaba de acción cambiaría contra los libradores de los efectos, quienes no pueden ser sujetos más que a los términos del título que ha suscripto; atendiendo, en segundo lugar, a que la Corte de Apelación, analizando las circunstancias de la causa y la intención del Sr. Restegue ha retenido que cuando éste se reconoce deudor del saldo de su cuenta luego del débito lo hacía ignorante de la irregularidad que lo afectaba, de donde resulta que él no podía de tal modo renunciar a invocar ulteriormente esa irregularidad, ni ser privado del derecho de contestar en proceso la procedencia de los débitos; tampoco entendiéndose por su acuerdo a una segunda prórroga, renunciando a impugnar la oponibilidad de aquel que había sido otorgada sin su acuerdo. (Omissis) Corte de Casación, Cámara Comercial, "Restegue", 20/11/90.

2.- Descuento de cheques

* El contrato de descuento ha sido definido como un contrato con prestaciones correlativas en virtud del cual una de las partes (descontante) se obliga con la otra parte (descontado) a pagarle el Importe de un crédito pecuniario que esta parte posee contra un tercero (asunción, por parte del descontante, un débito ajeno) antes' de que aquél haya vencido, a cambio de la cesión ("prosolviendo") del mismo crédito, con lo que, la liberación del descontado (cedente) respecto del descontante (cesionario) queda subordinada al "buen fin" del crédito cedido.

* El contrato de descuento no puede ser asimilado al contrato de mutuo, pues aquél es un contrato de prestaciones correlativas que nacen en el mismo momento, en tanto que en el mutuo falta esa relación de interdependencia.

* Tratándose de descuento de títulos de crédito, éstos ofrecen ciertas particularidades en relación con el descuento de créditos comunes. Así, en lugar de ceder un crédito, el descontado transfiere por endoso un crédito cartáceo, con la notable consecuencia de que el descontante adquiere el crédito "iure proprio", o sea, como derecho originario, inmune a las excepciones personales que eran oponibles al endosante y, en general, a los precedentes poseedores del título. Por lo demás, varias son las personas a las cuales el descontante puede dirigirse para obtener el reembolso de la suma entregada al descontado, en virtud de las acciones cambiarías que puede ejercer extrajudicial o judicialmente y que, aún en este último supuesto, puede promover por la vía ejecutiva.

* Aún cuando se ha sostenido que siendo los cheques pagaderos a la vista resultaría incongruente realizar en base a los mismos el contrato de descuento, precisamente por la falta del requisito de ausencia de plazo de vencimiento dicha crítica se neutraliza considerando que la operación de descuento de cheques tendrá breve duración, pues si bien es cierto que su presentación al cobro da lugar al mediato vencimiento del cheque, tam-

bién lo es que en el momento en que el cheque es negociado mediante el descuento, éste no ha sido presentado aún.

* Perdida la acción cambiarla, queda subsistente la obligación fundamental (subyacente), precisamente la emergente del descuento, la que sólo puede ser eficazmente promovida con posterioridad a la presentación infructuosa del título para su pago.

* La especialidad de la legislación sobre cheque es óbice a la extensión a ese documento de lo dispuesto por el artículo 61 del decreto - ley 5965/63 (Adla, XXIII-3 B, 936), por lo que la acción causal de estos títulos debe regirse - en ausencia de expresas disposiciones normativas en el texto de la ley- por el art. 813 de Cód. Civil.

* La recepción de cheques en pago de la deuda no importa novación por cambio de causa, si la segunda obligación se constituye para facilitar el cumplimiento de la obligación originaria. 86.649 - CNCom. sala A, octubre 26-987 (*) Cazarre, Francisco E. c. Cirugía Norte S.R.L. y otros.

3.- Descuento de certificados

* En la cesión la transmisión del derecho opera ipso jure por el perfeccionamiento del contrato, sin necesidad de la entrega del título, pero únicamente tendrá efecto respecto del deudor cedido cuando haya mediado su notificación o cuando éste haya aceptado la transferencia.

* El deudor puede oponer al cesionario todas las excepciones y defensas que hubiera podido hacer valer contra el cedente, aún cuando no haya hecho reserva expresa al tiempo de la notificación o aceptación.

* De una lectura ligera del texto del artículo 1474 del Cód. Civil podría desprenderse que no es posible oponer la excepción de compensación por parte del deudor cedido, sin embargo, ello debe entenderse así solamente para el caso que el deudor cedido haya aceptado pura y simplemente la cesión al tiempo de quedar notificado, pero no cuando ésta no fue aceptada en tal condición y fue notificado aún contra su voluntad, toda vez que en estos casos no se presume la renuncia a oponerla.

* El deudor puede oponer la excepción de compensación al tiempo de la notificación de la cesión, pero si la aceptó lisa y llanamente ello implica la renuncia tácita al derecho de hacerla valer con posterioridad, salvo que el deudor ignorara la existencia de su crédito contra el cedente, en cuyo caso, la compensación es oponible aunque medie tal aceptación sin reservas.

* Resulta válida la sola reserva por parte del deudor al momento de serle notificada la cesión del crédito de oponer compensación sin individualizar concretamente el crédito con que se lo hace, toda vez que lo contrario, significaría agregar una exigencia más al derecho del deudor, fundada en el mero capricho del Juzgador, cuando ella no se encuentra receptada legalmente, lo cual resultaría abiertamente arbitrario y descalificatorio, por sí, de una sentencia judicial que la contenga.

* Resultado emergente de la fuente consensual de derechos y obligaciones, el cesionario, como sucesor del contratista en un crédito cuya materia se encuentra expresamente re-

gulada en el contrato original, no puede cuestionar su validez legal en cuanto al origen y modalidad de aquél, toda vez que su derecho lo recibió en el estado y con las limitaciones en que se encontraba, y cuando, por lo demás, no puede ejercerlo sino como lo hubiera hecho aquél. Además aplicando la doctrina de los propios actos, por la cual nadie puede ampararse en un derecho que esté en pugna con su accionar (por la cesión, actos del cedente), el cesionario no puede ejercer una conducta incompatible o contradictoria con una anterior tomada en forma deliberada con efecto jurídico relevante y plenamente eficaz.

* La sola previsión contractual en punto a la emisión de notas de débito y su posibilidad de ser afectadas y deducidas por el deudor cedido de cualquier crédito a su favor que el contratista tuviera de aquél, unido a la efectiva emisión del acto administrativo - notas de débito- constituye suficiente título de crédito que inviste al deudor cedido de la calidad de "acreedor" del cedente.

* Si el cesionario adquirió del cedente la totalidad del crédito neto de facturas de cuyos textos se desprende que además, se encuentran sujetas a modificaciones de acuerdo a lo que resultare de reuniones que se mantienen entre cedente y deudor cedido, no puede hablarse de mala fe, dolo, negligencia ni de colusión entre aquellos en perjuicio de éste por los acuerdos que suscribieron con posterioridad a la notificación de la cesión, pues el cesionario debe hacerse cargo de la responsabilidad de sus propios actos, si no acredita que al suscribir la cesión obró sin libertad o con la voluntad o el discernimiento viciados o a qué otras convenciones entre cedente y deudor cedido les atribuye tal intencionalidad. M.M.F.L.-44-893 - Juzgado Cont. adm. Fed. N° 6 Julio 3-1992 - Guillamet Chargue Lezica, Ricardo E.E. c. YPF.

Como se desprende del texto de la sentencia transcrita, al producirse la cesión no había monto fijo, y en tal caso el efecto comercial no resulta bancable a los fines del descuento.

25.- El descuento de facturas comerciales no conformadas

25.1. Es común la solicitud de descuento bancario de facturas comerciales comunes, es decir del régimen previsto 474 del Código de Comercio, De la Compra Venta Mercantil, o la toma de dichos papeles a modo de garantía prendaria comercial por créditos a otorgar.

25.2. Es claro que nos estamos refiriendo a los papeles no incluidos en el régimen de la factura conformada previsto por la ley 24.064, es decir que no cuentan con la acción ejecutiva ni la circulación por endoso.

25.3. Al analizar el tema aparece de inmediato el interrogante sobre la posibilidad de contar con acciones agresivas de recupero o cobro, y la pregunta sobre el verdadero sustento de la garantía prendaria a que aludiéramos más arriba.

25.4. Obviamente, en la medida en que el papel de comercio implica la instrumentación de una compraventa, la suerte del reclamante por vía de cesión o prenda, estará sujeta a las circunstancias del contrato entre comprador y vendedor, pues el comprador podrá oponer las excepciones y defensas que podría alegar frente a su contratante original.

Ello ya de por sí, implica un riesgo que desilusiona la operatoria, pues no se trata de un papel abstracto, es decir de derecho autoportante y ejecutivo en sí mismo.

25.5. Un reciente decisorio de la Sala A de la Cámara de Apelaciones en lo Comercial, agrega una reflexión que podrá o no ser compartida desde el punto de vista académico, pero claramente fortalece la idea de las precauciones a tomar frente al caso.

Se dice allí: "Debe rechazarse el pedido de quiebra sustentado en documentación portada por el requirente que es inidónea a los fines del art. 90 de la ley de Concursos... Ello es así en razón de que la solicitud aquí impetrada tiene como fundamento la emisión de facturas derivadas de un contrato bilateral que como tal ha generado obligaciones recíprocas entre las partes, cuyo grado de cumplimiento no es factible determinar en este tipo de procesos, en razón de la estrechez cognoscitiva que caracteriza los mismos...".

En suma con los dichos papeles, el Tribunal interpreta que no se puede solicitar la quiebra del deudor.

25.6. Conclusión: la ponderación para el descuento bancario o la aceptación de garantía prendaria comercial, de facturas comerciales, no conformadas, debe realizarse con la advertencia que no cuentan con la aptitud suficiente como para accionar ejecutivamente o petitionar la quiebra del deudor.

Epílogo

Sugerencias instrumentales

1. El compromiso del cliente de abonar el descuento, si el deudor tercero no lo hace en legal tiempo y forma.
2. Ese compromiso se mantiene aún cuando el Banco no haya protegido diligentemente el título cambiario, pues la acción causal la tiene siempre el cliente contra su deudor original.
3. El cliente se constituye en obligado principal hacia el Banco por el crédito de descuento.
4. Aclarar que la transmisión del crédito es "pro-solvendo" y no "pro-soluto".
5. El Banco adquiere la propiedad de los efectos crediticios.
6. El cliente garantiza la legitimidad y realidad de los créditos, sus titulares y orígenes.
7. El recibo de los pagarés o títulos de crédito, puede hacerse antes de otorgar el crédito, y en tal caso contener la mención "a consideración para descuento".
8. Los documentos se presentan endosados, a la orden del Banco, es aconsejable.
9. El acuerdo definitivo puede o no notificarse al cliente, mediante la remesa de la lista.
10. Si se rechazan documentos presentados, prever instrucciones para reintegro, o dejarlos al cobro.
11. Prever la posibilidad de pedidos del cliente de prórrogas de vencimiento, y pactar la irresponsabilidad del Banco.

12. Prever la posibilidad de reintegro de las letras no aceptadas, y sus sustitución por otras, o el débito consecuente.
13. Incluir la cláusula "sin gastos".
14. En su caso precisar instrucciones por falta de aceptación o pago.
15. Facultad de débito en cuentas.
16. En particular no hacerse cargo del juicio, siendo ello una facultad.
17. Verificar la corrección cambiarla de los títulos presentados al descuento.
18. Verificar domicilios y existencia de terceros obligados.
19. Verificar solvencia y antecedentes de terceros obligados.
20. Verificar forma de transmisión.
21. Reservar para el Banco la presentación a la aceptación para averiguar y certificar informaciones.
22. Renuncia del cliente a excepciones cambiarlas por presentación o protesto tardíos.
23. Hacer manifestar bajo juramento al cliente el carácter comercial, industrial, consumo, financiero o de favor de los títulos a descontar.
24. Verificar que los obligados no pertenezcan al mismo grupo.
25. Es aconsejable verificar las operaciones originales.
26. Vigilar el llamado "descuento del papel de proveedor".
27. Trabajar en la Central de Riesgos, para prever los "riesgos indirectos" o riesgos de librado.
28. Seguir la vigilancia del papel.
29. Prever el débito en cuenta en caso de alguna de las causas de extinción del crédito (quiebra, muerte, etc.).
30. Prever la posibilidad del contraasiento, en la cuenta corriente en descubierto sin novación.
31. Vigilar las garantías del descuento que el cliente debe tener, y correlacionarias con las garantías en cuenta corriente.
32. Prever los costos a cobrar al cliente.
33. Definir la tasa de descuento.

34. Pactar la tasa de intereses compensatorios y moratorios.
35. Tener en cuenta que en caso de descontarse créditos no cambiarios, se requiere la cesión en legal forma.
36. Señalar las comisiones a cobrar y los cambios.
37. Hacer insertar los avales correspondientes en los títulos descontados.
38. Identificar bajo firma del cliente los domicilios y datos personales de los obligados.
39. Obligar al cliente a concurrir al Banco a anoticiarse del resultado de la gestión de cobranza y/o de presentación.
40. Si se pacta la provisión, establecer las cláusulas de prenda e inversión.
41. Tratándose de facturas conformadas verificar domicilios y representación de firmantes.
42. Tratándose de facturas conformadas remitir por carta documento el aviso de descuento y domicilio de pago.
43. Tratándose de certificados, analizar siempre el contrato madre y normas legales o administrativas aplicables.
44. Al momento de notificar la cesión, no aceptar la reserva de compensación y en su caso no liquidar.
45. Siempre realizar tales diligencias por escritura.
46. Si se trata de notificaciones al deudor cedido, deben ser por acto auténtico (carta documento o escritura pública).
47. El pagaré hipotecario debe contener la constancia notarial que lo vincule con la escritura y ser inscripto en el Registro de la Propiedad.
48. Para su descuento es necesario contar con la copia de la escritura hipotecaria donde conste su emisión.
49. Debe verificarse la inscripción de los endosos en el registro de la Propiedad.
50. El cliente debe endosarlos.
51. Si el endosante es el acreedor hipotecario original, será una decisión comercial, según el monto, hacer la cesión por escritura del crédito, e inscribirla en el Registro.

Obras Consultadas

1. Contratos de Crédito, Dr. Jorge M. Williams.
2. Operaciones Bancarias, Dr. Bauche Garciadiego.
3. Contratos y Negocios Jurídicos Financieros, Dr. Luis Muñoz.

4. Descuento Bancario, Dr. Mario Alberto Bonfanti.
5. Curso de Derecho Bancario, Dr. Rafael Boix Serrano.
6. Contratos Bancarios. Dr. 8. Rodríguez Azuero.
7. Sobre el Contrato de Descuento Bancario, Dr. Horacio P. Fargosi.
8. Operaciones Bancarias, Dr. Jacques Ferroniere.
9. Compendio Jurídico, Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria. Dr. Carlos Villegas.
10. Warrants y Certificado de Depósito Reparto, Dr. Rubén Segal.

Febrero, 1995