Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

UNIVERSIDAD DE CONCEPCION
ESCUELA DE DERECHO
CHILE

BIBLIOTECA

REVISTA DE DERECHO

AÑO XLI — Nº 161 ENERO-JUNIO DE 1974

Director: HUMBERTO TORRES RAMIREZ
Subdirector: LUIS HERRERA REYES
Secretario: MARCELO FERREIRA BIZAMA

Consejo Consultivo:

JORGE ACUÑA ESTAI
SERGIO GALAZ ULLOA
ARTURO PARADA KREFT
MARIO ROJAS RODRIGUEZ
BERNARDO GESCHE MULLER
HECTOR RONCAGLIOLO DOSQUE
ELIZABETH EMILFORK SOTO

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

LAS OPERACIONES DE CREDITO EN EL DERECHO COMPARADO

RICARDO SANDOVAL LOPEZ (*)
Departamento de Derecho Privado

Introducción.— El derecho que rige las operaciones de crédito ha tenido desde hace una decena de años a esta parte una evolución notable caracterizada, por una parte, por una modificación de la importancia respectiva de las técnicas utilizadas y, por otra, por la aparición de nuevos procedimientos.

La operación de descuento, sin ir más lejos, ha sido considerada durante largo tiempo como la operación de crédito que ofrece al banquero las mayores ventajas. En efecto, ella tiene su base o soporte económico en el crédito comercial, está garantizada por la firma de las personas que suscriben el documento descontado, se beneficia de la posibilidad de un redescuento y, por último, el crédito es fácilmente movilizable (1). El descuento, sin embargo, es hoy en día víctima de su propio éxito. Si bien es cierto que sigue siendo la operación de crédito más aplicada, no es menos cierto que aumenta día a día el desfavor de las instituciones bancarias hacia este tipo de procedimiento. Los Bancos se han visto invadidos de efectos de comercio cuyas manipulaciones son múltiples y demasiado onerosas.

Este desfavor del descuento ha suscitado, en consecuencia, el desarrollo de nuevas técnicas, más perfecionadas y que se adaptan mejor a las exigenias del movimiento bancario y comercial de nuestros días. De esta suerte, los nuevos procedimientos advierten que si bien es cierto que el crédito comercial es el soporte económico de las operaciones de crédito, en algunos casos no se ve la necesidad de que opere la transferencia o cesión de las acreencias o de los instrumentos negociables que han ser-

(*) Doctor en Derecho Privado. Universidad de Grenoble, Francia.

(1) La movilización de un crédito es la operación mediante la cual el Banco o la institución que lo ha otorgado, encuentra en otra institución bancaria (generalmente el Banco Central) la disponibilidad de los fondos avanzados.

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

vido de base a la operación, caso en el cual se emplea "el crédito de movilización de créditos comerciales no garantizados" y sólo cuando la necesidad de una caución es evidente se emplea "el crédito de movilización de acreencias comerciales garantido".

Por otra parte, el empleo de nuevos instrumentos negociables (la factura protestable o confirmada, por ejemplo), permite la utilización de otros procedimientos de crédito entre los que destaca "el factoring" (2), operación en la cual un empresario financiero llamado "factor" avanza dinero al comerciante contra las facturas que éste posee de sus compradores.

En fin, el deseo de equipar en breve plazo a la empresa con las maquinarias e implementos que requiere para las exigencias de producción en masa, ha determinado a los empresarios a emplear "el leasing" (3), como técnica o procedimiento de crédito.

Veremos a continuación, en la forma suscinta, que este análisis exige, dentro de un estudio sobre las Operaciones de Crédito de Dinero en la legislación chilena, los principales procedimientos de crédito empleados en el Derecho francés y, en general, en el ámbito del Mercado Común Europeo.

EL CREDITO DE MOVILIZACION DE CREDITOS COMERCIALES

Sección I:

El C.M.C.C. nació en Francia en 1967 como consecuencia de las críticas que se hacen al sistema de descuento de efectos de comercio.

Aparentemente el descuento es una técnica perfecta; el crédito reposa sobre una operación comercial, la letra de cambio, que confiere al banquero las garantías propias del derecho cambiario y que permite al mismo tiempo la movilización del crédito por el redescuento y su recubrimiento por el descontado, lo que asegura el pago del crédito, y además el instrumento tiene fuerza ejecutiva.

Esta perfección del descuento es sólo aparente: por las razones que señalamos a continuación:

— **El mecanismo es pesado y costoso,** cada crédito comercial está representado por un documento o varios; los bancos están obligados a manipular un gran número de efectos y esas manipulaciones resultan onerosas;

— **La perfección técnica es frecuentemente inútil** ya que las posibilidades que ofrece el derecho cambiario no llegan en la ma-

(2) La expresión corresponde a la denominación anglo-americana de la institución, carece de una traducción al español o al francés.
(3) Idem nota anterior.

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

yoría de los casos a hacerse efectivas (En el 60% de las operaciones de descuento, el documento no es ni siquiera presentado a la aceptación), de manera que todo reposa sobre la solvencia del descontado;

— **En fin, el mecanismo es muy rígido porque el banquero no puede modelar** sus garantías en función de las cualidades variables de sus clientes. Esto hace que el banco adquiera efectos de comercio en casos en que ni siquiera estaba dispuesto a exigirlo, y está obligado a presentar el documento al pago lo que excluye los procedimientos de recubrimiento del crédito (4).

¿Cómo movilizar los créditos comerciales de una manera más fácil? Para esto se imaginó y creó el C.M.C.C. El crédito, como su nombre lo indica, reposa económicamente sobre las acreencias que la persona que opera dispone contra los terceros, pero estas acreencias no son necesariamente transmitidas al Banco en garantía; existen dos tipos de operaciones de Crédito de Movilización de Acreencias Comerciales, no garantida y garantida.

1.— **La Operación de Crédito de Movilización de Acreencias Comerciales no garantida.** El cliente reagrupa por orden de vencimientos vecinos, las acreencias comerciales de las cuales él dispone contra terceros. Suscribe por el monto total de dichas acreencias agrupadas un pagaré a la orden de su banco y se lo remite. El banco pone a su crédito el monto del pagaré, con deducción de los intereses. Hasta aquí la operación tiene las apariencias de un descuento, se trata, sin embargo, en realidad de un avance movilizado. El pagaré representa un avance consentido por el banco al cliente y tiene además la virtud de permitir la movilización (por qué no hablar entonces de billete de movilización), los créditos comerciales sirven de asiento económico al crédito bancario, pero no son trasmitidos al banco. La Operación de Crédito de Movilización de Acreencias Comerciales no es sino un avance en descubierto movilizado.

Ahora bien, el billete de movilización presenta las siguientes características:

— **Es causado** porque **menciona** las diferentes acreencias que le sirven de base económica del avance;

— Puede agrupar sólo los créditos nacidos en el curso de una decena de días mínimo y que tengan fechas de vencimiento escalonadas, sus diez días a lo menos;

(4) Rodiere, René y Rives-Lange, Jean Louis: "Droit Bancaire". Dalloz. 1973. Nº 291, p. 347.

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

— Es tomado en redescuento por el Banco de Francia con dos firmas solamente, en lugar de tres exigidas en el redescuento de efectos de comercio;

— El costo del crédito es menos elevado que el del descuento, las comisiones son menos en cuanto a su número, el Banco detenta un solo título y no varios, y en caso que el crédito no se pague el banco no tiene sino que cargar la cuenta de su cliente sin tener que demandar previamente el pago a los terceros.

— Al vencimiento de los créditos el cliente que no ha dejado de ser titular de ellos debe obtener su recubrimiento de los diferentes deudores. Es una Operación de Crédito de Dinero.

2.— **La Operación de Crédito de Movilización de Acreencia Comerciales garantida.** El banco consiente a su cliente un avance contra la suscripción de un pagaré a la orden. Pero aquí el banco no tiene suficiente confianza en su cliente y le exige la transferencia en propiedad como garantía de las acreencias comerciales que sirven de base económica del crédito solicitado. Esas acreencias son por lo general facturas protestables y transmisibles. El cliente envía el primer ejemplar de cada factura a los deudores y transmite el segundo ejemplar al banco, en propiedad y de acuerdo con las reglas propias de cesión de este nuevo título negociable. El banco adquiere, por esta transferencia, las acreencias comerciales de las cuales su cliente era titular y de ahora en adelante toda oposición notificada después de la fecha de transferencia le es inoponible. Por otra parte, el banquero adquiere los derechos cambiarios contra los deudores de las facturas y contra su cliente, obligados solidariamente a este respecto.

Cobro del crédito: El banco adquiere la propiedad de las facturas en garantía del avance que él otorga a su cliente; pero no está obligado a cubrirlas. En principio, el deudor sigue obligado a pagar al acreedor de acuerdo con las modalidades de la factura. El cliente opera el recubrimiento de las facturas en calidad de mandatario del banco y debe restituir así las sumas avanzadas. Ahora bien, si el banquero desea percibir directamente el pago de las facturas, debe dirigir un aviso a los deudores de su cliente; diciendo que la única forma de liberarse válidamente de dichas obligaciones es pagándole a él. Las sumas pagadas directamente en el banco van en deducción del valor del avance hecho al cliente. El cobro hecho por el cliente o por el banco, se realiza en condiciones menos onerosas que la presentación de cada factura al pago. Sólo en caso de insolvencia del deudor la factura le será presentada y será protestada.

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

Se trata, sin duda, de una operación de crédito de dinero en la cual se manipulan muy pocos documentos y tiene las mismas ventajas del descuento, porque el banco, a su vez, puede movilizar de nuevo estos créditos haciendo la misma operación respecto del Banco de Francia (equivale al Banco Central de Chile).

Veamos en seguida otro procedimiento u operación de crédito que goza de gran aplicación en la actualidad: el "factoring".

Sección II
EL FACTORING

En la Europa del Mercado Común se aplica cada día con mayor frecuencia un mecanismo de crédito, llamado FACTORING, empleando un nuevo instrumento negociable llamado Factura Protestable, transmisible o confirmada, instituida por la Ordenanza Nº 67-838 de 28 de septiembre de 1967, que modificó el crédito comercial en Francia.

Veamos primero las características de este documento para explicar después, brevemente, la operación de Factoring.

1.— **La Factura Protestable.** Toda factura establecida por entrega de mercaderías, ejecución de trabajos, prestaciones de servicios, **cuando el deudor es un comerciante,** debe indicar la forma y los plazos de pago.

a) El deudor debe pagar en plazo indicado o notificar su oposición o su reserva dentro de 15 días siguientes a la entrega de las mercaderías o de la recepción de la factura, cuando ésta llega más tarde que las mercaderías, por carta certificada con aviso de recepción, dirigida al titular de la factura o al establecimiento financiero, o banco que la tenga en su poder.

b) A falta de pago, de oposición o de reserva formuladas dentro del plazo indicado, la factura puede protestarse a requerimiento del titular o de la persona que la tenga en su poder. La falta de oposición o de reservas impide toda discusión posterior sobre el contenido de la factura y las obligaciones que en ella se contienen adquieren el carácter de autónomas, literales y abstractas. Sin embargo, el deudor conserva los derechos o acciones derivados de la entrega o de la prestación de servicios contra el creador del título.

c) La factura confirmada o protestada puede llevarse al banco para que sirva de base de crédito. Se transmite al banco quien moviliza así el crédito comercial. El banco puede, a su vez, transmitirla.

d) El recubrimiento de las facturas puede hacerse aun después de vencidas, en caso de no pago, por "bordereau", lista o carpeta,

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

dirigida por el acreedor al deudor de todas las facturas de éste a un vencimiento determinado. El "bordereau" es también transmisible como la factura.

Con las facturas confirmadas, antes de su vencimiento, el empresario puede celebrar una operación de "Factoring", que explicamos a continuación.

2.— **EL FACTORING.** Es ante todo una técnica financiera, **el factor está unido con su cliente por un contrato en virtud del cual el primero se obliga a pagar las facturas confirmadas que el segundo le presente contra sus compradores, mediante la transmisión de dichos créditos y el pago de una comisión** (5).

Las facturas pueden estar vencidas o ser a plazo. El factor se obliga a pagar en ambos casos. Cuando el factor paga una factura no vencida realiza una operación de crédito, similar al descuento. Sin embargo, a diferencia del banquero que realiza la operación de descuento, el factor asume el riesgo de la insolvencia del deudor, él no tiene contra su cliente (el que entregó las facturas) otras acciones que aquellas que se originen de la inexistencia del crédito cedido o su nulidad.

La originalidad del Factoring, al cual podemos sin ninguna duda calificarlo de operación de crédito de dinero, se manifiesta además por la presencia, al lado de la operación de crédito que él comparta, de otras operaciones o servicios que el factor proporciona a sus clientes, tales como: selección de compradores, puesta a disposición de sus clientes de modernos métodos de gestión de las empresas y de contabilidad, informaciones comerciales, jurídicas, cobranzas, etc. Es por ello que el factoring **constituye una verdadera técnica de gestión comercial de las empresas** y de ahí el auge que tiene en la actualidad.

Sección III
EL LEASING

En el Derecho de los países del Mercado Común Europeo, y particularmente en Francia, se está aplicando una institución que tiene su origen en el Derecho inglés y norteamericano, llamada LEASING, que constituye un moderno mecanismo de crédito, cada día más empleado frente a las dificultades que presenta el crédito bancario.

Veamos un ejemplo para explicar en qué consiste esta operación de Leasing. Una empresa constructora se adjudica la propuesta para construir una auto-ruta y necesita equipo consistente en bulldozers, tournapoulles, máquinas motoniveladoras, etc. En

(5) Teston, J.C.: "Le Factoring". Institut Universitaire de Téchnologie. Téchniques de Commercialisation. Grenoble. Francia.

Artículo: Las operaciones de crédito en el Derecho Comparado
Revista: Nº161, año XLI (En-Jun, 1974)
Autor: Ricardo Sandoval López

REVISTA DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
ISSN 0303-9986 (versión impresa)
ISSN 0718-591X (versión en línea)

vez de recurrir a un Banco para que por medio de un contrato de apertura de crédito le financie la compra del equipo, el empresario se dirige a la Empresa de Leasing, la que en vez de entregarle dinero, compra entre sus proveedores el equipo solicitado y lo pone a la disposición del empresario a cambio del pago de una renta determinada durante un plazo estipulado. Vencido el plazo de la operación de leasing, tres o cinco años por ejemplo, la empresa constructora puede elegir entre renovar el leasing por otro período, con renta más baja, o bien adquirir los equipos para sí, descontando una parte del dinero que pagó por concepto de renta.

Presenta la ventaja que el empresario no está obligado a hacer una fuerte inversión para adquirir en un solo momento todo el equipo que necesita para su empresa, sobre todo cuando inicia actividades y no está seguro de los resultados económicos de su explotación. Además, se le ofrece la posibilidad de abandonar en manos de la empresa de leasing el equipo utilizado cuando terminado el contrato no le vaya a ser necesario para otra explotación. Por otra parte, como se celebra a largo plazo, el pago de la renta es perfectamente soportable para la empresa.

Puede anotarse como inconveniente el hecho que induce a error a los terceros sobre la solvencia de los empresarios, aun cuando deben cumplirse ciertas formalidades de publicidad respecto de los bienes recibidos en leasing.

Por otra parte, las relaciones jurídicas son complejas entre la empresa de leasing y sus proveedores y entre la empresa de leasing y su cliente. La naturaleza jurídica es difícil de determinar por cuanto las teorías que dicen que se trata de una compraventa seguida de arrendamiento, la del mandato, o la de la estipulación por otro, etc., no logran explicar totalmente el contenido y efectos de esta institución. Rodiere dice que se trata de una institución sui generis del derecho de los negocios moderno. (Droit des Affaires) (6).

(6) Rodiere, René y Rives-Lange, Jean-Louis: Op. cit. Nº 225, p. 269.