

**EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO Y LA TARJETA DE CRÉDITO  
COMO INSTRUMENTO CREDITICIO**

**RAQUEL IRENE CORREA OSORIO  
CARLOS VERGARA AGUDELO  
FELIPE GALEANO PEREZ**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS  
FACULTAD DE DERECHO  
MEDELLÍN  
2010**

**EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO Y LA TARJETA DE CRÉDITO  
COMO INSTRUMENTO CREDITICIO**

**RAQUEL IRENE CORREA OSORIO  
CARLOS VERGARA AGUDELO  
FELIPE GALEANO PEREZ**

**Trabajo de grado para optar al título de Abogado**

**Asesor  
HECTOR JAIME BETANCUR  
Especialista en derecho comercial**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS  
FACULTAD DE DERECHO  
MEDELLÍN  
2010**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Firma**  
**Nombre:**  
**Presidente del Jurado**

---

**Firma**  
**Nombre:**  
**Jurado**

---

**Firma**  
**Nombre:**  
**Jurado**

**Medellín, 21 de mayo de 2010.**

## DEDICATORIA

*A nuestros padres,*

## RESUMEN

El contrato de Apertura de Crédito es un acuerdo en virtud del cual un establecimiento bancario se obliga a tener a disposición de una persona sumas de dinero, dentro del límite pactado ya sea por tiempo fijo o indeterminado, siendo su objeto principal la promesa bancaria de otorgarle a su cliente sumas de dinero, para que posteriormente, este disponga del crédito y así se convierta en deudor del banco, no entendiéndose estas como entrega de fondos anticipados, sino como una apertura de un crédito con el cual el cliente podrá disponer de los medios de pago concedidos por el banco como parte contractual

Dentro de este tipo de contrato encontramos la Tarjeta de crédito es un mecanismo crediticio que posibilita la adquisición de bienes y servicios que, mediante la promesa previa formulada a la entidad emisora de abonar el precio de sus compras en un plazo dado por esta última, la que se hará cargo de la deuda abonando inmediatamente el importe al vendedor, previa deducción de las comisiones que haya estipulado entre ambos por acercamiento de la demanda

**PALABRAS CLAVES:** CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO; TARJETA DE CRÉDITO; MODALIDADES DE TARJETAS DE CRÉDITO; TARJETAHABIENTES; INSTITUCIONES FINANCIERAS.

## INTRODUCCIÓN

El enorme desarrollo comercial interrelacionado con el auge de la producción masiva y el consecuente desarrollo de la sociedad de consumo ha encauzado a las distintas empresas ya productoras, ya expendedoras o financiadoras de bienes y servicios a utilizar las mas variadas formas de ventas de créditos, entre las cuales podemos distinguir la muy extendida institución de la tarjeta de crédito.

La incorporación en el devenir económico financiero de la tarjeta de crédito ha estimulado y fomentado la utilización y desarrollo masivo del crédito para el consumo, e influido en gran medida, no sólo la economía de las empresas, sino la propia economía general a nivel nacional y hasta internacional, a tal punto, que muchos países han llegado a sentir la impostergable necesidad de encarar su regulación no sólo desde el punto de vista del derecho privado, común o de fondo; sino del tributario y aún por razones de conveniencia social para la protección de la comunidad.

El contrato de apertura de crédito, es una modalidad a la que las personas acuden frecuentemente para la satisfacción de sus necesidades a una modalidad de este tipo de contrato la cual es la tarjeta de crédito, lo que conlleva obligaciones como pagarla dentro de los términos estipulados al momento de su acceso a el; si el deudor, no cancela sus obligaciones, es decir cuando se encuentra en mora, se da en favor de la institución crediticia la opción de reportar el deudor moroso, en lo que se ha llamado central de riesgo.

Este contrato de apertura de crédito se ha convertido en un instrumento de crédito cuya utilización es masiva y la frente a la cual no tenemos un desarrollo doctrinal que permita tener más claridad frente al tema, lo que evitaría perjuicios a los tarjetahabientes; es por lo anterior que consideramos concerniente realizar una monografía de grado y así poder desarrollar el tema del contrato de

apertura de crédito de una manera doctrinal, recogiendo los elementos que presenta esta modalidad de contrato.

El presente trabajo se encuentra dividido en dos partes, la primera comprende los aspectos del contrato de apertura de crédito, su contenido, la normatividad aplicable y los mecanismos de protección; la segunda parte comprenderá el estudio de la Tarjeta de crédito como instrumento crediticio, las modalidades en que se presenta, los tipos de personas que involucra la relación crediticia y los beneficios que esta ha traído a un numeroso sector que se veía limitado en la adquisición de bienes y servicios propio de la sociedad de consumo en la que nos encontramos.

## **1. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.**

### **1.1 DEFINICIÓN DEL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO**

Se entiende por contrato de apertura de crédito el acuerdo en virtud del cual un establecimiento bancario se obliga a tener a disposición de una persona sumas de dinero, dentro del límite pactado ya sea por tiempo fijo o indeterminado.

El objeto principal del contrato es la promesa bancaria de otorgarle a su cliente sumas de dinero, para que posteriormente, este disponga del crédito y así se convierta en deudor del banco, no entendiéndose estas como entrega de fondos anticipados, sino como una apertura de un crédito con el cual el cliente podrá disponer de los medios de pago concedidos por el banco como parte contractual. Estos elementos diferencian en gran medida el contrato de apertura con el de depósito ya que en este último la disponibilidad conlleva la restitución de lo entregado, es decir lo depositado mientras que en el contrato de apertura de crédito la disponibilidad no lleva a la restitución, sino a la entrega de determinada suma de dinero del banco al cliente, se hace entonces efectivo un derecho de crédito y ese crédito es exactamente el concedido por el banco al cliente.

En conclusión el contrato de apertura de crédito se trata de una operación de crédito activa de un contrato bilateral, en donde el banco se compromete a tener determinadas sumas de dinero a disposición de su cliente, durante un tiempo determinado y solamente cuando el cliente hace uso de ese crédito abierto se transforma en deudor del banco y este último, adquiere el derecho de solicitar el reembolso de la suma utilizada en las condiciones estipuladas en el contrato.

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO.

**1.2.1 Es un contrato bilateral.** Genera obligaciones para el banco como para el cliente. En cuanto el banco este se compromete a mantener determinadas sumas de dinero a disposición de su cliente, por otro lado para el cliente, surge la obligación de regresar a la entidad bancaria el monto del crédito utilizado, junto con los intereses convenidos y el reconocimiento de los gastos de operación que conlleve el servicio

**1.2.2 Por naturaleza un contrato consensual.** El artículo 1402 preceptúa que el contrato de apertura de crédito debe celebrarse por escrito, ya que no obstante el principio general de la libertad de forma, en la práctica bancaria se ha impuesto la forma escrita sobre este tipo de contratos ya que unánimemente los bancos tienen dispuestos los respectivos formatos de contratos y el cliente simplemente se limita a firmar. Lo anteriormente dicho no significa que la apertura de crédito sea imposible pactarla verbalmente, tornándose la forma de contrato en una mera formalidad, surgiendo entonces la forma escrita o impresa como modalidad meramente probatoria.

**1.2.3 Contrato de ejecución continuada.** Esto ocurre en la medida que el cliente puede utilizar los dineros disponibles hasta el cupo máximo de crédito otorgado por la entidad bancaria y siempre y cuando el cliente vaya reembolsando las cantidades de dinero según lo pactado, podrá proseguir haciendo uso del monto otorgado, en caso de que el contrato no determine el tiempo de duración el artículo 1400 del código de comercio establece que de no expresarse la duración del contrato, se tendrá por celebrado indefinidamente.

Por tanto el contrato de apertura de crédito es un contrato consensual, principal, bilateral y atípico, cuyo objeto consiste en atribuir al acreditado, una variada disponibilidad sobre los fondos del banco.

### **1.3 UTILIZACIÓN DEL DINERO POR PARTE DEL CLIENTE**

La utilización que puede darle el cliente puede ser simple o de manera rotatoria:

**1.3.1 Simple:** Las utilidades extinguirán la obligación del banco hasta la concurrencia del monto de la misma.

**1.3.2 Rotatoria:** Los reembolsos verificados por el cliente pueden ser nuevamente utilizables por este durante la vigencia del contrato.

Como lo dispone el artículo 1402 del Código de Comercio en el caso que se omitiera la naturaleza de la disponibilidad en el contrato de apertura de crédito, este se entenderá que es simple.

### **1.4 NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO**

Actualmente existen tres teorías respecto a la naturaleza jurídica del contrato objeto de estudio.

**1.4.1 Teoría del mutuo o préstamo de dinero.** Supuesto en el cual la operación de crédito conduce a la entrega de dinero al acreditado que a su vez este mismo dinero sea restituido al banco por parte del cliente; por este supuesto algunos autores, le dan más importancia a esta obligación de restitución y hayan pensado en el contrato de préstamo como prototipo la de los contratos que producen como obligación la de restituir capital.

No obstante, esta realmente no es la verdadera naturaleza del contrato, ya que el cliente se obliga solo en el supuesto en que reciba alguna cantidad de dinero por parte del banco, cosa que todavía no se sabe si ocurrirá o no

en el momento en el que el contrato se pacta, no se trata de una obligación condicional, sino de una obligación que se engendra en el seno de otra obligación que tiene el banco, que es la obligación de tener a disposición del cliente las sumas de dinero.

**1.4.2 Teoría del contrato preliminar o preparatorio de préstamo.** Nadie puede obligarse a devolver lo que no ha recibido aun, pero todos podemos obligarnos a entregar aquello que luego tendremos derecho a reclamar, así las cosas la apertura de crédito sería una promesa de préstamo, que se transforma en préstamo el día en que se cumple, el pacto de dar un préstamo, se diferencia del préstamo, en que es un contrato consensual y en el que la obligación no es a cargo del futuro prestatario, sino a cargo del futuro prestador.

Esta opinión no es conveniente por cuanto, esto se predicaría si el contenido de la obligación del banco consistiese siempre en entregar dinero, pero los actos de disposición del crédito son de índole muy variada, siendo imposible de unificar en el préstamo de dinero.

**1.4.3 Teoría del contrato consensual y definitivo de concesión de crédito.**

Desde el momento en que se da el efecto inmediato del contrato de apertura de crédito, consistente en la obligación del banco de poner medios de pago de distintas clases a disposición del acreditado, es claro que ya no sirve la doctrina del préstamo para definir la naturaleza de este contrato, ya que el prestamista nunca asume obligación alguna. Tampoco sirve la teoría del contrato preparatorio de préstamo porque los actos sucesivos que habrían de representar el contrato principal no solo son entregas de dinero, un ejemplo de esto sería la aceptación o el aval de letra de cambio por parte del banco en la prestación de una garantía cualquiera a favor del acreditado.

Por lo anteriormente expuesto, si el contrato no se perfecciona por la entrega de dinero, sino, por el acuerdo de voluntades entre el cliente y el banco, el contrato deberá ser consensual y no real, además si las disposiciones del préstamo por parte del cliente no implican ejecución de un pacto preparatorio de préstamo, el contrato tiene carácter definitivo.

Ampliando el concepto de disponibilidad, conviene afirmar que en una primera fase, el contrato contiene una pura disponibilidad a favor del acreditado, esta disponibilidad se asemeja en algo al un derecho de crédito, quien tiene el derecho de disposición no es propietario de la suma de la que puede disponer, pero aspira a serlo y lo será en cuanto empieza a ejercer su derecho de disposición. La disponibilidad en el contrato de crédito tiene un sentido especial que la hace distinta de la disponibilidad de todo derecho de crédito, ya que, como en los demás derechos de crédito, el deudor puede librarse de su deuda aun en contra de la voluntad del acreedor, consignándole a este la suma debida; en la apertura de crédito el banco no puede librarse de su deuda, sino que tiene que esperar los actos de disposición, es decir, las ordenes del acreditado. En una segunda fase, el contrato permite una disposición efectiva a favor del acreditado, es este entonces, el efecto eventual del contrato.

## **1.5 CLASES DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.**

**1.5.1 En descubierto o garantizada.** Esta clasificación obedece a punto de vista de la garantía, lo que significa que el crédito concedido por el banco va acompañado por una garantía real o personal en su favor, como podría ser una prenda, hipoteca, aval o fianza.

**1.5.2 A favor del contratante o de un tercero.** Esta clasificación se mira teniendo en cuenta la persona que va a beneficiarse del crédito. El contrato de apertura de crédito puede dirigirse a cubrir necesidades del cliente, en este evento, el directamente hará uso del mismo, dispondrá del

dinero objeto del contrato otorgado, pero puede ocurrir que la apertura de crédito sea solicitada a favor de un tercero, es decir, de una persona distinta al cliente, no obstante, esa modalidad hace parte de un **contrato de apertura de crédito documentario**, en la medida que el cliente solicita una apertura del crédito al banco, dirigida a cancelar el pago del precio correspondiente a una compraventa de mercancías donde el cliente aparece como comprador, el beneficiario como vendedor y el banco como intermediario para el pago a través de otorgamiento de una carta de crédito a favor del vendedor.

**1.5.3 Simple o rotativa.** Esta clasificación es concebible por la doctrina como apertura de crédito según la disposición de los dineros objeto del contrato, el artículo 1401 del código de comercio expresa que la disponibilidad de las sumas de dinero será simple rotativa. Será simple cuando las utilizaciones extinguen la obligación del banco hasta concurrencia del monto de las mismas y es Rotatoria cuando los reembolsos verificados por el cliente, pueden ser de nuevo utilizables por este, durante la vigencia del contrato.

En el contrato es necesario que se establezca la forma de disponibilidad del dinero pero ello no es un requisito sustancial, ya que de omitirse la naturaleza de la disponibilidad, la ley entiende que se trata de una forma simple, tal como lo consagra el artículo 1402 del código de comercio.

Generalmente, la modalidad rotativa se utiliza a través de un contrato de cuenta corriente bancaria. Por ser el sistema que mejor se adapta al contrato de apertura de crédito, en la medida que le permite a el cliente o titular disponer de los dineros en el momento que los necesite, ello si, efectuando reembolsos totales o parciales cuando las circunstancias se lo permitan, a efecto de evitar el pago excesivo de intereses y de poder continuar utilizando la línea de crédito.

## **1.6 OBLIGACIONES DE LAS PARTES.**

El contrato de apertura de crédito es bilateral, lo cual significa que las partes intervinientes en el, tiene obligaciones recíprocas.

**1.6.1 Obligaciones del banco.** Como lo mencionamos anteriormente, la principal obligación consiste a tener a disposición de su cliente determinada suma de dinero dentro del límite pactado, por tiempo fijo o indeterminado. Es una obligación que se presenta para el banco antes de que su cliente haga uso del crédito abierto.

Así las cosas, existe una obligación principal que dado su carácter, puede adquirir obligaciones continuas porque el deber del banco es mantener a disposición del cliente un monto de dinero determinado y el cliente se reserva la facultad de utilizarlo ya sea totalmente, o a través de disposiciones rotatorias.

En consecuencia, la obligación del banco puede derivarse en otras obligaciones consideradas como secundarias a la obligación principal y estas son:

- a. El banco puede entregar las cantidades solicitadas por el cliente dentro del límite acordado en efectivo
- b. El banco puede pagar las deudas contraídas por el cliente, siempre y cuando, se encuentren acreditadas, dichas deudas pueden estar representadas en títulos valores o en formas contractuales donde el cliente de la entidad bancaria es el deudor.
- c. El banco puede pagar los cheques girados por el cliente, en especial cuando la apertura de crédito se funda en la existencia de un contrato de cuenta corriente bancaria, entonces, aun sin el cliente efectuar depósitos de dinero, para cubrir el giro de sus cheques, el banco está en la obligación de pagar tales cheques hasta el monto de crédito concedido al cliente.

- d. El banco puede descontar letras de cambio, que el cliente le presente en su calidad de tenedor, bien aceptándolas, con el objeto de facilitar al cliente el respectivo descuento en otro banco, o bien para permitir realizar a través de letras el pago del precio correspondiente a una compraventa de mercancías
- e. El banco puede constituir fianzas por el cliente, bajo la modalidad de depósito de garantía o bajo la forma de aval para garantizar el pago de las letras giradas o aceptadas por su cliente.
- f. El banco puede otorgar prorrogas de una obligación vencida a cargo de su cliente.
- g. El banco puede otorgar una carta de crédito, al cliente o a un tercero

En general, la entidad bancaria cumple con su obligación al mantener a disposición del cliente una suma determinada de dinero y a entregarle esas sumas en la medida que el cliente la valla solicitando. Esta obligación contiene dos aspectos, de un lado mantener el crédito concedido y de otra parte, tal obligación se extiende dentro del plazo contenido.

Es importante mantener presente, que antes de que el crédito sea utilizado, el banco es deudor de su cliente, después del crédito ser utilizado, el banco se torna en acreedor del cliente.

**1.6.2 Obligaciones del cliente.** Para el cliente se derivan dos tipos de obligaciones, reembolsar las sumas de dinero utilizadas y pagar a favor del banco los intereses sobre las cantidades utilizadas y las respectivas comisiones del contrato.

- a. El artículo 1402 del código de comercio, consagra que las sumas de dinero utilizadas por el cliente, ganaran los intereses para

operaciones bancarias a plazo menor de un año se encuentren reguladas, a no ser que el contrato haya estipulado otra cosa.

- b. El cliente debe reconocer al banco la comisión convenida, correspondiente al servicio bancario, comisión que debe pagarse así el crédito no haya sido utilizado.
- c. El cliente se encuentra obligado a reembolsar las sumas de dinero utilizadas en los términos acordados en el contrato. En consecuencia tanto el pago de interés como el reembolso, surge como efecto de la utilización del crédito sea de manera total o rotativa, sin embargo la obligación en concreto depende del tipo de prestación que hubiere realizado la entidad bancaria a favor de su cliente, por que como se menciona anteriormente, no solo la modalidad de utilización de dinero, es propia de este contrato, también lo es el descuento de letras de cambio o el pago a terceros.

## **1.7 TERMINACIÓN DEL CONTRATO.**

El contrato de apertura de crédito puede terminar por causales voluntarias o involuntarias.

### **1.7.1 Causales voluntarias:**

- 1.7.1.1 Vencimiento del plazo.** En el contrato de apertura de crédito, en la mayoría de los casos se trata de un contrato a termino fijo, esta es la costumbre bancaria, pero es posible que el contrato sea a termino indefinido ya sea porque ese fue el querer de las partes o porque el contrato no reguló nada al respecto, caso en el cual la ley entra regular esta situación, consagrando que de no haberse determinado la duración del contrato, se entenderá celebrado a termino indefinido.

El contrato termina cuando haya vencido el plazo establecido por las partes, caso en el cual el cliente está obligado a reembolsar al banco las cantidades utilizadas así estas no hayan cumplido el límite autorizado por el banco.

Con el vencimiento del plazo están relacionadas dos figuras:

- Prorroga: prolongación del plazo, se produce una modificación en el plazo, sin que exista novación de la obligación que sustenta el contrato, por el contrato los demás elementos del contrato subsisten
- Renovación: fijación de un nuevo plazo, se tipifica un nuevo contrato en la medida que el primero se extinguió por el vencimiento del plazo.

En cuanto el contrato de apertura de crédito, la práctica bancaria, admite la prórroga del contrato más no la renovación ya que implica inconvenientes cuando el crédito no está garantizado toda vez que con la renovación quedan extinguidas las fianzas.

1.7.1.2 Utilización del crédito. El contrato puede terminarse cuando el cliente utiliza el crédito, esta posibilidad se admite únicamente cuando es respecto la apertura del crédito simple, es decir, cuando el cliente utiliza el monto total del crédito y con tal situación pone fin al mismo, quedando pendiente únicamente, el reembolso de la suma utilizada.

1.7.1.3 Terminación unilateral. Esta modalidad de terminación del contrato, generalmente se predica de los contratos a término indefinido, pudiendo cualquier parte darlo por terminado mediante la comunicación a la otra, respecto a esta forma de extinción del contrato de apertura de crédito, el artículo 1406 del código de comercio consagra que si la apertura de crédito es por tiempo indeterminado, cada una de las partes podrá terminar el contrato mediante preaviso pactado si las partes no estipularon nada al

respecto el preaviso será de quince días. En cuanto a los contratos a término fijo, es admisible la terminación unilateral siempre y cuando las partes lo hayan estipulado en el contrato, de no existir la estipulación al respecto, el establecimiento bancario no podrá terminar el contrato antes del vencimiento del término establecido, tal como lo menciona el inciso primero del artículo 1406 de la legislación comercial, por no encontrarse prohibido, el cliente puede dar por terminado el contrato unilateralmente, mediante comunicación al banco cuando el contrato es a término fijo, ya que, la norma citada establece prohibición para el banco y no para el cliente y este puede renunciar al crédito concedido, ya que este es el beneficiario, cosa diferente es el pago de las comisiones ya que estas deben pagarse aun sin la utilización del crédito.

**1.7.2 Causales no voluntarias:** Son aquellos casos de muerte, interdicción, inhabilitación de uno de los contratantes o disolución en caso de ser una sociedad, quiebra, liquidación administrativa o judicial o al concurso de acreedores.

El artículo 1405 del código de comercio, afirma que cuando a la persona a quien se le haya abierto el crédito en cuenta corriente, sea declarada en quiebra, el banco se abstendrá de hacer entregas por razón de dicho crédito, pero si ese crédito se maneja a través de una cuenta corriente bancaria, el banco debitara esta cuenta hasta la concurrencia de la cantidad no utilizada a fin de establecer el verdadero saldo. Si el crédito se ha otorgado en forma de sobregiro, el banco se abstendrá de pagar nuevos cheques y determinara el saldo a cargo del cliente.

## 2. LA TARJETA DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO CREDITICIO

### 2.1 CONCEPTO Y DEFINICIÓN

El sistema de comercialización mediante la tarjeta de crédito constituye un negocio jurídico complejo de contenido lucrativo y que tiene como función primordial fomentar la adquisición de bienes o prestación de servicios percibiendo la institución eminente un porcentaje por comisión sobre el importe de las ventas documentadas, comisión que abonará el comerciante, así como un canon en concepto de cuota periódica de asociado.

Según ARGERI el concepto de tarjeta de crédito consiste en:

“El contrato comercial por el cual una empresa especializada – bancaria o financiera- conviene con otra –el cliente- en la apertura de determinado crédito, para que el cliente, exhibiendo el instrumento crediticio de que se lo provee – tarjeta de crédito- y acreditando su identidad, adquiera cosas u obtenga la prestación de un cierto servicio en los comercios que se le indican. A su vez la empresa especializada tiene convenio con los comercios donde el cliente efectúa la adquisición o requiere el servicio, cobrándole una comisión por toda la operación que realice el cliente. El cliente, a su vez, tiene una cuenta con la empresa especializada, por un importe determinado y que generalmente debe pagar por anticipado, de la cual se deduce lo que ha adquirido o recibido por el servicio”<sup>1</sup>

Esta definición, más que ser tal, lo que hace es ejemplificar el sistema pero no da un panorama claro del concepto. Pero mas allá de esto no es

---

<sup>1</sup>ARGERI, Saúl. Diccionario de Derecho Comercial y de la empresa. Buenos Aires, Argentina : Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo De Palma, 1982

suficientemente clara puesto que refiere el hecho de que quien emite la tarjeta de crédito tiene que ser especializada, lo cual no es del todo cierto pues aunque es lo mas frecuente, no es estrictamente necesario.

Otra definición la encontramos en MUÑOZ Y COGORNO quienes dicen que es:

“Un contrato complejo de características propias, que establece una relación triangular entre un comprador, un vendedor y una entidad financiera, posibilitando al primero la adquisición de bienes y servicios que ofrece el segundo, mediante la promesa previa formulada a la entidad emisora de abonar el precio de sus compras en un plazo dado por esta última, la que se hará cargo de la deuda abonando inmediatamente el importe al vendedor, previa deducción de las comisiones que haya estipulado entre ambos por acercamiento de la demanda”<sup>2</sup>

Esta definición es un poco más precisa que la primera pero deja de lado algunos aspectos diferentes de la tarjeta de crédito.

Según FARGOSI “se trata de una relación jurídica compleja, encuadrable como contrato de crédito, siendo la tarjeta propiamente dicha un documento probatorio de la relación, que se presenta como una asunción privativa de deuda”<sup>3</sup>

LINARES BRETÓN entiende que la tarjeta de crédito “es sustituida del dinero y como tal es un medio de pago que se formaliza con la firma en un sistema convencional de tipo asociativo o de adhesión y crediticio en cuanto a su convertibilidad en dinero”<sup>4</sup>

Estos conceptos vistos hasta ahora nos han permitido darnos cuenta que el instituto en estudio es de gran complejidad y de difícil definición, pero tomando

---

<sup>2</sup> MUÑOZ, A. Contratos y negocios jurídicos financieros, parte General. Argentina. Editorial Universidad. 1981.

<sup>3</sup> FARGOSI, Horacio, Esquicio sobre las tarjetas de crédito, Buenos Aires. Editorial Astrea.

<sup>4</sup> LINARES BRETÓN, Samuel , La tarjeta de crédito: Su calificación jurídica como medio de pago, 1971

en cuenta las anteriores definiciones ROBERTO A. MUGUILLO trata de dar una idea general tanto de la operativa, como la estructura y el carácter del instituto proponiendo un definición en donde “ puede conceptualizarse el contrato de tarjeta de crédito como el negocio jurídico formal y complejo, de crédito, plurilateral, de constitución sucesiva múltiple, integrado por adhesión y de cumplimiento continuado, diferido y/o periódico”<sup>5</sup>

Además este se adentra a dar una explicación de los elementos que es su definición enuncia de la siguiente manera:

- Es un negocio jurídico complejo, puesto que se trata de un instituto conformado por una serie de relaciones de diverso carácter que participan de distintos tipos contractuales, y que convergen coordinadamente hacia una finalidad común.
- Es una especie de contrato de crédito y cumple una función de tal, cualquiera que sea la forma que adopte el negocio de la tarjeta de crédito, sea bilateral, trilateral cuando interviene la empresa especializada, o plurilateral cuando además se integra la intermediación bancaria.
- Es por esencia plurilateral, ya que es la forma que más genéricamente ha adoptado su operativa. Con ello entendemos el contrato en el cual pueden participar, desde el inicio o después de su formación, varias partes, en el que el contenido obligacional de las partes, si bien es cualitativa o cuantitativamente diverso, no existe un antagonismo de intereses, sino una composición o coordinación de ellos hacia la finalidad común del instituto. Pero se entiende la plurilateralidad no sólo desde el

---

<sup>5</sup> ARGERI, Saúl. Diccionario de Derecho Comercial y de la empresa. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo De Palma. Buenos Aires, Argentina. 1982

punto de vista contractual –interpartes-, sino que por esencia debe ser también múltiple, ya que si nos remitimos a una faz estática del instituto en que sólo hubiera tres partes en un común y solo acuerdo y ninguna de ellas participara de otro acuerdo de adhesión, estaríamos frente a una carta de crédito propiamente dicha.

- Es de constitución sucesiva múltiple e integrado por adhesión ya que la pluralidad no se logra sino sólo excepcionalmente en un mismo acto, ya que usuarios y proveedores se interrelacionan jurídicamente con la entidad emisora en distintos momentos y ese par de relaciones jurídicas (entidad emisora- usuario y entidad emisora-proveedor) por esencia es múltiple, ya que atañe a la funcionalidad del instituto, y a su éxito económico-social, la característica de las múltiples adhesiones. Y de esto concluimos el concepto de integrado por adhesión. En la generalidad de los casos, por no decir la totalidad, este sistema se perfecciona por la vía de los acuerdos de adhesión o condiciones generales predeterminadas (en su par de relaciones entendida emisora-usuario y entendida emisora-proveedor), existiendo en su faz formal también la integración por adhesión en la tercera línea de relaciones (proveedor-usuario), cuando la hacerse efectiva la negociación del caso, se firma el “cupón” que constituirá el instrumento movilizador del circuito creado; elemento también necesario para ejecutar las obligaciones y derechos asumidos.
- Finalmente es de cumplimiento continuado, diferido o periódico por ser un acuerdo que está destinado por la voluntad de las partes a producir sus efectos durante un lapso mas o menos prolongado, porque el cumplimiento de las obligaciones a cargo de las partes es un presupuesto obvio y necesario para conseguir el efecto querido por las partes y hacer a la naturaleza “crediticia” de este acuerdo, aunque tal plazo o término no se encuentre concretamente determinado sino solo previsto para la eventualidad de que se ejecute el acuerdo y se logre la finalidad perseguida.

Según Amelia Sánchez Gómez:

“Las tarjetas de crédito, son las que permiten a su titular, en virtud de la concesión de crédito que conllevan, utilizarla para la adquisición de determinados bienes y servicios en los establecimientos afiliados, o, en su caso, poder obtener dinero a crédito en los cajeros permitidos, dentro del límite marcado en el contrato. Dicho en otras palabras, no es preciso que aquel cuente con fondos suficientes para hacer frente al pago del importe debido en el momento de su compra. En consecuencia, la entidad emisora será quien satisfaga su deuda primeramente para, llegado el vencimiento del plazo, hacerla efectiva frente al titular. Cumple una función crediticia, por lo que también son llamadas tarjetas de crédito en sentido estricto”.

## **2.2 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE EMISIÓN DE TARJETA DE CRÉDITO**

**2.2.1 Contrato tipo:** desde el punto de vista del emisor, es claro que cuando se habla del contrato de emisión, opera la contratación en masa. Indudablemente, estamos ante un contrato que se repite uniformemente para todos los posibles titulares. Estos, se encontrarán con unas condiciones generales preestablecidas de antemano., sin posibilidad de negociación alguna, salvo las particulares referidas a límite de crédito y disposición, servicios accesibles, beneficios u otras de la misma índole.

**2.2.2 Contrato de adhesión a condiciones generales:** desde la perspectiva del titular, es un contrato de adhesión caracterizado por que la entidad emisora y/o gestora de la tarjeta, a redactado previamente su contenido, en los formularios que entregan a los futuros titulares por lo tanto el contrato no va a ir precedido de una discusión de su contenido por las partes, y, menos aun, por los titulares. A la parte adherente, solo le queda la posibilidad de aceptarlo o rechazarlo.

Por ser un contrato de adhesión existe una obligación precontractual por parte de la entidad emisora de información al futuro titular de la tarjeta

sobre las condiciones económicas del contrato que va a celebrarse. Pero dicha información no se agota en ese momento previo a la celebración del contrato, sino que se mantiene durante toda la vida de este.

Por tratarse de la adhesión de la parte débil, el titular de la tarjeta, esa información sirve para reducir la posición de debilidad que adopta en el contrato, dándole una mayor protección, además, a través de dicha información se puede alcanzar transparencia en la calidad y costo de los servicios ofrecidos por las entidades de crédito, pues ella permite que el cliente bancario pueda elegir, dentro del mercado, aquellas operaciones que le reporten mayor satisfacción de sus intereses o necesidades con un mínimo costo.

Dicha obligación debe ir dirigida a que el titular de la tarjeta disponga, antes de concluir el contrato, o en el momento de la celebración, de una información relativa a las características y modo de utilización de la tarjeta, así como al costo de su uso respecto a comisiones, intereses, cuotas anuales por su utilización, u otro tipo de gastos. En un sentido más amplio, se pretende que con dicha información, el titular pueda comparar las estipulaciones entre los contratos de diversos emisores, con el fin de que pueda elegir la que más satisfaga sus intereses.

**2.2.3 Contrato atípico complejo:** esta atipicidad debe entenderse en un sentido legal, es decir, en cuanto a la ausencia de una norma propia y específica que reglamente dicho contrato. Sin embargo debe predicarse su tipicidad social, pues es sabido por todos que dicho contrato se utiliza de manera reiterada de la práctica bancaria. Estamos en un contrato complejo y *sui generis* puesto que cada una de las obligaciones que lo integran pertenece a un tipo contractual distinto en cuanto que además de las prestaciones propias del contrato de apertura de crédito, las del tipo contractual de arrendamiento de servicios, al asumir el banco la obligación de tener a disposición del titular

una red de terminales informáticos, para disponer de dinero en efectivo, y de tener concentrada una serie de establecimientos donde poder utilizar la tarjeta. También contiene elementos de la comisión mercantil, ya que el banco se obliga frente a los terceros a asumir los pagos por cuenta del titular.

**2.2.4 Contrato sinalagmático:** puesto que crea obligaciones recíprocas a cargo de ambas partes contratantes.

**2.2.5 Contrato oneroso:** pues los sacrificios que realizan las partes, emisor y titular, están compensados con los beneficios que obtienen. En especial, el titular al utilizar la tarjeta, disponer del crédito, obtener dinero en efectivo en los cajeros automáticos y disfrutar de otros servicios por su condición de usuario de la misma, satisface al emisor de una serie de comisiones por la utilización de la tarjeta, o intereses en el caso de su uso a crédito.

**2.2.6 Contrato personalísimo:** puesto que a la parte emisora no le resulta indiferente la persona del titular deudor, fundamentalmente, por la solvencia económica. Por ello, celebrará el contrato con aquel que reúna las suficientes garantías de solvencia para hacer frente a sus obligaciones. Además, el límite del crédito concedido se establece en atención a las condiciones económicas del titular y no de otra persona.

**2.2.7 Contrato de ejecución continuada:** pues este no se agota en una sola prestación. Lo más habitual es que figure como una relación indefinida, pero con la particularidad de que la tarjeta es la que tiene fijado un periodo de validez limitado e impreso en ella, transcurrido el cual no

puede ser utilizada. Se suele establecer, en estos contratos, el carácter potestativo para el emisor de la renovación de la tarjeta.

**2.2.8 Contrato consensual:** pues se perfecciona por el mero consentimiento de las partes, por la aceptación que efectúa el titular de la tarjeta, a la oferta del contrato del emisor. El contrato no se perfecciona mediante la entrega de la tarjeta, sino que dicha entrega, constituye una obligación que, una vez perfeccionado el contrato por el consentimiento de ambas partes, ha de cumplir la entidad emisora. Por lo tanto esa perfección acontece cuando el emisor acepta la solicitud formulada por el futuro titular. Se califican de *invitatio ad offerendum* los supuestos de envío a determinadas personas interesadas, de los formularios de solicitud, en virtud de los cuales sus destinatarios después de diligenciarlos, los devuelven al emisor a título de oferta. Finalmente éste aceptará o rechazará esta petición.

Celebrando el contrato entre presentes, en la mayoría de los casos, la perfección no plantea problemas, pues si no se ha entregado la tarjeta simultáneamente habrá que proceder a cumplir dicha obligación para que el titular la pueda utilizar. En la práctica bancaria, lo normal es que una vez perfeccionado el contrato, se envíe la tarjeta posteriormente por correo certificado, sin embargo, estamos ya en la fase de cumplimiento del contrato, esto es, ante la primera obligación del emisor, necesaria para poner en funcionamiento el sistema de la tarjeta.

Pero cuando se trata de la contratación entre ausentes se presentan tres casos: en primer lugar, es posible que el emisor (oferente), envíe los impresos que contienen una solicitud de tarjeta de crédito a sus clientes, a quienes ya mantienen abiertas cuentas corrientes en sus entidades, de quienes conocen su solvencia patrimonial como dato importante a la hora de disponer de un crédito. Esa solicitud puede ser considerada una verdadera oferta de contrato, pues lo normal es que contenga los

elementos necesarios para la existencia del contrato de emisión proyectad, que se aceptarán o no por el destinatario. Si retomamos el tema de que se trata de un contrato de adhesión, a nadie pasa inadvertido que no habrá, fase de tratos preliminares. Igualmente, las posibles contraofertas que pudiere realizar el futuro titular serán inútiles.

Si el titular acepta las condiciones contractuales contenidas en los impresos enviados por la entidad emisora, una vez diligenciados, habrá de hacerlo llegar a ésta. Posteriormente, el emisor deberá entregarle un ejemplar de las condiciones contractuales, así como la tarjeta. El contrato se perfecciona cuando el banco emisor tiene conocimiento de dicha aceptación (teoría de la cognición). Lo normal es que el momento de tal conocimiento coincida con el de la recepción de dicha aceptación, es decir, de la solicitud ya diligenciada y firmada por el titular. Sin embargo, para no dejar al arbitrio del oferente la determinación del momento de la recepción se da la teoría de la recepción que atiende al momento en que, habiéndose ya remitido la aceptación, no pueda ignorarla el emisor sin faltar a la buena fe.

Para la entidad emisora es decisivo el conocimiento de la aceptación por el titular porque a partir de este momento deberá proceder a entregar la tarjeta al titular, pues ellos servirán para que el titular, y no el banco, asuma los riesgos derivados de una utilización de la tarjeta por terceras personas. Si el banco remite una tarjeta al titular sin tener constancia primero de la aceptación, y segundo de la recepción de la misma, será éste quien asumirá los riesgos de una posible utilización por personas ajenas a él.

En segundo lugar, se encuentran los supuestos de envío a personas indeterminadas de folletos publicitarios que, además de contener las ventajas derivadas de la utilización de una determinada tarjeta, incluyen un impreso de solicitud. En esta hipótesis, resulta visible, que estamos ante una publicidad que, en el marco de nuestro contrato, merece la calificación de oferta pues, además de recoger los elementos esenciales

del futuro contrato, queda patente la intención de contratar con que se formula. En efecto, estamos ante una verdadera oferta de contrato cuya aceptación por el titular, se facilita con la incorporación de estos folletos, de un sobre, a modo de respuesta comercial, que se adjunta para su envío una vez formalizada.

En tercer lugar se dan los supuestos de remisión espontánea por correo, de tarjetas no solicitadas por sus futuros titulares. Aquí la determinación del momento en que se perfecciona el contrato resulta esencial a efectos de fijar el inicio de la responsabilidad del titular. Constituyendo dicho envío una verdadera oferta del emisor, el contrato no se perfecciona hasta que el titular, una vez recibida la tarjeta, no la acepta. Dicha aceptación por hechos concluyentes, acontece con la primera utilización de cualquier forma autorizada. Por su parte, si el uso lo realiza una persona distinta, no autorizada por el contrato, no se ha perfeccionado, y, en consecuencia, no se desencadena la responsabilidad del titular.

**2.2.9 Contrato no formal habitualmente formalizado por escrito:** se suele formalizar por escrito, lo que resulta bastante razonable pues es formulado en condiciones generales.

## **2.3 RESEÑA HISTÓRICA**

La tarjeta de crédito es, pues, al decir de muchos autores, el último paso en la evolución histórica de los medios de pago entendiendo esta expresión genéricamente como elemento movilizador de la riqueza. En efecto, más allá de aquella época prehistórica en que las transacciones se canalizaban por la vía del trueque y pasando en este mismo camino evolutivo por el uso de la moneda y luego por el cheque y las órdenes de pago bancarias, llegando a la tarjeta de

crédito para encontrarnos frente a los últimos peldaños, que se ha presentado de diferentes formas en distintos países del mundo.

**2.3.1 Estados Unidos De Norteamérica.** El instituto de la “tarjeta de crédito” reconoce su origen histórico hacia comienzos del siglo XX cuando ciertas tarjetas de hoteles emitieron unas tarjetas personalizadas que eran entregadas a los mejores clientes y que servían a estos para la utilización de los servicios de hotelería en cualquier punto del país dentro de los hoteles asociados o de propiedad de la cadena, sin necesidad de hacer efectivo pago alguno en moneda de curso legal, sino simplemente conformando las estadías o consumos, que eran liquidados con posterioridad por las oficinas centrales de la empresa.

La utilización del sistema se extendía simultáneamente a las grandes empresas petroleras que emitieron estas tarjetas para sus clientes habituales y para sus propios empleados o ejecutivos, o como método de compra, o como efectivo método de control de gastos.

Con posterioridad en el tiempo, fueron incorporando su uso los grandes almacenes y las grandes tiendas, para extenderse hacia 1940 a las compañías de ferrocarril y líneas aéreas.

El comienzo de la década del 40 marca un decrecimiento en la importancia y extensión de su uso. En efecto, en plena época de la segunda guerra mundial, la economía de guerra y su consecuente limitación del crédito, importaron una restricción al uso de esos sistemas de crédito, aunque después de la conflagración revivió su uso y difusión produciéndose un nuevo auge de su desarrollo.

Hasta este momento podemos considerar que nos encontramos en el primer peldaño de la etapa evolutiva de este instituto de la “tarjeta de crédito”, o sea la época en que la institución tenía un carácter bilateral entre la empresa vendedora de bienes o prestataria del servicio, que

absorbía la financiación en él, por un lado, y por el otro el cliente consumidor de esos bienes o esos servicios. En su operatoria, el cliente abonaba mensualmente la liquidación de sus compras o de sus gastos, o abonaba las cuotas en que se financiaban tales compras. Después de abonada la liquidación en el primer caso o un determinado número de cuotas en el segundo, se reabría el crédito automáticamente por el monto acordado, o podía continuar su consumo hasta el momento en que su cuota mensual alcanzaba un determinado límite para u propio crédito.

En 1949, iniciando la segunda etapa del sistema, aparece en el mercado norteamericano la primera empresa emisora de tarjetas de crédito como objetivo propio y específico de la empresa, dando nacimiento a lo que se puede considerar como la faz pluralista o multiforme del instituto. Si bien en un principio la tarjeta emitida por la empresa pionera Diners Club sólo lo hacía para muy limitados rubros, a poco de lanzada al mercado fue extendiéndose a un amplio espectro de compras, hasta ser prácticamente admitida como una forma usual de adquisición de una multitud de bienes y de servicios. Éstos se extendieron, no sólo a nivel nacional, sino a nivel internacional, cubriendo su utilización rubros como diversiones, viajes y turismo.

Con posterioridad, a fines de la década del 50 van surgiendo innumerable cantidad de tarjetas de crédito, incorporándose al sistema, en lo que podemos considerar otra etapa en el desarrollo de ellas, las entidades bancarias. En este sentido la primera entidad que lanza la utilización del servicio a su clientela es el Franklin National Bank of New York siendo de las más famosas de esta nueva etapa en su desarrollo la Bankamericard, emitida por le Bank of America. Sin embargo, este periodo del desarrollo no fue lo fructífero que se había esperado, ya que muchos bancos sufrieron grandes pérdidas en la aplicación del sistema, a tal punto, que la mayoría optó por retirar de circulación las tarjetas.

El instituto de la tarjeta de crédito se ha desarrollado en múltiples formas que han permitido y facilitado su extensión a la adquisición, no ya de

artículos de primera necesidad, sino también a la adquisición de bienes de gran valor, a la incorporación de nuevos sujetos dentro de la relación negocial, al sistema local e internacional de comunicaciones.

Esta síntesis de la evolución del instituto de la tarjeta de crédito en su país de origen nos permite apreciar en los hechos como la práctica comercial y económica crea sistemas operativos propios, sin necesidad de intervención o impulso oficial, estatal o dirigista alguno, imponiéndose simplemente por medio de su constante uso, como una costumbre comercial, determinado en todos sus modos y formas operativas por el solo acuerdo de las partes, aunque éste se hiciera a través de una simple adhesión al sistema, y forzando a la técnica jurídica a apurar el paso de la regulación legal y su estudio científico.

**2.3.2 Países de Europa.** Los países continentales europeos fueron reacios a la admisión del sistema de tarjetas de crédito, y su incorporación al sistema local fue mucho más lenta y trabajosa en su desarrollo que el que había logrado en su país de origen, los Estados Unidos de Norteamérica.

Así, si bien las primeras empresas especializadas en la operatividad de las tarjetas de crédito (Diners Club y American Express) comenzaron sus operaciones en Europa a poco de iniciar actividades en su país natal, el arraigo les fue más costoso y más lento. Por ello, recién a principios de la década del 60 comienzan a insertarse como un uso corriente en Inglaterra.

Mucho más lento fue el desarrollo en Francia, excesivamente adicta al pago efectivo y algo menos al cheque, como así también en Alemania, Bélgica, Italia y España, a pesar que todos ellos ingresaron al sistema con sus propias tarjetas locales.

Fue también un común denominador en Europa, la carencia de una normatividad legal del instituto, durante el largo lapso de su incorporación

al uso corriente en el comercio, en general se aplicaron a las tarjetas de crédito y a las relaciones por ella creadas las normas contenidas en los distintos Códigos Civiles y Comerciales por vía de analogía.

## **2.4 FUNCIÓN ECONÓMICA DE LA TARJETA DE CRÉDITO**

Toda creación jurídica responde a una necesidad realmente sentida en la vida del tráfico mercantil; de ahí que toda construcción jurídica deba adaptarse a la finalidad económica, social o política que cumple el instituto de que se trata.

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

**2.4.1 Función de desarrollo comercial.** en este sentido el instituto de la tarjeta de crédito permite al comerciante y empresario una ampliación del espectro consumidor, al cual puede llegar con la venta de sus bienes o la prestación de sus servicios; facilitando su adquisición no sólo al individuo que viene con efectivo o recurre al crédito de la propia empresa, sino a quien careciendo de esos medios o no queriendo retardar su adquisición puede, por medio de su tarjeta de crédito, satisfacer en el momento su necesidad de comprar en el mismo instante en que se hace ello sentir en el ánimo del consumidor. De ahí que muchas empresas hayan logrado una repentina ampliación de su facturación mensual incorporando a su sistema de venta el instituto de la tarjeta de crédito. Por otra parte cumple una función de desarrollo comercial, no sólo por el lado que hemos indicado,

sino por la vía de la economía de costos, permitiendo a muchas empresas prescindir de sus propios departamentos de crédito, de informes comerciales, etcétera.

**2.4.2 Función de crédito:** paralelamente a la función anterior, el instituto de la tarjeta de crédito habilita a su usuario directa e inmediatamente con un crédito limitado para la adquisición de bienes o servicios en todos los establecimientos adheridos al sistema, siendo entonces este instituto un instrumento de crédito automático.

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

Se cierra el ciclo del crédito al usuario cuando el producto o servicio adquirido se liquida mediante el pago efectivo que en forma diferida hace a la empresa emisora de su tarjeta de crédito, en forma periódica total o en cuotas mensualizadas.

**2.4.3 Función de garantía:** más allá de lo que hemos visto, el comerciante o empresario se evita, en la venta de sus bienes o servicios, no sólo el costo que significa mantener su propio departamento de créditos, sino también tener que absorber los múltiples riesgos de falta de pago de sus clientes. No sólo se libera del estudio de la solvencia de esos clientes, sino que, por medio del instituto de la tarjeta de crédito, no se ve afectado por la eventual insolvencia del cliente consumidor, puesto que en la empresa

emisora de la tarjeta encuentra una garantía total del pago de esa venta realizada. La empresa emisora, al hacerse cargo del pago de las compras que efectúen los usuarios de las tarjetas, se transforma en instrumento garantizante de esas compras frente al empresario o comerciante, al convertirse en una delegataria de la deuda, siempre y cuando el proveedor interesado haya cumplido con las obligaciones a su cargo como por ejemplo la verificación de identidad del consumidor, de vigencia de la tarjeta, límite de compra, autorización previa en su caso, etcétera. En el momento de hacerse la compra del bien o la prestación del servicio, el empresario se encuentra así respaldado por la asunción de deuda por parte de la empresa emisora que garantiza el pago de la operación realizada por el usuario tenedor de la tarjeta.

**2.4.4 Función de pago:** El instituto de la tarjeta de crédito cumple para el tenedor usuario de ella la función de instrumento de pago, ya que la adquisición de bienes o servicios realizada por el sistema en estudio implica para él el cumplimiento de su obligación, es decir, el pago frente al empresario o comerciante, sustituyéndose la efectivización de dicho pago en la empresa emisora de la tarjeta, evitándole al usuario el uso y traslado de efectivo.

## **2.5 CLASIFICACIÓN DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO**

### **2.5.1 Clasificación de Grisoli y Zavala Rodríguez:**

- a) CONSUMER CARDS, utilizadas para la compra de determinados bienes.
- b) ALL PURPOSE CRÉDITO CARDS, utilizadas para la adquisición de todo tipo de bienes y servicios.
- c) CREDIT AND ENTERTAINMENT, utilizadas para turismo y por lo común con carácter internacional.

- d) CHARGE ACCOUNTS, cuando su utilización impone ciertas condiciones y el pago de la deuda debe hacerse en rígidos plazos de amortización.
- e) REVOLUTING CREDIT ACCOUNTS, cuando el crédito puede ser reutilizado periódicamente en la medida de la cancelación también periódica del monto utilizado.

### **2.5.2 Clasificación de Roberto A. Muguillo:**

#### **a. SEGÚN EL CRÉDITO CONCEDIDO Y LAS CONDICIONES O MODALIDAD DE PAGO:**

- Tarjetas de crédito de pago inmediato: son aquellas en que se difiere el pago a un plazo o lapso determinado, en que indefectiblemente se debe cancelar el crédito.
- Tarjetas de crédito estricto sensu: 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 de crédito. En algunos casos el crédito se reabre automáticamente por el total o sólo parcialmente.
- Tarjetas de crédito combinadas: cuando ambos sistemas están combinados en su operatoria.

#### **b. SEGÚN LA ENTIDAD EMISORA:**

- Bancarias: cuando la empresa emisora es una entidad bancaria, ya sea una única entidad bancaria, o un grupo de entidades bancarias asociadas.
- No bancarias: cuando las tarjetas son emitidas por organismos o entidades no bancarias.

c. SEGÚN EL OBJETO:

- Tarjetas múltiples o universales: cuando por medio de ellas se puede lograr la adquisición o contratación de una multiplicidad de bienes o servicios.
- Tarjetas particulares para uno o varios servicios determinados: entre las cuales se pueden citar las mencionadas en la clasificación de ZAVALA RODRÍGUEZ como Credit and entertainment y también las Consumer cards.

d. POR SU ÁMBITO TERRITORIAL:

- Internacionales: pueden utilizarse casi en todo el mundo, en los lugares y establecimientos adheridos al sistema.
- Nacionales: cuando sólo se las puede usar dentro de los límites territoriales del país donde está la empresa emisora de la tarjeta.
- Locales: cuando sólo pueden usarse dentro de una localidad determinada.

e. POR SU DURACIÓN:

- Limitadas: cuando su validez y utilización está sujeta a un periodo determinado al cabo del cual deben ser renovadas y abonarse un canon.
- Ilimitadas: cuando no tienen un plazo de duración especial o determinado, ni un término de caducidad. También puede ser utilizada según autorice a su titular a un gasto limitado en cada período o a gastar sin ningún límite en cuanto al monto de la operación.

### 2.5.3 Clasificación De Amelia Sánchez Gómez

- Tarjetas de crédito permanente: la devolución por el titular se efectúa en unos plazos determinados, de manera que hasta que éste no haya liquidado la deuda, no dispone de nuevo crédito.
- Tarjetas de crédito rotativo: la peculiaridad reside en que su titular puede disponer del crédito constantemente hasta el límite concedido de antemano por el emisor, de manera que los pagos que efectúe el titular mensualmente, van disminuyendo la deuda, y por tanto, regenerando el límite de crédito.
- Tarjetas de débito: emitidas por entidades de crédito, carecen de esta función crediticia. Ciertamente, se presentan vinculadas a una cuenta bancaria del titular en la entidad que la emite, donde se carga de forma inmediata lo que se denomina, en términos informáticos, “en tiempo real”, o en un plazo muy corto (de uno a tres días), el importe de las compras realizadas. Estamos ante un débito diferido que establece el emisor fundamentalmente por razones de comodidad. Dichas tarjetas, además de la función principal referida, permiten la realización de determinadas operaciones bancarias ligadas a dicha cuenta, como extracción de dinero en efectivo, consulta de saldo, etc.
- Tarjetas de cargo: se caracterizan porque su emisor carga el importe de las compras efectuadas a su titular, no en el momento de su realización, sino de forma diferida fin de mes. Esto presenta cierta confusión porque por la existencia de dicho aplazamiento en el pago, es posible mantener que estamos ante una tarjeta de crédito. Igualmente, por tratarse de débito diferido, podría pensarse que estamos ante una tarjeta de débito. De una parte, las tarjetas de cargo no nacen con la finalidad de conceder un crédito a su titular. De otra parte, no coinciden con la función principal de

las de débito que es efectuar el cargo de forma inmediata. Cosa distinta es que, por razones de comodidad, en algunas ocasiones, y, especialmente en su origen, los emisores procedieran a efectuar el cargo diferido a fin de mes.

En atención a lo dicho, cabe formular algunas observaciones. en primer lugar, las tarjetas de cargo que poseen las características esenciales que las definen, son las de compra, también denominadas tarjetas comerciales, no bancarias, de cliente o privativas. Estas se emiten por empresas, no entidades de crédito, que se dedican a la explotación de un negocio y facilitan a su titular una serie de condiciones en orden al pago de los bienes y servicios que este adquiera en sus establecimientos, como es el cargo a final de mes del importe de los bienes adquiridos con ella. En segundo lugar, es posible que una tarjeta de débito opere como una de cargo, concediendo a su titular la posibilidad de diferir el plazo mensualmente, que una de crédito lo haga como una de débito y cargo, o, incluso, que una de compra, otorgue a su titular un crédito en sentido estricto, es decir, actúe además como una de crédito.

## **2.6 FUNCIONAMIENTO DE LA TARJETA DE CRÉDITO**

La entidad emisora, previo estudio de cada caso especial, de la solvencia del solicitante y de sus referencias, acuerda con el particular -en realidad es éste quien adhiere a un sistema de condiciones- la emisión a su favor de una tarjeta identificatoria de su sistema (por lo común codificada especialmente), para que ese particular como tenedor-usuario de la tarjeta de crédito pueda adquirir bienes o contratar la prestación de servicios mediante la simple prestación en el acto de la operación, de la tarjeta que es habitualmente personalizada, y la firma de la factura o cupón especial que le presenta al comerciante y que funciona como una forma solemne para poder efectivizar posteriormente esa venta de la empresa emisora de la tarjeta. El usuario de ella recibirá periódicamente de la entidad emisora una liquidación de todos los gastos efectuados durante el

período inmediato anterior, liquidación o factura que deberá abonar dentro de un lapso determinado a contar de la fecha de la respectiva liquidación. La falta de pago de la liquidación o de las cuotas, hará que su tarjeta pueda ser notificada, dentro del esquema de información propio del sistema, como inhabilitada para la adquisición de bienes o servicios hasta que sea abonado la o las liquidaciones en mora, pudiendo en caso de que no se lo haga, darse de baja definitivamente esa tarjeta de crédito y a su titular, dentro del servicio que opere la empresa emisora.

Por otro lado la entidad emisora celebra también cuerdos con un cúmulo de proveedores de bienes y servicios, fueren éstos de diversa índole o de una materia en especial, mediante los cuales esta serie de proveedores se compromete a aceptar operaciones con los titulares de dichas tarjetas de crédito, operaciones que se perfeccionaran sin pago en efectivo, mediante la presentación de la tarjeta y la firma del titular-usuario; la operación se instrumentará, además de la forma usual, en una factura o cupón especialmente asignado por la entidad emisora. El comerciante-proveedor, previo cumplimiento de sus obligaciones como identificación, control de habilidad de la tarjeta dentro de los respectivos listados, perfeccionará el negocio de venta de bienes o prestación de servicios contratados, sin pago de suma efectiva alguna, mediante la sola firma por parte del usuario de la tarjeta de aquella factura o cupón especial. Periódicamente remitirá el proveedor a la empresa emisora una liquidación o resumen con el total de las facturas o cupones correspondientes a las operaciones concluidas, la cual se abonará dentro de los plazos convenidos originariamente, previo descuento de un derecho o comisión que también está ya predeterminado.

## 2.7 ELEMENTOS DE LA TARJETA DE CRÉDITO

**2.7.1 Partes:** por lo general la tarjeta crea una triplicidad de relaciones entre las siguientes partes: entidad emisora, usuario-titular de la tarjeta y proveedor adherido al sistema, pudiendo reducirse ocasionalmente a los dos primeros o extenderse a cuatro por la intermediación bancaria.

Es característico del sistema, dados el encadenamiento de relaciones que produce su integración o coordinación en una finalidad común, que mientras la primera de las partes intervinientes mencionada –entidad emisora- es una sola o un grupo que actúa como unidad, las otras partes deben ser necesariamente una multiplicidad de usuarios y proveedores, a fin de dar operatividad y sentido al instituto, además de hacerlo útil y rentable.

### **Triplicidad de relaciones que convergen a una finalidad común:**

- a. Relación entidad emisora-particular espacio de la tarjeta.
- b. Relación entidad emisora-proveedor de bienes y servicios adherido al sistema.
- c. Relación usuario-proveedor adherido, que es la relación que conforma el arranque para que cobre operatividad el sistema.

**2.7.2 Objeto:** en las dos fases de la operativa de funcionamiento considerada, podemos definir el objeto como el de producir un otorgamiento o apertura de un crédito de uso eventual limitado o ilimitado, un diferimiento de pago a favor del usuario titular, una garantía de pago y una posibilidad de ampliación de clientela en el proveedor beneficiado con el acrecimiento de la oferta y de la demanda que el sistema produce y una directa utilidad pecuniaria a través de cánones y comisiones por parte y a favor de la empresa emisora.

**2.7.2.1 Para la empresa emisora de la tarjeta de crédito**, el objeto está constituido primordialmente por la propia operativa y rentabilidad del sistema, cuando se trata de una empresa especializada, en el cual el beneficio se aprecia a la luz de los cánones y comisiones. Eventualmente, si la empresa emisora es también la propia empresa comercial, el objeto de ésta se identifica con el del proveedor adherido al sistema trilateral, ya que entonces estará constituido por el interés en producir una apertura de su comercio a nuevos segmentos del mercado consumidor y en una paliación de su cartera de clientes que confluyan hacia una mayor rentabilidad general de la empresa.

**2.7.2.2 Para el usuario titular de la tarjeta de crédito**, el objeto lo constituye primordialmente el contar con crédito de uso eventual, limitado o ilimitado, dentro del círculo de proveedores adheridos al sistema que administra la empresa emisora de la respectiva tarjeta. Así, sin producirse una traslación de efectivo el usuario-beneficiario de ese crédito queda habilitado par adquirir bienes y servicios en los negocios de los proveedores adheridos a esa operativa por la sola prestación de la tarjeta y firma de los formularios correspondientes.

**2.7.2.3 Para el proveedor**, el objeto del contrato lo constituye la ampliación de su cartera de clientes por medio de su inclusión en la lista de empresas a las cuales cualquier usuario del sistema puede concurrir a adquirir bienes y servicios sin pago efectivo. El objeto, por tanto, lo constituye, para el proveedor, la ampliación del espectro de su propia clientela, la creación de un medio de pago con garantía por la empresa emisora que le permite ampliar el acercamiento de su oferta con la demanda externa a su negocio y colocar sus productos con mayor facilidad y sin necesidad de un publicidad o promoción especial para el caso, y también sin necesidad de recurrir a una línea

de créditos propia, con el consecuente alto costo administrativo y de información que ello necesariamente le implicaría.

**2.7.3 Precio:** precio está representado por el canon periódico o intereses que abona el usuario titular por la disponibilidad del crédito concedido, o por la comisión que el proveedor abona sobre el total de las ventas efectuadas a través del sistema.

Más que precio propiamente dicho debemos hablar en el caso de este instituto de la tarjeta de crédito, del contenido patrimonial de estos acuerdos encadenados y coordinados en su finalidad. El precio será, también como en el caso del objeto, distinto según se lo encare desde el punto de vista de cada uno de los sujetos intervinientes:

**2.7.3.1 Para el usuario de la tarjeta de crédito,** el precio está constituido por el canon anual o periódico que debe él abonar para mantener su crédito abierto y su tarjeta habilitada dentro del sistema. Naturalmente, también deberá abonar el valor de las mercaderías o servicios adquiridos al momento que se presente la liquidación periódica, y los intereses en caso de financiación de tales compras.

**2.7.3.2 Para el proveedor adherido,** el precio a pagar estará constituido por la comisión o gastos de administración que le son descontados al abonársele las liquidaciones presentadas por las ventas o prestaciones efectuadas a los usuarios de la tarjeta de crédito durante cada período.

**2.7.3.3 Para la entidad emisora de la tarjeta de crédito,** el precio estará constituido por el monto de las liquidaciones que hay que abonar al proveedor adherido, descontados sus gastos administrativos o

comisiones convenidas. Pero en estricto sentido, el contenido lucrativo a su cargo también se integrará:

a. Con el costo financiero que le significa la renta que dejaría de percibir por las sumas que abona a los proveedores adheridos y que recupera luego de transcurrido cierto plazo de sus usuarios.

b. El riesgo a su cargo por todos los pagos realizados a proveedores de los cuales el usuario no abona su liquidación entrando en mora o en caducidad de su crédito, sumas que constituirán una pérdida de la empresa eventualmente recuperable por la vía judicial.

**2.7.4 TARJETA DE CRÉDITO:** La tarjeta de crédito propiamente dicha es el elemento identificatorio y habilitante de la operatoria a favor del usuario, que acredita su carácter. La tarjeta de crédito se entiende en dos sentidos distintivos, genérica y específicamente.

En un sentido genérico se utiliza el vocablo como identificatorio del negocio jurídico complejo que constituye este instituto, esto es, la tarjeta de crédito como género-contrato.

En un sentido específico, la designación de tarjeta de crédito identifica al instrumento físico que acredita la calidad de usuario legítimo del sistema.

En este segundo sentido la tarjeta de crédito es el elemento físico del contrato que sirve para identificar la persona del titular habilitado para hacer uso de las facilidades de crédito que crea el sistema entre sus intervinientes.

ROSS define la tarjeta de crédito como:

“cualquier tarjeta, placa o elemento similar, emitido a favor de usuario-consumidor, que por reunir determinadas condiciones requeridas por la entidad emisora, permite a ese usuario obtener

dinero, bienes o servicios a crédito con extensión o diferimiento de su pago según los casos”<sup>6</sup>.

La tarjeta de crédito propiamente dicha es, en la generalidad de los casos personalizada e intransferible, lo cual no quita la posibilidad de que el usuario, sin mengua de sus responsabilidades asumidas ante la empresa emisora, autorice a otro su uso, ya por escrito, ya por la sola entrega del elemento físico. El carácter de intransferible no implica que su uso sea de estricto carácter personal, sino solamente que los derechos que eventualmente se considere que ella representa no son negociables, es decir, no se puede transferir en cabeza de otra persona distinta la titularidad de cierto derecho, en el caso un derecho de uso de crédito. De ahí que entendamos que el uso de ella que otra persona haga con autorización del titular, sin que ello conlleve traslación de derechos u obligaciones en terceras personas ajenas al acuerdo de adhesión, sería en principio válido, solamente sería imposible lo señalado si se cargase como obligación del acuerdo de adhesión el uso estrictamente personal de la tarjeta en cuestión. Este supuesto sería válido para algunas tarjetas de crédito en circulación, aunque chocaría, en la mayoría de los casos, con los requerimientos de identificación y acreditación de identidad a que se comprometen los proveedores adheridos al sistema

**2.7.5 FORMA:** este negocio es típicamente formal ya que debe instrumentarse por medio de acuerdos de adhesión y firmas de facturas o cupones especiales que atañen a la funcionalidad y solemnidad del servicio.

---

<sup>6</sup> ROSS. Martin, *New Encyclopedic Dictionary of Buissiness Law*. Englewood Cliffs., N.J 1975. Pág. 121-122.

Este contrato es instrumentalmente formal ya que la forma escrita será esencial para determinar las condiciones de funcionamiento de este complejo sistema. No sólo atañe a lo típico y usual de este contrato la forma escrita, en general instrumentado vía contratos de adhesión a condiciones generales predeterminadas, sino que la especial y compleja gestión del sistema requiere para su funcionalidad y operatividad, la expresa determinación de derechos y obligaciones por medio de específicas cláusulas que diagraman y dan vida al instituto. Y más allá de la propia instrumentalidad formal del contrato de tarjeta de crédito su operativa es también necesariamente formal, mediante los sistemas de liquidaciones, emisión de tarjetas y cupones de débito.

## **2.8 VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL SISTEMA**

### **2.8.1 PARA EL TITULAR:**

#### **2.8.1.1 Ventajas**

- Facilitar y simplificar los pagos mediante la sustitución del efectivo, del pago en moneda, evitando su transporte, mediante la sola presentación de la tarjeta y firma del cupón.
- Obtención de crédito en forma automática dentro de los límites del acuerdo con la entidad emisora postergando su pago a cada periodo mensual o a la cantidad de cuotas que se hubiere permitido en el sistema.
- Facilitar la contabilidad personal, eliminando el sistema de multiplicidad de créditos y unificándolo en uno solo, mediante la liquidación mensual o periódica acordada.

### **2.8.1.2 Inconvenientes Del Sistema**

- Posibilidad de excederse en gastos o consumos por que la falta de movilización de efectivo puede llegar a un descontrol y sucumbir a la “tentación del comprador” que uno lleva inculcado a través de todas las vías de publicidad masiva.
- Posibilidad de perdida o robo de la tarjeta que inadvertido por su titular puede ocasionarle un costo imposible de calcular, aunque existen sistemas que limitan esta responsabilidad a montos prudentes, el pago de un canon anual que a veces suele parecer excesivo

### **2.8.2 PARA EL PROVEEDOR ADHERIDO:**

#### **2.8.2.1. Ventajas**

La vida de la tarjeta de crédito es para el proveedor una fuente de ventajas que compensan más que suficientemente los eventuales inconvenientes que le podría plantear su uso.

- El uso le permite obtener una sólida garantía de pago de parte de la empresa emisora, ya que se exime de los riesgos de cobranza al ampliar los márgenes de crédito disponibles a favor de la clientela usuaria de esa tarjeta, a quien, sin conocerla, llega, por medio de su inserción en las listas de comercio adherido que provee al titular-usuario, la empresa emisora.
- Otra ventaja es la correspondiente ampliación y expansión de su volumen de ventas por “el incentivo psicológico a la compra” que constituye la posibilidad de comprar sin desembolso alguno de dinero

en efectivo. Constituye una ventaja el ahorro de costos que le vienen al comerciante desde dos puntos: uno, el ahorro al no tener su propio departamento de créditos e informaciones comerciales de solvencia; y otro, el ahorro de gastos de publicidad, la cual se logra a través de la propia empresa emisora, que es la gran interesada en adherir a su sistema la mayor cantidad de proveedores de bienes y servicios como elemento de éxito de su organización.

- Finalmente, evita al comerciante el exceso de efectivo en caja, con lo cual reduce sus riesgos de robo o hurto, evitando los traslados de efectivo a bancos.

### **2.8.2.2 Inconvenientes Del Sistema**

Un inconveniente del sistema para el proveedor es el pago de la comisión pactada sobre las ventas realizadas, comisión que se descuenta con base a distintos porcentuales según sea la índole del negocio y de los productos vendidos por el proveedor.

## **2.8.3 PARA LA ENTIDAD EMISORA:**

### **2.8.3.1 Ventajas**

- Una de las ventajas es que el sistema permite un modo sumamente rentable de inversión monetaria, ya que la entidad emisora percibe beneficios de las dos otras partes de la relación. Del proveedor comerciante, a través del descuento de porcentajes que por comisiones le cobra la entidad emisora. Del titular usuario, por los cánones anuales, gastos administrativos o intereses.
- Tiene la ventaja de que el sistema le procura clientela. En efecto, si se trata de una entidad especializada, la jerarquía de su sistema le permite atraer mayor clientela usuaria de la tarjeta y por ende mayor beneficio. Si la entidad emisora fuere una entidad bancaria, ello promoverá, en el giro del sistema, que converja una mayor afluencia

de depósitos en cuenta corriente por las provisiones de pago de liquidaciones. Y finalmente, si la entidad fuera una empresa comercial que emite su propia tarjeta de crédito o de compra, el servicio le permitirá ingresar en una gama más amplia de consumidores que, tentados por el pago diferido, constituirán una ampliación de cartera o de clientela.

- También como ventaja en general, el sistema operativo de la tarjeta de crédito reduce la utilización del cheque como instrumento de pagos, dando un ahorro de costos de impresión de cheques, a la entidad emisora, que es uno de los costos más elevados de sus operaciones.

#### **2.8.3.2. Inconvenientes del Sistema:**

- Los abusos a que se puede prestar la tarjeta de crédito en los casos de robo, hurto, o aún los propios titulares usuarios insolventes que fraudulentamente hacen compras que después no pagan.
- El elevado costo operativo propio de los programas de informaciones de solvencia, de la publicidad y marketing, que es para la empresa necesaria y permanente.
- Consecuencia del anterior, el elevado costo administrativo en personal, instalaciones y equipamiento.

### **2.9. OBLIGACIONES DE LAS PARTES INTERVINIENTES**

#### **2.9.1 DE LA ENTIDAD EMISORA:**

La entidad emisora de tarjetas de crédito, bien puede ser una empresa especializada, sociedad cuyo objeto sea específicamente la operativa de

este tipo de servicio, como también puede ser una empresa comercial que opere su propio sistema de crédito o una entidad financiera.

**2.9.1.1 Obligación de entregar la tarjeta de crédito y de proporcionar la necesaria información para su correcta utilización y conservación:** la entrega de la tarjeta de crédito al titular de la misma y, en su caso, su sustitución por otra, conforma la primera obligación de la entidad emisora, solo una vez que se haya dado cumplimiento a la misma, el titular podrá obtener el crédito a que tiene derecho en virtud del contrato celebrado.

Estamos en presencia de una obligación que incumbe a la entidad emisora una vez celebrado el contrato, es decir, dicha entrega no es necesaria para la perfección del mismo y es consustancial a la naturaleza del negocio, es decir, se trata de una obligación fundamental de la entidad emisora, no susceptible de quedar sujeta a la voluntad de las partes.

Esta entrega no es suficiente por sí misma para proceder a su utilización, sino que deberá ir acompañada de un número o código que deberá mantenerse secreto por el titular y el banco emisor.

Respecto de la forma en que debe darse cumplimiento a esta obligación, lo deseable, aunque menos frecuente, sería la entrega personal de la tarjeta a su titular. Cabe admitir su remisión por correo, siempre y cuando se adopten las medidas necesarias para asegurar su recepción.

Normalmente, esta obligación de entrega será cumplida por la entidad emisora, es decir, no serán habituales los casos de incumplimiento definitivo de dicha obligación. Excepcionalmente podrán ocurrir limitados supuestos de incumplimiento definitivo por imposibilidad temporal, determinante de la frustración del contrato.

Tendrán más capacidad ejemplificatoria los casos de cumplimiento defectuoso de dicha obligación, en el caso de que el deudor ha realizado un comportamiento, pero con la peculiaridad de que no está bien hecho. Este planteamiento se podría traducir en casos de inexactitud relativa a los sujetos del acto de cumplimiento. Piénsese en el caso que la entidad emisora remite la tarjeta por correo con inexactitud de los datos del titular, llegando a una persona distinta, o los casos de inexactitud relativa al tiempo de la prestación, esto es, de cumplimiento por anticipado o retrasado. Pero en nuestro contrato serán más habituales los de cumplimiento retrasado, por ejemplo, en la hipótesis de renovación y entrega de una nueva tarjeta.

Ante el incumplimiento defectuoso de dicha obligación, el titular cuenta con una pretensión de cumplimiento o de corrección, compatible además con la acción para exigir los daños y perjuicios causados cuando los defectos sean imputables a la entidad emisora.

Poca posibilidad tendrá la excepción de cumplimiento defectuoso, así como la reducción de la contraprestación del titular. En efecto, ante el incumplimiento defectuoso de esta obligación de entrega, el titular no habrá podido realizar operaciones con ella, es decir, no habrá podido obtener el crédito a que tiene derecho con la presentación de la tarjeta. En consecuencia, no podrá agotar el pago de la contraprestación hasta que los defectos sean corregidos, pues dicha contraprestación todavía no ha nacido. Y lo mismo cabe decir de la reducción o reajuste de su contraprestación. Difícilmente se podrá reducir si todavía no ha nacido.

La obligación de entrega de la tarjeta que incumbe al emisor resulta insuficiente, si no va unida a aquella dirigida a proporcionar la suficiente información al titular sobre el funcionamiento de la

tarjeta de crédito, es decir, ilustrarle sobre todo aquello que sea necesario para una correcta utilización y conservación de aquélla, a la que, en la práctica los emisores no suelen dar demasiada importancia y, por tanto, debido cumplimiento.

En nuestro ámbito, es frecuente encontrar en las condiciones generales que integran el contenido de dicho contrato, instrucciones generales dirigidas a tal fin. Sin embargo, suelen aparecer configuradas de manera incorrecta, como una obligación del titular. Así es frecuente leer que éste tiene que conservar y utilizar con toda la diligencia, la tarjeta que se le entrega. Sin embargo, no se reconoce como correlativa obligación del emisor, la de informar sobre esa conservación y utilización con toda la diligencia.

La obligación de información sobre el uso y la conservación de la tarjeta reviste una importancia indiscutible y trasciende los datos relativos a sus funciones, es decir, dicha información, cuando llega al titular, determina un conocimiento de las responsabilidades derivadas en diversos supuestos (por ejemplo en caso de extravío o sustracción). De modo que, a falta de las necesarias indicaciones por parte del emisor, parece razonable afirmar que el titular podría eximirse de responsabilidad.

**2.9.1.2 Obligación de concesión de dinero a crédito:** esta puede hacerse efectiva poniendo a disposición del titular una cantidad mensual de dinero que éste podrá utilizar, bien en la adquisición de bienes o prestación de servicios en los establecimientos adheridos, bien mediante el retiro de efectivo en los cajeros automáticos u oficinas bancarias.

**2.9.1.3 Obligación de efectuar el pago de las cantidades dispuestas por el titular en los establecimientos adheridos al sistema:**

realizar los pagos ordenados a favor de los establecimientos adheridos al sistema por el titular de la tarjeta, es decir, Asumir la deuda contraída por el titular, obligándose al pago de la misma.

Es el emisor quien asume dicha obligación frente al titular y, a pesar de tratarse de una obligación de gran importancia, no suele aparecer expresamente en el listado de las condiciones generales que reglamentan dicha relación.

Si el titular de la tarjeta puede utilizarla para adquirir bienes u obtener la prestación de servicios en los establecimientos adheridos al sistema, es porque el emisor se obliga a atender el importe de tales adquisiciones de bienes o prestación de servicios, sin perjuicio de que posteriormente sea cobrado al titular.

**2.9.1.4 Obligación de garantizar el correcto funcionamiento del sistema:**

desde una perspectiva global, a nadie escapa la existencia de una obligación cuyo incumplimiento puede determinar, en su caso, el de la principal de utilización de la tarjeta según lo pactado en el contrato, en el sentido de adquisición de bienes o servicios, o dinero en los cajeros habilitados para tal efecto.

Bajo esta obligación, late de forma implícita a cargo del emisor, la de mantener relaciones con aceptantes y adquirentes, a fin de que exista un sistema eficaz que posibilite la utilización de la tarjeta de crédito por parte del titular con el que está vinculado contractualmente. De no ser así, el titular no hará el uso de la tarjeta que le permite el contrato de emisión, en cuya virtud, puede adquirir bienes o la prestación de servicios de los establecimientos adheridos, u obtener dinero en los cajeros automáticos.

Es abusiva la condición tendiente a eludir cualquier tipo de responsabilidad, en los casos falta de atención a su tarjeta por parte de alguno de los comercios, bancos y cajas comprometidos a la venta de bienes o prestación de servicios, o por incidencias de tipo técnico u operativo en los cajeros automáticos. Dicha cláusula resulta abusiva pues no queda claro si dicha falta de atención de la tarjeta en los establecimientos pertinentes está motivada por un defecto o anomalía de tipo técnico, o es ajena a dicha anomalía, en cuyo caso determinaría, en principio, el incumplimiento por parte del establecimiento aceptante, de la obligación que ha contraído frente al emisor en el contrato de afiliación. Tiene carácter de abusiva.

El titular podrá verse perjudicado cuando el error se comete propiamente por el mismo emisor, o bien por un tercero perteneciente al sistema de tarjeta de crédito.

En primer lugar, si, a consecuencia de un error cometido por el emisor a fin de garantizar el correcto funcionamiento del sistema, el titular no puede retirar dinero del cajero automático de la misma entidad, por ejemplo, porque el sistema informa inadecuadamente de la inexistencia de fondos, o incluso, haciendo uso del mismo, se anota en la cuenta del titular un cargo superior al efectuado, no cabe la exención de responsabilidad del emisor tratando de repercutir al titular consumidor, las consecuencias económicas del mismo.

En segundo lugar, es posible que el titular se vea perjudicado en la utilización de la tarjeta cuando el error es debido a un fallo en el sistema cometido por un tercero, (por ejemplo, la obtención de fondos de un cajero automático distinto del de la propia entidad). No cabe tampoco, trasladar las consecuencias económicas de dicho proceder al titular.

No es eludible la responsabilidad que el titular podría exigir al emisor, que, en su caso, podría hacerse efectiva a través de una reclamación de los daños y perjuicios causados, junto a la devolución de lo injustamente cargado en su cuenta. Ahora bien, siempre dejando a salvo el derecho de repetición de la entidad emisora frente a los terceros responsables, que haya impedido la realización correcta de la operación de que se trate por el titular, especialmente, cuando el error haya sido cometido por terceros.

**2.9.1.5 Obligación de facilitar un comprobante de cada operación al titular, cuando así lo solicite, y de remisión periódica de un extracto de las operaciones efectuadas y del saldo pendiente de pago:**

en el estudio de las obligaciones del emisor, no debe dejar de mencionarse la de información que las entidades emisoras deben facilitar al cliente sobre la ejecución del contrato. Esta se hará efectiva, a través de un documento que debe facilitar a sus clientes en cada liquidación que practiquen por sus operaciones.

La finalidad de esta información que debe constar en el documento que se entregue al cliente, es que éste pueda comprobar la exactitud y corrección de la liquidación efectuada por la entidad.

Por lo que se refiere a la forma, es habitual que las liquidaciones de dichas operaciones se envíen mediante extractos y por correo ordinario al domicilio designado por el titular entendiéndose, además, que su silencio a dicha comunicación durante un determinado plazo equivalente a su conformidad.

Al respecto, se ha discutido si es arbitrario o no, cargar sobre el cliente su silencio, así como enviar los extractos por correo ordinario, esto es, sin que quede constancia de su recepción.

Por lo que se refiere a su silencio como equivalente a la conformidad con los extractos, en principio no debería haber problema en aceptar su valor en esta hipótesis, pues el cliente, al disponer de un ejemplar de las condiciones generales que conforman el contenido del contrato, ha de saber que cuenta con ese plazo para oponerse a una supuesta liquidación incorrecta.

**2.9.1.6 Obligación de guardar secreto sobre los datos del titular:** en virtud del contrato de emisión, la entidad bancaria tiene acceso a una serie de datos personales del titular, respecto de las cuales debe mantenerse la confidencialidad.

Si pensamos en las transferencias electrónicas de fondos, que se pueden realizar a través del comercio electrónico, resulta patente la necesidad de proteger estos datos que pueden circular sin ningún control vulnerando la intimidad del paciente.

**2.9.1.7 Llevar registros internos en los que quede constancia de las operaciones efectuadas con la tarjeta:** se pretende con su observancia facilitar al emisor la obtención de la prestación debida por el titular, su incumplimiento comporta la autorresponsabilidad del emisor, en el sentido de que perderá la posibilidad de ejercer la concreta facultad.

La consecuencia más inmediata de su inobservancia es el perjuicio que deriva para el emisor, que podría ver como deja de imputarse al titular un gasto que, aunque realizado por éste, no cabe cargarle ante la imposibilidad de existencia de dicho registro y, por ende, de la demostración de que ha sido realizado por él.

Nace así, la importancia de dicha carga en materia de prueba, pues en la medida en que exista ese registro interno, el emisor podrá sin dificultad que dicho gasto lo ha realizado el titular. En caso contrario, no se le imputará al titular.

**2.9.1.8 Impedir la utilización de la tarjeta una vez que se le ha notificado su extravío, robo, o uso incorrecto de aquélla:** su cumplimiento por el emisor, evitará posibles utilizaciones fraudulentas por parte de terceras personas. Su incumplimiento, por el contrario, le perjudicará en el sentido de que será responsable del uso debido que se haya realizado con ella, no pudiendo cargar al titular el importe de tales operaciones.

Los contratos-tipo de emisión suelen afirmar, que los titulares de tarjetas de crédito, quedan exentos de responsabilidad por el uso indebido de la tarjeta, desde el momento en que haya notificado, la pérdida, robo o falsificación de la tarjeta.

Es obvio, que el titular queda obligado a notificar al emisor cualquiera de las circunstancias referidas. Pero también es carga del emisor impedir la utilización de la tarjeta, una vez que se ha notificado cualquiera de las circunstancias descritas.

## **2.9.2 DEL USUARIO TITULAR**

El usuario es la persona tenedora legítima de la tarjeta de crédito propiamente dicha, cuya solvencia, responsabilidad y honorabilidad ha sido debidamente constatada y confirmada por la entidad emisora con anterioridad a la aprobación de la respectiva solicitud y a la emisión de la respectiva tarjeta identificatoria.

Ese control de solvencia es un elemento necesariamente vital dentro del sistema, habida cuenta de que la emisión de la tarjeta de crédito comporta la apertura de un crédito que, aunque sea limitado, puede transformarse en ilimitado por un doloso uso de él y ocasionar graves inconvenientes al funcionamiento mismo del título. La entidad emisora de la tarjeta de crédito crea dentro de la comunidad de sus propios proveedores adheridos un medio de pago que puede ser utilizado libre y casi ilimitadamente en el tiempo, salvo las lógicas inhabilitaciones de tarjetas, por parte del interesado. 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.

El usuario de la tarjeta de crédito tiene como obligaciones a su cargo, la del pago de las liquidaciones periódicas por el uso que haga de su crédito en la compra de bienes o servicios; la total responsabilidad por la tenencia y eventual extravío de la tarjeta, la obligación de inmediata denuncia en caso de pérdida o sustracción, la de identificarse debidamente para controlar que la tarjeta personalizada la use quien corresponda; la utilización de su crédito solo hasta el máximo permitido a su cuenta, y la obligación de firmar la factura o el cupón de compra especial presentado por el proveedor y entregado a este por la empresa emisora de la tarjeta a tales efectos.

**2.9.2.1 Obligación de utilizar correctamente la tarjeta:** estamos ante una obligación de amplio contenido, que, a primera vista, puede resultar excesivamente vaga y que su cumplimiento se manifiesta a lo largo de toda la vida del contrato de emisión. Debe recordarse, que, con carácter previo a ésta, la que incumbe a la entidad emisora dirigida a proporcionar la suficiente información al titular sobre el funcionamiento de la tarjeta, es decir, ilustrarle sobre aquellos extremos que sean necesarios para su correcta utilización y conservación.

Sólo cuando el emisor haya proporcionado la necesaria información relativa a las condiciones de utilización de la tarjeta, es decir, las instrucciones para su utilización, el titular estará en condiciones de utilizar y conservarla con la diligencia debida.

No se trata de que el titular esté obligado efectiva y necesariamente a utilizarla, sino que, cuando ejercite el contenido contractual, esto es, cuando pretenda adquirir bienes o servicios con ella, o extraer dinero en los cajeros habilitados al efecto, lo haga según las instrucciones que se estipularon en el contrato de emisión.

Dicha obligación de utilización correcta, se concreta en una serie de actuaciones por parte del titular, que pueden resumirse en las siguientes:

- Firma de la correspondiente tarjeta cuando el titular la reciba, previa solicitud.
- Cumplimiento de las instrucciones que la entidad emisora proporciona sobre uso y custodia de la misma. Dicha información está dirigida a tomar las medidas necesarias de precaución en su conservación y utilización, a fin de evitar un uso indebido o fraudulento por terceras personas.
- Utilización de la tarjeta hasta el límite del crédito, esto es, sin sobrepasarlo, para la adquisición de bienes y servicios en los establecimientos adheridos al sistema, y para la obtención de dinero en los bancos integrados en el sistema.
- Presentación de la tarjeta debidamente firmada para la realización de las operaciones referidas, o, en su caso, cuando así lo soliciten los establecimientos aceptantes.
- Acreditación de la identidad cuando les sea solicitado para la realización de dichas operaciones.
- Firmar las facturas o comprobantes extendidos por el establecimiento donde se realizan las operaciones.

Esta obligación de utilización correcta de la tarjeta como prestación incluye el deber accesorio de conservarla.

La obligación de conservación y custodia, permite colegir que no cabe su transmisión o cesión a terceras personas, pues, en otro caso, su titular no podrá adquirir bienes o servicios en los establecimientos adheridos al sistema, ni obtener dinero en los cajeros automáticos. Precisamente, los mayores problemas que suscita el incumplimiento de dicho deber accesorio se concretan en los supuestos de pérdida o robo de la tarjeta. En estas hipótesis, adquiere una relevancia especial la carga, no obligación, de notificar dicho evento, a fin de delimitar quién asume las operaciones realizadas por los terceros.

### **2.9.2.2 Obligación de pagar la cuota de emisión/renovación por**

**la tenencia de la tarjeta y de otras cantidades por su utilización:** la obligación que atañe al titular de pagar tarifas contractuales derivadas de la tenencia y utilización de la tarjeta, es una consecuencia del carácter oneroso del contrato de emisión.

Debe distinguirse la cuota de emisión/renovación *strictu sensu* por la mera tenencia de la misma, como contraprestación debida por los servicios que presta la entidad emisora al proporcionar al titular la tarjeta como medio de pago, de aquellos otros gastos o comisiones derivados de su utilización, por ejemplo, comisiones por disposiciones de efectivo en ventanilla o en cajeros automáticos.

Quedarían fuera de este apartado, los intereses devengados por aplazamiento o demora en el pago, que formarían parte, más exactamente de la obligación de reembolsar las deudas derivadas de la utilización de la tarjeta. En efecto, dichas cantidades debidas tienen su causa, no tanto en la mera tenencia o utilización de la tarjeta, como en la concesión o disposición del crédito por la entidad emisora.

La necesidad de la determinación de su cuantía o su determinabilidad, en un momento posterior, fijando los créditos a tal fin, y sin necesidad de nuevo acuerdo entre las partes. Es decir, no sería aceptable que el contrato de emisión expresara esta obligación a cargo del titular sin expresar cómo se determinará su importe, esto es, dependiendo tan sólo de una decisión unilateral del emisor. Los reglamentos de Tarjetas de Crédito dan cumplimiento a su obligación de informar a los titulares en el momento de la celebración del contrato, haciendo referencia a las comisiones mediante la entrega en ese momento del folleto de tarifas, condiciones de valoración y gastos repercutibles. No deben ser aceptadas, como buenas prácticas y usos bancarios, las remisiones genéricas a folletos.

La indeterminación de la cuantía en qué consiste dicha obligación, o de su modificación unilateral posterior, generando un desequilibrio en las posiciones de las partes, que no es admisible.

### **2.9.2.3 Obligación de pagar las deudas derivadas de la utilización de la tarjeta. Supuestos de mora e incumplimiento definitivo de la obligación. Casos de inexistencia de la obligación:**

estamos en presencia de la obligación principal del titular. En efecto, la contrapartida fundamental derivada de la utilización de la tarjeta para diversas finalidades, consiste en que el titular debe pagar, en un momento determinado, a la entidad emisora las deudas derivadas de dicha utilización, en la forma que se haya pactado en el contrato de emisión.

Normalmente dicha obligación se cumplirá en el momento en que el emisor cargue en la cuenta asociada a la tarjeta el importe de tal deuda, que será aceptado por el titular. Por ello, éste está obligado a tener saldo suficiente en la cuenta para hacer frente a la misma.

La referida obligación, debemos ponerla en relación con aquella otra que incumbe a la entidad emisora, en virtud de la cual, deberá remitir periódicamente al domicilio del titular un extracto de las operaciones efectuadas, desde el cierre de la información anterior, y del saldo pendiente de pago, para, a partir de tal momento, realizar el cargo de la cantidad resultante de dicho extracto. De esta manera, se deja abierta la posibilidad de que la entidad emisora, en caso de error en tales extractos, realice las subsnaciones materiales necesarias en la cuenta del titular, a través de los apuntes correspondientes.

Respecto al momento en que dicho pago se realiza, habrá que atender a lo establecido en el contrato.

La fijación del momento temporal en que se realizará dicha obligación, reviste importancia para el titular, fundamentalmente, porque así podrá colaborar con el cumplimiento de dicha obligación comprobando o

dotando su cuenta de fondos suficientes para hacer frente al pago de su deuda. Dicha fijación proporciona seguridad jurídica tanto al titular, pues podrá colaborar en el cumplimiento de dicha obligación, como al emisor, que tendrá la certeza casi completa de su cumplimiento por aquél.

Esta obligación de pago de las cantidades debidas por la utilización de la tarjeta se produce mensualmente.

Por lo que se refiere a la forma de pago de dichas cantidades, habrá que atender a lo estipulado en el contrato, y en concreto, al sistema de pago que haya elegido el titular en el momento de la celebración del contrato, que, en su caso, puede ser modificado por éste, siempre que lo acepte el emisor.

Las dos opciones más frecuentes consisten en la restitución periódica y total de los cargos acumulados durante cada periodo, normalmente mensual, o en la amortización parcial del total de la deuda, también mensual.

El incumplimiento de la obligación de pago por parte del titular, se producirá por la falta de pago de las cantidades debidas por la utilización de la tarjeta. Dicha contravención está regulada minuciosamente en la mayoría de reglamentos de tarjetas de crédito, fundamentalmente sus efectos. En ellos, se podrían clasificar las cláusulas en dos tipos: de un lado, las que pretenden obtener el cumplimiento del titular, y de otro, las dirigidas a dar por terminada la relación con el titular.

Dentro de las del primer tipo, pueden situarse, las que rezan que tal situación origina a favor del banco el derecho de declarar inmediatamente exigible el saldo deudor que tiene la consideración de la cantidad líquida y exigible a los efectos del pago.

O la que contempla como consecuencia de dicho incumplimiento, además, la posibilidad de que el banco adeude en cualquier otra cuenta

del titular principal en dicho banco el importe de la deuda resultante, como un supuesto de extinción de la obligación por compensación.

De las del segundo tipo, se encuentran aquellas en virtud de las cuales, el banco se reserva el derecho a invalidar temporal o definitivamente la tarjeta, así como a resolver el contrato. Finalmente, se suele incluir el derecho del emisor al cobro de comisiones e intereses en tal supuesto.

Bajo la expresión de estas cláusulas, subyace el propósito de proteger el derecho de las entidades emisoras pretendiendo asegurar el cobro de las cantidades que le son debidas por el titular. Por ello, aunque se suelen reservar la facultad de resolver el contrato, las entidades emisoras optarán, en primer lugar, por el cumplimiento de la obligación.

Esta situación descrita en la práctica bancaria, sugiere la idea de que, en realidad, en el supuesto de que el deudor no satisfaga la cantidad debida al acreedor, más que hablar de incumplimiento definitivo de la obligación por parte de titular, es más exacto referirse a un retraso jurídicamente relevante en que el deudor incurre en el cumplimiento de la obligación constitutivo de mora, en efecto, en esta hipótesis es todavía posible el cumplimiento, aunque tardío de la obligación, y el interés del acreedor que es la entidad emisora, no ha quedado totalmente insatisfecho.

**2.9.2.4 Notificar al emisor cualquier anomalía o irregularidad relacionada con la cuenta asociada a la tarjeta o con la misma tarjeta, de la que tenga conocimiento:** se trata de una carga ciertamente amplia, por cuanto engloba diversos comportamientos.

En primer lugar, una vez cumplida por el emisor la obligación de remisión periódica de los extractos de las operaciones realizadas, el titular podrá comprobar su carácter debido o no, y aquí surge la verdadera carga, notificar cualquier error producido en la cuenta de la tarjeta o su gestión.

La comunicación o remisión periódica que efectuará el banco del extracto de las operaciones efectuadas con la tarjeta, dejando abierta la posibilidad a favor del titular, de dirigir una reclamación escrita si no está

conforme con él, es decir, se configura como una posible “excepción” que podría oponer el titular al emisor que pretende cargar en su cuenta las operaciones que figuran en el extracto, en el supuesto de que algunas fueran indebidas. Se trata entonces de evitar un enriquecimiento injusto del emisor.

En segundo lugar, tendrá cabida dentro de la carga enunciada, aquella otra, en virtud de la cual, el titular deberá notificar al banco, cualquier situación anómala relacionada con la utilización de la tarjeta. Nos referimos, a los supuestos de pérdida, robo o falsificación de la tarjeta, así como el conocimiento por otras personas, contra su voluntad, del Número de Identificación Personal.

Se podrían incluir también, los supuestos relacionados con cualquier anomalía en el funcionamiento de la tarjeta, como los relacionados con la imposibilidad de lectura de aquél número por defecto o borrado de la banda magnética.

El hecho de que dicha carga incumba al titular, resulta lógica desde dos puntos de vista: en primer lugar, él, mejor que nadie, está en condiciones de saber, en la mayor parte de supuestos, que dicha situación anómala se ha producido, por ejemplo, si le han robado la tarjeta o detecta su pérdida. En segundo lugar, dicha notificación a cargo del titular, se camufla bien con la imposibilidad de que el emisor cancele o bloquee unilateral y arbitrariamente la tarjeta sin justificación alguna, comportamiento que puede determinar un incumplimiento culposo del contrato.

El cumplimiento de dicha carga por el titular, reviste una trascendencia fundamental, por cuanto determina la transmisión del riesgo por el uso no autorizado de la tarjeta, lo que acontece desde el momento de la recepción por el emisor de dicha notificación. Como se puede deducir, el riesgo en caso de pérdida o extravío de la tarjeta no se hace recaer sobre el titular, siempre que cumpla unos mínimos deberes de diligencia.

El titular queda exento de responsabilidad por el uso indebido de la tarjeta y el del Número de Identificación Personal, desde el momento en que haya notificado, conforme a lo estipulado en el contrato, cualquiera de los eventos referidos.

#### **2.9.2.5 Notificar cualquier modificación de sus circunstancias**

**personales o económicas, relevantes en el contrato de emisión:** nos referimos a la de notificar, en primer lugar, cualquier modificación o cambio que efectúe del domicilio postal. Su incumplimiento, determina en perjuicio de este, que el banco considerará recibidas las comunicaciones enviadas al domicilio indicado. La importancia que para el titular puede suponer su cumplimiento, radica principalmente en que si por ejemplo la entidad emisora remite al domicilio indicado por el titular, un extracto de operaciones cuyo importe a cargar en la cuenta del titular, es inexacto, por contener un error. Si el titular no ha efectuado convenientemente la notificación del cambio de domicilio, perderá la facultad de reclamar y oponerse a que el banco cargue dicho importe pues las entidades emisoras suelen otorgar un plazo de caducidad breve, a fin de que los titulares efectúen las reclamaciones oportunas por extractos erróneos o inexactos.

En segundo lugar, cabe situar en el ámbito de las cargas de titular, aquella en virtud de la cual, debe notificar a la entidad emisora el cambio de las circunstancias económicas que determinaron la emisión de la tarjeta bajo unas condiciones y un límite de disponibilidad específico. Obviamente, un cambio en las condiciones económicas del titular que sea significativo en su solvencia, puede aconsejar modificar el límite máximo del crédito o de disponibilidad pactado, para utilizar la tarjeta de manera óptima. Ese es el motivo por el que se debería incorporar en el contrato.

No es frecuente su cumplimiento por parte del titular, del mismo modo que la entidad emisora en el momento de su emisión o contempló específicamente la solvencia de aquél como un requisito determinante de

la celebración del contrato. El interés del emisor radica, finalmente, en tener un cliente más, cuya solvencia sea razonablemente segura como para no perjudicar el cumplimiento de sus obligaciones.

Habría que determinar, porque no resulta lo suficientemente claro, si el banco justifica la resolución del contrato, en el incumplimiento de la obligación del titular de notificar un cambio en su solvencia o, si por el contrario, dicha resolución está amparada en el dato objetivo de la disminución patrimonial del titular. Desde el punto de vista de Amelia Sánchez Gómez ambos supuestos deben ser diferenciados.

En el supuesto de incumplimiento de la carga de notificar el cambio de solvencia del titular, no parece proporcionado que la consecuencia jurídica sea la resolución del contrato pues estamos ante una carga cuyo incumplimiento, no desencadena la responsabilidad frente al emisor, sino que el titular perdería la posibilidad de ejercer una concreta facultad, por ejemplo, la de dirigirse al banco y solicitar unas nuevas condiciones de utilización y un límite de disponibilidad distinto al que había disfrutado hasta ahora, o la de modificar el sistema de pago elegido inicialmente.

Resulta menos injusto que por no modificar una circunstancia referida a la solvencia del titular de la que, por cierto, el banco seguramente habrá tenido conocimiento, se pueda argüir que el emisor pueda resolver el contrato. En caso de contemplarse esta posibilidad en el contrato, se podría mantener el carácter de abusivo de la cláusula por cuanto produce un desequilibrio importante en perjuicio del consumidor, que es contrario a las exigencias de la buena fe.

Es decir, nos tenemos que referir a aquellos comportamientos debidos por el titular que deben ser conceptuados desde el punto de vista jurídico como cargas. Dicha calificación determina que con ellas se pretende tutelar el interés propio del titular, sin que esté obligado a su realización con el emisor, sino que goza de libertad para decidir si realiza o no la

conducta revista. Su diferencia respecto a la obligación es que en caso de inobservancia no se desencadena la responsabilidad de aquél, sino más bien su auto responsabilidad, por cuanto la no realización de la conducta que la carga implica, comporta la pérdida de la facultad de ejercer una concreta facultad.

### **2.9.3 DE LOS PROVEEDORES ADHERIDOS**

Los proveedores de bienes y servicios adheridos al sistema de tarjeta de crédito son los que se obligan a aceptar cualquier operación o algunas determinadas, que dentro de los límites del acuerdo de adhesión celebrado con la entidad emisora, les proponga o solicite los usuarios tenedores de tarjetas adheridas a ese mismo servicio. Estas operaciones se perfeccionarán, además de la forma usual, con otra especial formalidad, cual es la firma de la factura o cupón especial que provee la empresa emisora y previa presentación de la tarjeta personalizada.

Sus obligaciones son en general las de prestar al titular usuario de la tarjeta de crédito, el servicio o los bienes en iguales condiciones que a cualquier o otro cliente normal y de pago efectivo; respetar los precios cotizados al público; controlar la identidad del usuario y la habilidad de la tarjeta dentro de los listados que la empresa emisora tiene obligación de proveer; que se firme en su presencia la factura o cupón en los formularios proveídos por la misma empresa; no exceder los límites de compra o requerir autorización especial para ello en su caso; entregar original de la factura de compra o prestación de servicio junto a la copia de la especial empresa emisora; prestar dentro de las fechas o periodos acordados la liquidación a su favor de todas las operaciones realizadas durante el periodo inmediato anterior y reconocer a favor de la empresa emisora una comisión sobre el total de esa liquidación o facturación.

## 2.10 CONTRATO DE EMISIÓN DE TARJETA DE CRÉDITO: RELACIÓN JURÍDICA ENTRE EMISOR Y TITULAR

- **Emisor**, en sentido amplio es el sujeto, normalmente una persona jurídica que crea o emite la tarjeta de crédito y la pone a disposición del titular, que suele ser una persona física.

Los emisores se constituyen en una parte fundamental y básica de los sistemas de tarjetas de crédito y son quienes establecen las condiciones generales de los contratos en donde en su ejecución expiden las tarjetas y las de los contratos en cuya virtud obtienen la adhesión de establecimientos al sistema.

- **Titular de la tarjeta** es la persona física a quien el emisor hace entrega de la misma, como consecuencia del contrato que celebra con éste, quien, posteriormente procede a su utilización según las condiciones pactadas.

Tendremos que decir entonces que si bien suelen coincidir el titular y usuario de la tarjeta en la misma persona, a veces no ocurre así, es decir, el usuario de la tarjeta no es el titular de la misma, es decir, quien ha celebrado el contrato con el emisor y asume la obligación de pagar a éste, el importe de los bienes y servicios adquiridos mediante tarjeta. Mientras que el usuario la utiliza, esto es, ejerce los derechos reflejados en ella, es el titular quien resulta obligado a pagar al emisor, los bienes y servicios adquiridos mediante tarjeta. Esto ocurre, por ejemplo, con las tarjetas suplementarias o adicionales que puede expedir el emisor a nombre de otra u otras personas designadas por el titular, por razones de parentesco o conyugales. Sin embargo, dicha distinción se torna inexistente en la práctica, por cuanto, también la persona autorizada para utilizar la tarjeta o, titulares adicionales, están obligados frente al emisor en régimen de solidaridad con el titular de la misma y las operaciones que se realicen con las tarjetas adicionales, tendrán la misma consideración que las efectuadas con la tarjeta principal.

## **2.11. EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE EMISIÓN**

Es frecuente que los listados de condiciones generales que reglamentan este contrato, contemplen un plazo de duración indefinida del contrato, que no suele coincidir habitualmente con el de la tarjeta, puesto que ésta suele llevar incorporada su fecha de caducidad, transcurrida la cual, el banco la suele renovar por un periodo igual o diferente. Consecuentemente, por el hecho de que la tarjeta caduque, no debe entenderse que el contrato de emisión se extinga.

Puede ocurrir también que una vez extinguido el contrato, la tarjeta esté vigente, en el sentido de que no haya caducado. En esta hipótesis el emisor puede exigir al titular la devolución de la misma, a fin de impedir su utilización.

Junto a las condiciones generales que expresan la duración indefinida del contrato, se encuentran las que, como contrapartida, prevé la posibilidad de que cualquiera de las partes pueda resolverlo en cualquier momento, con un tiempo de preaviso mínimo mediante comunicación por escrito.

La referida facultad de resolver o desistir del contrato, está justificada por cuanto pretende evitar que las partes estén vinculadas indefinidamente. Otra cosa distinta, es que el emisor, se reserve la facultad de resolver el contrato por el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del titular.

Podrá cuestionarse la validez de la cláusula que otorga dicha facultad al emisor, sin la necesidad de preaviso al titular, y que, por el contrario, en el caso de ser ejercitada por el titular, se le impusiera dicho requisito como ineludible.

También se consideran como abusivas las cláusulas que reservan la facultad de resolver en un plazo desproporcionadamente breve, o sin previa notificación con antelación razonable, un contrato por tiempo indefinido, salvo por incumplimiento del contrato o por motivos graves que alteren las circunstancias que motivaron la celebración del mismo.

El plazo breve durante el cual el profesional no puede ejercitar dicha facultad de desistimiento, se refiere a su cercanía respecto al momento de la celebración

del contrato, lo que normalmente no acontecerá en el ámbito de nuestro contrato. Asimismo, el preaviso se viene considerando requisito imprescindible para considerar que el ejercicio de esa facultad de resolución no ha sido abusivo.

La facultad de desistir del contrato se otorga a emisor y titular, imponiendo el requisito del preaviso también a las dos partes para que no se constituya como abusiva la cláusula.

En el supuesto de que sea el titular el que haya optado por desistir del contrato, deberá satisfacer las cantidades debidas al emisor. Estaríamos ante una hipótesis que origina el reembolso anticipado del crédito que puede sugerir problemas cuando es el emisor el que opta por ejercitar la facultad de desistimiento, sin concurrir ninguna causal objetiva para ello, y todavía no se ha satisfecho toda la deuda por el titular, en virtud de la forma de pago a la que se ha acogido. Es probable que dicha hipótesis se evite por el emisor, haciendo coincidir la liquidación de la deuda con la comunicación de que desiste del contrato. Si así no fuera, no sería aceptable mantener que el titular pierde el derecho al plazo que disfrutaba en virtud del contrato y que está concedido a beneficio del deudor. Por lo tanto será necesario seguir reconociendo el derecho del titular a satisfacer la deuda en un plazo determinado.

## CONCLUSIONES

- El contrato de apertura de crédito es una operación bilateral en la cual el que banco se compromete a tener determinadas sumas de dinero a disposición de su cliente, durante un tiempo determinado y solamente cuando el cliente hace uso de ese crédito abierto se transforma en deudor del banco.
- Las tarjetas de crédito, no solo son un medio que prueba la relación crediticia existente entre el banco y el cliente, sino que además son las que permiten a su titular, en virtud de la concesión de crédito que conllevan, utilizarla para la adquisición de determinados bienes y servicios en los establecimientos afiliados, o, en su caso, poder obtener dinero a crédito en los cajeros permitidos, dentro del límite marcado en el contrato.
- Las tarjetas de crédito tienen ventajas como facilitar y simplificar los pagos mediante la sustitución del efectivo, pero a la vez tiene una desventaja en tanto al usuario titular se le genera la posibilidad de excederse en gastos o consumos por que la falta de movilización de efectivo puede llegar a un descontrol y sucumbir a la “tentación del comprador” que uno lleva inculcado a través de todas las vías de publicidad masiva.

## BIBLIOGRAFÍA

BAENA UPEGUÍ, Mario. De las obligaciones en derecho civil y comercial. Bogotá. LEGIS.2004. Pág. 707

BARRETO, Tomas. Autodeterminación informativa, derecho a la intimidad y habeas data. [En línea] Bogotá: Abacolombia, 2008. [Consulta: Ene. 2009]. <Disponible en: [www.abacolombia.org.co](http://www.abacolombia.org.co)>

CARVAJAL SANCHEZ, Bernardo. El principio de la dignidad de la persona humana en la jurisprudencia Colombiana y francesa. Bogotá: Instituto de estudios constitucionales Carlos Restrepo Piedrahita, 2005.

CONSTITUCIÓN POLITICA DE COLOMBIA: 1991. Bogotá: Legis, 2007. 665 p.

COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley estatutaria 1266 del 31 de Diciembre de 2008. Bogotá: El autor, 2008.

COLOMBIA. CONSEJO DE ESTADO. Sala de lo Contencioso Administrativos. Sección tercera. Consejero Ponente: Maria Elena Giraldo Gómez. Bogotá: El autor, 2001.

COLOMBIA. CORTE CONSTITUCIONAL. Sala Primera de Revisión. Sentencia No. SU-082 del 1º de marzo de 1995. M. P. Jorge Arango Mejia. Bogotá: El autor, 1995.

----- . Sala Séptima de Revisión. Sentencia T-729 del 5 de Septiembre de 2002. M. P. Dr. Eduardo Montealegre Lynett. Bogotá: El autor, 2002.

----- . Sentencia SU-056 de 1995. M.P. Antonio Barrera Carbonell. Bogotá: El autor, 1995.

----- . Sentencia T- 414 del 16 de Junio de 1996. M. P. Ciro Angarita Barón. Bogotá: El autor, 1996.

----- . Sentencia T-268 de 18 de abril de 2002. M. P. Dr. Alfredo Beltrán Sierra. Bogotá: El autor, 2000.

----- . Sentencia T-401 de 1992. M. P. Eduardo Cifuentes Muñoz. Bogotá: El autor, 1992.

----- . Sentencia T-527 del 8 de Mayo del 2000. M. P. Dr. Fabio Morón Díaz. Bogotá: El autor, 2000.

----- . Sentencias T-131 de 1998, T-857 de 1999 y T-1322 de 2001. Bogotá: El autor, 2001.

FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES. (FENALCO). [En línea] Bogotá: FENALCO, 2009. [Consulta: Feb. 2009]. <Disponible en: [www.fenalco.com.co](http://www.fenalco.com.co)>