

3. Obligaciones y contratos

A cargo de José A. PRIETO GOMEZ y Luis SANCHO MENDIZABAL.

Anónimo. "El assegno circolare". Revista de la situación económica en Italia. Vol. V, núm. 2, marzo de 1951; págs. 118-125.

La palabra assegno, que en acepción más general es una suma que el destinatario de una mercancía debe pagar al transportista para que la haga llegar al remitente, en la técnica bancaria equivale a cheque, distinguiéndose el "assegno bancario" (orden incondicional a un Banco de pagar una suma a la vista que sólo obliga previa provisión de fondos) del "assegno circolare", que es un título de crédito a la orden, emitido por un Instituto autorizado para ello por sumas que este Instituto tenga disponibles en el momento de la emisión; puede descontarse en todas las filiales del emisor y en cualquier entidad bancaria que lo haya acordado así con aquél.

El artículo recoge las medidas anti-inflacionistas (reserva del 40 por 100 en títulos del Estado y el excedente en moneda legal) impuestas a los Bancos que giran "assegni circolari" (así como otros títulos equiparables: vaglia cambiario, assegno di corrispondenti fede di credito y polizza notata), las normas sobre formas de giro, compensación, hurto y fiscales y varias estadísticas sobre su circulación que representó en 1950 el 12,1 por 100 de la moneda legal.

L. S. M.

BILLYOU, De Forest: "Federal Railroad Equipment Legislation". Comment. Harvard Law Review, vol. 64 (febrero, 1951); págs. 608-615.

Desde hace unos ochenta años, los ferrocarriles norteamericanos han financiado la adquisición del nuevo utillaje por medio de "equipment trusts". La regulación de éstos se halla contenida en la legislación de los Estados, que ofrece una gran diversidad, planteando graves problemas al jurista. El autor, después de examinar las más serias consecuencias de la disparidad legislativa, concluye afirmando la necesidad de una legislación unitaria, y propone un proyecto de ley federal que aliviaría las dificultades.

J. P. G.

EMERSON, Frank D.: "Federal Guarantee of Business Loans". Comment. Harvard Law Review, vol. 64 (febrero, 1951); págs. 615-624.

La Ley de Producción de Defensa ("Defense Production Act") de 1950 autorizó al Gobierno federal para que garantice los préstamos concedi-

dos por entidades financieras públicas o privadas a las Empresas que intervienen de alguna manera en operaciones necesarias para el esfuerzo de defensa. El autor describe el procedimiento a seguir para obtener tal garantía y acreditar que el préstamo no es inútil. Asimismo analiza la diligencia que se exige del prestamista para que se dé efectividad a los derechos reconocidos en el "guarantee agreement".

J. P. G.

DE LA GARZA, Sergio Francisco: "La letra de cambio y el cheque en los Estados Unidos". Jus, núm. 143, junio 1950; págs. 367-388.

El artículo expone, con notas comparativas al Derecho mejicano, el Derecho norteamericano vigente, contenido en una ley uniforme adoptada en 1897 por Nueva York y sucesivamente por todos los demás Estados, inspirada en la ley inglesa de 1882, con variantes jurisprudenciales americanas. Se recogen las normas referentes al concepto de letra y cheque (que es una letra girada a la vista contra un Banco en Estados Unidos), a los elementos personales, requisitos formales, endosos, etc

L. S. M.

HARVARD LAW REVIEW: "Bankruptcy and Negotiable Instruments". Note Vol. 64 (abril, 1951); págs. 959-968.

Interesante nota en la que se expone, a través de la jurisprudencia, el sistema norteamericano en la materia. Distinguiendo entre los supuestos de que el quebrado sea el librador o un endosante—responsable subsidiario—, se examina la situación, en cada caso, del tenedor del título cambiario y del "trustee" de la quiebra (aproximadamente, síndico), así como la posición del endosatario frente al librador quebrado. El criterio general aceptado en jurisprudencia y doctrina es el de que la quiebra constituye uno de los riesgos que toma sobre sí el tenedor de un título de crédito; la posición de éste, por lo tanto, no es privilegiada respecto de los restantes acreedores.

J. P. G.

MARTINS GOMES, Oscar: "Contra quem deve ser protestado o título cambial". Revista Forense (Río de Janeiro), 132, 1950; págs. 356-358.

La legislación cambiaria brasileña y la generalidad de la doctrina de este país admiten que el protesto ha de dirigirse frente a la persona directamente obligada a la aceptación o al pago, y de ninguna manera frente a los obligados en vía de regreso. Debe, por lo tanto, rechazarse la corruptela en sentido contrario que se ha introducido en la práctica. Sería conveniente además, en una reforma legislativa, dice el autor, permitir la atenuación del excesivo formalismo en la materia, admitiendo la validez de las cláusulas "sin protesto".

J. P. G.

MINNESOTA LAW REVIEW: "Liability of Rail Carriers in Foreign Commerce Under the Interstate Commerce Act". Editorial Note. Volumen XXXV, diciembre 1950; págs. 64-80.

La presente nota estudia, en su desenvolvimiento histórico, los problemas que plantea en el Derecho norteamericano la localización de la responsabilidad en caso de pluralidad de porteadores. La "Common Law" considera al primer porteador y a los posteriores como ligados entre sí por un contrato de "agency"; el transportista inicial es el único que responde ante el cargador, y no puede pactar en ningún caso la exención de responsabilidad por los daños que a la mercancía acarree la negligencia de los que se consideran legalmente como sus agentes. Pero en la práctica se consiguió esta limitación de responsabilidad con obligarse el primer transportista a la entrega, no en el punto de destino, sino a otro transportista. Reformas legislativas posteriores, dictadas para el supuesto de transportes ferroviarios interestatales o con las comarcas adyacentes del extranjero (prácticamente, Canadá), obligan al transportista a extender una carta de porte hasta el punto de destino, con lo que su responsabilidad alcanza a los daños que sufra la mercancía en todo el trayecto; asimismo se establece la responsabilidad del último porteador para facilitar las reclamaciones del consignatario. (Sin perjuicio todo ello de la acción del transportista inicial—o del último, en su caso—para reclamar el importe de la indemnización al transportista, al que se debe el daño.) Estas reformas no se aplican, sin embargo, a los transportes a países extranjeros no adyacentes. Concluye la nota defendiendo la ampliación del control del Gobierno federal en esta materia.

J. P. G.

OPPO, Giorgio: "Titolo incompleto e titolo in bianco". Rivista del Diritto Commerciale. Año XLIX, núm. 1-2, enero-febrero 1951; páginas 12-42.

En la doctrina posterior a la ley uniforme se ha impuesto la tesis de Bonelli de la identidad entre título incompleto y título en blanco. Rechaza el autor la opinión que hace aplicable el artículo 14 L. U. sólo cuando la lagunosidad aparezca a la vista, y pone la distinción entre el documento en blanco y el incompleto en la intención del emitente, que destina el primero a ser completado más tarde. El título tiene funciones que desbordan el terreno probatorio; se niega, frente a Carnelutti, que el documento pueda calificarse de hecho; y teniendo en cuenta que el acto de documentación cartular, como hecho constitutivo de efectos sustanciales, exige requisitos particulares, el problema se plantea en términos de creación cambiaria completa e incompleta. Cuando el artículo 2.º de la ley uniforme declara que el título privado de algún requisito formal no vale como cambial, quiere decir que la creación incompleta es un acto cambiariamente nulo. Y si la formación sucesiva no es admi-

ble en cuanto signifique añadir requisitos a una voluntad de creación cambiaria que se manifestó inválidamente, sí lo es en cuanto signifique prestar a la redacción del documento la colaboración querida por el emittente. El poder de completar tiene este origen contractual (voluntad del firmante del documento), rechazándose su origen "ex titulo" o "ex lege".

L. S. M.

PORTER, Frederick M.: "Federal Regulation of Private Carriers". *Harvard Law Review*, vol. 64 (abril, 1951); págs. 896-912.

El constante incremento de los precios de transporte ha provocado en Norteamérica un considerable desarrollo del transporte privado, al encargarse los propios empresarios industriales del acarreo de sus mercancías. El autor analiza las condiciones de aplicación de la legislación federal y la competencia de los órganos por ella establecidos, según los diferentes medios que este tipo de transporte utiliza (ferrocarril, carretera, vías marítima y fluvial, oleoducto, vía aérea), así como los principales problemas que con respecto a cada uno de ellos se plantean.

J. P. G.

PROLSS, Erich R.: "Das Statut der Zweigniederlassung im internationalen Versicherungsrecht". *Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, año XVI, fasc. 2, 1951; págs. 203-215.

Se estudia el problema de la legislación aplicable a las sucursales en el país de aseguradores extranjeros: tanto la legislación de divisas y la de inspección como el derecho de obligaciones aplicables son los de la sede de la sucursal; este estatuto vale para todos los contratos y los somete por entero, extendiéndose al cumplimiento. La posibilidad de accionar contra la central extranjera, que sería evidente de acuerdo con los principios generales, se niega en el Derecho del seguro, habiendo reconocido "Reichsgericht" la independencia de cada sucursal a estos efectos; distinta solución es la del Tribunal Federal suizo. Por último, el estatuto de la sucursal es inalterable y rige las relaciones contractuales con sus asegurados a través del tiempo, salvo los casos de pacto e ingreso bajo el dominio de otro Derecho (por cambio de soberanía, por ejemplo).

L. S. M.

ROTONDI, Mario: "Osservazioni in tema di compensazioni private". *Rivista del Diritto commerciale e del Diritto generale delle obbligazioni*. Anno XLVIII (1950), parte seconda; págs. 358-381.

En esta nota de jurisprudencia se analizan algunas de las repercusiones que alcanza en el Derecho privado la reglamentación administrativa del comercio internacional. El sistema de "compensación priva-

da”, frecuente hoy en el régimen de pagos internacionales, nada tiene que ver con la figura jurídica clásica del mismo nombre. Supone un acuerdo por virtud del cual un exportador se obliga a poner a disposición de un importador del mismo país los créditos en determinada moneda extranjera que obtenga en contrapartida de sus mercancías; el importador entregará al exportador su equivalente en moneda nacional y utilizará las divisas para satisfacer el precio de las mercaderías que compre. El acuerdo pertenece, según el autor, a la categoría de los contratos normativos. El procedimiento plantea, sin embargo, graves dificultades cuando el volumen de las transacciones del exportador es menor que el de las del importador, o cuando el primero tropieza, por cualquier motivo, con dificultades de cobro. Se plantea entonces la cuestión de si el exportador está “en todo caso” obligado a procurar al importador las divisas que necesite. El autor defiende, como regla, la tesis negativa, que ve confirmada en los acuerdos comerciales italo-suizos: el exportador no se obliga a obtener todas las divisas que requiera el importador, sino a poner a disposición de éste las que obtenga en su comercio.

J. P. G.

SAENZ LOPEZ, J. A.: “La aceptación de una letra de cambio mediante huella digital”. *Revista General de Derecho*. Año VII. Núm. 78. Marzo, 1951; págs. 157-162

Puede defenderse en nuestro Derecho la posibilidad de aceptar una letra imprimiendo la huella digital: en ningún precepto se exige la “firma” del aceptante. Tras estudiar en qué consiste la firma y referirse a la especialidad de la posición del aceptante, cuya intervención no es constitutiva, en relación con las obligaciones cambiarias, el autor concluye la posibilidad de aceptar por este medio aún las personas que sepan escribir.

L. S. M.

SALVADOR BULLON, Pablo e Hilario: “Concepto y naturaleza jurídica del contrato de cuenta corriente”. *Revista general de Derecho*. Año VII; págs. 4-12 (enero, 1951).

El contrato de cuenta corriente supone dos elementos: una relación de negocios unitaria y de alguna duración; una voluntad contractual que lo distingue de la mera “situación” de cuenta corriente. Este concepto, mantenido por la doctrina, se acepta en la jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo, aunque hay decisiones contrarias. El contrato de cuenta corriente es un contrato innominado, consensual y normativo; la doctrina suele añadir el carácter de mercantil, pero los autores del presente artículo, con apoyo en la jurisprudencia del Tribunal Supremo, defienden la posibilidad de que constituya un contrato civil.

J. P. G.

THE YALE LAW JOURNAL: "State Supervision over Insurance Rate-Making Combinations Under the McCarran Act". Note. Volumen 60; págs. 160-169 (enero, 1951).

Al funcionar la industria aseguradora norteamericana en régimen no competitivo, se imponía el control estatal de las tarifas, adoptadas por acuerdo entre las Compañías. La Ley McCarran de 1945 declara aplicable al ramo del Seguro, en cuanto no esté regulado por la legislación de los Estados, la Ley Sherman contra los "trusts". Por su parte, los Estados adoptan, para controlar los acuerdos sobre las tarifas y evitar prácticas monopolistas, una legislación prácticamente uniforme (sobre la base del proyecto formulado por los Comisarios del Seguro y representantes de la industria). La presente nota, criticando una decisión judicial, enjuicia severamente la legislación de control dictada en Arkansas, que considera insuficiente, y ante su irrelevancia, defiende la aplicabilidad de la Ley Sherman.

J. P. G.

THE YALE LAW JOURNAL: "ICC Extension of the Shreveport Doctrine". Note. Vol. 60; págs. 356-362 (febrero, 1951).

La presente nota analiza cómo la "Interstate Commerce Commission", combatiendo injustas discriminaciones, extiende su competencia a las tarifas ferroviarias intraestatales cuando éstas tienen influjo sobre el comercio interestatal.

J. P. G.

4. Varia

LEMOS SOBRAL, Emilio de: "A responsabilidade civil no abastecimento aéreo". Revista Forense. Rio de Janeiro, 1950; págs. 36-50.

En este interesante artículo estudia el autor los Convenios internacionales que se refieren a la materia de abordaje aéreo, así como los artículos 96 a 102 del Código aéreo brasileño, y estima justo que soporten los riesgos por mitad la Empresa transportista, por una parte, y los pasajeros o los cargadores, por la otra, a condición de que se deriven exclusivamente de factores externos que sean imprevisibles y totalmente independientes de la voluntad del transportista, sin relación alguna con toda conducta delictiva o quasi delictiva.

S. R. M.

MALVAGNI, Atilio: "Competencia y ley aplicable en materia de navegación". La Ley. Buenos Aires, 1951; págs. 1-3.

Con motivo de un caso judicial referente a una cuestión de competencia entre la justicia federal y el juez ordinario, y después de pasar revista a los antecedentes anglosajones, manifiesta el autor que no se