

Centro de Información Jurídica en Línea

Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: CONTRATO DE DESCUENTO BANCARIO

DESAROLLO: En el desarrollo del presente informe, se analiza la figura del contrato de descuento bancario, tomando como referencia una recopilación doctrinaria que contempla algunos de sus rasgos característicos y fundamentales de dicha figura. Se examina el concepto, así como el objeto de este tipo de contratos, junto con las obligaciones que deben cumplir las partes. También se aborda el tema relacionado con los descuentos de títulos valores, así como los otros tipos de descuentos que existen.

Índice de contenido

1. Doctrina.....	2
a. Concepto.....	2
b. Naturaleza Jurídica.....	2
c. Objeto del Contrato.....	6
i. Títulos Valores.....	6
ii. De Créditos no Incorporados a Títulos Valores.....	7
iii. De Créditos en Libros.....	7
iv. Requisitos de los Créditos frente al Banco Central.....	8
d. Obligaciones de las Partes.....	8
i. Obligaciones del descontante.....	9
ii. Obligación del descontado.....	9
e. Clases de Descuentos.....	10
f. Los Cupones.....	11

DESARROLLO:

1. Doctrina

a. Concepto

[BARBOSA, Luis Guillermo y CASTAÑO DE BARBOSA, Marlene]¹

"Aunque el descuento no es una operación bancaria exclusiva, es la que con mayor profusión celebran los bancos comerciales/En esencia, es aquel por el cual una parte (descontante) se obliga a entregar a la otra (descontado) el importe de un derecho personal pecuniario, pendiente de exigibilidad que esta tiene contra un tercero, deduciendo los intereses correspondientes entre el momento de la entrega del dinero y el vencimiento del crédito más la comisión, y el descontado se compromete a ceder para el pago o reembolso de la suma que recibe, ese derecho personal pecuniario con el documento que lo incorpore o que lo provea de elementos eficaces.

Existen otras definiciones, como la que trae RAÚL CERVANTES AHUMADA, en la que se afirma que "el descuento consiste en la adquisición, por parte del descontador, de un crédito a cargo de un tercero, de que es titular el descontatario, mediante el pago al contado del importe del crédito, menos la tasa del descuento".

ALDRIGHETTI define al descuento como "la adquisición, al contado, de un crédito a plazo". Aunque la definición es muy general, es preciso aclarar que no creemos esencial que el crédito sea a plazo. Puede teóricamente tratarse de un crédito ya vencido. Cualquier clase de créditos puede ser objeto de descuento; pero la que más se practica es sobre títulos de crédito; por medio de esta última operación estudiaremos lo que es el descuento.

A pesar de la importancia práctica de la operación, nuestro Código de Comercio solo hace referencia a ella en su artículo 1407 y creemos que únicamente lo incluyó para no desvirtuar la intitulación del capítulo v y porque nuestros legisladores comprendieron, aunque vagamente, la importancia que representaba este título en otras legislaciones, tales como la mejicana, argentina y española."

b. Naturaleza Jurídica

[RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio]²

“Varias teorías se han expuesto para explicar la naturaleza jurídica del contrato de descuento. Por lo pronto y partiendo de una interpretación ideológica, debemos advertir que, en nuestra opinión, el banco quiere antes que nada, conceder un crédito y el cliente hacerse a los recursos correspondientes. Es en torno a ese eje de concesión-recepción de crédito, que el contrato debe y puede explicarse. En ese orden de ideas, tendríamos que el documento o crédito transferido por el cliente juega, en últimas, un papel de garantía, aun si el banco se hace propietario del mismo. En otras palabras, el banco al adquirir el crédito no paga en nombre y por cuenta del deudor cedido ni pretende hacer una inversión comprando el documento y asumiendo, por ende, el riesgo crediticio sino que lo adquiere como simple medio instrumental para reembolsarse de las sumas entregadas a su cliente descontado.

2.1. TEORÍA DE LA CESIÓN

Han sostenido algunos que se trata de una simple cesión de crédito y que, como consecuencia, el banco se limita a pagar el precio del crédito adquirido por este medio. Sea lo primero advertir, a la luz de lo que acabamos de exponer, que en nuestra opinión la causa que lleva al banco a contratar no es la de adquirir un crédito contra tercero, es decir, especular con él, sino que el banco actúa en función de una tasa de interés, que no es otra cosa que la llamada tasa de descuento. Además, como lo han sostenido varios críticos de la teoría, la cesión de crédito puede obedecer a una multiplicidad de causas y estar destinada a satisfacer una obligación preexistente, hacer una donación, etc., mientras que en el descuento la cesión cumple una función instrumental de garantía.

De otra parte, y cuando de descuento de títulos valores se trata, debe recordarse que ellos no se transfieren por la vía de la cesión de créditos sino por la típica del endoso, con consecuencias jurídicas de la mayor importancia, entre otras, que mientras en la cesión el cedente no responde, en principio, por la solvencia del deudor, en el endoso el endosante responde, en general, por ella. Esta diferencia, entre otras muchas, es suficiente para explicar cómo, cuando se trata de descuento de títulos valores, la figura del endoso explica suficiente y autónomamente el fenómeno en virtud del cual el no pago por parte del deudor cedido impone al descontado-endosante la obligación de pagar al banco. De hecho lo llamativo de la figura de la cesión pro-solvendo dice con poder predicarla de los créditos no

incorporados en títulos valores, porque en éstos la posibilidad de que el banco se devuelva contra su cliente fluye naturalmente de la estructura negocial que le otorga una acción cambiada de regreso contra quienes lo anteceden en la cadena de endosos.

Por último, al hablar de las obligaciones-del descontado, veremos las características peculiares de la de reembolsar la suma recibida, hasta el punto de que, para algunos, el banco puede exigírsela sin intentar, siquiera, el cobro del crédito cedido, lo que no tendría ninguna explicación dentro de la teoría de la simple cesión de crédito.

2.2. TEORÍA DE LA COMPRAVENTA

Se ha sostenido por otros que la operación de descuento implica la celebración de un contrato de compraventa, en donde el banco se limita a pagar el precio del crédito, tesis que, en el fondo, es idéntica a la anterior.

La teoría no es aceptable para quienes consideran que el descuento es un contrato real, pues la compraventa es siempre consensual. No obstante y aún admitiendo la posibilidad de que el descuento fuera también consensual, en la compraventa el adquirente considera ante todo el precio del bien que va a ingresar a su patrimonio y cuando es comerciante, como en nuestro caso, la posible utilidad que pueda obtener en el momento de realizarlo. Es lo que sucede, por ejemplo, en las operaciones de cambio, cuando se adquieren divisas extranjeras y el banco calcula la utilidad que hará al momento de la venta. En el descuento, en cambio, el elemento lucrativo no radica en la diferencia eventual de precios entre la adquisición y la recuperación del crédito, sino en el rendimiento cierto del capital que se coloca en manos del descontado, en el interregno entre esa operación y el momento de la recuperación de la suma.

Por último, en la compraventa, una vez pagado el precio y entregada la cosa, se extinguen las obligaciones de las partes, mientras que en el descuento la entrega o transferencia del crédito, al no ser "pro-soluto" sino "pro-solvendo", deja siempre una obligación latente a cargo del descontado que consiste, como se dijo, en pagar o reembolsar la suma recibida.

2.3. TEORÍA DEL MUTUO MERCANTIL

Es quizás la teoría más extendida y que mejor resiste las numerosas críticas que se le formulan. Se sostiene que el descuento es un contrato de crédito de segundo grado, a diferencia del mutuo, propiamente dicho, que es de primer grado. Se afirma lo anterior porque el banco concede crédito sobre el que, a su vez, el descontado había concedido a un tercero. El cliente moviliza el crédito concedido mediante la obtención de un préstamo con base en

Centro de Información Jurídica en Línea

Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

la cesión de su acreencia. Sería la definición de Ferri, vista en la anterior nota de pie de página, que explica el descuento a través de una operación compleja compuesta por un mutuo más un negocio de garantía consistente en la transmisión "pro-solvendo" de un derecho de crédito.

Los críticos de la teoría han sostenido que si se tratara de un mutuo con garantía, es decir, de un anticipo, no tendría razón de ser la transmisión del crédito en propiedad. En otras palabras, mientras en el anticipo la realización de la prenda es un instrumento subsidiario para satisfacer la obligación, si ella no es atendida por el deudor principal, en el descuento la cesión del crédito es medio directo o inmediato para cancelarla. Se transfiere el crédito para que el acreedor descontante se pague con él y, sólo si fracasa la gestión de cobro, entra el descontado a responder en forma subsidiaria. Habría, entonces, una inversión en el esquema lógico que explicaría la diferencia entre ambas figuras.

No sobra anotar, sin embargo, que varias legislaciones han tipificado el descuento de manera que no exista una obligación para el descontante de cobrar judicialmente el crédito a cargo del tercero, sino que pueda optar entre dirigirse contra él o demandarle al descontado el reembolso de la suma entregada, caso en el cual, el descontado deberá ejercitar directamente las acciones de cobro del crédito cedido.⁵ En este caso no podría negarse la extraordinaria similitud con el contrato de anticipo. Esta asimilación que reitera la voluntad finalista de las partes, o sea, conceder y recibir crédito con una garantía, desnaturaliza un tanto la mecánica propia del descuento, pues la cesión pro-solvendo parece imponer lógicamente al descontante la obligación de intentar el cobro del crédito cedido y produce ciertas dificultades de orden práctico, que ya veremos, respecto a las acciones que puede ejercitar el descontado contra el deudor cedido.

Otra diferencia consiste en observar que en el caso del anticipo las sumas entregadas no tienen una forzosa relación con el valor de los títulos dados en garantía, por cuanto estos pueden tener un precio muy superior al del crédito concedido. En el descuento, en cambio, hay una correlación cuantitativa entre ambas sumas, cuya diferencia sólo resulta de la aplicación de la tasa de descuento.

Recuérdese, por último, en todo caso, que la asimilación al anticipo tendría que ser parcial, ya que el descuento sólo se refiere a créditos no vencidos, mientras aquel permite recibir en garantía cualquier bien mueble, sin descartar la posibilidad teórica de recibir un crédito vencido.

Por lo expuesto pensamos que la posición justa consiste en sostener que se trata de un mutuo con garantía, pero no prendaría sino derivada de la transmisión pro-solvendo de un crédito vigente y que ello explica su diferencia con el anticipo y la necesidad de que, salvo excepciones, el banco se dirija en primer término contra el deudor cedido.⁶

2.4. TEORÍA DE LA APERTURA DE CRÉDITO

De conformidad con esta teoría la cesión del crédito hecha por el cliente no implica la entrega inmediata de la suma correspondiente al descuento, sino su puesta a disposición del cliente. Es el fenómeno general del acreditamiento, o del crédito de firma, con el cual se explica la teoría de la apertura de crédito como marco general de referencia para los negocios crediticios en determinados sistemas y que se traduce en que no existe una coexistencia en las prestaciones, esto es, una simultaneidad en la transferencia del crédito y en la concesión de los recursos por descuento, sino que la cesión antecede la entrega del dinero la cual queda librada a la voluntad del cliente, quien lo pedirá dentro del plazo convenido.

A más de no compartir el enfoque de la apertura de crédito con esa amplitud, como se vio en el capítulo XI, pensamos que esto no es lo que ocurre de ordinario y que las prestaciones son concomitantes.”

c. Objeto del Contrato

[RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio]³

“El objeto es doble: para el cliente la recepción de la suma de dinero y para el banco su colocación contra el recibo del crédito que se le transfiere. Nos referimos en forma exclusiva a las modalidades previsibles según la naturaleza del crédito objeto de la transferencia, pues en cuanto a la entrega de dinero no es necesario agregar nada. Se reconocen tres modalidades principales: los créditos incorporados en un título valor, los créditos no incorporados a dichos títulos, y los créditos en libros.”

i. Títulos Valores

“La más utilizada y segura para el banco consiste en el descuento de títulos valores que, por definición, incorporan en ellos el crédito a cargo del deudor. La gran ventaja de su descuento estriba en que el banco tiene acción contra el aceptante u otorgante del título y contra el cliente descontado como en los otros casos, pero además goza de las acciones de regreso contra los endosantes. Existe, pues, una multiplicidad de deudores que

garantizan en forma más amplia los intereses del banco.

Hay otro aspecto interesante y es que, aunque no se establezca en la ley o pacte en el contrato que la cesión de crédito es pro-solvendo, su no pago por el obligado, deudor cedido, faculta al banco para volverse contra su cliente descontado en su condición de endosante y por virtud de la mecánica negocial de los títulos valores.

Por la naturaleza de los títulos-valores pueden concebirse varias hipótesis: la más simple implica la transferencia por endoso de una letra de cambio, un pagaré u otro título similar, caso en el cual el banco goza de todas las ventajas que acabamos de enumerar. Pero también cabe el descuento de una letra documentada, es decir, de aquellas acompañadas de la cláusula contra aceptación o contra pago y de los documentos representativos de una mercadería sobre la cual se ha celebrado un contrato. En este caso, a más de que la ley puede conferirle algunos derechos especiales, el banco goza de la legítima presión que se deriva de tener en su poder los documentos representativos de la mercadería, sin los cuales el girado o el girado-aceptante, según el caso, no pueden disponer de las mismas.

Se concibe así mismo el descuento de un título valor con características peculiares como el bono de prenda expedido por los almacenes generales de depósito que confiere al descontante los derechos de un acreedor prendario. Si, además, se endosa el certificado de depósito el descontante adquiere la propiedad de la mercancía y puede pedir su entrega al almacén. En estos supuestos, además de los derechos personales contra los varios deudores, existen derechos reales que pueden transferirse con el documento, y que mejoran la posición crediticia del banco."

ii. De Créditos no Incorporados a Títulos Valores

"En tratándose de otros créditos no incorporados a títulos valores e, incluso, no mencionados en documento alguno, se sigue el procedimiento de la cesión de créditos, esto es, la notificación al deudor de la existencia del descuento que habilita al descontante para exigirle en forma directa el pago de la deuda."

iii. De Créditos en Libros

"Se trata de una modalidad peculiar en la cual los créditos no figuran en títulos contra el deudor del cliente del banco sino, apenas, en los libros de este último. El banco los descuenta mediante una ficción que más asemeja la operación a un anticipo que a un descuento propiamente dicho. En efecto, se trata de un

acuerdo entre el cliente y su banco, que no es oponible al deudor, pues éste paga directamente al cliente con el compromiso, para este último, de transferir de inmediato al banco las sumas recibidas. Por ello curiosamente y por excepción, el descontado se obliga a cobrar la deuda, por lo cual en algunas legislaciones se le considera como mandatario del banco, con las obligaciones propias de su cargo. Puede ocurrir, incluso, que el deudor descontado se vea constreñido a girar letras de cambio a cargo de su deudor cedido y a favor del banco, pero sin que éste pueda negociarlas, conservándolas en su poder con fines de garantía."

iv. Requisitos de los Créditos frente al Banco Central

"Al hablar del redescuento y otras operaciones pasivas" habíamos dicho que usualmente las autoridades monetarias o el banco central, si son distintos, establecen requisitos mínimos para que los títulos descontados puedan presentarse al redescuento. Los títulos deben llenar los requisitos señalados por la ley, referirse a operaciones reales, no ficticias y corresponder a la financiación de ciertos sectores. De ordinario se exige que tengan dos o más firmas y que su plazo de vencimiento no sea superior a cierto tiempo.

En todo caso, se trata de regulaciones propias de cada país enderezadas a desestimular la concesión de crédito por la vía del descuento, en ciertos casos, que se consideran poco convenientes a la luz de la política crediticia del gobierno o de la sana ortodoxia bancada respecto a la naturaleza y plazo de las colocaciones."

d. Obligaciones de las Partes

[BARBOSA, Luis Guillermo y CASTAÑO DE BARBOSA, Marlene]⁴

"En este contrato se presentan al análisis dos obligaciones diferentes y correlativas: la obligación del descontante de entregar el importe de un crédito, y la obligación del descontado de ceder o transmitir pro solvendo al banco ese crédito no vencido contra tercero. Una prestación resulta supuesto de la otra: el banco entrega el dinero en vistas de la cesión del crédito, y viceversa. Hay una función de interdependencia.

Pero prestaciones no solo interdependientes, sino coexistentes. Esta coexistencia sugiere, sin duda alguna, cierta idea de temporalidad. Es que ambas obligaciones nacen en el mismo momento y pueden exigirse al unísono. No hay distancia temporal entre la existencia y la exigibilidad de la una y de la otra.

Lo anterior muestra muy a las claras que se está en presencia de

un contrato con prestaciones correlativas (bilateral) y netamente consensual, puesto que basta el consentimiento para que el acuerdo quede perfeccionado.

De la anterior estructura se deducen las obligaciones tanto del descontante como del descontado."

i. Obligaciones del descontante

"El banco se obliga, por efecto del contrato, a entregar cierta suma de dinero; esta cantidad se corresponde con el importe del crédito, salvo la deducción del interés correspondiente al tiempo que corre entre la concreción del descuento y el vencimiento del crédito y de una comisión. Es decir, se trata de una obligación de dar sumas de dinero.

Aun cuando el importe entregado no se corresponda aritméticamente con el importe del crédito y, por lo tanto, con la deuda del tercero hacia el descontado, es evidente que el banco se obliga a la realización voluntaria y anticipada de un crédito contra terceros, el cual no queda liberado de su obligación, pues el crédito sigue, ya que solo se produce una sustitución de titulares."

ii. Obligación del descontado

"Su obligación tiene por objeto ceder el crédito. Es un daré que, según la naturaleza de lo transmitido, se actuará con la entrega del título y la notificación al cedido o el endoso, según el caso. El fin jurídico que justifica esta obligación, es ofrecer el crédito como contraprestación del adelanto de su importe. Como casi todas las operaciones de la figura del descuento se celebran sobre la base de letras o pagarés, y la transmisión de ellos, según práctica mercantil reglamentada, se efectúa por endoso, en esta figura se responsabiliza al endosante por el importe íntegro del derecho incorporado al documento, y de esta manera el banco puede dirigirse contra el descontado-endosante por vía de la acción cambiaria emergente del propio documento.

De las anteriores obligaciones se desprende que la causa del contrato es la finalidad económica-social que se persigue; para el descontante, la causa es la cesión del crédito; y para el descontado, el anticipo de su importe; ambos quieren el descuento porque en él encuentran el fin patrimonial que persiguen por separado.

Por tanto, la causa final será la transmisión, causa decisiva que hace del descuento un contrato nuevo e innominado para nuestra

ley."

e. Clases de Descuentos

[HERRERA LÓPEZ, Aisen]⁵

"Existen básicamente dos clases de descuento, a saber, el descuento cambiado y el descuento originado en otros títulos valores, como veremos a continuación, a) Descuento cambiario.

El descuento cambiario "es el que se realiza fundamentalmente sobre letras de cambio que se endosan al Banco...". Básicamente el descuento cambiario puede convenirse en forma aislada es decir crédito a crédito, percibiendo el importe -anticipo- en metálico, o en forma general o colectiva, en este caso se suele estipular un contrato con el banco, por medio del cual éste se obliga a descontar las letras que le entregue el cliente hasta una cifra máxima y cuyo importe abona en una cuenta de la que el cliente puede disponer con forme a sus necesidades. A medida que se cobran las letras descontadas por el banco, se libera el tope máximo del descuento y el cliente puede continuar presentando letras para su descuento. Por su parte las letras no pagadas por el librado se devuelven al cliente (librador normalmente) y se cargan o adeudan a este crédito o en otra cuenta de depósito abierta por él en el banco. Este tipo de contrato funciona de esta manera en varios países de América Latina y se complementan con el contrato de apertura de crédito, el cual sirve de base para descontar las letras.

Ahora bien, el descuento cambiario puede ser comercial cuando las letras descontadas incorporan el precio de una compraventa o un servicio prestado, letras que son entregadas al banco por el acreedor del precio o del servicio; o financiero cuando la letra descontada se crea sin responder a ninguna relación económica preexistente, sino simplemente para obtener dinero del banco por medio de su descuento.

Garríguez hace una referencia muy importante con respecto al descuento cambiario: en este tipo de contrato, el endoso de la letra de cambio constituye el instrumento jurídico por medio del cual el banco se convierte en adquirente de la letra y adopta la posición de acreedor. Pero los bancos no se sienten lo bastante seguros de la garantía que brinda la letra de cambio por las singularidades materiales y procesales que surgen de la relación cartular en este tipo de título, de ahí que normalmente adopten una serie de cautelas para prever que las letras sean pagadas a su vencimiento: con este fin no solo examinan la solvencia material y moral de los firmantes de la letra, sino que indagan la razón por

la cual ha sido creada la misma . Lo anterior conduce a que se admitan ciertas letras a descuento y que se rechacen otras, basándose en sus investigaciones.

Lo anteriormente dicho es también aplicable en nuestro país, pues los bancos comerciales del estado por ejemplo, cuentan con una red que les permite consultar la solvencia tanto del solicitante del crédito como del garante, así si aparecen en la "lista negra" no los van a aceptar como clientes, haciendo la aclaración de que la solvencia antes dicha hace referencia a que ninguno de ambos tenga cuentas pendientes de pago en el Sistema Bancario Nacional, pues la entidad que otorga el crédito asume el riesgo de la operación, sumado a lo engorroso y lentos que resultan los procesos de cobro judicial. b) Descuento documentario u originado en otros títulos valores.

Según Broseta Pont "...pueden descontarse también créditos incorporados en cualesquiera otros títulos valores (cupones, obligaciones), e incluso créditos no incorporados a títulos (p. ej: reconocimientos de deudas)". Esta clase de descuento hace referencia a otros títulos diferentes de la letra de cambio -que es la que da origen al descuento cambiario- y como vimos, puede tratarse por ejemplo no solo de facturas comerciales, que son las más comúnmente utilizadas, sino que también facturas de gobierno (que son las que cuentan con mayor respaldo) y hasta certificados de abono tributario.

En este tipo de descuento la aceptación del banco de realizar este contrato va a depender de que se cumplan con los requisitos por ellos establecidos, tanto para el cliente descontante y el deudor, como para el título mismo."

f. Los Cupones

[ARIAS CALDERÓN, Alfredo y MENA ARTAVUA, Manuel Geovanny]⁶

"Representa el importe de los dividendos de las acciones, o el de los intereses de las obligaciones."

Este puede descontarse conjuntamente con la obligación principal o en forma independiente.

"Cuando el titular de estos valores desea descontar sus créditos en el banco donde tiene depositados los primeros, verifica una operación de cobro anticipado, que de alguna forma recuerda el descuento... ya que...el banco, previa deducción de los impuesto y gastos correspondientes anticipa el importe de los cupones."

Como dijimos cuando tratamos los certificados de depósitos a plazo, no se trata de un descuento ya que no se esta adquiriendo

Centro de Información Jurídica en Línea
Convenio Colegio de Abogados – Universidad de Costa Rica

una obligación a cargo de un tercero, sino una deuda propia. El banco no adquiere un activo, no adquiere derecho alguno, lo que hace mediante esta operación es cancelar una deuda propia, no hay préstamo alguno, no se trasmite con garantía pro-solvendo o cualesquiera otra es simplemente una forma de paga anticipado que el banco realiza a solicitud del cliente.”

FUENTES CITADAS:

- 1 BARBOSA, Luis Guillermo y CASTAÑO de BARBOSA, Marlene. Contratos Bancarios. Editorial Temis. Bogotá, 1978. pp. 230-231.
- 2 RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio. Contratos Bancarios. Su Significación en América Latina. 5º Edición. Editorial Legis. Bogotá, 2002. pp. 640-644.
- 3 RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio. Contratos Bancarios. Su Significación en América Latina. 5º Edición. Editorial Legis. Bogotá, 2002. pp. 645-648.
- 4 BARBOSA, Luis Guillermo y CASTAÑO de BARBOSA, Marlene. Contratos Bancarios. Editorial Temis. Bogotá, 1978. pp. 232-233.
- 5 HERRERA LÓPEZ, Aisen. La Aplicación del Contrato de Redescuento en la Legislación Costarricense y sus Consecuencias. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho. San José, 1997. pp. 87-90.
- 6 ARIAS CALDERÓN, Alfredo y MENA ARTAVIA, Manuel Geovanny. El Contrato de Descuento Bancario. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho. San José, 1993. pp. 128.