

Proyecto de una ley Internacional de compraventa⁽¹⁾

CAPÍTULO III. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

Artículo 16. El vendedor se obliga a poner la cosa a disposición del comprador. El vendedor debe remitir al comprador, al mismo tiempo que la cosa vendida, sus accesorios y todos los documentos relativos a ella que, según la práctica mercantil, deben unírsele.

La frase «poner la cosa a disposición del comprador» se emplea aquí para fijar el ámbito de la expresión francesa *délivrance*, y sus equivalentes, la italiana *consegna*, la inglesa *delivery* y la alemana *lieferung*, así como para designar el acto material por el cual el vendedor se desprende de la mercancía en favor del comprador. Este es el momento decisivo para el proyecto, que deja a un lado las obligaciones de transmitir la propiedad, poner en posesión legal al comprador y garantizarle el goce pacífico de la cosa.

Con el nuevo concepto (*délivrance*) se espera llenar la laguna que en la mayor parte de los ordenamientos jurídicos presenta la calificación de los actos que el deudor de cosa ha de adoptar aisladamente o de acuerdo con el acreedor para que tenga lugar la provisión

(1) En el número anterior advertimos las siguientes erratas de imprenta:

Página	Línea	Dice	Debe decir
906	30	lo	los
909	33	precedente	presente
910	2	y sin fijar	sin fijar

o el suministro. Frente a este concepto pierden su valor relevante la tradición y la designación de la mercancía vendida y aun el traspaso de los riesgos.

A parte de los accesorios, el segundo párrafo se refiere a guías, permisos de circulación, certificados de origen, etc.

Artículo 17. Por «délivrance» (suministro o provisión) se entiende el cumplimiento de los actos que incumbe al vendedor para hacer posible el envío de la cosa al comprador. La determinación de estos actos depende de la naturaleza del contrato.

En el caso de que el vendedor deba expedir la cosa desde el lugar de suministro, la «délivrance» consiste en la entrega de la cosa en mano del primer porteador o comisionista de transporte, o si el transporte comienza por mar, en la colocación de la cosa a bordo y en el envío al comprador de los documentos que permitan obtenerla; si, según las disposiciones del contrato o las prácticas mercantiles, el vendedor tiene el derecho de presentar al comprador un conocimiento con la cláusula «recibido para embarque», basta con que remita la cosa al armador.

El artículo define el *términus technicus* (*délivrance*) sobre que gravita toda la ley internacional, lo separa de la tradición y de la remesa, lo hace depender de las cláusulas contractuales y casi lo identifica con «expedición hecha en interés del comprador» cuando el lugar de la provisión no es el de destino.

La obligación del vendedor en los casos de envío desde cierto punto, pierde su carácter positivo al principiar la expedición y queda reducida a un mantenimiento de la oferta con otros deberes secundarios, toda vez que el riesgo pasa al comprador (artículo 103).

Al final del artículo se distinguen los casos en que el transporte comienza por tierra, de aquellos en que principia por mar, y se establece una distinción poco conocida en España [frente a los conocimientos ordinarios de embarque, se admiten los recibos para embarque (*Received for shipment*)], importante sobre todo en los transportes con la cláusula *cif*.

En las ventas a *destino* (*Fernkauf, à destination*) sólo se entenderá realizado el libramiento (*délivrance*) cuando se ha hecho llegar la cosa al lugar de destino (puerto, muelle, almacén, etc.).

Por el contrario, en las hipótesis del artículo 18, en que el com-

prador debe recoger la mercancía en el establecimiento del vendedor, la *délivrance* queda perfeccionada en cuanto el vendedor tiene la mercancía a disposición del comprador y así se lo comunica. Para las cosas genéricas, el artículo 105 completa la regla con la prescripción de que sólo tendrá lugar el traspaso de riesgos cuando el vendedor aísle las cosas vendidas poniéndolas *aparte* por cuenta del comprador, las reserve manifiestamente para la ejecución del contrato e informe de todo al comprador.

En el mismo artículo 105 encontramos casos de colaboración del comprador en el suministro (*délivrance*): así, cuando él mismo ha de avisar o elegir, o si debe suministrar un buque, vagones, cisternas, cajas, sacos, etc.

A) *Lugar del libramiento (délivrance)*.

Artículo 18. **El vendedor debe suministrar la cosa en el lugar en que tiene, al cerrar el contrato, su establecimiento o, en defecto del mismo, su residencia habitual.**

Si la venta recae sobre un cuerpo cierto y los contratantes conocen el lugar en que se encuentra al concluir el contrato, el vendedor debe hacer la entrega («délivrance») en el mismo lugar. También se aplica esta regla si la venta recae sobre una cosa genérica que ha de tomarse de un acopio («stock») o masa determinada, o sobre una cosa que el vendedor se compromete a producir o cuya elaboración se compromete a terminar en un lugar determinado.

Corrientemente determinan las cláusulas contractuales o las prácticas mercantiles el lugar en que el vendedor debe cumplir los diferentes actos que le corresponden. Raramente falta un acuerdo explícito o tácito sobre este particular, y para este supuesto el Instituto no ha querido adoptar el parecer de algunos autores, que consideran inútil, cuando no peligrosa, una disposición legal destinada a determinar el lugar en que debe cumplirse la obligación. Verdaderamente sería inútil querer localizar todas las obligaciones del vendedor en un solo lugar, y las generalizaciones exageradas servirían muchas veces para confundir al Juez; pero la de entregar (*délivrer*) la cosa, debe provocar una regla subsidiaria que fije el lugar en que la mercancía debe encontrarse en la fecha precisa.

De este modo se sabrá si el vendedor ha hecho todo lo que le incumbe o si, por el contrario, ha incurrido en mora. Una vez determinado el lugar de la entrega (*délivrance*) se puede reglamentar

con facilidad el traspaso del riesgo que, de otro modo, sería una tarea delicada.

La regla en cuestión que el Proyecto acepta es de las más extendidas en los Códigos modernos: el comprador debe venir a tomar la cosa del deudor (*prendre la chose chez le vendeur—die Sache beim Verkäufer abladen muss*), o de un modo más preciso, el vendedor debe librar en su establecimiento o residencia habitual (véase el artículo 6.º). Rabel hace notar que en la venta *para remitir* (*Versendunskauf*) se entiende casi siempre que desde ese lugar debe hacerse el envío; pero no faltan excepciones. Si la cosa se encuentra al celebrarse la venta en un lugar conocido para las dos partes contratantes, la *délivrance* ha de realizarse en el mismo.

Artículo 19. Caso de duda sobre el extremo de si la entrega debe efectuarse en el lugar de expedición o en el de destino, se presume que las partes han querido efectuarla en el de expedición.

Este precepto es una consecuencia práctica deducida de la mayor frecuencia de *la venta para envío* en las relaciones internacionales. No es raro el caso en que las partes contratantes que no han empleado ninguno de los formularios corrientes discuten si el contrato es una venta *para remitir* (con libramiento en el lugar de expedición) o una venta en destino (con entrega en el mismo), como los contratos en que se garantiza la llegada de la mercancía.

La presunción aquí establecida tendrá trascendencia procesal y el comprador, para impugnarla, deberá probar que ha estipulado de una manera inequívoca que el vendedor se halla obligado a *entregar* en el lugar de destino.

Sin embargo, estas reglas no son suficientes para determinar en el Derecho internacional privado la *lex loci solutionis* ni para decidir sobre la competencia del Juez, cuando sea llamado el del lugar del cumplimiento (*Gerichtsstand des Erfüllungsortes*).

B) *Fecha de la entrega (délivrance).*

Artículo 20. Cuando la fecha de la entrega ha sido fijada por los contratantes, o se desprende de las prácticas mercantiles, el vendedor está obligado a entregar la cosa en esta fecha, sin que sea necesaria otra formalidad, a condición de que la así fijada sea determinada o determinable según el calendario, o se halle ligada a un acontecimiento cierto y respecto del cual las partes puedan

conocer el día en que se ha realizado (por ejemplo, la apertura de la navegación).

Esta parte del Proyecto prepara, como la anterior, la aplicación de las sanciones por incumplimiento, distinguiendo el caso en que se haya fijado fecha para la entrega, aquel en que se ha previsto un período de tiempo y el supuesto en que no se haya estipulado ni una ni otro. Comprende el primer caso la designación precisa (por ejemplo, el 14 de Octubre), la determinable (diez días después de la Pascua de 1936), y la enlazada con un acontecimiento del cual los contratantes conocen exactamente la llegada, como, en la práctica escandinava, la apertura de la navegación tras el deshielo, día que es anunciado en cada puerto por la prensa periódica.

No se necesita ninguna otra formalidad, requerimiento o apremio judicial, notarial ni privado.

Artículo 21. Cuando las partes han convenido en que el libramiento («délivrance») deberá ser realizado durante el transcurso de un período determinado (tal mes, tal estación), corresponde al vendedor la facultad de fijar la fecha exacta del mismo, a menos que resulte de las circunstancias que la fijación quede reservada al comprador.

Siguiendo las tendencias del Derecho escandinavo, se atribuye al vendedor la facultad de fijar el día exacto del libramiento cuando el contrato se refiere a un período determinado (Mayo de 1936, primavera de 1937), pero concediendo al comprador la prueba de que la fijación se le ha reservado. En el Derecho sueco se atribuye esta facultad a la parte en cuyo favor la fecha queda indeterminada, por estar encargada de la expedición y especialmente del embarque de la mercancía. En su consecuencia, si se incluye la cláusula *fob*. (franco a bordo), es el comprador, y si se vende *cif*. (costo, flete, seguro) es el vendedor quien debe *fijar* la fecha.

Artículo 22. En el supuesto de que la fecha del libramiento no haya sido fijada conforme a los artículos 20 y 21, el vendedor debe entregar («livrer») la mercancía en un plazo razonable desde el contrato, habida consideración de la naturaleza de la cosa y circunstancias.

La noción de plazo razonable (*reasonable time*) se ha traído del Derecho inglés, como denominador común de distintas tendencias, no para indicar las costumbres de las partes contratantes o las ins-

piraciones del tráfico, sino para adaptar el negocio a las necesidades efectivas del comercio, sin dejar abierto al Juez el campo demasiado espacioso de la equidad.

C) *Sanciones en caso de inejecución o de demora en el libramiento.*

Artículo 23. Caso de inejecución total o parcial, o de retraso en la entrega («délivrance»), el comprador tiene derecho de exigir, a salvo los artículos 24 y 25, la ejecución «in natura», a menos que no sea imposible o no esté admitida por la ley nacional del tribunal requerido.

Puede resolver el contrato por una simple declaración, a reserva de lo dispuesto en los artículos 26 al 32.

El comprador puede también obtener daños y perjuicios conforme a los artículos 33 al 40.

El vendedor no podrá obtener del Juez, en ningún caso, un «plazo de gracia».

El artículo da un resumen de las sanciones a que el título se refiere. La variedad, complicación y discusión de los problemas enfocados, multiplican las dificultades de la unificación jurídica.

Los ejes del sistema adoptado pueden ponerse al descubierto con las siguientes rúbricas :

- 1) Presupuestos de la responsabilidad.
- 2) Efectos de la terminación del plazo de entrega.
- 3) Sanciones.

RESPONSABILIDAD.

Por de pronto había que tener en cuenta las profundas diferencias que separan a las legislaciones románicas, fundadas en la culpa, de las que menos influídas por este concepto, no limitan la responsabilidad del deudor al supuesto de culpabilidad (Derecho inglés, que cada vez admite más excepciones al criterio de garantía incondicionada; Derecho sueco, que aprecia la culpa preferentemente en las ventas al por menor).

De aquí que el Proyecto no haga uso de este concepto, admita la responsabilidad por la mera inejecución y se esfuerce en definir las circunstancias que liberan al vendedor.

Para precisamente en este punto, según lo confiesan el mismo

Rabel, autor del Proyecto, y lo que pudiéramos llamar «Exposición de motivos» del Proyecto, se elevan dificultades de tal calibre que el Instituto no ha podido hacer una propuesta de unificación completa. Las legislaciones modernas están de acuerdo en liberar al vendedor de un cuerpo cierto, de su obligación por fuerza mayor o catástrofe inesperada (*fait du prince, catastrophe soudaine, Eingriffe von hohen Hand, plötzliche Naturkatastrophe, vis major: casus qui resisti non potest*). Pero más allá de este dominio empiezan las divergencias, que van desde la cláusula *rebus sic stantibus* y la teoría de las bases del negocio (*Geschäfts grundlage*) que descargan al deudor no sólo de las prestaciones imposibles, sino de las gravísimas o insoportables, hasta las más duras exigencias de los ordenamientos que rechazan el caso fortuito (*Zufall*). Tampoco hay conformidad en lo relativo a la venta de cosas genéricas, aunque aquí se agrave la posición del vendedor.

Sin renunciar a la unificación se contenta, por el momento, el Proyecto con exigir un mínimo de particularidades al hecho exculpatorio :

1.^a Que la ejecución quede impedida por un obstáculo insuperable ; y

2.^a Que el deudor no haya debido prever este obstáculo al cerrarse el contrato. En verdad, no debemos preguntarnos si el vendedor podía prever la tempestad que echó el buque a pique, sino más bien si debía tener en cuenta que *una* tormenta podía impedir la llegada de las mercancías y provocar un riesgo de que él debiera responder. Mayores dudas suscitaría el naufragio por choque con una mina en tiempo de paz. Pero tempestad o mina, el sistema adoptado las enfoca como obstáculos no calculables según el contrato, que por su característica de insuperables impiden la prestación.

Admitiendo una sola causa exculpatoria, limitada de un modo tan vigoroso, el Instituto se colocaba en trance de tolerar que las legislaciones nacionales añadiesen otras causas de liberación, y así lo hace, declarando su deseo de que los trabajos en marcha conduzcan a una mayor unificación.

El tema aparece repetido en los artículos 34, 36, 59, 61, 74 y 83, para demostrar su alcance práctico y facilitar la revisión futura. En el artículo 23 se deniega al comprador la facultad de exigir la cie-

cución *in natura* cuando resulte *imposible*, y por otra parte se concede la resolución sin distinguir el caso en que el vendedor es responsable, de aquel en que está exento de responsabilidad.

Al establecer como regla, con ciertas excepciones, la responsabilidad del deudor, el Proyecto no ha tenido necesidad de distinguir entre los diferentes grupos de obstáculos a la entrega o libramiento de que el vendedor responde, ni de profundizar la separación entre la imposibilidad *definitiva* de la prestación y el retraso de la que todavía pudiera ejecutarse.

Sin duda existen diferencias de trato apreciables en los artículos 30 al 32 y en los artículos 33 al 35, pero, en general, marchan sobre el mismo pie el retraso y la falta de libramiento (artículos 31, 36, 37 : compárense con el 76), que pueden ser comprendidos en la frase *defecto de entrega* (*défaut de délivrance*; *ausbleiben der Lieferung*). Bien entendido : la palabra *retraso* o *retardo* se emplea en un sentido meramente objetivo, no como reflejo de la mora culposa (*mora debitoris*), sino como expresión de que la prestación no ha sido realizada oportunamente.

Con este sistema quedan suprimidos los apremios e interpelaciones y la necesidad de discutir si la inejecución cae bajo la rúbrica de imposibilidad, retraso u otra causa más o menos dependiente de la voluntad del deudor.

EFFECTOS DEL TRANSCURSO DEL PLAZO DE ENTREGA

Con mucho mayor fruto se llegó en este segundo punto a una solución que, adoptando un término medio entre los derechos inglés y escandinavo, para los cuales el plazo fijado es un elemento esencial, y el Derecho francés, que autoriza al Juez para fijar un término gracioso, niega de un lado esta facultad (artículo 23 *in fine*) y de otro no transforma en condición esencial el plazo fijado más que cuando así aparece de las circunstancias del contrato (artículo 26) o cuando se trata de mercancías que tengan un curso fijado en los mercados a que el vendedor puede acudir para obtenerlos (artículo 29). Aunque, en su consecuencia, no se acepta el criterio del Código suizo de obligaciones, cuyo artículo 109 declara negocio de fecha fija (*Fixgeschäft*) la venta mercantil, se consideran tales la mayoría de las internacionales para que, sin necesidad de requie-

rimiento o notificación, produzcan sus efectos. Esta última se conserva en los supuestos de vencimiento dudoso del plazo, interpretación equitativa de las cláusulas contractuales e imposibilidad transitoria que aconseje la concesión de un *modicum tempus*.

La importancia de esta particularidad culmina en la cuestión de si el vendedor tiene la facultad de entregar la cosa una vez transcurrido el plazo; cuestión que el Proyecto resuelve en sentido afirmativo, de acuerdo con los precedentes alemanes, austriacos y suizos, concediendo al comprador la fijación de un plazo supletorio.

Cuando el plazo sea reputado esencial, el comprador puede desenvolver las sanciones de inejecución, participándolo sin tardanza (artículo 25) si quiere mantener la integridad de su derecho a la ejecución.

A) *Ejecución del contrato.*

Artículo 24. El comprador no puede exigir el libramiento de la cosa, aun cuando la ley nacional del Juez requerido le reconozca el derecho de exigirla, si la venta recae sobre una cosa que pueda ser objeto de una compra de cobertura, según las prácticas mercantiles, o si el comprador puede formalizar esta compra sin inconvenientes ni gastos apreciables.

Artículo 25. Cuando el comprador, fuera del caso previsto en el artículo 27, exija la ejecución del contrato, debe ponerlo en conocimiento del vendedor dentro de un plazo breve, y de otro modo sólo le está permitido declarar, conforme a esta Ley, y abstracción hecha de los daños y perjuicios, que el contrato queda resuelto.

SANCIONES

Trata en estos artículos y en los siguientes el Proyecto de la acción para exigir la ejecución, de la resolución y de los daños y perjuicios, y deja para el artículo 87 la excepción *non adimplei contractus* y el derecho de retención.

EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Como transacción entre el Derecho anglosajón, que no admite la acción específica de ejecución (*specific performance*) y los pueblos

que permiten condenar y ejecutar en tal sentido, principia el Proyecto por denegar este medio cuando se acuda a los Jueces ingleses o americanos (artículo 23) y concluye por dejar a un lado la acción, el juicio y la ejecución en los supuestos más importantes: ventas de mercancías que tienen un precio corriente en Mercados y Bolsas (artículos 24 y 51, número 3).

También en el comercio de Ultramar queda restringida esta acción por la reserva de arribada segura (*glücklicher Ankunft*), si el vendedor que se ha comprometido a entregar en el extranjero no quiere efectuar una nueva provisión.

Por otra parte, el vendedor continúa con el derecho de entregar, y si el comprador quiere poner un límite a esta facultad, deberá observar las prescripciones del caso.

B) *Resolución del contrato.*

Artículo 26. *Si no se ha hecho el libramiento, sea a la fecha o época convenidas, o a la que resulte de los usos comerciales, sea a la expiración del plazo razonable previsto en el artículo 22, el comprador no puede prevalerse de tales particularidades para declarar la resolución más que: 1.º, si prueba que, en virtud de las circunstancias o del contrato, la fecha del libramiento era una condición esencial del contrato, o 2.º, si la fecha del libramiento ha sido fijada por el vendedor o por el comprador en el caso previsto por el artículo 21.*

El Proyecto avanza sobre los derechos francés y español, que exigen una acción y un juicio para resolver el contrato, dando entrada a la simple declaración de voluntad, dirigida por una parte a la otra sin formas especiales. Por virtud de la resolución (véase el artículo 97), el vendedor ya no está obligado a entregar la mercancía ni el comprador el precio.

Pero téngase presente que la resolución se concede siempre que al llegar una fecha crítica falte el libramiento, aun cuando el vendedor, como consecuencia de una imposibilidad absoluta e imprevisible, no haya incurrido en responsabilidad.

La cuestión de los daños y perjuicios es independiente de la declaración unilateral de resolución.

Artículo 27. *Si la fecha del libramiento no es una condición esencial del contrato y si no ha sido determinada conforme al artículo 21, el comprador puede fijar al vendedor un plazo suplementario para cumplir la obligación.*

mentario de duración razonable, haciéndole saber que, transcurrido este plazo, rechazará la cosa vendida. Cuando el plazo así fijado por el comprador no sea de una duración razonable, el vendedor puede, en un plazo breve, hacer saber al comprador que no realizará el libramiento más que al terminar un plazo razonable, y a falta de esta declaración, se presume que el vendedor acepta el plazo fijado por el comprador.

Si el vendedor no entrega («livre») la cosa a la expiración del plazo suplementario, el contrato queda resuelto de pleno derecho.

Así como el artículo anterior se refiere al plazo esencial y concede al comprador el derecho de resolver inmediatamente, enfoca éste los casos en que el plazo no es condición esencial e impone al comprador que quiere pedir la resolución el deber de fijar un nuevo plazo (*supplémentaire, Nachfrist*), con lo cual se acerca a la técnica alemana y se aleja del tratamiento severo de los derechos anglosajones y escandinavos.

Artículo 28. Si el vendedor realiza el libramiento fuera del plazo concedido por el contrato, por los usos comerciales o por esta Ley, el comprador que, según sus preceptos, tenga derecho a declarar la resolución del contrato, debe hacer esta declaración en un plazo breve.

Presupone este artículo que la cosa vendida se entrega demasiado tarde, y obliga al comprador a tomar partido inmediatamente: o la acepta, o la rechaza. Si nada dice, debe recibirla y no puede resolver el contrato ni hacer valer la resolución sobrevenida (artículo 27-2).

Artículo 29. Para la aplicación de los tres artículos precedentes se presumen esenciales los términos fijados en los contratos de venta que recaigan sobre cosas que se coticen en los mercados a que el vendedor pueda dirigirse para obtenerlas.

Nueva aproximación a los rigurosos ordenamientos anglosajones y escandinavos, basada en las facilidades y seguridad que para el vendedor tiene la adquisición de ciertos géneros que figuran en los listines de lonjas, Bolsas y mercados.

Artículo 30. En los contratos de suministros («livraisons») sucesivos, el comprador puede declarar la resolución para lo futuro cuando, como consecuencia de inejecución de una de las entregas debidas, tenga justos motivos para temer que las entregas futuras

no se lleven a cabo; pero únicamente puede declarar la resolución del contrato para las entregas ya recibidas, si prueba que, como consecuencia de la conexión que existe entre todos los libramientos previstos en el contrato, la inejecución de algunos quita todo interés a los ya recibidos.

Artículo 31. En el caso de entrega parcial, o de retraso en la entrega («délivrance») de parte de la cosa vendida, el comprador no puede declarar la resolución del contrato por el todo, más que si prueba que el defecto de entrega total o el retraso parcial implica un incumplimiento esencial de lo convenido.

Artículo 32. Si el comprador no está facultado para declarar la resolución total del contrato, puede declarar la resolución parcial y no pagar más que un precio proporcional al valor de la parte que le haya sido entregada, sin perjuicio de los daños correspondientes a la parte no entregada, que han de calcularse en las condiciones fijadas por los artículos 36 al 40.

Dentro de la división de las prestaciones en transitorias o durables (perpetuas), según que se agoten en un momento o se desenvuelvan en una serie de actos u omisiones periódicas, sucesivas o continuadas, podríamos discutir si las que regulan estos artículos forman parte del primero o del segundo grupo.

Cuando la prestación es única y transitoria, se concentra o sitúa en el tiempo y en el espacio, y la obligación correspondiente muere en el momento de llevarla a cabo: el cumplimiento equivale a la extinción. En cambio, los contratos de trato continuo o de prestaciones periódicas o sucesivas, en que los cumplimientos independientes en cierto modo, o parciales, se distinguen netamente de su extinción total (si así podemos expresarnos), presentan peculiaridades que han sido estudiadas por maestros como Müller-Erzbach y Gierke.

La distinción más importante entre unas y otras prestaciones se halla, indudablemente, en el problema de su extinción.

Los preceptos del artículo 30 enfilan dos hipótesis: la del caso en que el comprador, cuya confianza en la ejecución íntegra del contrato se ve conmovida por la violación inicial, trata de resolverlo, y aquella en que se encuentra el que ha recibido una o varias entregas de tan especial unión con los restantes que ciela-

damente, no tienen interés para él, por lo que restituye lo recibido y resuelve el contrato.

Para evitar discusiones, el Instituto iguala el libramiento parcial de una cosa no defectuosa (artículos 31 y 32), y el relativo a una cosa defectuosa en parte (artículo 53); por lo tocante a la resolución y daños, véanse artículos 37 a 39 y el 58.

Se distingue la pérdida esencial de la no esencial concediendo, si se prueba que la falta de entrega total o el retraso parcial constituyen un incumplimiento fundamental, la rescisión total del mismo, y si no puede hacerse tal prueba, tan sólo la rescisión parcial y la disminución proporcional del precio con reserva de los daños y perjuicios por la porción de géneros no entregada (artículo 32).

JERÓNIMO GONZÁLEZ.

Banco Español de Crédito

Capital autorizado	Ptas. 100.000.000
Capital desembolsado	— 51.355.500
RESERVAS	— 70.592.954,34
Cuentas corrientes al 30 de junio de 1935.....	— 1.308.323.771,67

Domicilio social: MADRID, calles de Alcalá, 14, y Sevilla, 3 y 5.

400 SUCURSALES EN ESPAÑA Y MARRUECOS ESPAÑOL

Sucursales Urbanas. En MADRID: Glorieta de Bilbao, 6; Glorieta de Atocha, 8; Conde de Romanones, 6, y Velázquez, 29.

Idem en BARCELONA: Avenida E. Maristany y calle Antonio Ullé, número 11 (BORNE); calle Sans, número 10, y calle España Industrial, número 1 (SANS)

CORRESPONSALES EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL MUNDO
EJECUCIÓN DE TODA CLASE DE OPERACIONES DE BANCA Y BOLSA

TIPOS DE INTERÉS

Cuentas corrientes:
A la vista 1 ¼ % anual.

Libretas ordinarias de ahorro:
Tengan o no condiciones limitativas 2 ½ % anual.

Imposiciones a plazo fijo:
A tres meses 2 ½ % anual.
A seis meses 3 % —
A doce meses 3 ½ % —

Regirán para las cuentas corrientes a plazo y de ahorro los tipos máximos señalados en esta norma.

DEPARTAMENTOS DE CAJAS FUERTES DE ALQUILER

Dirección telegráfica: BANESTO.—Apartado de Correos núm. 297.