

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

Seminario de Derecho Mercantil

## EL CREDITO DOCUMENTARIO

T E S I S

QUE PARA OBTENER  
EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A

JAIME MANUEL MARROQUIN ZALET A

México, D. F.

1967



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres.

A mi esposa.

4

Mi agradecimiento al Sr. Lic. Jorge Barrera Graf,  
a quien debo la dirección general de este trabajo.



## I N D I C E.

	Pág.
CAPITULO PRIMERO:	
1.- Concepto del crédito documentario.....	9
a) Terminología.....	9
b) Objeto.....	11
2.- Descripción del crédito documentario.....	14
3.- Antecedentes históricos.....	19
a) Causas económicas.....	19
b) Consideraciones históricas.....	20
CAPITULO SEGUNDO:	
1.- Naturaleza jurídica.....	24
a) Teoría del mandato.....	25
b) Teoría de la estipulación a favor de ter cero.....	27
c) Teoría de la aceptación anticipada.....	31
d) Teoría de la caución.....	34
e) Teoría de la delegación.....	35
f) Conclusión.....	44
2.- Fuentes legales.....	45
a) Las Reglas de Viena.....	45
b) La ley.....	49
c) La interpretación en el crédito documen- tario.....	50
d) Legislación nacional.....	52
CAPITULO TERCERO:	
1.- Relaciones jurídicas entre las partes.....	56
a) El contrato de compraventa (la venta --- CIF.).....	56
b) Relaciones del comprador con el banco....	64
c) Relaciones del banco con el vendedor.....	67
d) Relaciones bancarias.....	73
2.- Derechos y obligaciones de las partes.....	78
a) Del comprador frente al vendedor.....	80
b) Del comprador frente al banco.....	84
c) Del vendedor frente al comprador.....	87
d) Del vendedor frente al banco.....	89
e) Del banco frente al comprador.....	90
f) Del banco frente al vendedor.....	101

3.- Extinción del contrato.....	104
---------------------------------	-----

CAPITULO CUARTO:

Los documentos.....	107
a) La factura.....	107
b) El conocimiento de embarque.....	110
c) La póliza de seguro.....	115
d) La letra documentada.....	118

CAPITULO QUINTO:

1.- Clasificación. Modalidades técnicas de la operación.....	122
a) Cómo puede ser la promesa del banco.....	122
b) Créditos revocables e irrevocables; confirmados y no confirmados.....	123
El crédito revocable.....	123
El crédito irrevocable.....	124
El crédito confirmado y no confirmado....	126
c) La carta comercial de crédito.....	128
d) Divisibilidad y transferencia del crédito.....	130
e) La cobertura en las operaciones de crédito documentario.....	134

CONCLUSIONES.....	136
BIBLIOGRAFIA.....	141

## C A P I T U L O I.

### 1.- CONCEPTO DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

a) Terminología.

b) Objeto.

### 2.- DESCRIPCION DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

### 3.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

a) Causas económicas.

b) Consideraciones históricas.

## 1.- CONCEPTO.-

Como se verá en el curso de este trabajo, la operación que me propongo estudiar reviste tal complejidad, que resulta difícil empezar por una definición; me atrevo, sin embargo, a proponer la siguiente:

El crédito documentario es una operación en virtud de la cual una institución bancaria, atendiendo la solicitud de su cliente, le concede una apertura de crédito, por la cual, como acreditante de la misma, se compromete a pagar dentro de un tiempo convenido, ya sea en efectivo o mediante aceptación de una letra de cambio, a un tercero beneficiario, la deuda que su cliente tenía con dicho tercero, con la condición de que éste presente ciertos documentos que le servirán de garantía frente a su cliente a creditado.

### a) TERMINOLOGIA.-

Es conveniente hacer algunas observaciones en torno al aspecto terminológico. Vidal Solá (1) nos dice -- que en cierta práctica bancaria se ha denominado a la institución -crédito documentario-, término que tiene la ventaja de ser una traducción exacta de la fórmula inglesa --documentary credit--.

---

(1) Vidal Solá. "Crédito Documentado Irrevocable". Barcelona 1948. pag.1

Esta expresión ha tenido acérrimos defensores que propugnan por su adopción por considerarla una creación de los hombres de banca y del pueblo industrial, no obstante, concluye el mencionado autor, "no está incluido en el Diccionario de la Lengua y por otra parte, es indudable que un amplio sector, tanto jurídico como comercial, utiliza la fórmula que defendemos: crédito documentado."

Actualmente los tratadistas mexicanos de Derecho Mercantil, están divididos al respecto: así, en tanto que el maestro Barrera Graf habla de crédito documentado, los autores Cervantes Ahumada y Rodríguez y Rodríguez utilizan el término documentario. En relación con nuestra legislación, la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito trata simplemente de -crédito confirmado-, pero el proyecto del Código de Comercio así como la Nueva Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941 (Art. 113) hablan de "crédito documentario" en concordancia con la traducción al español de las Reglas y Usos Uniformes codificadas en 1933 (Reglas de Viena) y revisadas en Lisboa en 1951 y en 1962 últimamente.

Los autores franceses Marais (2) y Escarra (3)

- 
- (2) Georges Marais. "Du Crédit Confirmé en matière documentaire" Paris 1945. pag 1.  
 (3) Escarra Jean. "Principes de Droit Commercial". Paris - 1937. pag. 489.

hablan de -crédit documentaire- que en exacta traducción - es documentario pues documentado sería equivalente a documenté. Así mismo el tratadista español Garrigues (4) se refiere a apertura de crédito documentario.

La expresión -crédito documentado- fué adoptada por la primera Conferencia de Abogados de la ciudad de Buenos Aires reunida del 4 al 7 de mayo de 1943.

Yo considero que aunque en estricto sentido - la traducción al español -documentario- es incorrecta (el diccionario de la Real Academia Española unicamente se refiere a la palabra documentado), tratándose de conceptos - jurídicos cuando como es el caso nuestras leyes utilizan - el término crédito documentario y un gran sector de la doctrina se inclina por su adopción, debe ser incorporado definitivamente a nuestra terminología jurídica.

b) OBJETO.-

El maestro Rodríguez y Rodríguez (5) dice que el crédito documentario responde a una doble necesidad: - "Que el comprador importador disponga de dinero para pagar las mercancías antes de su recepción y que el vendedor ex-

---

(4) Garrigues Joaquín. "Contratos Bancarios". Madrid 1958. pag. 585.

(5) Rodríguez y Rodríguez Joaquín. "Derecho Mercantil". México 1960. tomo II. pag. 95.

portador cobre las mismas al entregarlas, sin tener que esperar el momento de su recepción material por su contraparte."

Vemos entonces que la figura contractual que nos ocupa, facilita grandemente las ventas realizadas entre plazas lejanas, reportando una serie de ventajas para ambas partes: el vendedor exportador, una vez que remite las mercancías, podrá recibir su pago y no será necesario esperar la recepción de las mismas por el comprador importador, evitándose el inconveniente del posible incumplimiento de la promesa de este último. El comprador, por su parte, no se expondrá a las contingencias que implicarían el envío de una suma de dinero sin la intervención bancaria, podrá negociar con facilidad las mercancías y adquirirá además seguridad en la operación que realiza.

El objetivo de nuestro negocio, en consecuencia, responde a la necesidad de facilitar y evitar los riesgos en el comercio internacional y además, persigue una finalidad importante que Garrigues (6) sintetiza en una frase feliz: sustituir la desconfianza por la confianza en el pago."

La aplicación del crédito documentario a la -

---

(6) Op. cit. pag. 582.

mayoría de las operaciones de venta entre plazas distintas, convierte a dicha institución, según cita de Cervantes Ahu<sup>u</sup>mada, "en un pilar central del comercio moderno."



## 2.- DESCRIPCION.-

La primera relación que debemos analizar es -  
la que se forma en virtud de un simple contrato de compra-  
venta: un comerciante tiene intenciones de comprarle mer -  
cancías a otro que radica en una plaza distinta. Debemos -  
suponer que la operación se inicia con los trámites que -  
normalmente preceden a esta clase de negocios: correspon -  
dencia, conversaciones telefónicas, contactos por medio de  
representantes, etc. Si estas gestiones llegan a feliz tér -  
mino, se celebrará un contrato de compraventa que desde --  
luego deberá llenar los requisitos de existencia y validez  
correspondientes. A este contrato las partes agregarán una  
cláusula especial: el comprador, para el seguro cumplimien -  
to de su obligación primordial, o sea el pago del precio, -  
deberá celebrar con un banco, un contrato de apertura de -  
crédito, en el que sea beneficiario el vendedor- exporta -  
dor de la mercancía, que en este caso es un tercero ajeno -  
a la relación existente entre acreditado y acreditante. Es  
necesario anotar un aspecto muy importante dentro de esta -  
operación: el banco se obligará a nombre propio frente al -  
beneficiario del crédito, que repito, es el vendedor expor -  
tador. Este, a su vez, para poder aprovecharse del crédi -  
to, deberá entregar al banco, contra el pago que éste haga  
del precio a nombre propio pero por cuenta del comprador,-

ciertos documentos que son representativos de la mercancía, objeto del contrato de compraventa.

Estos documentos son principalmente la factura, la póliza de seguro y el conocimiento de embarque.

Comunmente, el precio de la mercancía se hace figurar en una letra de cambio girada por el vendedor contra el banco, quien la habrá de pagar o aceptar contra la entrega de los documentos antes mencionados.

Por lo hasta aquí tratado podemos darnos cuenta de la existencia de estas tres relaciones: a) Relación de compraventa; b) Relación entre banco acreditante y comprador acreditado; c) Relación entre banco acreditante y vendedor beneficiario.

Aunque en capítulo posterior me referiré a -- ellas, quiero adelantar la idea de que cada una de estas -- relaciones tiene distinta naturaleza, son independientes, -- pero en su conjunto forman la operación de crédito documental. A pesar de que el contrato de compraventa es el punto de partida de la operación, mantiene una autonomía absoluta y es totalmente ajeno a los dos posteriores vínculos -- que son los que propiamente constituyen la apertura de crédito.

Escarra, refiriéndose a los vínculos banco -- comprador y banco- vendedor, hace una interesante conside-

ración sobre cuestiones terminológicas. Nos dice que en -- tanto que en la primera relación (B- C) está perfectamente bien usado el término apertura de crédito, en el nexos B- V no es correcto utilizarlo, puesto que entre el banco acreditante y el vendedor no existe realmente una relación crediticia, es decir, de confianza, por lo que la palabra apropiada en este caso sería promesa. Sin embargo, concluye el citado tratadista, como en cierto sentido se puede decir que al autorizar irrevocablemente al vendedor a girar sobre el banco, éste le abre el crédito, respetaremos la terminología usual limitándonos a la observación que precede. (7)

Barrera Graf (8), en su estudio sobre el crédito documentario nos dice que en la práctica comercial, el crédito de reembolso puede negociarse en una de las siguientes tres formas:

1.- Mediante la intervención de un sólo banco (el del comprador importador).

2.- Por la intervención de dos o más bancos.- En este caso, el crédito será concedido por el banco del comprador, pero para facilitar los trámites de la opera --

---

(7) Op. cit. pag. 497.

(8) Barrera Graf Jorge. "Estudios de Derecho Mercantil". - México 1958. pag. 126.

ción ésta se realiza con el auxilio de un banco situado en el lugar de exportación. En el caso de que estos dos bancos no sostuvieran relaciones comerciales, se utilizará la mediación de un tercer banco.

3.- Por la intervención de varios bancos. En este caso el crédito es otorgado por algún banco situado en alguna de las plazas consideradas internacionalmente de mayor importancia comercial, ( p. ejem. Nueva York, Londres) así, el exportador tendrá una aceptación que podrá fácilmente negociar.

Vemos entonces como la apertura de crédito documental se realiza frecuentemente mediante la intervención coordinada de varios bancos y ésto no puede ser de otra forma, puesto que sólo así se facilitan las relaciones comerciales internacionales y puede cumplirse con la finalidad que persigue este negocio que, como dice Colagrosso (9), "es un producto de la técnica moderna bancaria."

Una última observación es pertinente hacer. He expuesto brevemente el procedimiento del crédito documental en su forma más sencilla, "casi estereotipada", como dice Escarra (10), pero en la práctica suelen presen-

---

(9) Colagrosso Enrico. "Diritto Bancario". Roma 1947. pag. 306.

(10) Op. cit. pag. 489.

tarse múltiples variantes y complicaciones. El objeto de -  
este inciso ha sido una simple descripción de la operación.  
Su naturaleza jurídica, las relaciones jurídicas entre las  
partes, las modalidades técnicas de la operación, serán ma  
teria de estudio en capítulos posteriores.

### 3.- ANTECEDENTES HISTORICOS.-

#### a) CAUSAS ECONOMICAS.-

La Revolución Industrial iniciada en Inglaterra, había producido importantes consecuencias de tipo económico.

Durante el siglo XIX se desarrolla en gran escala el comercio internacional, la producción se incrementa notablemente y requiere la importación de materias primas de mercados muchas veces lejanos. El buque de vapor empieza a prestar eficientes servicios transportando de ultramar el algodón, las maderas, lanas, etc.

Pronto hacen su aparición las líneas marítimas que operan en forma regular, lo que determina también la utilización cada vez más frecuente del conocimiento de embarque como título de crédito representativo, que incorpora el derecho de disposición de las mercancías por él amparadas. Nacen, asimismo, las grandes empresas bancarias que pronto, para poder cumplir con su función de mediadores internacionales crean importantes redes de correspondientes. Necesario es también considerar otro significativo cambio en las estructuras económicas: La superación definitiva como resultado de la Revolución de 1789 y sus postulados, del sistema gremial, produciéndose el consiguiente desplazamiento de los hombres a actividades industriales -

que habían sido hasta entonces exclusivas de un sector privilegiado.

El control que hasta ese momento ejercían contadas empresas mundialmente reconocidas por su solvencia, cuyos documentos crediticios, por lo mismo, eran ampliamente aceptados en el mercado internacional, se fué perdiendo, como consecuencia de la aparición de nuevas empresas que - por ser desconocidas, no contaron con la confianza necesaria en el mundo bancario. Además, las conflagraciones mundiales de 1914 y de 1939 producen importantes cambios en la economía mundial y se hace indispensable el factor de seguridad para las transacciones comerciales internacionales. El Derecho tenía que entregar una solución: el crédito documentario.

#### b) CONSIDERACIONES HISTÓRICAS.-

Algunos tratadistas (11) quieren encontrar el origen de nuestra institución en el Derecho Romano. Se refieren al "pactum de mutuum dando", al "pactum receptum argentarii" o al "constituto debiti alieni".

A mi juicio, la figura más semejante es esta última, en la que el banquero se comprometía a pagar al a-

---

(11) Lyon-Caen et Renault. "Traité de Droit Commercial" - Paris 1921.

creedor la deuda de su cliente. El numularii pagaba por -- cuenta del deudor, o bien, se comprometía a hacerlo en fecha determinada. Sin embargo, no se puede considerar que este pacto sea realmente un antecedente, puesto que en el crédito documentario, el banco no puede oponer excepciones propias del comprador, negándose a cumplir con su obligación, cosa que sí es posible en el pacto de referencia.

Hamel (12) es a mi juicio el tratadista más completo en el aspecto que me ocupa. Sostiene, en concordancia con la mayoría de los autores, que la apertura de crédito documentario nació en Inglaterra: en un principio, los comerciantes ingleses poderosos, aceptaban las letras de los comerciantes modestos, mediante el pago de comisiones. Posteriormente, aquellos, al darse cuenta de los buenos dividendos que estas operaciones les reportaban, decidieron dedicarse exclusivamente a la apertura de crédito. La transformación de estas casas comerciales se realizó en la primera mitad del siglo XIX y en razón de su origen se les denominó Merchant Bankers. Los ascendientes de éstos, de origen extranjero, habían llegado a Londres en las postrimerías del siglo XVIII o en los albores del XIX cuando definitivamente Amsterdam había sido desplazado por la ca-

---

(12) Hamel. "Les formes internationales du crédit bancaire, Recueil des Cours de l'Académie de Droit International de la Haye". 1935 pag. 690.



pital inglesa como eje del comercio internacional. (13)

Es claro entonces que la apertura de crédito en sus formas documentadas nació en Inglaterra. El maestro Barrera Graf nos dice que al final de la centuria pasada, dicho contrato fué acogido en Francia, para después extenderse a todos los países del sistema continental, agregando que "en los Estados Unidos, las formas de commercial -- letters of credit comenzaron a ser practicadas con el incremento del comercio norteamericano de exportación, durante la primera guerra mundial."

---

(13) Entre otras por las causas siguientes: a) Superioridad industrial. b) Mercado libre de oro c) Organización bancaria y financiera. d) Solidez de la libra esterlina.

## C A P I T U L O II.

### 1.- NATURALEZA JURIDICA.

- a) Teoría del mandato.
- b) Teoría de la estipulación a favor de tercero.
- c) Teoría de la aceptación anticipada.
- d) Teoría de la caución.
- e) Teoría de la delegación.
- f) Conclusión.

### 2.- FUENTES LEGALES.

- a) Las Reglas de Viena.
- b) La ley.
- c) La interpretación en el crédito documentario.
- d) Legislación nacional.

### 1.- NATURALEZA JURIDICA.-

Mucho se ha escrito acerca de la naturaleza jurídica del crédito documentario, encontrándose al respecto muy divididas las opiniones entre los tratadistas. Vamos a analizar las principales teorías que sobre este tema han sido elaboradas y que sean aplicables a nuestro sistema jurídico, para concluir con la que a nuestro juicio es la más acertada. Antes de esto, se hace necesario hacer -- una consideración. Como se verá con posterioridad dentro del capítulo "Modalidades técnicas de la operación", el crédito documentario podrá ser revocable o irrevocable, según que el acreditado tenga o no la facultad de cancelarlo, y confirmado e inconfirmado, según que el banco que notifique la apertura se obligue o no directamente frente al beneficiario confirmando el crédito. Estudiaremos la naturaleza jurídica del crédito revocable y del irrevocable al mismo tiempo, y haremos las aclaraciones que consideremos pertinentes, pues pensamos que "la estructura fundamental de los dos tipos de operaciones es igual, siendo en sustancia sólo diverso el modo y el momento en que se perfecciona la obligación de la banca frente al vendedor." (14)

---

(14) Asquini Alberto. "Pagamento mediante rimborso de banca, en Rivista di Diritto Commerciale 1922 t.l. pag.-229.

a) TEORIA DEL MANDATO.-

Según esta teoría, el negocio del crédito documentario puede explicarse a través de la figura del mandato (representativo en el caso del crédito revocable y sin representación en el caso del irrevocable). En el contrato de apertura de crédito celebrado entre el banco acreditante y el comprador acreditado, puede encontrarse esta relación de mandato. El banco, como mandatario, estará obligado a proceder de acuerdo con las órdenes del comprador que será el mandante. Parece que esta teoría tiene su origen en Italia.

Jean Demogue (15) considera que la naturaleza del crédito documentario simple encuadra perfectamente dentro del mandato representativo: Un contrato por el que el mandatario (banco acreditante) se obliga a ejecutar por cuenta del mandante (comprador acreditado) los actos jurídicos que éste le encarga (entrega una cantidad determinada al vendedor beneficiario, exige documentos, los examina, determina su validez, etc.). Si a esto agregamos el principio establecido en nuestro Código Civil (16) en el sentido de que "el mandante puede revocar el mandato cuando y como le parezca", parece que el maestro francés tenía razón en-

---

(15) Demogue Jean. "Le crédit documentaire en droit anglais". Paris 1934. pag. 138.

(16) Art. 2596.

considerar al crédito revocable inconfirmado, como un mandato representativo; sin embargo, deteniéndose un poco en el análisis aparecen las siguientes objeciones: si bien es cierto que en la relación acreditado- acreditante se encuentra claramente un mandato, éste no puede explicar "las relaciones precedentes a la apertura de crédito documentario, es decir, las existentes entre acreditado y beneficiario" (17), ni puede explicar tampoco "la inoponibilidad por el acreditante al beneficiario de las excepciones derivadas de la compraventa". (18)

Se ha objetado, asimismo, con severidad, que el crédito documentario irrevocable pueda ser explicado a través de esta teoría del mandato (19). Las críticas que se hicieron tratándose del crédito revocable, son aquí igualmente válidas. Hay que agregar que el mandato no puede explicar la obligación personal del banco frente al vendedor beneficiario en el caso concreto del crédito irrevocable. En virtud de la emisión de la carta comercial de crédito, el banco se obliga irrevocablemente frente al tercero beneficiario, sin que ningún motivo que se derive de la relación entre banco acreditante (mandatario) y comprador-acreditado (mandante) pueda ser determinante sobre dicha o

---

(17) Barrera Graf. Op. cit. pag. 139.

(18) ibidem. pag. 139.

(19) Escarra. Op. cit. pag. 526.

bligación.

Desde luego que en la relación acreditante- a creditado sí encontramos una relación de mandato, pero como ha dicho Garrigues (20), lo que sucede es que "se ha olvidado la diversidad de negocios jurídicos que el análisis descubre en la operación total, pretendiendo calificar ésta con los elementos propios de una sola de las relaciones que integran el complejo jurídico."

b) ESTIPULACION A FAVOR DE TERCERO.-

Bolaffio (21), Folco (22) y Bruggi (23) han sostenido que la naturaleza jurídica del crédito documentario puede ser explicada a través de una estipulación a favor de tercero que se da, como es sabido, cuando "en un contrato uno de los contratantes estipula con otro que este último dará o hará algo en provecho de un tercero extraño al contrato" (24).

Parece pues, a primera vista, que el crédito-documentario encuadra perfectamente en la estipulación a favor de tercero. El comprador estipula del banquero que -

(20) Op. cit. pag. 597.

(21) Citado por Asquini. Op. cit. pag. 235.

(22) Citado por Donadio Giuseppe. "Gli accreditamenti bancari". Milano 1938. pag. 154.

(23) Bruggi. "Contrato di Apertura di crédito bancario con fermato". Rivista di Diritto Commerciale. 1920. t. 2. pag. 545.

(24) M. Julliot de la Morandière. citado por Marais. Op. cit. pag. 31 y sigs.

éste se comprometerá en provecho del vendedor que es un extraño al contrato. Quedan de esta manera incluidas las tres partes del crédito documentario: comprador estipulante, banco promitente y vendedor beneficiario. Esta teoría presenta, sin embargo, graves fallas y no da una solución satisfactoria al problema.

En relación con el crédito irrevocable existe una diferencia fundamental. Dice el Código Civil en su parte relativa (25) que "la estipulación puede ser revocada mientras que el tercero no haya manifestado su voluntad de querer aprovecharla." Es cierto que el vendedor beneficiario adquiere un derecho irrevocable que es correlativo a la obligación del banco, pero éste nace con la emisión por este último de la carta comercial de crédito, en tanto que en la estipulación a favor de tercero, el derecho del beneficiario se torna irrevocable en el momento en que éste manifiesta su voluntad de querer aprovechar la estipulación.

Podemos anotar, igualmente, una diferencia en relación con el momento del nacimiento de la obligación del banco y del promitente. La obligación del banco nace en el momento de la emisión de la carta comercial de crédito, esto es, nace de un acto unilateral (no obstante que -

---

(25) Art. 1871.

el cumplimiento de la obligación a que este acto da lugar--  
esté condicionado a la entrega por parte del vendedor bene-  
ficiario de ciertos documentos), en tanto que la obliga --  
ción del promitente nace en virtud del contrato celebrado--  
con el estipulante.

Es pertinente citar, además, el artículo 1872 del Código Civil: "El promitente podrá, salvo pacto en con-  
trario, oponer al tercero las excepciones derivadas del --  
contrato". Está admitido, como se desprende del precepto -  
legal transcrito, que en la estipulación a favor de terce-  
ro "el compromiso del promitente frente al tercero benefi-  
ciario depende, para su ejecución, de la manera como el es-  
tipulante pague o cumpla sus obligaciones frente al promi-  
tente" (26). En relación a este punto, Marais (27) cita el  
siguiente ejemplo:

"Si se trata de un contrato de seguro sobre -  
la vida, suscrito en provecho de un tercero beneficiario,-  
es evidente que en caso de producirse el acontecimiento --  
previsto por la póliza, el asegurador sólo pagará a ese -  
tercero el monto de la indemnización del seguro, si el a--  
segurado estipulante ha pagado correctamente al asegurador  
promitente las primas convenidas."

---

(26) Hamel. Op. cit. pag 693.

(27) Op. cit. pag. 32.



Como se ve, el derecho del beneficiario depende, tratándose de una estipulación a favor de tercero, del vínculo contractual que exista entre estipulante y promitente, y que éste puede oponer al beneficiario las excepciones derivadas de su contrato con el estipulante (28). En cambio, sabemos que en el crédito documentario irrevocable, el derecho del vendedor beneficiario es absolutamente independiente en relación a las obligaciones existentes entre banco acreditante y comprador acreditado.

Se han tratado de superar las objeciones anteriores, pero las argumentaciones que se han dado no son convincentes, porque desnaturalizan la figura jurídica de la estipulación a favor de tercero. (29) Folco (30) ha dicho que la obligación del promitente, tratándose del crédito documentario irrevocable, nace en virtud de una oferta que se supone aceptada, que hace el banco al tercero. Claramente se nota que la explicación efectivamente desnaturaliza la estipulación en favor de tercero, pues en ésta, la obligación del promitente nace en virtud de su contrato con el estipulante y se vuelve irrevocable en virtud de la

---

(28) Fiorentino Adriano. "Le operazioni bancarie". Napoli-1948. pag. 264.

(29) Donadio. Op. cit. pag. 148.

(30) Citado por Donadio. Op. cit. pag. 148.

manifestación de voluntad del tercero en el sentido de que rer aprovechar dicha estipulación. Una última observación es pertinente hacer: tampoco tratándose de crédito documentario revocable podemos hablar de estipulación a favor de tercero.

En efecto, en virtud del consentimiento del - tercero beneficiario, queda configurado un nexo jurídico - entre éste y el promitente, en tanto que en el crédito revocable no puede hablarse de vinculación jurídica entre el banco, supuesto promitente y el vendedor beneficiario.

c) TEORÍA DE LA ACEPTACION ANTICIPADA DE LAS LETRAS DE CAMBIO DEL VENDEDOR SOBRE EL BANQUERO.--

Esta teoría ha sido expuesta por el profesor - Henri Rousseau (31), Decano de la Facultad de Derecho de - Poitiers, a propósito de la naturaleza jurídica del crédito documentario irrevocable.

"La carta de crédito es una aceptación anticipada de las letras de cambio que serán giradas contra el - banco por el vendedor en ejecución de las estipulaciones - anteriores entre el comprador y él." (32)

Esta teoría ha sido criticada esgrimiéndose -

(31) Citado por Marais. Op. cit. pag. 31 y sigs.

(32) Las mejores críticas a esta teoría las ha hecho el -- tratadista francés Hamel. Op. cit.

para esto, los siguientes razonamientos:

A.- El artículo 97 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito expresa: "La aceptación debe constar en la letra misma y expresarse por la palabra acepto u otra equivalente, y la firma del girado". Si es requisito indispensable que la aceptación conste precisamente - en el cuerpo del documento, no puede hablarse de una aceptación anticipada que conste en un documento distinto como es la carta comercial de crédito.

B.- El artículo 99 de la citada ley dice que "la aceptación debe ser incondicional, pero puede limitarse a menor cantidad del monto de la letra. Cualquiera otra modalidad introducida por el aceptante equivale a una negativa de aceptación, pero el girado quedará obligado en los términos de su aceptación." Este artículo coincide en sus términos generales con el artículo 126-3 del Código de Comercio francés, el cual es citado por Marais (33), quien - hace el siguiente comentario a propósito de la aceptación-anticipada dentro del crédito irrevocable:

"En tal circunstancia, no se trata de una restricción respecto al monto por el cual la letra de cambio- ha sido girada, sino de una condición puesta a la acepta -

---

(33) Op. cit. pag 31 y sigs.

ción misma. Esta condición consiste en que la letra de cambio debe ir acompañada de documentos regulares". Consecuente<sup>mente</sup> está en la naturaleza del crédito documentario irrevocable, condicionar la obligación del banco de aceptar las letras a la entrega de determinados documentos, mientras que tratándose de aceptación cambiaria, si el aceptante introduce una modalidad, la ley la considera como negativa de aceptación.

Hamel (34) afirma que en materia cambiaria de ningún modo puede equipararse una promesa de aceptación a la aceptación propiamente dicha con las consecuencias jurídicas que ésta trae consigo, y concluye afirmando que "no es posible explicar el crédito irrevocable por la aceptación anticipada y separada de una letra de cambio."

C.- Sabemos que el banco puede comprometerse, o bien al pago efectivo de las mercancías, o bien, a la aceptación de letras de cambio. La teoría que se analiza trata de explicar solamente este segundo caso y no se refiere a la otra modalidad de la operación que se da cuando el banco promete pagar en efectivo, el adeudo del comprador. Al no tomar en cuenta este caso, la teoría es incompleta y por lo mismo inadmisibles.

---

(34) Op. cit. pag. 693 y sigs.

d) TEORÍA DE LA CAUCION.-

Demogue (35) en relación con la naturaleza jurídica del crédito confirmado describe a esta teoría y dice que su origen se encuentra en una sentencia de 26 de enero de 1926 dictada en Francia, por la Corte de Casación, que consideró: "el que confirma el crédito del comprador se transforma en su fiador y da la seguridad que el pago de las mercancías será efectuado con la condición que el vendedor esté en regla."

Esta idea tampoco da una explicación satisfactoria del problema. Las siguientes razones son contundentes:

1) Sabemos que la fianza es un contrato accesorio que desaparece cuando la obligación principal deja de existir, en tanto que en el crédito irrevocable, la obligación del banco frente al vendedor beneficiario subsiste aún en el caso de que fuese anulado el contrato de compraventa que es la causa primera de dicha obligación.

2) Debido a este carácter accesorio que tiene el contrato de fianza, el fiador tiene derecho de oponer todas las excepciones que sean inherentes a la obligación principal (artículo 2812 del Código Civil), lo que no suce

---

(35) Op. cit. pag 141 y sigs.

de en el crédito irrevocable, en el que el banco sólo puede oponer las excepciones que puedan derivar de la carta comercial de crédito. Esto se debe a la absoluta independencia del nexo banco-vendedor, respecto a las otras relaciones anteriores a él. Cualesquiera que sean los problemas que surjan entre el comprador y el vendedor o entre el banco acreditante y el comprador acreditado, no afectarán al derecho del vendedor frente al banco una vez que éste, por la emisión de la carta comercial de crédito, lo hace nacer con los caracteres de autonomía e irrevocabilidad.

3) "El fiador no puede ser compelido a pagar al acreedor, sin que previamente sea reconvenido el deudor y se haga la excusión de sus bienes". (36) En el caso del crédito irrevocable, el banco no se obliga subsidiariamente, sino que adquiere una obligación principal y a nombre propio. El vendedor, como acreedor, tiene el derecho de exigirle el cumplimiento de dicha obligación en primer término y sólo en caso de incumplimiento podrá dirigirse al comprador.

e) TEORIA DE LA DELEGACION.-

Marcel Planiol, en su "Traite Elémentaire de-

---

(36) Art. 2814 del Código Civil.

Droit Civil" (37) propone la siguiente definición de la delegación: "Es el acto por el cual una primera persona, delegante, pide a otra, delegataria, que acepte como deudor a una tercera persona, delegado, quien consiente en obligarse frente a ella". El artículo 1275 del Código Civil francés dice que la delegación es una operación por la cual "un deudor da al acreedor, otro deudor que se obliga hacia el acreedor."

Ripert, por su parte, en el mencionado tratado de Planiol, escribe a propósito de la delegación:

"Es una operación jurídica por la cual una persona (delegante) invita a otra persona (delegatario) a aceptar como deudor a una tercera persona (delegado) que está anuente a comprometerse con ella. Esta operación sólo se comprende si hay relaciones jurídicas anteriores entre las partes. El delegante es deudor del delegatario y acreedor del delegado. Se trata de transformar estas obligaciones anteriores reemplazándolas por una obligación del delegado hacia el delegatario". (38)

Asquini (39) ha tratado de explicar la natura

---

(37) Planiol Marcel. "Traité Elémentaire de Droit Civil. - Paris 1947 tomo II.

(38) Ripert- citado por Planiol. Op. cit.

(39) Op. cit. pag. 24 y sigs.

leza jurídica del crédito documentario a través de la figura de la delegación. Varios autores han aceptado esta teoría desarrollándola con bastante amplitud, aún cuando a veces con ciertas variantes en relación a la original. Enrico Colagrosso en su "Derecho Bancario" (40), dice: "la delegación en su forma acumulativa, se amolda con jurídica perfección a la compleja figura del crédito confirmado, -- puesto que el banco que interviene en la relación original entre vendedor y comprador, actúa en los dos momentos básicos de la delegación acumulativa, o sea, la obligación de pagar la deuda del precio, que grava sobre el comprador ordenante y la asunción en nombre propio de tal obligación -- en adjunción y no en sustitución del deudor originario, -- sin modificación alguna de la causa debendi. Igualmente, -- se inclinan a favor de la teoría en Italia, Greco (41) y Ascarelli (42); en Francia, Escarra (43), Hamel (44), Demogue (45) y Marais (46). Este último autor es el que a mi juicio desarrolla con mayor claridad el tema que nos ocupa,

---

(40) Op. cit. pag. 32 y sigs.

(41) Greco Paolo. "Le operazioni di banca". Padua 1931. -- pag. 463.

(42) Ascarelli. "Apunti di Diritto Commerciale" Roma 1932- pag. 456.

(43) Op. cit. pag. 531 y sigs.

(44) Op. cit. pag. 263 y sigs.

(45) Op. cit. pag. 146 y sigs.

(46) Op. cit. pag. 32 y sigs.



aún cuando refiriéndose sólo al crédito irrevocable. Es -- por eso que lo seguimos en la explicación de la teoría: la situación que se presenta en el crédito documentario, dice, es efectivamente la de una delegación. El comprador -- (delegante) es deudor del vendedor, que hace el papel de -- delegatario de una promesa de apertura de crédito. Esta -- promesa será reconocida por un banco delegado. Por otra -- parte, el comprador delegante es acreedor del banco delegado, por el monto de la apertura de crédito, ya que el banquero se ha comprometido frente al comprador a realizarla en provecho de un vendedor determinado.

El comprador delegante transmite, pues, al -- vendedor delegatario, el crédito que tiene contra el banco delegado. El banquero acepta esta delegación y consiente -- en obligarse personalmente frente al vendedor. El banco, -- una vez comprometido frente al vendedor, hace nacer un crédito en provecho de éste, el que será independiente del -- crédito que el comprador podía tener contra él. Esta independencia se manifiesta en la imposibilidad para el delegado, de oponer al delegatario las excepciones y medios de -- defensa derivadas de su relación con el delegante.

Consideramos que, efectivamente, la delega -- ción es la figura jurídica que parece más adecuada para explicar la naturaleza jurídica del crédito documentario. El

tratadista español Joaquín Garrigues (47) dice que es necesario partir de la idea de que no se trata de un solo contrato con pluralidad de partes, sino de distintos contratos, cada uno de los cuales con una causa distinta, ligados entre sí por una misma finalidad económica, siendo además muy importante para determinar la naturaleza jurídica de la operación, la consideración de que el banco interviene en un negocio ajeno realizando una doble función: ejecutiva y de garantía, en relación al contrato causal. Es ejecutiva debido a que la institución bancaria se obliga al pago de las mercancías y al retiro de determinados documentos, y es función de garantía porque el banco se obliga personalmente, en nombre propio, frente al vendedor, convirtiéndose en su deudor. La forma más adecuada de vincular esta diversidad de contratos y de explicar la intervención del banco en la ejecución de un contrato de compraventa en el que no ha sido parte para asumir una deuda ajena, pero no liberando al primitivo deudor, será esta figura de la delegación acumulativa o imperfecta.

Se dice que es acumulativa porque el compromiso del banco no produce efectos novatorios, quedando subsistente la relación anterior que se deriva del contrato

---

(47) Op. cit. pag. 597.

de compraventa. (48)

Podrá tratarse, además, de una delegatio solvendi, si el banco delegado paga el precio de la compraventa al vendedor delegatario, contra la entrega que éste le haga de los documentos; o de una delegatio promittendi, en el caso de que el banco acepte una letra de cambio.

Esta teoría, a pesar de que como se ha dicho, cuenta con el apoyo de destacados tratadistas, no está exenta de críticas. Giuseppe Donadio (49) y Vittorino Salandra (50) son quienes a mi juicio han elaborado los mejores razonamientos, algunos de ellos aparentemente definitivos. El primero de ellos dice que la única forma posible para explicar la naturaleza jurídica de la delegación, es a través de la teoría de la doble autorización. Esta teoría, expuesta por Eneccerus, sostiene que la delegación se explica a través de una autorización otorgada por el delegante para que el delegado realice en favor de un tercero una determinada prestación y de una autorización dada por el mismo delegante al delegatario para que reciba esa prestación a nombre propio, y que ésta no puede aplicarse al cré

---

(48) Barrera Graf. Op. cit. pag. 144.

(49) Op. cit. pag. 187.

(50) Salandra Vittorino. "Apertura di Credito Utilizabile - da terzi" Rivista di Diritto Commerciale. 1926 t. II - pag. 654 y sigs.

dito documentario irrevocable. En éste, el banco (supuesto delegado) se compromete, no solamente frente al comprador a liquidar su deuda, sino también mediante la carta comercial de crédito, se obliga en nombre propio frente al vendedor. Por otro lado, deberá el banco, además, examinar y aprobar ciertos documentos que le presente el vendedor, como condición sine qua non para su pago, estando obligado a entregarlos al comprador en su oportunidad. ¿ Pueden explicarse estas funciones del banco, que denotan cierta autonomía, a través de una autorización que es una simple facultad o permiso para hacer algo ?. Se trata entonces de un mandato en el que el comprador es mandante y el banco - mandatario.

Ahora bien, agrega Donadio, si la autorización no es suficiente para poder explicar la relación comprador-banco, es absurdo referirse a ella tratándose del nexo comprador- beneficiario. El derecho de éste nació originariamente en virtud de un contrato de compraventa. ¿ Cómo puede hablarse de autorización del comprador al vendedor beneficiario para recibir el pago del banco, si el derecho del vendedor por su origen es el de una de las partes del mencionado contrato de compraventa ? .

Para refutar estas consideraciones, diremos - que es dudoso, en primer lugar, que la naturaleza jurídica

de la delegación sólo pueda explicarse a través de la teoría de la doble autorización, puesto que al respecto existen opiniones contrarias de notables tratadistas; así, por ejemplo, Asquini (51) opina que el nexo delegante- delegado es el de un mandato. Por otro lado, es necesario recordar la independencia de las relaciones dentro del crédito documentario irrevocable; es necesario entonces, como dice el mismo Asquini, hacer abstracción de las relaciones pre-existentes. El vínculo banco- vendedor, es independiente, de la relación anterior constituida en virtud del contrato de compraventa.

Salandra (52) tampoco está de acuerdo en considerar al crédito documentario irrevocable como una delegación. En esta figura, el delegado paga al delegatario en virtud de la deuda que tiene con el delegante, terminándose con el pago ambas relaciones crediticias; en tanto que en aquél, el banco paga con dinero propio, y el nexo que se forma entre este último y el vendedor, es independiente de las demás relaciones en las que los derechos y obligaciones que de ellas se derivan quedan subsistentes.

Afirma, asimismo, el maestro italiano, que en la delegación el delegado únicamente es deudor del delega-

---

(51) Op. cit. pag. 251 y sigs.  
(52) Op. cit. pag. 654.

tario y en el crédito irrevocable el banco es también acreedor del beneficiario respecto a ciertos documentos que éste debe entregarle. Encuentra, además, en relación con el objeto que se persigue, otra diferencia fundamental. En la delegación la función del delegado es exclusivamente solutoria en relación a la deuda del delegante. En el crédito irrevocable, además de tener el banco esta misma función, se constituye en garantizador de la deuda del comprador.

En relación a la primera de las objeciones expuestas por Salandra, el maestro Barrera Graf (53) ha dicho que "las relaciones internas entre delegante y delegado no tienen porqué quedar satisfechas al pagar éste al delegatario; las relaciones posteriores a la ejecución de esta obligación, son ya ajenas a la relación de delegación - que con dicho pago agota su contenido."

Con referencia a la afirmación de que en el crédito irrevocable el banco es también acreedor del beneficiario, se ha dicho que el vendedor no tiene obligación de entregar los documentos, sino que simplemente se trata de una conditio juris para poder recibir del banco el pago de la mercancía.

Por último, se dice que el mismo término "acu

---

(53) Op. cit. pag. 145.

mulativa", al hablarse de una delegación con esta modalidad, está denotando una garantía a favor del acreedor.

f) CONCLUSION.-

Admitimos con el tratadista Luis Muñoz (54) - que la construcción jurídica que se ha hecho sobre la delegación para explicar nuestro negocio, no es definitiva y - es mucho muy controvertida, pero como ha dicho un autor: - "si es absolutamente indispensable encuadrar al crédito documental en una categoría jurídica determinada, conviene considerarle como un contrato que presenta los caracteres de la delegación". (55) (56)

---

(54) Muñoz Luis. "Derecho Comercial". Buenos Aires 1960. - t. II. pag. 389.

(55) Marais. Op. cit. pag. 33 y sigs.

(56) La relación trilateral de delegación ha nacido en virtud de dos relaciones preexistentes: relación de valor- (contrato de compraventa), que justifica el pago al vendedor delegatario, y la relación de provisión, - que justifica la obligación asumida por el banco hacia el comprador, de hacer el pago a un tercero beneficiario.

## 2.- FUENTES LEGALES.-

### a) LAS REGLAS DE VIENA.-

Por ser un negocio que se realiza entre plazas distintas, frecuentemente de diversos países, por sus peculiares caracteres y sobre todo por tratarse de una institución relativamente nueva, no existe en el derecho interno de los distintos Estados una legislación adecuada.

Cuando a finales del siglo pasado y principios del actual se hizo frecuente el empleo del crédito documentario, las asociaciones de banqueros se empezaron a preocupar por tratar de establecer puntos de vista coincidentes para resolver los problemas que estas operaciones suscitaban en la práctica. Como ejemplo citaremos la Convención aprobada por la Asociación de Bancos de la República Argentina que contiene 17 reglas sobre la materia, (57) así como el texto publicado en 1920 por los banqueros de París sobre las aperturas de crédito documentario. (58)

Posteriormente, en el año de 1926, en el Consejo de la Cámara de Comercio Internacional, fué presentado un informe que exponía la conveniencia de formular un conjunto de reglas que uniformaran las modalidades y cláu-

---

(57) Garo Francisco J. "Derecho Comercial". Buenos Aires - 1956. pag. 903.

(58) Garrigues. Op. cit. pag. 639.



sulas de los contratos de crédito documentario. La proposición fué aceptada y se encargó a la Comisión de la letra de cambio y el cheque la redacción de un anteproyecto, el cual se terminó en 1927 y fué sometido dos años después -- con el rubro de "Reglamento Uniforme relativo a los Créditos Documentarios", a la consideración del Congreso de Amsterdam de la Cámara de Comercio Internacional. Fué discutido ampliamente el trabajo, no obteniendo la aprobación de todas las asociaciones bancarias nacionales, por lo que -- fué designado un nuevo comité durante el congreso celebrado en 1931 en Washington. Esta comisión mejoró el texto anterior y formuló 49 reglas que bajo el rubro "Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios", fueron aprobadas por el VII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio, celebrado en Viena en 1933 y adoptadas -- por las asociaciones bancarias de Francia, Italia, Alemania, Suiza, Países Bajos, Bélgica y Rumanía (59).

El texto ha sido objeto de dos revisiones posteriores. La primera, en el XIII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio, celebrado en Lisboa del 11 al 16 de junio de 1951. Y la otra del año de 1962, incorporando ya las prácticas nuevas y las modificaciones naturales, en

---

(59) Garo. Op. cit. pag. 682. t. II.

virtud de la normal evolución de la institución. (60)

Estas reglas constituyen un esfuerzo para unificar y codificar las prácticas comerciales a las cuales - dan lugar las operaciones documentarias. Es importante hacer notar, que si bien es cierto que estas reglas expresan los usos que generalmente se siguen por los diversos países, por sí mismas no tienen ninguna fuerza obligatoria. -

(61) Es claro, que la Cámara de Comercio Internacional no tiene atributos legislativos, siendo oportuno transcribir aquí, parte del proemio del texto revisado de las reglas:-

"La Cámara de Comercio Internacional somete el texto revisado para su adopción a las asociaciones bancarias de los diferentes países y recomienda que dentro de lo posible, - los bancos lo pongan en vigor uniformemente...." Se pide - que de ser posible se adopten estas reglas que se consideren las más convenientes para regular la institución. A - propósito de este punto dice Francisco J. Garo: (62) "En particular, regirán las prácticas y reglas bancarias (Reglas de Viena), en cuanto las partes contratantes se refie

---

(60) Este último texto revisado, fué enviado a las instituciones bancarias mexicanas en circular no. 939 de 24 de junio de 1963 por la Asociación de Banqueros de México.

(61) Escarra. Op. cit. pag. 490 y sigs.

(62) Op. cit. t.II. pag. 682.

ran a ellas; pero sin la pretensión de derogar las normas legales en cuanto afecten al interés del comercio y con mayor razón al orden público; por lo que en no pocos casos - las normas que se vinculan a dichos intereses imponen su - indiscutible prevalencia."

La finalidad de esta codificación, dice Garrigues (63), "ha sido la de convertir los usos de suyo hete-rogéneos y de difícil prueba, en unas condiciones genera-les bancarias uniformes". Cuando las partes reproducen en el contrato, en forma textual, algún artículo de las Re --glas, el uso se convertirá en norma contractual. Se trata-rá de un contrato de adhesión impuesto por el banco al cliente. (64)

Debemos reconocer que los banco siguen estas-reglas generalmente y esto es debido, a que su elaboración obedece a los usos seguidos en el comercio internacional.- Así, en las solicitudes de apertura de crédito documenta-rio, los bancos norteamericanos insertan comunmente la --cláusula siguiente: "Excepto en el caso en que se exprese-lo contrario, este crédito está sujeto a las reglas y usos uniformes sobre el crédito documentario, establecidos por-la Cámara Internacional de Comercio."

---

(63) Op. cit. pag 639.

(64) Ibidem. pag. 640.

b) LA LEY.-

Los Códigos Civil y de Comercio son incuestionablemente, fuentes de derecho para normar las operaciones documentarias. Es preciso hacer una consideración importante sobre este punto: señalamos en el inciso anterior, que por tratarse de una institución relativamente nueva, no existe aun en la legislación de la mayoría de los países una reglamentación adecuada de la misma. (65) A falta de esta, los principios generales que de dichas leyes se deriven -- son desde luego aplicables, así, por ejemplo, las reglas - de la comisión mercantil y del mandato que contienen los - códigos, servirán para dar solución a un problema presentado, al no existir capítulo especial que en forma detallada se refiera al crédito documentario.

Existe otra dificultad que ya también había mos apuntado. Por tratarse de un negocio realizado en distintos lugares y por diferentes entidades, es frecuente -- que en los conflictos que se presentan en la práctica, exista el problema de cual deba ser el juez que conozca del asunto y cual la ley aplicable al mismo. Habrá que recu --

---

(65) "Esto, más que en ninguna otra parte, es fácil comprobarlo en los países latinoamericanos, en los que, con raras excepciones, el crédito documentado es desconocido en las legislaciones positivas..."-Barrera Graf. Op. cit. pag. 193.

rrir desde luego a los principios del derecho internacio -  
nal privado. Lazcano (66), en referencia a la relación a -  
creditante- beneficiario, sostiene que la ley que debe a -  
plicarse y el juez que debe conocer del negocio, son los -  
del lugar del banco acreditante, por ser donde realmente -  
se celebra y se ejecuta el contrato. Donadio (67), sobre -  
este punto, habla también de la dificultad que existe en -  
muchos casos para resolver un litigio cuya forma de solu -  
ción no está debidamente prevista en los ordenamientos le -  
gales.

c) LA INTERPRETACION EN EL CREDITO DOCUMENTARIO.-

Interpretar, sabemos, es "desentrañar el sen -  
tido de una expresión" (68), por lo mismo, se hace necesari -  
o tratándose de los contratos documentarios, realizar es -  
ta labor de exégesis con "un criterio de universalidad y u -  
niformidad, dando a las palabras, términos y hechos, un -  
sentido que pueda ser admitido en cualquier otro país, evi -  
tando que conceptos particulares rompan la uniformidad que  
implica el crédito documentario." (69)

- 
- (66) C.A. Lazcano. "Aspectos internacionales del crédito -  
documentado". En "La Ley". t. 64- citado por Garo. --  
Op. cit. pag. 682.  
(67) Op. cit. pag. 198 y sigs.  
(68) García Maynes. "introducción al Estudio del Derecho".  
México 1958. pag. 325.  
(69) Vidal Solá. Op. cit. pag. 10.

Sobre este punto, se insiste especialmente en la literalidad de la carta comercial de crédito, sosteniéndose que la obligación de las partes estriba, exclusivamente, en lo que se desprenda de la letra del texto de dicha carta. Es evidente, sin embargo, que los términos de la carta sí pueden interpretarse para indagar por una exégesis filológica "el conocimiento de lo ya conocido", como dice Augusto Boeck (70); esto es, inquiriendo el pensamiento real que sus autores quisieron expresar, pues es claro, que debe prevalecer en un contrato la voluntad de sus autores.

Una última consideración sobre este aspecto - consideramos pertinente hacer. La costumbre mercantil, ha impuesto la utilización uniforme de una terminología propia, en las diferentes formas utilizadas para la realización del negocio documentario (solicitudes de apertura de crédito comercial irrevocable, solicitudes de confirmación, cartas comerciales de crédito). Si en algún caso se tratara de dar un significado distinto al usual a algún término en ellas contenido, obviamente el banco estará exento de toda responsabilidad.

---

(70) Citado por García Maynes. Op. cit. pag. 325.

d) LEGISLACION NACIONAL.-

Mencionaremos en primer lugar, las disposiciones que en el derecho mexicano norman las operaciones de crédito documentario:

1) La "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito" de 1932, se refiere específicamente al crédito confirmado del artículo 317 al 320 inclusive.

2) Pueden citarse también las reglas sobre "Apertura de Crédito" contenidas en la mencionada ley.

3) El artículo 113 de la "Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares" trata de los créditos documentarios.

4) El artículo 13 de esta última ley se refiere a la "Compraventa con Apertura de Crédito".

5) Es pertinente citar también, el artículo 2 de la "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito", que considera de aplicación supletoria a los usos bancarios y mercantiles.

6) Tratándose de la relación acreditado-acreditante, son aplicables las reglas de la comisión mercantil que se encuentran en los artículos 273 a 308 del Código de Comercio, así como las reglas del mandato del Código Civil y concretamente el artículo 2596 en el que se pretende fundamentar la imposibilidad para el acreditado de revo

car el crédito que ha sido abierto por el banco acreditante.

7) El mencionado artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, considera que son aplicables los usos internacionales para determinar las obligaciones de las instituciones bancarias. "Por tanto y en virtud del reenvío establecido en la ley, entre nosotros debemos considerar como ley aplicable las Reglas de Viena". (71)

8) El proyecto para el Nuevo Código de Comercio, en la parte relativa a Títulos y Operaciones de Crédito, nos habla en forma específica del crédito documentario, del artículo 800 al 806 inclusive.

Como se desprende de la enumeración anterior, aun cuando en nuestro derecho existen disposiciones específicas relativas al crédito documentario, superando en esto a la mayor parte de las legislaciones extranjeras, salta a la vista la ausencia de una reglamentación completa, sistemática y coincidente con los usos internacionales. Sabemos que en la práctica las Reglas de Viena son las que en nuestro país realmente norman la institución.

Tratándose de la reglamentación del "crédito-

---

(71) Cervantes Ahumada Raul. "Títulos y Operaciones de Crédito" México 1964. pag. 275.



"confirmado" que hace nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el maestro Cervantes Ahumada dice que no es apropiada la denominación que la ley da a la correspondiente sección, ya que está confundiendo al término -- "confirmado" con el de "irrevocable".

En capítulo posterior en que tratamos las modalidades técnicas de la operación, habremos de distinguir perfectamente al crédito irrevocable del confirmado. Como se verá, la diferencia fundamental estriba en que mientras el primero se refiere a la relación acreditado- acreditante e imposibilita al acreditado para revocar el crédito, - el segundo, o sea el crédito confirmado, se relaciona con la obligación personal que pueden adquirir los bancos que notifican la apertura de crédito al beneficiario.

En el artículo 2596, como decíamos, se fundamenta la irrevocabilidad del crédito: "El mandante puede revocar el mandato cuando y como le parezca, menos en aquellos casos en que su otorgamiento se hubiere estipulado como una condición de un contrato bilateral o como un medio para cumplir una obligación contraída. En estos casos tampoco puede el mandatario renunciar al poder."

### C A P I T U L O III.

#### 1.- RELACIONES JURIDICAS ENTRE LAS PARTES.

- a) El contrato de compraventa (la venta CIF.).
- b) Relaciones del comprador con el banco.
- c) Relaciones del banco con el vendedor.
- d) Relaciones bancarias.

#### 2.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

- a) Del comprador frente al vendedor.
- b) Del comprador frente al banco.
- c) Del vendedor frente al comprador.
- d) Del vendedor frente al banco.
- e) Del banco frente al comprador.
- f) Del banco frente al vendedor.

#### 3.- EXTINCION DEL CONTRATO.

1.- RELACIONES JURIDICAS ENTRE LAS PARTES.-

a) EL CONTRATO DE COMPRAVENTA. (LA VENTA CIF.)

Como se vió anteriormente en el inciso en que describimos al negocio de crédito documentario, puede decirse que este se origina en el contrato de compraventa mercantil que celebran las partes comprador- importador y vendedor exportador de la mercancía. Para su celebración, serán utilizadas las formas usuales en el comercio y podrá llevarse a cabo en forma directa o bien por correspondencia o mediante representantes. En el contrato quedará estipulado, que el pago de la mercancía se realizará mediante la apertura de un crédito documentario y contra entrega de determinados documentos. Se hace necesario resaltar la particular importancia de esta cláusula, pues es causa de las posteriores relaciones jurídicas de la operación, ya que "su contenido quedará reflejado en los convenios que luego concertará el comprador con el banco y más tarde éste con el vendedor." (72)

El contrato tendrá los caracteres propios de las compraventas mercantiles y además de las estipulaciones propias que se dan en cada transacción concreta, quedará sujeto a las cláusulas CIF., CF., FOB. u otras semejan-

---

(72) Vidal Solá. Op. cit. pag. 12.

tes. Consideramos entonces importante dentro de este apartado hacer un breve estudio de la compraventa CIF. que es, como dice Colagrosso (73), "el modelo de toda venta contra documentos.

La CIF., es una venta al embarque con precio-único que incluye el de la mercancía, el seguro y el flete ( Cost, Insurance and Freight.) Después de la abreviatura-se acostumbra escribir el lugar de destino de las mercancías, por ejemplo, CIF. Veracruz, México. Esta fórmula, en ocasiones se restringe y en ocasiones se amplía; así, se utilizan las siglas CF. significando que estarán a cargo -- del vendedor, exclusivamente el costo de la mercancía y el flete, liberándose de contratar el seguro.

Dice Muñoz (74) que esta venta CF., ha tenido éxito "ante las dificultades internacionales para reclamar indemnizaciones derivadas de seguros, ya que los compradores prefieren pactarlos con instituciones nacionales."

A veces, decíamos, las obligaciones a cargo - del vendedor son ampliadas, tenemos por ejemplo, la fórmula CIF. and E. (echange), significando que también responderá del riesgo del cambio; la CIF. and C. (comission), - quiere decir que el vendedor adicionalmente estará obliga-

---

(73) Op. cit. pag. 306.

(74) Op. cit. pag. 369. t. II.

do a satisfacer una comisión comercial. (75)

Refiriéndose a la venta CIF., que es como se ha dicho, la más frecuentemente utilizada en la práctica comercial, es conveniente insistir que se trata de una compraventa de mercancías fletadas y aseguradas. El vendedor, quedará obligado a la entrega de dichas mercancías y a contratar el flete y el seguro. Deberá, asimismo, entregar los títulos representativos de la mercancía (factura, conocimiento de embarque y póliza de seguro).

El tratadista inglés Kennedy (76) sostiene que en el caso de la CIF., no se trata en realidad de una venta de mercancías sino de una venta de documentos. Esto es inexacto, dado que la eficacia representativa de los títulos de crédito que, como en el caso del conocimiento de embarque, son utilizados en la operación, hace del todo insostenible esta posición. (77) Puede decirse entonces, que la venta CIF. es simplemente una compraventa de mercancías sobre documentos.

Sostiene Enneccerus (78) que se trata de una-

(75) Muñoz Luis. Op. cit. pag. 369. t.II.

(76) Kennedy. "Contracts of Sale CIF.", Londres 1924. pag. 22 y sigs.

(77) El maestro Barrera Graf habla con amplitud del tema. Op. cit. pag. 42 y sigs.

(78) Enneccerus Kipp Wolf. "Tratado de Derecho Civil". Traducción a la 35a edición alemana. Tomo II.

compraventa única, dado que "no es posible hablar como --  
quieren algunos de unión de contratos o de contrato mixto;  
puede hablarse, eso sí, de contrato típico con prestacio--  
nes subordinadas de otras especies". El precio de la com--  
praventa es entonces único.

Resulta interesante referirse a la polémica -  
que existe en torno a la determinación del momento en que-  
el derecho de propiedad sobre las mercancías se transmite-  
al comprador. El maestro Barrera Graf (79) resume las dife-  
rentes teorías que han sido elaboradas al respecto. Segui-  
remos en este punto al mencionado autor.

1) La jurisprudencia francesa en alguna oca -  
sión sostuvo que si se considera a la venta como un contra-  
to consensual, habrá que concluir que en el caso de la ven-  
ta CIF., la propiedad de las mercancías se transmite por -  
el mero acuerdo sobre el precio y la cosa.

2) Ripert dice, que el momento de la transfe -  
rencia de la propiedad es aquel en que el vendedor cumple-  
con su obligación de realizar el embarque de las mercancías.  
Basta que se realice la especificación de la mercancía  
a unilateralmente por el vendedor, para que la transmi --  
sión de la propiedad se efectúe.

---

(79) Op. cit. pags. 4 a 10.

3) Renard sostiene, que para la transmisión de la propiedad, son necesarios tanto el embarque (conditio sine qua non) cuanto la transmisión de los documentos.

La opinión que parece más fundada es esta última, pues para que pueda hablarse realmente de transmisión de propiedad, se hacen necesarios dos requisitos fundamentales: la individualización de la mercancía por parte del vendedor, realizada en el momento en que éste la entrega al porteador, y el conocimiento de dicha especificación por parte del comprador, que solamente se logra mediante la entrega a él de los documentos representativos de la mercancía. Además de Renard, encontramos que esta tesis es defendida por autores de la estatura de Donadio (80), Garrigues (81) y Greco (82).

Consideramos que puede, asimismo, afirmarse, que esta teoría está en concordancia con nuestro derecho.- El artículo 378 del Código de Comercio establece que "desde el momento en que el comprador acepte que las mercancías vendidas queden a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ellas y el vendedor quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario."

---

(80) Op. cit. pag. 190 y sigs.

(81) Op. cit. pag. 605 y sigs.

(82) Op. cit. pag. 470 y sigs.

Vinculando el precepto con el artículo 19 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que expresa, que "los títulos representativos de mercancías atribuyen a su poseedor legítimo el derecho exclusivo a disponer de las mercancías que en ellos se mencionen...", y tomando en consideración, además, la exigencia legal en virtud de la cual, para la transmisión de la propiedad, se requiere la determinación de la cosa con conocimiento del acreedor, así como la necesidad jurídica de que el objeto de la compraventa sea cierto y determinado, tenemos que concluir, que en nuestro derecho positivo, la traslación de la propiedad opera por la individualización de la mercancía, que hace unilateralmente el vendedor en el momento de su entrega al porteador y por la transferencia de los títulos representativos al comprador.

Es necesario recordar, que normalmente la venta CIF., tiene por objeto cosas genéricas; es por esto que la transferencia de la propiedad tiene lugar con su individualización, además, insistimos, de la entrega al comprador de los documentos representativos de la mercancía.

Otro punto sumamente debatido, es el de la transferencia del riesgo. Se hace necesario determinar cuándo y en qué momento la pérdida o deterioro de la mercancía, sin culpa del vendedor, recae en el comprador. El-



principio -res perit domino- es invocado por algunos autores para tal efecto. (83)

Sin embargo, en la práctica es invariable tratándose de ventas contra documentos, el considerar al comprador responsable de la pérdida o deterioro de las mercancías, una vez que éstas son embarcadas, no obstante que la transmisión de la propiedad se verifique con posterioridad. (84)

La compraventa CIF., es un contrato bilateral, esto es, con prestaciones recíprocas. El vendedor, como hemos visto, está obligado a entregar la mercancía perfectamente especificada, así como a remitir determinados documentos al comprador. Este está obligado a pagar el precio contra la entrega de esos documentos.

Con referencia a los gastos necesarios para la ejecución del contrato, puede formularse el siguiente principio general: "el vendedor tendrá obligación de pagar todos aquellos gastos que sean necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones y a partir del momento de la asunción de los riesgos por el comprador, los gastos que la operación requiera, correrán por su cuenta." (85) Conse --

(83) Rabel. "Das Recht des Warenkaufs", Tübingen- Berlin, 1958. citado por Muñoz. Op. cit. pag. 376.

(84) Kennedy. Op. cit. pag. 138 y sig.

(85) Muñoz. Op. cit. pag. 387.

cuentemente, el vendedor cubrirá los derechos de exportación y el comprador los de importación.

Tratándose de ventas internacionales, obviamente las partes deberán establecer previamente en el contrato con que moneda se realizará el pago. Frecuentemente se señala la de un tercer país que como los Estados Unidos tiene una moneda de plena aceptación. En relación al lugar donde debe efectuarse el pago, ya lo hemos dicho, es el sitio donde se entreguen los documentos. (86)

Fiorentino (87) se refiere a aquellas cláusulas que suelen incluirse en el contrato, en virtud de las cuales se retarda el pago del precio, como son, por ejemplo: "pago contra documentos a la llegada de la nave". Consideramos que una cláusula de esta naturaleza, transformaría a la compraventa CIF., en una venta condicionada al -- salvo arribo. (88)

Hemos visto como en la operación que estudiamos, el pago se realiza por medio de instituciones bancarias y mediante la apertura de un crédito documentario. -- Aunque tratándose de la venta CIF., las partes desde luego pueden utilizar otros medios de pago.

---

(86) Muñoz. Op. cit. pag. 387. T.II.

(87) Op. cit. pag. 274 y sigs.

(88) En sentido contrario Kennedy, Op. cit. pag. 7.

b) RELACIONES DEL COMPRADOR CON EL BANCO.-

Hemos hablado con anterioridad de las tres relaciones diversas que se dan en el crédito documentario. - Examinamos en el inciso anterior la primera de estas relaciones que se constituye por el contrato de compraventa, - refiriéndonos a la compraventa CIF. en particular. Vamos a tratar ahora, la relación comprador acreditado- banco acreditante.

Debemos, antes que nada, hacer una importante observación. No obstante que se trata de relaciones diferentes que se dan en tres momentos diversos, debemos considerar a la operación como un negocio jurídico unitario, en el que a semejanza de los vértices de un triángulo, las tres relaciones independientes constituyen a la vez un todo inescindible. A propósito de este punto nos permitimos transcribir este interesante párrafo de Enrico Colagrosso (89):

"El negocio que resulta del crédito confirmado, debe en su genérica configuración, considerarse como - constituyendo un todo único, ya que, aún realizándose cada una de las tres relaciones en diferente tiempo, se manifiesta, sin embargo, una inegable unidad substancial, de -

---

(89) Op. cit. pag. 308 y sigs.

terminada por la unidad de origen, de causa y de objeto."-

Refiriéndonos a la relación banco- comprador, diremos que se establece, como se ha visto, por una apertura de crédito que se caracteriza por la orden que da el -- comprador a la institución bancaria para que pague al vendedor contra entrega de determinados documentos. Fiorentino (90) habla de apertura impropia de crédito, cuyo origen se encuentra en el contrato de compraventa.

A propósito de la naturaleza jurídica de esta relación, dice Paolo Greco (91) que se trata de un contrato que reviste los caracteres de un mandato. Tanto en el -- caso del crédito documentario revocable como en el del i -- rrevocable, puede hablarse de relación de mandato. En el -- primer caso, el banco obrará a nombre y por cuenta del com -- prador, por lo que se tratará de un mandato representati -- vo. En el caso del crédito irrevocable, la relación tendrá la naturaleza jurídica de un mandato sin representación. -- Se tratará de un contrato en virtud del cual, el mandata -- rio, en la ejecución de su obligación actuará en nombre -- propio, aun cuando por cuenta del cliente de quien recibió la orden de pagar el precio de la compraventa. Se trata, -- como lo asienta Garrigues, de "un puro contrato obligato --

---

(90) Op. cit. pag. 273 y sigs.

(91) Op. cit. pag. 470 y sigs.

rio que impone al mandatario la obligación de prestar al -  
gún servicio o hacer alguna cosa por cuenta o encargo de o  
tra persona, pero en la realización de este encargo actuan  
do en nombre propio. Se habla de mandatum solvendi vel pro  
mittendi." (92)

Consideramos pertinente, en relación al dere-  
cho positivo mexicano, citar al artículo 317 de la Ley de  
Títulos y Operaciones de Crédito en el que se podría funda  
mentar la obligación del banco mandatario, que actúa por -  
cuenta de otra persona (el comprador), pero obligándose en  
nombre propio y en forma directa hacia un tercero (el ven-  
dedor): "El crédito confirmado se otorga como obligación -  
directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por  
escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédi-  
to".

---

(92) Op. cit. pags. 606 y 607.

c) RELACIONES DEL BANCO CON EL VENDEDOR.-

Escarra en sus "Principes de Droit Commer ---  
cial" (93), para explicar la obligación que asume el banco  
frente al vendedor en la operación de crédito documenta ---  
rio, empieza por referirse a los diversos casos en los que  
las instituciones bancarias pueden quedar obligadas frente  
a terceros, y concluye con las características sui-géneris  
que se dan en el crédito irrevocable, en el que el banco -  
queda firmemente obligado frente a un tercero a pagar la -  
deuda del comprador, sin substituirlo y sin tener las ex -  
cepciones que a éste corresponden, asumiendo en forma acu-  
mulativa la deuda, con objeto de dar confianza, seguridad-  
y certeza a la operación. Seguimos pues, a este respecto,-  
las ideas del tratadista francés.

Las sumas de que puede disponer el beneficia-  
rio en virtud de un contrato de apertura de crédito, serán  
empleadas por él para los más diversos fines. Le servirán-  
generalmente para pagar a sus acreedores, a su personal, a  
sus proveedores. Eventualmente las empleará en otros menes  
teres, por ejemplo para comprar títulos, para dar antici -  
pos o hacer actos de liberalidad, aun cuando este último -  
caso sería excepcional y sin duda sin el conocimiento del-

---

(93) Op. cit. pag. 486 y sigs.

banco, ya que no es misión de éste otorgar un crédito para esta clase de actos.

Sea como sea, estas sumas en definitiva serán pagadas a terceros por el beneficiario de la apertura de crédito. Pero su banco, aun conociendo y aprobando esta afectación, no contrae ningún compromiso frente a estos terceros.

Hay algunos casos, por el contrario, en que la apertura de crédito que el banco concede a su cliente, será utilizada por éste de tal modo que el banco se comprometa hacia esos terceros. Por ejemplo, cuando la institución bancaria, atendiendo a una solicitud de su cliente, da por éste garantía a un tercero. Hay otra hipótesis en la que el banco se compromete en forma directa hacia un tercero por iniciativa del cliente, al que le ha concedido la apertura de crédito. Es el caso en que el cliente, al utilizar la apertura de crédito, gira él mismo, de acuerdo con su banco, una letra de cambio sobre dicho banco, es aceptada, y posteriormente negocia este documento con un tercero, por ejemplo, uno de sus acreedores, quien podrá llevarla a descontar al banco. El banco será directamente obligado como girado de la letra respecto a los tenedores sucesivos. Pero este caso no presenta particularidades fuera de la aplicación normal del derecho cambiario.

El caso que nos debe ocupar, es aquel en que por virtud de la apertura de crédito concedida a su cliente, el banco a la solicitud de éste, toma la iniciativa de convertirse en deudor respecto a un tercero y autoriza a éste a girar sobre él una letra de cambio que se compromete a aceptar y consecuentemente a pagar. (94)

Realmente puede hablarse de dos compromisos sucesivos del banco, la apertura de crédito frente a su cliente (el comprador) y la obligación que adquiere hacia el tercero beneficiario (vendedor) y que nace en el momento en que expide la carta comercial de crédito en la que se compromete a nombre propio frente a este tercero.

El banco, como hemos visto, cumplirá esta obligación frente al tercero, pagando en efectivo el valor de las mercancías, aceptando o negociando la letra que este último giró en su contra, desde luego contra entrega de documentos, en cualquiera de estos tres supuestos anotados. Este compromiso que el banco ha contraído hacia el tercero por petición de su cliente, permite a éste, utilizando el crédito que le ha sido abierto, hacer llegar al vendedor el precio de la mercancía. Por la naturaleza especial de las ventas entre plazas diferentes, prefiere hacerlo lle -

---

(94) Escarra. Op. cit. pag. 488.



gar directamente por el banco, que él, por su propia cuenta, realizar el pago.

La relación banco- vendedor, que insistimos, nace en el momento en que el primero expide la carta comercial de crédito, es absolutamente autónoma de las otras relaciones que se dan en la operación de crédito documentario. Funcionará con independencia de la relación de provisión (que se da entre el banco y su cliente, el comprador) y de la llamada relación de valuta (contrato de compraventa). Así pues, la obligación del banco es autónoma y abstracta y la medida y el alcance de ella están determinados únicamente por la carta comercial de crédito.

Resulta interesante, analizar el ejemplo que sobre este punto nos da Vidal Solá: "Si después de expedida la carta de crédito el comprador acreditado recapacita y pide al banco que exija al vendedor un certificado que acredite la calidad de la mercancía, el banco no podrá atenderle, pues ya ha quedado vinculado con el vendedor por la expedición de la carta, en la cual no constaba la necesidad de este documento y en caso de atender a la solicitud de su cliente incurrirá en responsabilidad frente al vendedor." (95)

---

(95) Op. cit. pag. 11 y sigs.

Esta autonomía de la obligación del banco, im-  
pide a éste oponer al vendedor excepciones derivadas de la  
apertura de crédito o del contrato de compraventa, aun en  
el caso extremo de que se declarara la nulidad de este úl-  
timo contrato. En relación a esto, dice Garrigues: "desde  
un punto de vista estrictamente jurídico, afirmada la auto-  
nomía de la obligación del banco como basada exclusivamen-  
te en la carta de crédito, debe subsistir aun en el caso -  
de que sea nulo el contrato de compraventa." (96) Sobre es-  
te punto nos resta agregar que obviamente el banco sí po-  
drá oponer las excepciones personales que tenga frente al  
beneficiario, así como las relacionadas con la carta comer-  
cial de crédito, en el caso de que ésta esté afectada de -  
vicios de la voluntad, pudiéndose, en consecuencia, decre-  
tar la nulidad del acto.

El cumplimiento de la obligación del banco es-  
tá subordinado a dos condiciones: la presentación oportuna  
de los documentos y su regularidad formal. En relación a -  
la primera de éstas, se hace necesario transcribir una par-  
te del artículo 35 de las Reglas de Viena: "Todo crédito i-  
rrevocable debe contener un plazo para la presentación de-  
los documentos para el pago, aceptación o negociación..."-

---

(96) Op. cit. pag. 625.

Así que si el beneficiario entrega fuera de tiempo los documentos al banco, carecerá de acción para exigir a éste - el cumplimiento de su obligación.

No puede decirse que el vendedor beneficiario tenga obligación de entregar los documentos, ya que la relación contractual que se ha formado, es de carácter unilateral, pues la presentación de los documentos es simplemente un requisito sine qua non para el cumplimiento de la obligación del banco. Garrigues es muy claro a este respecto: "la entrega de los documentos no es contraprestación - del pago que ha de realizar el banco..." (97)

Una última observación es necesario hacer. -- Las características de autonomía y abstracción de la obligación del banco, se dan exclusivamente en la modalidad -- del crédito irrevocable, pues en el crédito revocable la -- relación jurídica que se da entre banco y vendedor, depende en forma total de los contratos de compraventa y apertura de crédito celebrados con anterioridad. (98)

---

(97) Op. cit. pag. 627 y sigs.

(98) Barrera Graf. Op. cit. pag. 164.

d) RELACIONES BANCARIAS.--

Por la función que ha de cumplir el crédito - documentario, se precisa la intervención de dos o más bancos para establecer un puente de enlace entre la plaza del vendedor y la del comprador. Puede suceder, como se ha visto, que el banco corresponsal de la plaza del vendedor sea simplemente notificador del crédito abierto por el primer-banco. Su función consistirá simplemente en el envío de una carta al beneficiario, en la que le notifica que ha sido abierto por el banco de la plaza del comprador un crédito a su favor, advirtiéndole que esa notificación que hace, es exclusivamente a título informativo y sin compromiso ni responsabilidad de su parte.

Otra hipótesis distinta existe cuando el segundo banco adquiere frente al vendedor una obligación independiente y autónoma en virtud del acto de confirmación del crédito. Este acto se realiza por la expedición por el segundo banco de la carta comercial de crédito que es enviada al vendedor beneficiario.

En los dos supuestos mencionados, las relaciones que se dan entre ambos bancos revisten para nosotros los caracteres de un mandato. En los dos casos, el segundo banco situado en la plaza del vendedor, sea simplemente como notificador o como banco confirmante, deberá seguir las

instrucciones del banco principal, realizando todas las operaciones materiales y jurídicas que este último le haya delegado.

Es pertinente referirse también a la hipótesis en la que se precisa la intervención de un tercer banco. En ocasiones, el banco acreditante no puede expedir la carta comercial de crédito. Esta situación puede estar motivada por diversas razones: insuficiencia económica, exigua organización, o bien, por tratarse de una operación -- que por su cuantía e importancia requiera de un tercer banco de reconocida aceptación internacional y ubicado en una plaza, que como Nueva York y Londres, sea centro de las -- transacciones monetarias mundiales.

Pongamos un ejemplo al respecto: Se trata de una operación de exportación de la ciudad de México a Tegucigalpa. En el supuesto de que el banco nacional no tenga la suficiente capacidad económica para realizar la operación por él mismo, puede solicitar de una institución bancaria neoyorquina, que proceda a la apertura de crédito y expida la carta comercial de crédito correspondiente.

Igual que el caso anterior, pueden presentarse otros en los que por motivos diversos, se haga preciso que otro u otros bancos intervengan, formándose a veces -- verdaderas cadenas de relaciones bancarias, pero estable --

ciéndose perfectamente en cada caso, el grado de responsabilidad de cada una de las instituciones bancarias que intervengan.

Puede plantearse la siguiente interrogante: -

¿ Puede el comprador acreditado exigir el cumplimiento de su obligación al segundo banco, o sea al corresponsal del acreditante en el caso del crédito irrevocable confirmado ?. La situación con que nos encontramos es la siguiente. El comprador encarga a su banco la apertura de un crédito a favor del vendedor y le encarga, asimismo, que recabe de un segundo banco ubicado en la plaza del vendedor, - la confirmación del mencionado crédito.

Un análisis poco profundo, podría llevarnos a esta conclusión: Se trata de un caso de representación indirecta y consecuentemente el mandante (comprador) carecerá de acción frente al banco confirmante quien contrató -- con el primer banco (mandatario)..Sin embargo, hemos hecho hincapié en que hay que entender la operación como un todo unitario, por lo que en atención a la naturaleza jurídica-especial del crédito documentario irrevocable y a la función económica que éste debe llenar, creemos que el comprador sí puede ejercitar una acción contra el banco confirmante y con mayor razón si se considera que el comprador es el auténtico interesado en el cumplimiento de la opera-

ción, estando de por medio su buen nombre y prestigio comercial. (99)

He aquí otra pregunta interesante: ¿ qué responsabilidad tendrá el banco principal frente al comprador, solicitante del crédito, en caso de incumplimiento por parte del banco confirmante ?. Es pertinente a este respecto, hacer la siguiente reflexión. El banco acreditante ha adquirido un doble compromiso con su cliente ordenador del crédito: abrir un crédito irrevocable a favor de un tercero y recabar de un banco corresponsal la confirmación del mencionado crédito. En relación a este segundo compromiso, el banco cumplirá su cometido, con el simple acto de pedir al banco corresponsal la confirmación del crédito, no asumiendo responsabilidad alguna, en caso de que las instrucciones transmitidas por él no sean debidamente atendidas por este segundo banco. Así lo establece el artículo 12 de las Reglas de Viena: "Los bancos que utilizaron los servicios de otro banco para realizar las instrucciones del solicitante del crédito, actuarán por cuenta y riesgo de éste. No asumirán responsabilidad alguna, en caso de que las instrucciones transmitidas por ellos no sean debidamente atendidas, ni aún en el caso de que ellos

---

(99) Garrigues. "Curso de Derecho Mercantil". Madrid 1955. pag. 48 t.I.

mismos hayan escogido el otro banco..."

En consecuencia, en caso de incumplimiento -- del banco corresponsal, no asumirá ninguna responsabilidad el banco principal, a no ser que éste haya motivado la situación por haber transmitido en forma incorrecta las instrucciones a su corresponsal, o por haber admitido los documentos irregulares que éste le envíe, pues el examen de los documentos es una obligación que pesa sobre ambos bancos.

Con referencia a la relación que se da entre el banco principal y el confirmante, hemos explicado que -- están ligados por un vínculo de mandato. Esto quiere decir, que el banco corresponsal confirmante está obligado frente al banco acreditante al recibo, examen y transmisión de -- los documentos, teniendo derecho este último banco a exigir al primero, el cumplimiento de esa obligación. Son paralelas entonces, la relación que se da entre el banco -- principal y el corresponsal por un lado y la relación que vincula al ordenador del crédito con el acreditante por el otro.



## 2.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.-

Antes de iniciar el estudio a que se refiere el presente inciso, debemos hacer una aclaración importante. De la operación de crédito documentario nacen una serie de derechos y obligaciones para las partes que en ella intervienen. Hemos visto, que en esta operación deben estudiarse tres relaciones fundamentales: la de compraventa, la que se forma entre acreditante y acreditado y la relación acreditante- beneficiario. En el caso del contrato de compraventa y en el contrato que celebran el banco y el comprador pueden surgir derechos y obligaciones que no se refieran directamente a la operación de crédito documentario; por ejemplo, en el caso de la compraventa CIF., revise ésta modalidades sui-géneris que realmente no tienen una relación directa con la operación que estudiamos y que por lo mismo no nos corresponde tratar.

Asimismo, suele la doctrina clasificar a los derechos y obligaciones de las partes en el crédito documentario, en esenciales y eventuales, siendo los primeros aquéllos que en todo caso deben existir, en tanto que los segundos son los que han nacido por acuerdos especiales de las partes o por el incumplimiento de las obligaciones previamente establecidas, como sucede por ejemplo con el derecho de retención de los documentos por parte del banco o -

su obligación de mantener en buen estado la mercancía.

BIBLIOTECA CENTRAL  
U. N. A. M.

a) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR FRENTE AL VENDE -  
DOR.-

Desde luego el comprador tiene derecho a la -  
entrega de las mercancías, teniendo a la vez, la obliga --  
ción de pagarlas.

Donadio (100) dice que al hablar del precio -  
debe considerarse dentro de éste al flete y a la prima del -  
seguro. Las mercancías deben ser embarcadas y aseguradas -  
conforme a las estipulaciones previamente realizadas y den --  
tro del plazo señalado. El comprador tiene también el dere --  
cho de exigir al vendedor la entrega puntual, esto es, den --  
tro del plazo señalado previamente, de los documentos co --  
rrespondientes (factura, conocimiento de embarque, póliza --  
de seguro). En el caso de que el vendedor no presentara a --  
tiempo dichos documentos, habrá incurrido en mora y el com --  
prador podrá revocar la apertura de crédito, exigiendo la --  
rescisión del contrato de compraventa ante el juez compe --  
tente, con todas las consecuencias que en materia civil y --  
mercantil se establecen para la rescisión de un contrato --  
por incumplimiento de una de las partes.

En relación a las obligaciones que adquiere -  
el comprador frente al vendedor, vamos a estudiarlas en --

forma cronológica, esto es, por el orden en que van apareciendo en una operación normal de crédito documentario. Sobre el tema hemos consultado a Donadio (101), Demogue --- (102) y Brunetti (103). Hemos visto que una de las modalidades del negocio que estudiamos, está en el hecho de que el pago se realiza a través de una apertura de crédito que un banco concede al comprador en beneficio del vendedor. Este prefiere que sea una institución bancaria la que realice el pago, pues en las compraventas celebradas entre -- plazas distintas, esta es una forma muy segura para que el comprador cumpla con su obligación fundamental. A veces, -- el vendedor solicita que el pago lo realice precisamente -- un banco que es el de su confianza. En este caso, debemos anotar como obligación del comprador, la de acudir precisamente a ese banco, con exclusión de todos los demás, ya -- que así se había pactado con antelación. En el supuesto de que el comprador se dirigiera a otro banco, puede el vendedor negarse a cumplir sus obligaciones.

De cualquier forma, aun cuando el vendedor no hubiere señalado en forma específica a un determinado ban-

---

(101) Op. cit. pag. 206 y sigs.

(102) Op. cit. pag. 218 y sigs.

(103) Brunetti Antonio. "Le operazionne bancarie su tratte documentate" Rivista di Diritto Commerciale 1926 --- t.I.

co, el comprador de acuerdo con lo pactado previamente en el contrato de compraventa, deberá acudir a una institución bancaria para celebrar un convenio, en virtud del cual ésta se comprometa a pagar el precio de la mercancía.

Analícemos ahora otra importante obligación que tiene el comprador frente al vendedor. En el contrato de compraventa debe señalarse el plazo durante el cual la apertura de crédito estará vigente, debiéndose establecer un término razonable para que el vendedor pueda cumplir con su obligación de asegurar la mercancía, embarcarla, recabar los documentos correspondientes y remitirlos al banco. El comprador tiene entonces el deber indeclinable de ordenar el crédito por el tiempo convenido. De otra forma se expone a una demanda judicial por parte del vendedor, reclamándole el pago de los daños y perjuicios que le ocasionó la falta de cumplimiento del contrato de compraventa. Esta situación se explica fácilmente pues el vendedor no puede exponerse a que una vez realizados una serie de costosos y con frecuencia molestos trámites, se encuentre que en el momento de presentar sus documentos al banco, éste le informe ha concluido el término de la apertura.

Demogue (104) plantea el caso, que además es

---

(104) Op. cit. pag. 218.

muy frecuente, de que en el contrato de compraventa no se haya establecido el tiempo de vigencia de la apertura de crédito. En este caso, ¿por cuánto tiempo debe ordenar el comprador el crédito?. Obviamente, debe ser un término razonable, debiéndose acudir en este caso a los usos mercantiles para determinar cuál es el lapso en el que normalmente puede cumplir el vendedor con sus obligaciones, presentar los documentos y beneficiarse del crédito abierto.

A pesar de que el comprador haya ordenado al banco la apertura de crédito, no queda por este hecho liberado de su obligación. En el caso de que el banco no cumpliera con su obligación de cubrir la deuda, el comprador deberá cubrir al vendedor el precio de la compraventa e indemnizarlo por los daños y perjuicios que por dicho incumplimiento se ocasionaron.

Hemos hablado de delegación acumulativa de deuda. Delegación, en tanto que una persona delegante (comprador) pide a otra, delegatario (vendedor), que acepte como deudor a un tercero delegado (banco), quien consiente en obligarse frente a ella. Acumulativa, en tanto que el delegado no releva de su obligación al delegante, quien seguirá respondiendo del pago ante el delegatario.

Alguien ha dicho equivocadamente, que con la emisión de la carta comercial de crédito por parte del ban

co, el comprador queda liberado de su obligación de pago.- Esto es falso, porque este acto es, simplemente, como dice Antonio Brunetti (105), "una garantía dada al beneficiario como prestación preparatoria de que será liquidado su crédito", de manera que únicamente quedará el comprador eximido de su obligación en el momento en que el banco cumpla - como es debido con el compromiso que ha contraído. En el caso del crédito documentario irrevocable, el comprador -- tiene, además, la obligación de no revocar o modificar la apertura de crédito concedida por el banco. (106)

b) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR FRENTE AL BANCO.-

Empezaremos por estudiar los derechos que tiene el acreditado frente al acreditante para después pasar a analizar sus obligaciones. En primer lugar, tiene derecho a que una vez presentada al banco su solicitud de apertura de crédito documentario, éste le responda dentro de un lapso breve. Tratándose del crédito documentario irrevocable, una vez que el banco ha aceptado abrirlo, tiene el comprador el derecho a que aquél emita la carta comercial de crédito. Este es un documento que contiene las condicio

(105) Op. cit. pag. 220 y sig.

(106) Escarra dice que en estricto sentido no puede hablarse de apertura de crédito cuando existe la posibilidad de revocación. Op. cit. pag. 495.

nes necesarias para el pago o aceptación contra documentos. Se ha visto, que en virtud de dicha emisión el banco queda formalmente obligado. En dicha carta el banco debe incluir, precisamente, las condiciones que el comprador le haya indicado. Si omite alguna o incluye alguna otra sin el previo consenso del acreditado, incurrirá frente a éste en responsabilidad.

Analicemos otro derecho del comprador. A veces las instituciones bancarias, en las operaciones de crédito documentario, exigen a sus clientes que hagan provisión de fondos. Obviamente que éstos tendrán el derecho a que el banco destine esos fondos sólo a la finalidad previamente pactada. (107)

Siguiendo a George Marais (108) debemos anotar un derecho más del comprador frente al banco acreditante. Cuando este último ya ha recibido los documentos representativos de la mercancía, debe inmediatamente ponerlos a disposición del acreditado, pues puede suceder que por retrasar esta entrega, éste sufra una serie de trastornos, ta

---

(107) Art. 2572 del Código Civil: "El mandatario debe pagar los intereses de las sumas que pertenezcan al mandante y que haya distraído de su objeto e invertido en provecho propio, desde la fecha de inversión; así como de las cantidades en que resulte alcanzado, desde la fecha en que se constituyó en mora".

(108) Op. cit. pag. 16.



les como mayores gastos en el almacenamiento y conservación de las mercancías y menoscabo en los intereses del capital invertido. Tiene pues el comprador, el derecho de exigir al banco que en un lapso breve le transmita los documentos y en caso de incumplimiento, demandarle el resarcimiento de los daños que esta falta de diligencia le hayan ocasionado.

Vistos aunque sea brevemente los derechos del comprador frente al banco, pasemos a estudiar sus obligaciones. En primer lugar, tratándose del crédito documentario irrevocable, el acreditado se obliga a no revocar, modificar o sustituir la orden de apertura de crédito durante la vigencia del contrato. En virtud de dicho compromiso es por lo que el banco acepta obligarse frente al vendedor, ya que aún cuando adquiere una obligación propia, sabe que está respaldado económicamente por el comprador acreditado, a quien puede, a su vez, exigirle el cumplimiento de sus obligaciones.

Otra importante obligación del comprador es la de reembolsar al banco todos los gastos que éste haya hecho, así como el pago de los intereses causados y la comisión que le corresponda. Hemos visto que los bancos con frecuencia exigen a sus clientes provisión de fondos, pero aún en este caso, sucede que en la práctica se presentan -

algunos gastos accesorios derivados de la operación de compra-venta. Por ejemplo, Donadio (109) dice que tratándose de operaciones con el extranjero, puede suceder que el tipo de cambio de la moneda haya sufrido una variación. En este caso y en otros semejantes, siempre y cuando los gastos hayan sido ocasionados por la operación de compra-venta y sean indispensables, supuesto en el que obviamente no habrá responsabilidad para el banco, tendrá el comprador el deber de restituirlos. Esta obligación puede fundamentarse en el artículo 2577 del Código Civil que dice: "El mandante debe anticipar al mandatario, si éste lo pide, las cantidades necesarias para la ejecución del mandato. Si el --mandatario las hubiere anticipado, debe reembolsarlas el --mandante, aunque el negocio no haya salido bien, con tal --que esté exento de culpa el mandatario..." En relación al tiempo que tiene el comprador para reembolsar las cantidades, se afirma que "la mora comienza después de un lapso --razonable, siendo preciso tomar en consideración el tiempo fijado en el contrato." (110)

c) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR FRENTE AL COMPRADOR.

Si el vendedor ha cumplido con sus obligacio-

---

(109) Op. cit. pag. 206.

(110) Donadio. Op. cit. pag. 206 y sig.

nes frente al banco acreditante (que quedaron especificadas en la carta comercial de crédito), tiene derecho de pedir a éste que cubra el precio de la compraventa. Pero se ha visto que la intervención del banco y la obligación que éste adquiere no hace desaparecer a la obligación del comprador, quien en caso de incumplimiento del primero debe pagar al vendedor. Este, asimismo, tiene el derecho de exigir al comprador que la operación se efectúe precisamente con el banco convenido y de acuerdo con los requisitos previamente pactados, (111) teniendo el derecho de exigir la rescisión del contrato en caso de incumplimiento: "En las compraventas mercantiles, una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera, la rescisión o cumplimiento del contrato y la indemnización, además, de los daños y perjuicios." (112)

En relación a las obligaciones que adquiere el vendedor frente al comprador, deben anotarse las siguientes: embarcar las mercancías, asegurarlas y entregar los documentos representativos. Estas, independientemente-

---

(111) El maestro Barrera Graf habla de la "actio venditi" que le corresponde al vendedor para obtener del comprador el cumplimiento de sus obligaciones. Op. cit. pag. 189.

(112) Art. 376 del Código de Comercio.

de todas las demás nacidas del contrato de compraventa, tales como garantizar la calidad de la mercancía o el saneamiento en caso de evicción. (113)

Una última observación es conveniente hacer.- En la operación de crédito documentario, la obligación del vendedor de entregar las mercancías reviste una modalidad especial. Se efectúa mediante la entrega al banco de los documentos representativos, considerándose que una vez que éstos son entregados por el vendedor, deja éste de tener la posesión de los bienes.

d) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR FRENTE AL BANCO.-

Tiene el vendedor un derecho fundamental: exigir al banco el pago una vez satisfechas las condiciones de la carta comercial de crédito. Tratándose del crédito irrevocable, es un deber jurídico del banco en toda la extensión de la palabra, siendo conveniente recordar aquí, que esta obligación es completamente independiente de las relaciones dadas con anterioridad, por lo que no le es posible hacer valer una excepción en contra del vendedor que se derive de esas relaciones.

Ya se ha visto que si el crédito documentario tiene como modalidad la posibilidad de revocación, no es -

---

(113) Arts. 383 y 384 del Código de Comercio.

posible hablar de un derecho del vendedor frente al banco, dado que el crédito puede ser retirado por éste o por ordenes del comprador en cualquier momento.

Se habla también del derecho que tiene el vendedor de transmitir el crédito documentario, pero sobre este punto hablaremos con detenimiento después.

En relación a las obligaciones del vendedor frente al banco, hemos dicho antes que no puede decirse -- que la entrega de los documentos por el vendedor sea una obligación frente al banco, sino una conditio juris para -- que éste pueda cumplir con su obligación unilateral.

e) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL BANCO FRENTE AL COMPRADOR. --

La Ley General de Títulos y Operaciones de -- Crédito en la sección en que trata en forma específica del crédito confirmado (114), dispone que "el acreditante es -- responsable hacia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas del mandato" (115). Debe establecerse entonces, que normas son aplicables en relación a los derechos y obligaciones del banco frente al comprador.

En primer lugar, tenemos que referirnos a las normas sobre la apertura de crédito que se encuentran en --

(114) Ya hemos dicho que la ley confunde al crédito confirmado con el crédito irrevocable.

(115) Art. 319 LGTOC.

los artículos 291 a 301 de la mencionada LGTOC. y a las -- normas de la comisión mercantil establecidas en el Código de Comercio (116), pero como estos preceptos son insufi -- cientes para normar la relación banco- comprador, por dis -- posición expresa del precepto anteriormente transcrito, de -- bemos remitirnos a las reglas del mandato del Código Ci -- vil. (117) (118)

En inciso anterior, al referirnos a la natura -- leza jurídica de la relación banco- comprador, decíamos -- que Greco (119) considera a ésta como un contrato que re -- viste los caracteres de un mandato. En el caso del crédito documentario revocable, el banco obra a nombre y por cuen -- ta del comprador, por lo que se trata de un mandato repre -- sentativo. Tratándose del crédito irrevocable, el banco en la ejecución de su obligación, actúa en nombre propio y -- por cuenta de su cliente, por lo que se habla de mandato -- sin representación.

Refiriéndonos ya directamente al tema que nos

---

(116) Arts. 273 a 308.

(117) Arts 2546 a 2584.

(118) Consideramos que el art. 319 de la LGTOC. que es el -- que establece que el acreditante es responsable ha -- cia el que pidió el crédito de acuerdo con las re -- glas del mandato, debe relacionarse con el art. 2 de esta misma ley, que establece en orden jerárquico -- las normas aplicables a las operaciones de crédito.

(119) Op. cit. pag. 470 y sig.

ocupa, esto es, determinar cuales son los derechos del banco frente al comprador, empezaremos por decir que el más importante es el de recibir por parte de éste, el reembolso de los gastos hechos, que incluyen, no sólo la cantidad desembolsada para pagar las mercancías, sino todos los demás gastos accesorios efectuados con motivo de dicha operación, además de los intereses devengados en virtud de las sumas erogadas, la comisión que le corresponda y los daños y perjuicios que se le hayan causado con motivo del cumplimiento del contrato. (120)

El banco tiene el derecho de retener los documentos y las mercancías en el supuesto de que el comprador incumpliera con sus obligaciones. El artículo 306 del Código de Comercio establece a este respecto que "los efectos que estén real o virtualmente en poder del comisionista, se entenderán especial y preferentemente obligados al pago de los derechos de comisión, anticipaciones y gastos que el comisionista hubiere hecho por cuenta de ellos y no podrá ser desposeído de los mismos sin ser antes pagado."

Por su parte, el artículo 2579 del Código Civil dice: "El mandatario podrá retener en prenda las cosas que son objeto del mandato, hasta que el mandante haga la

---

(120) Art. 291 LGTOC.

indemnización y reembolso de que tratan los dos artículos anteriores". George Marais (121) habla de "este derecho de prenda" como un derecho que tiene el banco, que lo garantiza debidamente y que es aceptado en todas partes. Escarra (122), Demogue (123) y Fiorentino (124) se expresan en términos semejantes a propósito de este tema.

Y resulta importante hablar de derecho de prenda pues el Código Civil, en el art. 2873 relativo a la prenda dice que por el "empeño", el acreedor adquiere el derecho de ser pagado de su deuda, con el precio de la cosa empeñada. A mayor abundamiento, recordemos que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece que en materia de comercio, la prenda se constituye por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, (125) pudiendo el acreedor pedir al juez que autorice la venta de los bienes o títulos dados en prenda cuando se venza la obligación garantizada." (126)

En relación a las obligaciones del banco fren

- 
- (121) Op. cit. pag. 19.  
 (122) Op. cit. pag. 496 y sigs.  
 (123) Op. cit. pag. 218.  
 (124) Op. cit. pag. 273.  
 (125) Art. 334 fracción VI.  
 (126) Art. 341.



te al comprador acreditado, la primera de ellas será la de realizar la apertura de crédito de acuerdo con las instruc ciones de éste, que hubieran sido aceptadas previamente. - (127) El contrato de apertura de crédito debe ser lo más - claro, detallado y explícito de manera que el banco pueda cumplirlo sin contratiempo (128), pues la responsabilidad - en que éste puede incurrir, puede ser sancionada con la - pérdida de su derecho para exigirle al acreedor el pago, e inclusive, con la reparación de daños y perjuicios.

Por estas razones, cuando por alguna circuns- tancia hubiera cierta obscuridad en las instrucciones, de- berá el banco consultar al comprador siempre que esto fue- re posible, cuidando en todo caso de obrar como si el nego- cio fuere propio y a falta de disposiciones expresas, de a- cuerdo con los usos del lugar. (129)

Con respecto a los documentos, es obligación- del banco recoger todos los que de acuerdo con las instruc

---

(127) Art. 289 del Código de Comercio.  
Art. 2562 del Código Civil.

(128) Las Reglas de Viena establecen que "todas las ins -- trucciones relativas a los créditos documentarios y -- los créditos documentarios mismos, deben ser comple- tos y precisos. Para evitar confusiones y malas in- terpretaciones, el banco emisor deberá procurar que- los solicitantes no incluyan demasiados detalles en- sus instrucciones."

(129) Arts. 287 a 291 del Código de Comercio.

ciones de su cliente, se requieran para la operación. ----  
 (130) Si faltare alguno, debe rechazarlos. Debe, asimismo,  
 cuidar que contengan los requisitos legales necesarios, --  
 comprobar su autenticidad y ver que sean lo suficientemen-  
 te claros. En fin, como dice Brunetti (131), debe obrar --  
 "con la diligencia que pone una buena institución en la --  
 realización de sus operaciones y no como se afirma tradi--  
 cionalmente, como buen padre de familia, ya que este no --  
 siempre es un buen comerciante."

Cuando en las instrucciones del comprador a -  
 creditado no se especifique que documentos debe recibir el  
 banco, concretándose a decir, por ejemplo, que debe reco--  
 ger "los documentos usuales", creemos que el banco cumple--  
 con su obligación aceptando la factura, el conocimiento de  
 embarque y la póliza de seguro.

Siguiendo a Enrico Colagrosso (132) analice -  
 mos el grado de responsabilidad del banco en relación a --  
 las siguientes circunstancias: a) Falsificación.- Normal -  
 mente los bancos cuentan con los medios suficientes para -

---

(130) "Los bancos deberán examinar los documentos con cui-  
 dado razonable, para asegurarse de que los textos es-  
 tén de acuerdo con los términos y condiciones del --  
 crédito." - Art. 7 de las Reglas de Viena.

(131) Op. cit. pag. 199.

(132) Op. cit. pag. 327 y sigs.

poder descubrir la falsificación de un documento; si después de un examen prudente, no puede determinarse la falsificación, no habrá incurrido en responsabilidad. b) Forma y contenido.— El comprador, decíamos, debe ser preciso en sus instrucciones, teniendo la obligación de indicar claramente la forma y el contenido que deben tener los documentos; el banco está, pues, obligado y es responsable de la concordancia entre los datos de las instrucciones y los documentos que se le presenten. c) Veracidad.— Puede suceder que lo asentado en el documento no sea cierto; por ejemplo, si la calidad real de las mercancías es diferente a la que se refiere el certificado correspondiente. En este caso, es obvio que el banco no incurrirá en responsabilidad, puesto que no está a su alcance comprobar la veracidad de lo escrito. (133)

Jean Escarra (134) se refiere al interesante tema de las cláusulas contractuales de "no responsabilidad", que suelen incluir las instituciones bancarias, exonerándose en todos los casos de responsabilidad y estableciendo que ésta sólo puede existir en caso de dolo o culpa

---

(133) Sobre la responsabilidad del banco en estos casos, — puede consultarse también a Donadio. Op. cit. pag. — 197, y a Escarra Op. cit. pag. 516.

(134) Op. cit. pag. 516 y sigs.

grave.

¿Cuál es el alcance de dichas cláusulas?. ¿Debería existir una reglamentación legal en la que cláusulas de esa naturaleza se consideraran nulas?. En este último caso, ¿los bancos evitarían, por el riesgo que implica, -- realizar operaciones de crédito documentario?. ¿Tratarían por la misma razón de elevar su comisión actualmente moderada?.

Dice Escarra, a propósito de estas cuestiones, que en la actualidad y de acuerdo con las reglas legales -- sobre el mandato, sí incurrirían los bancos en responsabilidad, en caso de no seguir las instrucciones del comprador, aun cuando se haya establecido una cláusula de "no -- responsabilidad". Consideramos que el tratadista francés -- tiene en esto razón por lo que se hace necesario tratar el problema con relación a nuestro derecho positivo.

Las cláusulas de "no responsabilidad" pretenden fundamentarse en los artículos 9, 10, 11 y 12 de las -- Reglas de Viena, pero es dudoso que "puedan ser consideradas prácticamente válidas" (135). El artículo 287 del Código de Comercio establece que "en lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, deberá el comisionista --

---

(135) Garrigues. Op. cit. pag. 619.

consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio" --- (136); por su parte, el artículo 289 de la misma ley establece que "en las operaciones hechas por el comisionista con violación o con exceso del encargo recibido, además de la indemnización a favor del comitente de daños y perjuicios, quedará a opción de éste ratificarlas o dejarlas a cargo del comisionista" (137). Es claro que estos preceptos transcritos deben aplicarse, en caso de que algún banco quisiera prevalerse de lo dispuesto en las Reglas de Viena para exonerarse de responsabilidad.

El artículo 9 de las mencionadas Reglas de Viena establece que "los bancos no asumirán ninguna responsabilidad en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación y efectos legales de los documentos..."; ni asumirán tampoco responsabilidad, "ni en cuanto a las consecuencias de los retardos y/o pérdidas que pudieran sufrir en su transmisión todos los mensajes, cartas o documentos, ni en cuanto a los retardos, a la mutilación

---

(136) El art. 2563 del Código Civil se expresa, en relación al mandato, en idénticos términos.

(137) En el mismo sentido el art. 2565 del Código Civil.

u otros errores que se pudieran producir en la transmisión de cables, telegramas o "telex", ni en cuanto a los errores de traducción o de interpretación de términos técnicos..." (138)

En estos casos, es cierto que no se le puede exigir al banco una diligencia exagerada, pero sí se le puede exigir "la diligencia que debe poner una buena institución en la realización de sus operaciones" (139), o como dice la ley, debe hacer "lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio" (140). Debe el banco responder entonces, "de las falsificaciones que puedan descubrirse fácilmente (ej. mutilaciones, raspaduras, correcciones o alteraciones groseras de los documentos" (141).

En estos supuestos, el juez de acuerdo con el caso concreto que se le presente y en función del contrato de apertura de crédito, debe determinar el grado de responsabilidad del banco, fundando su sentencia en las normas de la apertura de crédito de la LGTOC.; de la comisión mercantil del Código de Comercio y del mandato del Código Civil. Debe pues realizar "un análisis prudente en cada caso

---

(138) Art. 10 de las Reglas de Viena.

(139) Brunetti. Op. cit. pag. 199.

(140) Art. 287 del Código de Comercio.

(141) Garrigues. Op. cit. pag. 621.

concreto, para determinar si hubo o no diligencia por parte del banco en el cumplimiento del contrato." (142)

Personalmente e insistiendo en una idea ya ex puesta con anterioridad, creemos que hace falta una regla- mentación legal, específica y detallada del negocio docu- mentario, en donde en forma clara se determinen las respon- sabilidades de los bancos, dejándose por lo mismo imposibi- litados a éstos, para incluir cláusulas de "no responsabi- lidad", a propósito de aquellos aspectos en los cuales no- es posible hacerlo.

Debemos agregar, que obviamente existen casos en los que está perfectamente justificado exonerar de res- ponsabilidad a los bancos, así, en lo que "concierna a las consecuencias que puedan resultar de la interrupción de -- sus propias actividades producida por huelga, paros, moti- nes, trastornos civiles, insurrecciones, guerras y todo ca- so de fuerza mayor, o por cualesquiera otras causas inde- pendientes de su voluntad" (143); o "por actos de los ex-- pedidores, transportadores o aseguradores de la mercancía. ..." (144)

---

(142) Escarra. Op. cit. pag. 516 y sigs.

(143) Art. 11 de las Reglas de Viena.

(144) Art. 9 de las Reglas de Viena.

f) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL BANCO FRENTE AL VENDEDOR.-

Yo no creo que pueda hablarse de ningún derecho del banco frente al vendedor, dado que hemos insistido que la obligación del banco es de carácter unilateral y está sujeta a la conditio juris de la entrega de los documentos, de acuerdo con las condiciones establecidas en la carta comercial de crédito. Consecuentemente, pasamos a referirnos a los deberes.

La obligación fundamental que tiene el banco, queda establecida en la carta comercial de crédito (145) y nace con la emisión de dicho documento. Fiorentino opina - que la obligación nace con la recepción por el vendedor de dicha carta y antes de este momento es posible revocar el crédito (146). Barrera Graf aclara conceptos: "el contrato nace a partir del momento en que el beneficiario es notificado; sin embargo, la obligación del banco es exigible desde la emisión de la carta" (147) Se trata, como dice Colagrosso, de una obligación autónoma, unilateral y abstracta (148), no pudiendo hacerse valer las excepciones derivadas de relaciones anteriores. Siguiendo a Fiorentino, las-

---

(145) Se considera que este documento es el instrumento -- técnico de la operación.

(146) Op. cit. pag. 275.

(147) Op. cit. pag. 170.

(148) Op. cit. pag. 343.



Únicas excepciones que puede el banco oponer son las siguientes: (149)

1.- Cualquiera que se funde en el contrato de confirmación, por ejemplo, vicios del consentimiento, falta de cumplimiento de las condiciones, falta de presentación de los documentos representativos de la mercancía, de acuerdo con las condiciones señaladas; haber transcurrido el plazo estipulado, etc.

2.- Falta de legitimación en quien se presente a cobrar.

3.- Las derivadas de la falta de concordancia de los documentos con las instrucciones recibidas del comprador.

El banco tiene el deber de pagar o en su caso de aceptar una letra de cambio, en el momento en que el vendedor le entregue los documentos satisfaciendo las condiciones requeridas.

En relación al crédito revocable, el banco simplemente notifica al vendedor la apertura de crédito, pero no puede hablarse de obligación ya que el propio banco puede revocar dicho crédito. Desde luego, es posible que nazca una obligación de tipo cambiario en virtud de la

---

(149) Op. cit. pag. 173.

aceptación de un título de crédito, pero esta será una obligación ajena a la operación documentaria.

### 3.- EXTINCION DEL CONTRATO.-

Tratándose de la extinción de este contrato, resulta más conveniente hablar de "extinción de un complejo contractual" (150), porque no es posible hablar de un contrato único. Se ha visto a través de este estudio, que en la operación se dan diversas relaciones que convergen en el banco acreditante.

En la relación acreditante- acreditado, la extinción se producirá de acuerdo con las normas relativas a la apertura de crédito, una vez cumplidas las obligaciones nacidas de este contrato. Con referencia a la relación banco- vendedor, esta quedará extinguida una vez satisfechas las obligaciones del primero, lo cual sólo será posible -- cuando el beneficiario cumpla con los requisitos de la carta comercial de crédito.

Por otra parte, no hay que olvidar que "todo- crédito irrevocable debe contener un plazo para la presentación de los documentos para el pago, aceptación o negociación" (151), por lo que, cumpliéndose dicho plazo, se producirá, asimismo, la extinción del contrato. Por ejemplo, si el vendedor beneficiario no entrega al banco los documentos dentro del plazo concedido.

---

(150) Garrigues. Op. cit. pag. 638.

(151) Art. 35 de las Reglas de Viena.

Las Reglas de Viena establecen los siguientes principios en relación a la expiración del plazo:

"Art. 36.- Las palabras "a" y "hasta" u otras similares empleadas para determinar la fecha de expiración del plazo para la presentación de los documentos para el pago, aceptación o negociación, o la fecha límite para el embarque, se entenderá que incluyen la fecha indicada."

"Art. 37.- Cuando la fecha de expiración caiga en un día en que los bancos estén cerrados por razones distintas a las mencionadas en el artículo 11, el período de validez se extenderá hasta el primer día hábil siguiente..." (152)

En relación a los créditos revocables, en caso de no haberse establecido término y de acuerdo con las multicitadas Reglas de Viena, expirarán en seis meses, a partir de la fecha de la notificación, dirigida al beneficiario por el banco en el cual se podía utilizar el crédito.

---

(152) El artículo 11 de las Reglas de Viena se refiere a los casos de fuerza mayor.

## CAPITULO IV.

### LOS DOCUMENTOS.

- a) La factura.
- b) El conocimiento de embarque.
- c) La póliza de seguro.
- d) La letra documentada.

### LOS DOCUMENTOS.-

De acuerdo con la descripción que se ha hecho de la operación de crédito documentario, hemos visto que recibe este nombre, precisamente porque el banco sólo cumplirá su obligación de aceptación o pago, si el vendedor le entrega ciertos documentos que (en forma clara) se enumeren en las instrucciones del comprador. Estos documentos cumplen una función de garantía o bien sirven como medio probatorio, facilitando siempre la compleja situación que se da en las ventas entre plazas diferentes. En este estudio, nos referiremos solamente a los fundamentales: la factura, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro, para concluir con el análisis de la letra documentada, que como veremos después, es presentada al banco por el beneficiario acompañada de los documentos mencionados. En las operaciones documentarias suelen incluirse otros documentos de acuerdo con las características de cada caso, como por ejemplo, documentos aduanales, certificados de inspección o de calidad, permisos de exportación, etc.

#### a) LA FACTURA.-

"La factura es un documento que redacta el -- vendedor, una vez celebrado el contrato de compraventa, es--  
pecificando el precio y las mercancías objeto del contra--

to" (153).

Con relación al precio, se suelen clasificar las facturas según la clase de compraventa a la que se refieran:

FACTURA CIF.- Ya nos habíamos referido anteriormente a la venta CIF. Explicábamos que según la indicada cláusula, en el precio estipulado de la mercadería se comprenden: el valor de ésta, la prima del seguro y el costo del flete para su transporte hasta el puerto de destino. Estos tres renglones que forman el precio, se incluyen en el monto de la factura de compraventa, que el vendedor entrega al comprador. Esta es la factura CIF.

FACTURA CF.- Cuando en el precio estipulado de la mercancía, solamente se comprende su valor y el costo del flete, sin considerar la prima del seguro.

FACTURA FOB.- La compraventa FOB., sigla de la frase inglesa Free On Bord (franco à bord en Francia), es la que obliga al vendedor a entregar la mercadería a bordo del buque que ha de transportarla hasta el punto de destino convenido. El documento que acompaña a este tipo de compraventa, es la llamada factura FOB., o bien una variante de ésta, - la factura FAS.

Se ha visto que en la operación de crédito documentario, el vendedor deberá enviar al comprador por medio del banco, la factura, el conocimiento de embarque, la póliza de seguro y los demás documentos que se requieran para poder obtener el pago del precio. Por medio de la factura el vendedor está informando a su contraparte que la cosa vendida está a su disposición, sirviendo además al banco de prueba de que efectivamente se celebró el contrato de compraventa en forma regular. Con anterioridad se ha estudiado la necesaria concordancia que debe existir entre la mercancía a que esta factura se refiere y las instrucciones que el comprador ha dado al banco. Recuérdese que este último tiene la obligación de comprobar dicha similitud. Nótese entonces la importante aplicación práctica que en la operación tiene la factura.

Cuando el banco, en cumplimiento de su obligación revisa a los demás documentos, debe hacerlo partiendo siempre de los datos que contiene la factura que deben coincidir con ellos, sirviendo en este caso la factura, como dice Barrera Graf (154), "como un fulcro sobre el cual giran los demás documentos". Aún en la propia letra documentada, debe existir coincidencia entre la cantidad que ex -

---

(154) Op. cit. pag. 103.



presa y la que figura en la factura.

En conclusión: a pesar de que se ha desvirtuado la importancia de la factura, llegándose a afirmar que no es un documento fundamental en las operaciones de crédito documentario, creemos que es un documento principal e imprescindible en esta clase de operaciones (155). El banco no podría cumplir a conciencia con su función básica de garantizar mediante su intervención, el pago en las operaciones de venta entre diversas plazas, si no pudiera a través de la factura, medio documental probatorio del contrato de compraventa, comprobar la regularidad de los demás documentos.

b) CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.-

Francisco J. Garo (156) define así a este título de crédito: "Es un título representativo de las mercancías embarcadas y destinadas a ser transportadas por mar a un punto indicado. Su función es comprobar que su titular o legítimo tenedor, es el propietario de ellas, o, --- cuando menos, crear en su favor una presunción de dicha propiedad". Por su parte, Rodríguez y Rodríguez, define al conocimiento como "el documento expedido por el capitán de un buque mercante, por el que reconoce haber recibido de -

---

(155) Barrera Graf. Op. cit. pag. 102.

(156) Op. cit. pag. 619 volumen II.

terminadas mercancías para su transporte y promete restituir las al tenedor legítimo del mismo, después de haberlo efectuado." (157) (158)

En relación a la historia, se dice que el conocimiento de embarque es el primer título representativo de que se tiene memoria. Cervantes Ahumada afirma "que data de la época medieval" y que "para nuestra historia, es importante anotar que se le reglamentó en las Ordenanzas de Bilbao, que datan de 1737". (159) Actualmente, se encuentra reglamentado en la "Ley de Navegación y Comercio Marítimos" en sus artículos 168, 169 y 170. El primero se refiere a los datos que debe contener el conocimiento. Es importante transcribirlo:

"El contrato de transporte de cosas deberá constar por escrito y el naviero por sí o por conducto del capitán del buque, expedirá un conocimiento de embarque que deberá contener:

(157) Op. cit. pag. 405 t.I.

(158) ----- El artículo 170 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, ordenamiento que actualmente regula a este título, establece su carácter de título representativo: "El conocimiento de embarque tendrá el carácter de título representativo de las mercancías y consecuentemente, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellas, para ser válido, deberá comprender el título mismo."

(159) Op. cit. pag. 189. sic.

I.- El nombre, domicilio y firma del transportador.

II.- El nombre y domicilio del cargador.

III.- El nombre y domicilio de la persona a cuya orden se expida el conocimiento o la indicación de ser al portador.

IV.- El número de orden del conocimiento.

V.- La especificación de los bienes que deberán transportarse, con la indicación de su naturaleza, calidad y demás circunstancias que sirvan para su identificación.

VI.- La indicación de los fletes y gastos del transporte, de las tarifas aplicables y la de haber sido pagados los fletes o por cobrarse.

VII.- La mención de los puertos de salida y de destino.

VIII.- El nombre y matrícula del buque en que se transporten, si se tratase de transporte por nave designada.

IX.- Las bases para determinar la indemnización que el transportador deba pagar en caso de pérdida o avería.

El carácter esencial de este título de crédito está en la incorporación del derecho de disposición so-

bre ciertas mercancías, permitiendo su fácil circulación y transmitiéndose el dominio de éstas mediante el endoso del título: "el derecho que otorga la legítima tenencia de este documento es el de la posesión de las mercaderías que representa y su transferencia otorga la posesión efectiva de ellas." (160) Pero analicemos detenidamente cual es su función en las operaciones de crédito documentario:

En primer lugar, diremos que es un documento probatorio de haberse recibido la carga por el fletante o porteador, para su transporte, en las condiciones que en él constan. De manera que "el conocimiento acredita o puede acreditar documentalmente el cumplimiento de las obligaciones del vendedor respecto de la mercadería". (161) En particular el conocimiento prueba:

- 1.- La fecha en que se realizó el embarque.
- 2.- El flete acordado, de tal manera que no podrá reclamarse otro que el que figura en él.
- 3.- La cantidad de las mercaderías embarcadas y su calidad aparente.
- 4.- El modo en que debe realizarse el transporte: viaje directo, o, en su defecto, la autorización para transbordar, etc.

---

(160) Brunetti. Op. cit. pag. 393 y sigs.

(161) Garo. Op. cit. pag. 634 y sigs.

5.- Las cláusulas de irresponsabilidad o disminución de responsabilidades en favor del capitán, si es que se insertaron.

6.- Las condiciones de entrega, lugar y modo.

7.- La época en que se podrá reclamar la entrega de las mercancías a su llegada a puerto.

Además de servir, como se ha visto, como un medio documental probatorio, es importante resaltar su función garantizadora, pues estando el banco en posesión del título, está asegurando el pago del crédito por el comprador, en el caso de que éste previamente no haya realizado provisión de fondos. Por último, debemos resaltar la función del título consistente en servir de medio para individualizar la mercancía, lo cual, como se ha visto anteriormente es de suma importancia en las operaciones documentarias.

Al conocimiento de embarque se asimilan los conocimientos recibidos para embarque, introducidos por el uso (162), y que a diferencia del primero, no lleva la indicación de la nave sobre la cual la mercancía se carga, ya que son emitidos por la empresa de navegación antes del cargamento: "Si las mercancías hubiesen sido recibidas pa-

---

(162) Muñoz. Op. cit. pag. 382. t.II.

ra su embarque, el conocimiento deberá contener además de los requisitos exigidos para el conocimiento de embarque:

I.- La indicación de "recibido para embarque"

II.- La indicación del lugar donde hayan de guardarse mientras sean embarcadas.

III.- El plazo fijado para el embarque. (163)

Hay que citar también a los bonos de entrega o delivery orders que son "fracciones del conocimiento relativos a la parte de mercancías en ellos consignadas". --

(164)

Como se ha visto, el conocimiento se refiere en forma exclusiva al transporte marítimo de mercaderías. Para evitar este inconveniente, el proyecto para el nuevo Código de Comercio, no hace diferencias entre este título y la carta de porte del transporte terrestre y el conocimiento del transporte aéreo, estableciendo un sólo título que denomina: "Conocimiento o Carta de Porte".

c) LA POLIZA DE SEGURO.-

La póliza de seguro no es un documento esencial en las operaciones de crédito documentario, pero es utilizado en la mayor parte de los casos.

(163) Art. 169 de Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

(164) Salandra. "Curso de Derecho Mercantil" México 1949. Traducción de J. Barrera Graf. pags. 192 y 193.

Tratándose de la compraventa CIF., hemos visto que el vendedor está obligado a contratar el seguro de las mercancías objeto del contrato, siendo en este caso un requisito "característico, constitutivo o esencial del contrato." (165)

La póliza de seguro es un documento que sirve como medio probatorio del contrato de seguro y que otorga a su legítimo tenedor el derecho de cobrar la indemnización correspondiente en caso de producirse el riesgo. Por disposición del artículo 20 de la Ley sobre Contratos de Seguro, debe llenar los siguientes requisitos:

- 1.- Nombres, domicilios de los contratantes y la firma de la aseguradora.
- 2.- Designación de la cosa asegurada.
- 3.- Naturaleza de los riesgos garantizados.
- 4.- El monto a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esta garantía.
- 5.- El monto de la garantía.

"Si en el contrato de compraventa se ha establecido la obligación para el vendedor de contratar el seguro, el cumplimiento resulta esencial." (166) Consecuentemente, la no remisión al banco de la póliza o la omisión -

---

(165) Muñoz. Op. cit. pag. 386 t.II.  
(166) Garo. Op. cit. pag. 790 y sigs.

de alguno de los requisitos que necesariamente debe contener, ya porque estos sean esenciales, ya porque así se haya pactado previamente, que obliguen al banco a rechazar los documentos, autoriza al comprador para pedir la rescisión del contrato con el consiguiente pago de daños y perjuicios. El vendedor debe contratar el seguro de acuerdo con las instrucciones que el comprador le haya dado y que quedaron especificadas de nuevo en la carta comercial de crédito.

Es conveniente, por último, referirse, aunque sea brevemente, a la llamada póliza flotante, utilizada con frecuencia en los Estados Unidos de Norteamérica y ya también usada en nuestro país. "Corresponde a una modalidad de seguro que se usa para cubrir anticipada y preventivamente hasta el límite máximo o de una suma fijada, los riesgos que corran todas las mercancías que el asegurado reciba o expida durante un determinado período de tiempo, ordinariamente un año. En este tipo de seguro el vendedor no puede entregarle la póliza al comprador, pero sí un certificado de seguro que el asegurador le entrega y que hace referencia a una partida de mercancías en el momento en que el vendedor le comunica la carga de ellas." (167) Es-

---

(167) Muñoz. Op. cit. pag. 386. t.II.



te certificado da derecho a una acción directa en contra - del asegurador.

En el caso del crédito documentario, el banco puede aceptar un certificado de seguro, siempre y cuando - las instrucciones que recibió de su cliente acreditado le- den esta posibilidad.

d) LA LETRA DOCUMENTADA.-

De sobra se han visto cuales son las ventajas que reportan las operaciones de crédito documentario. El - vendedor percibirá el precio antes de la recepción de la - mercancía por el comprador y éste puede pagarle porque -- cuenta con una garantía de que aquella será puesta en sus- manos en las condiciones pactadas, realizando este pago -- por medio de un crédito que le otorga un banco, cuando, co- mo es frecuente, no posee los fondos necesarios para satis- facer el precio.

La conciliación de los intereses del vendedor, comprador y banco, se logra gracias "al juego armónico de- tres entidades del Derecho Mercantil: la letra de cambio, - el conocimiento de embarque y la póliza de seguro". (168)- La operación de crédito documentario se hace posible, por- el empleo de estos tres documentos, que originaron otra --

---

(168) Garo. Op. cit. pag. 674 y sigs. volumen II.

institución que se ha denominado letra documentaria (tratta documentata en Italia; traite documentaire en Francia; draft of bill o documentaire bill en Inglaterra; godekte - tratte o dokumententratte en Alemania.)

La letra documentada debe girarse por la cantidad que incluya el valor de la compraventa así como el precio de la transportación y el aseguramiento. Si se trata de un crédito de aceptación, en el momento en que la letra es presentada por el vendedor al banco, éste aceptará cubrir el importe total de la compraventa, transporte y seguro, guardando los documentos anexos a la letra como una garantía frente al comprador. En el supuesto, de que el banco guarde la letra documentada por haber realizado el pago contra su presentación, se habla de una cesión de la provisión a su favor.

Ascarelli (169) dice que los documentos que el vendedor entrega al banco transmiten dos derechos: uno personal y otro de carácter real. El primero, con objeto de que le puedan ser entregadas las mercaderías, y el segundo en relación con la disponibilidad de las mismas. "Solamente en el caso de pactarse en forma expresa -continuá- diciendo el mencionado autor- se transmitirá el derecho de

---

(169) Op. cit. pag. 255.

propiedad".

Ahora bien, cuando este último derecho no se transmite con los documentos representativos, el banco, para su mayor seguridad, exige la cesión de la provisión a su favor. Esto es, la cesión que el vendedor le hace del crédito que tiene contra el comprador en virtud del contrato de compraventa. (170) La cláusula de cesión de la provisión debe incluirse en la letra, considerándose que cumplido este requisito, opera esta tanto con respecto al tomador del título, como respecto a los posteriores poseedores.

En relación a los requisitos que debe contener la letra documentada, debemos decir que, obviamente, son los mismos que señala la ley para la letra de cambio ordinaria. Tratándose de la forma de vencimiento, parece que la más usual es "a cierto tiempo vista".

---

(170) El maestro Barrera Graf hace un buen estudio de la provisión de la letra documentada y encontramos que en Italia, Salandra estudia exhaustivamente el problema de la provisión.

## C A P I T U L O V .

### CLASIFICACION.- MODALIDADES QUE PUEDE ASUMIR LA OPERACION.

- a) Cómo puede ser la promesa del banco.
- b) Créditos revocables e irrevocables; confirmados y no confirmados.
- c) La carta comercial de crédito.
- d) Divisibilidad y transferencia del crédito.
- e) La cobertura en las operaciones de crédito do cuentario.

CLASIFICACION.- MODALIDADES QUE PUEDE ASUMIR LA OPERACION.a) COMO PUEDE SER LA PROMESA DEL BANCO.-

Mediante la "carta comercial de crédito", el banco de conformidad con los deseos de su cliente el comprador, le notifica al vendedor beneficiario que ha sido abierto a su favor un crédito. En este documento, que es el instrumento técnico de la operación, el banco adquiere --- cualquiera de los siguientes tres compromisos: pagar, aceptar una o varias letras, o negociar las que gire el vendedor sobre el comprador.

Puede tratarse de una apertura de crédito para el pago efectivo de las mercancías o puede ser que la institución bancaria adquiriera el compromiso de aceptar una o varias letras giradas por el vendedor, una vez que éste satisfaga ciertas condiciones establecidas en la "carta comercial de crédito". Esta última, es realmente el documento más importante dentro de la operación documentaria, --- puesto que origina la obligación del banco frente al vendedor.

Esta forma de apertura de crédito mediante aceptación bancaria recibe en Alemania el nombre de crédito de reembolso: Reboursgeschäft (171). La razón de esta de-

---

(171) Garrigues. Op. cit. pag. 585.

nominación consiste en que el vendedor, en vez de estar cubierto por la aceptación o promesa de pago de su propio -- comprador, directamente, queda cubierto o reembolsado del precio de la mercancía por la firma de un banquero, cuyo -- nombre le ha sido indicado por su comprador. "El crédito -- del exportador extranjero da lugar a la creación de un efecto de comercio que será presentado a la aceptación del -- banquero". (172) Es frecuente que la letra documentada sea presentada al descuento a un banco del domicilio del vende -- dor, que la enviará para su aceptación al banco que abrió -- el crédito.

b) CREDITOS REVOCABLES E IRREVOCABLES. CONFIRMADOS Y NO -- CONFIRMADOS.

EL CREDITO REVOCABLE.-

El maestro Rodríguez y Rodríguez, define al -- crédito revocable diciendo que es "el crédito comercial -- concedido sin pactos especiales, de modo que corresponda -- al acreditante el derecho de revocar el crédito a su arbitrio." (173) El artículo segundo de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, dice que: -- "un crédito revocable no constituye un vínculo que obligue jurídicamente al banco o bancos interesados frente al bene

(172) Terrel- Lejeune cit. por Garrigues Op. cit. pag. 586  
 (173) Rodríguez y Rodríguez. Op. cit. pag. 95. t.II.

ficiario; ya que tal crédito podrá ser modificado o revocado en cualquier momento, sin aviso al beneficiario."

Como puede verse, en esta forma de crédito documentario llamada simple o revocable, el banco puede revocar el crédito en cualquier caso, ya sea porque el comprador se lo pida, ya de motu proprio aun sin motivo justificado y sin estar obligado a avisar al beneficiario. El banco no tendrá responsabilidad alguna por esta revocación, -- aun en el caso de que el vendedor haya empezado a despa -- char la mercancía.

El vendedor queda pues en situación insegura y en el caso de que el banco haya aceptado la letra documentada (tratándose de un crédito de aceptación), el nexo que se establecerá con el beneficiario será exclusivamente de naturaleza cambiaria (174). Por todo esto se afirma que en esta modalidad de la operación, más que de una apertura de crédito debe hablarse de una autorización para pagar. - (175)

#### EL CREDITO IRREVOCABLE.-

A propósito del crédito irrevocable, dice el artículo 3 de las Reglas de Viena: "un crédito irrevocable es un compromiso firme del banco acreditante y constituye-

---

(174) Colagrosso. Op. cit. pag. 306 y sigs.

(175) Ibidem. pag. 306.

obligación directa de éste frente al beneficiario o en su caso, frente al beneficiario y a los tenedores de buena fe de los giros y/o de los documentos presentados, a condición de que las disposiciones para el pago, aceptación o negociación se cumplan plenamente y se cumplan, igualmente, las condiciones y términos del crédito". El maestro Rodríguez y Rodríguez lo define de la siguiente forma: "el crédito es irrevocable cuando el acreditante se obliga a mantenerlo durante un cierto plazo." (176)

La práctica del crédito irrevocable "surge en el comercio internacional en las épocas de crisis y perturbación económica, cuando son grandes las oscilaciones en el valor de la moneda y de las mercancías". (177) Parece que esta modalidad del crédito irrevocable tuvo un gran incremento durante los períodos siguientes a las dos guerras mundiales.

En esta modalidad, las instituciones bancarias adquieren el compromiso de mantener y no modificar el crédito que han abierto, a no ser que tengan el consentimiento de todas las partes interesadas.

---

(176) Op. cit. pag. 95. t.II.

(177) Garrigues. Op. cit. pag. 537.



EL CRÉDITO CONFIRMADO Y NO CONFIRMADO.-

Se habla también de crédito confirmado y no confirmado. "Será confirmado cuando el beneficiario queda notificado de la concesión del crédito hecha por el banco-acreditante, por medio de otro banco que confirma la concesión del crédito, de manera que el banco confirmante responde subsidiariamente del cumplimiento del contrato de crédito." (178) Obviamente, para ser confirmado un crédito debe ser irrevocable.

El maestro Cervantes Ahumada (179) hace una transcripción del Journal of the Institute of Bankers que dice: "habrá un crédito confirmado cuando un banco extranjero pide a su corresponsal bancario en Nueva York, comunicar a un exportador americano que se ha abierto en su favor una carta de crédito irrevocable y pide también al banco de Nueva York prestar su garantía (comunmente llamada confirmación) al crédito. El banco de Nueva York garantizará el pago..."

Es conveniente hacer un poco de historia para explicar cómo surgieron en la práctica los créditos confirmados. Hasta la primera guerra mundial, Londres y la libra esterlina ejercían un absoluto dominio en el campo del co-

---

(178) Rodríguez y Rodríguez. Op. cit. pag. 95. t.II.

(179) Op. cit. pag. 273.

mercio internacional. Cuando se presentaba el caso de que un comerciante americano tuviera que pagar una imputación en libras, solicitaba a su banco que emitiera una "carta comercial de crédito" que fuera realizable cerca de un corresponsal en Londres. Por aquellos años, los bancos de los Estados Unidos no gozaban como ahora de un prestigio mundial y consecuentemente la sola firma del banco americano no satisfacía a los exportadores. Entonces se estableció la costumbre de solicitar de los corresponsales ingleses, que agregasen su compromiso al del banco norteamericano.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, al referirse al crédito documentario lo denomina en forma incorrecta crédito confirmado y en su artículo 317 equipara al crédito confirmado con el irrevocable: "El crédito confirmado se otorga como obligación directa del a creditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito." Sin embargo y de acuerdo con lo expuesto no es posible hacer esta equiparación. En la práctica, encontramos que un crédito irrevocable puede ser confirmado y no confirmado, según cual sea la intervención del segundo banco (corresponsal), que puede confirmar o simplemente notificar la apertura de crédito. Las Reglas de Viena son muy claras al respecto. -

El artículo 3 en su segundo párrafo se refiere a los créditos irrevocables no confirmados: "un crédito irrevocable - puede ser notificado al beneficiario por medio de otro banco (banco notificador) sin compromiso para éste..." Y a -- continuación se refiere a los créditos irrevocables confirmados: "pero cuando el banco emisor o acreditante autorice a otro banco a confirmar su crédito irrevocable y este último lo confirme, la confirmación constituirá para el banco confirmante, un compromiso firme..."

c) LA CARTA COMERCIAL DE CREDITO.-

Durante este estudio hemos hablado constantemente de la "carta comercial de crédito". Hemos explicado que es el documento más importante dentro de la operación documentaria, pues origina la obligación del banco frente al beneficiario. Debe contener los siguientes requisitos:

- 1.- Indicación de la irrevocabilidad o confirmación del crédito.
- 2.- Monto de la operación.
- 3.- Plaza donde deben presentarse los documentos.
- 4.- Cláusula d/p (documentos contra pago) o - d/a (documentos contra aceptación).
- 5.- Especificación de los documentos y requisitos que deben éstos contener.
- 6.- Demás modalidades que quieran darse a la operación, como la posible divisibilidad-

o transferencia del crédito.

Se ha criticado la denominación que da el derecho anglo- americano de "carta de crédito", pues se dice se presta a confusiones, ya que la Ley General de Títulos- y Operaciones de Crédito en sus artículos 311 a 316 habla- do la "carta de crédito" que "es un documento que da un co- merciante a favor de otra persona y contra otro comercian- te, para que le entregue el dinero que le pida, hasta cier- ta cantidad determinada, y dentro de un plazo señalado ex- presamente" (180) y que no tiene que ver absolutamente na- da con nuestra operación.

Pero si este último término es desafortunado, igualmente lo es el de "carta de confirmación" el cual con- tribuye a confundir las modalidades de irrevocabilidad y - confirmación, las que hemos tratado de distinguir perfecta- mente. Se puede entender erróneamente que sólo se usa la - "carta de confirmación" tratándose de los créditos confir- mados, cuando ésta como instrumento técnico de la opera -- ción, se usa invariablemente para establecer la obligación directa del banco acreditante frente al beneficiario. Pue- de suceder que el segundo banco sea simplemente notifica - dor del crédito irrevocable abierto por el banco acreditant

---

(180) Corvantes Ahumada. Op. cit. pag. 267.

te quien deberá expedir la "carta de confirmación".

Por eso nos inclinamos por el término "carta-comercial de crédito" empleado por el proyecto para el Nuevo Código de Comercio (Revisado en 1960), pues en esta forma se distingue de las "cartas de crédito" de que habla la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, y se evita el término "carta de confirmación" que es confuso.

d) DIVISIBILIDAD Y TRANSFERENCIA DEL CRÉDITO.-

A propósito del problema de la divisibilidad del crédito, debemos decir lo siguiente. Es posible que se haya pactado que la entrega de las mercancías la efectuaría el vendedor mediante embarques parciales. En esta circunstancia, es claro que este último desea percibir el precio lo más pronto posible, sin tener que esperar hasta el envío de la última partida. El artículo 33 de las Reglas de Viena, autoriza los embarques parciales a no ser que el crédito contenga expresamente instrucciones contrarias. -- Asimismo, se permite en la práctica el fraccionamiento del pago total en pagos parciales, relativos cada uno de éstos al embarque parcial correspondiente.

En relación al problema de la transferencia del crédito, encontramos que es un tema ampliamente tratado por la doctrina. Se considera que un crédito es transfe

rible, cuando el beneficiario tiene derecho de dar instrucciones al banco acreditante, para hacer el crédito utilizable por un segundo beneficiario.

Nuestra Ley de Títulos y Operaciones de Crédito se refiere a dicha transferencia en su artículo 318: -- "Salvo pacto en contrario, el tercero a cuyo favor se abre el crédito podrá transferirlo, pero quedará sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación del crédito se hayan estipulado a su cargo". (181) Encontramos poca claridad en este precepto legal y sobre todo, como en otros casos, una reglamentación incompleta. Tenemos pues -- que completar la disposición legal en los usos bancarios y mercantiles (182), concretamente en las Reglas de Viena -- que son las que se aplican en nuestro sistema bancario. Dichas reglas en su artículo 46 reglamentan con amplitud la mencionada modalidad.

En relación al proyecto de Código de Comercio que también se refiere con brevedad a la transferencia del crédito, es de desearse que se reglamente el tema más ampliamente y que sea cambiado el término "transmitir" que utiliza, para que no exista oposición con las Reglas de Vie

---

(181) Habíamos dicho antes que no resulta conveniente hablar de "obligaciones" a cargo del tercero.

(182) Art. 2-III-LGTOC.

na que señalan que "términos como divisible, fraccionable, asignable o transmisible nada añaden al término transferible y no deberán ser utilizados."

La doctrina, como decíamos, ha hablado mucho del tema. Donadio (183) se muestra inconforme con las Reglas y Usos Uniformes, pues considera que se hace necesaria una mayor flexibilidad para tratar el problema, evitándose así una serie de inconvenientes prácticos. Los Usos Uniformes expresan: "un crédito sólo podrá transferirse si ha sido expresamente designado como transferible por el banco emisor." Y en otro lado: "el banco a quien se solicite transferir el crédito, lo haya confirmado o nó, no tendrá obligación alguna de efectuar el traspaso, excepto en los límites y formas expresamente consentidas por dicho banco y a condición de que le sean pagados los gastos de traspaso." "Un crédito transferible podrá transferirse sólo una vez."

Criticando estas disposiciones, dice Donadio que no hay inconveniente para que el crédito sea transferido varias veces, ya que para el banco resulta indiferente el acreedor que le exija el pago, siempre y cuando se compruebe la regularidad de los documentos. Esta transferen -

---

(183) Op. cit. pag. 233.

cia se operaría por el endoso de la "carta comercial de crédito", que debe ser considerada consecuentemente título de crédito. Agrega Donadio que para evitar cualquier inconveniente al comprador, el beneficiario que trasmite el crédito debe hacerse solidariamente responsable por el incumplimiento de la operación.

Estamos de acuerdo que debería de suprimirse de las Reglas de Viena la restricción en virtud de la cual sólo una vez puede transferirse el crédito, ya que este principio resta un gran margen de aplicación a la operación documentaria. Pero consideramos justificado solamente permitir dicha transferencia cuando el banco expresamente designe al crédito como transferible, designación que sólo podrá éste hacer, cuando así lo haya consentido el ordenador del crédito (184).

Una última aclaración debemos hacer. La "carta comercial de crédito" es "nada más un documento probatorio, por lo que la transmisión del crédito se realizaría por la cesión de los derechos del beneficiario a favor de un tercero". (185) Es pues incorrecto considerar a la "carta comercial de crédito" como título de crédito.

---

(184) Escarra Op. cit. pag. 532.

(185) Fiorentino Op. cit. pag. 278.



e) LA COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE CREDITO DOCUMENTARIO. --

La última modalidad de las operaciones de crédito documentario que vamos a tratar, es a propósito de su cobertura. Como se ha visto, ésta consiste en los documentos representativos de la mercancía que el banco recibe a cambio de la aceptación o pago que realiza. Como el banco obra por cuenta del comprador, debe ser oportunamente reembolsado por este último, quedando pues debidamente garantizado con la posesión de dichos documentos representativos, del cumplimiento de esta obligación de reembolso por parte del comprador.

Existe la posibilidad de que el vendedor exportador para poder cumplir con su obligación de entrega de las mercancías, tenga que hacer una serie de gastos. A veces, por su precaria situación económica no está en posibilidad de financiar por sí mismo estas operaciones. Es el caso de los exportadores que tienen que adquirir previamente la mercancía de productores que exigen el pago inmediato y al contado. Para salvar estos inconvenientes, se ha establecido en la práctica bancaria, una modalidad que permite la realización del crédito sin entrega de los documentos representativos, o bien mediante la entrega de documentos provisionales. Esto se consigue mediante la inclusión-

e) LA COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE CREDITO DOCUMENTARIO. --

La última modalidad de las operaciones de crédito documentario que vamos a tratar, es a propósito de su cobertura. Como se ha visto, ésta consiste en los documentos representativos de la mercancía que el banco recibe a cambio de la aceptación o pago que realiza. Como el banco obra por cuenta del comprador, debe ser oportunamente reembolsado por este último, quedando pues debidamente garantizado con la posesión de dichos documentos representativos, del cumplimiento de esta obligación de reembolso por parte del comprador.

Existe la posibilidad de que el vendedor exportador para poder cumplir con su obligación de entrega de las mercancías, tenga que hacer una serie de gastos. A veces, por su precaria situación económica no está en posibilidad de financiar por sí mismo estas operaciones. Es el caso de los exportadores que tienen que adquirir previamente la mercancía de productores que exigen el pago inmediato y al contado. Para salvar estos inconvenientes, se ha establecido en la práctica bancaria, una modalidad que permite la realización del crédito sin entrega de los documentos representativos, o bien mediante la entrega de documentos provisionales. Esto se consigue mediante la inclusión-

de cláusulas especiales en los contratos.

El banco podrá hacer anticipos del crédito, sea contra la entrega de un simple recibo o mediante la suscripción de una letra de cambio. Además y para mayor seguridad de la institución bancaria, podrá ésta exigir al comprador acreditado, alguna garantía especial. Y es que en esta clase de operaciones, el comprador tiene un interés especial, sabe que si no se ayuda a financiar la operación al vendedor, ésta no podrá llevarse a cabo.

Históricamente nace esta modalidad en interés de los importadores ingleses que deseaban acaparar determinados mercados extranjeros, debiendo financiar a quienes por cuenta de ellos debían adquirir y retener cierta clase de productos en cantidad suficiente para dar la ley en el mercado.

En otra hipótesis, los exportadores para mayor garantía de los bancos, reciben este anticipo suministrándoles documentos provisionales relativos al depósito de la mercancía en determinados almacenes. Se trata, como se dijo, de cláusulas especiales que tienen por objeto facilitar estas operaciones entre plazas diferentes.

## CONCLUSIONES.-

- 1.- El término documentario debe ser incorporado definitivamente a nuestra terminología jurídica, en concordancia con el proyecto de Código de Comercio, con la nueva Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y con un gran sector de la doctrina que prefiere la utilización de dicho término.
- 2.- El objeto del negocio documentario es hacer más pronto y más seguro el comercio internacional, y por lo mismo el crédito documentario se considera un pilar central del comercio moderno.
- 3.- Son tres las relaciones que en conjunto componen la operación de crédito documentario: a) Relación de compraventa. b) Relación entre banco acreditante y comprador acreditado. c) Relación entre banco acreditante y vendedor beneficiario. Estas relaciones son independientes por su diversa naturaleza.
- 4.- La apertura de crédito documentario nació en Inglaterra en la primera mitad del siglo XIX con los Merchant Bankers, llamados así por haber sido comerciantes que decidieron dedicarse en forma exclusiva a la apertura de crédito.
- 5.- A propósito de la naturaleza jurídica del crédito documentario, nos inclinamos por considerar a la operación como un contrato que presenta los caracteres de una delegación acumulativa, aunque admitimos que esta teoría no es definitiva y es muy controvertida.
- 6.- Si bien es cierto que las Reglas de Viena expresan los usos que generalmente se siguen por los diversos países, por sí mismas no tienen ninguna fuerza obligatoria, pues la Cámara de Comercio Internacional no tiene atributos legislativos.
- 7.- Es de desearse que en nuestro país se reglamente en --

forma completa y sistemática al crédito documentario.

- 8.- La costumbre mercantil ha impuesto la utilización uniforme de una terminología propia, en las diferentes -- formas utilizadas para la realización del negocio documentario. Si en algún caso, se tratara de dar un significado distinto al usual a algún término en ellas contenido, el banco estará exento de responsabilidad.
- 9.- No puede decirse que la entrega de los documentos por el vendedor sea una obligación frente al banco, sino -- una conditio juris para que éste pueda cumplir con su obligación unilateral.
- 10.- La CIF. es una compraventa única, un contrato típico -- con prestaciones subordinadas de otras especies, no -- siendo posible hablar de unión de contratos o de contrato mixto.
- 11.- Para que el derecho de propiedad de la mercancía se -- trasmita al comprador, son necesarios tanto el embarque como la transmisión de los documentos.
- 12.- En la práctica es invariable, tratándose de ventas -- contra documentos, el considerar al comprador responsable de la pérdida o deterioro de la mercancía, una vez que ésta es embarcada, no obstante que la transmisión de la propiedad se verifique con posterioridad.
- 13.- A pesar de la independencia de las tres relaciones -- que se dan en el crédito documentario, se manifiesta una unidad substancial, determinada por la unidad de origen, de causa y de objeto.
- 14.- Las normas que deben regular la relación banco -- comprador son las de la "apertura de crédito" de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, pero como estos preceptos son insuficientes para normar dicha relación, debemos remitirnos o bien a las reglas de la comisión mercantil del Código de Comercio o a --

las normas sobre el mandato del Código Civil.

- 15.- La relación banco- vendedor en el crédito documentario irrevocable, nace en el momento en que el primero expide la "carta comercial de crédito" y funciona con independencia de las otras relaciones.
- 16.- En virtud de la autonomía de la obligación del banco, éste no puede oponer al vendedor excepciones derivadas de la apertura de crédito o del contrato de compraventa.
- 17.- Cuando intervienen dos bancos en la operación documentaria, la relación que se establece entre ambos reviste los caracteres de un mandato, sea que el segundo banco intervenga como notificador del crédito o como confirmante.
- 18.- En atención a la función económica que desempeña el crédito documentario, es posible que en caso de incumplimiento del banco corresponsal del acreditante, el comprador acreditado pueda ejercitar una acción contra este segundo banco confirmante.
- 19.- En caso de incumplimiento del banco corresponsal, el banco principal no asumirá ninguna responsabilidad.
- 20.- A pesar de que el comprador haya ordenado al banco la apertura de crédito, no queda por este hecho liberado de su obligación, pues en el caso de que este último no cumpla, deberá cubrir al vendedor el precio de la compraventa y los daños y perjuicios correspondientes.
- 21.- En caso de incumplimiento del comprador frente al banco, éste puede retener los documentos y la mercancía. A este respecto un sector de la doctrina habla de derecho de prenda.
- 22.- En el crédito documentario irrevocable y de acuerdo -

con el artículo 289 del Código de Comercio, los bancos incurrirán en responsabilidad en caso de no seguir las instrucciones de sus clientes, aunque se haya establecido una cláusula de "No Responsabilidad".

- 23.- Hace falta una reglamentación específica en nuestro Derecho, que en forma clara determine las responsabilidades de los bancos, de manera que se imposibilite a éstos a incluir cláusulas de "No Responsabilidad", a propósito de aquellos aspectos en los cuales no es posible hacerlo.
- 24.- A pesar de que se ha desvirtuado la importancia de la factura, llegándose a afirmar que no es un documento fundamental en las operaciones de crédito documentario, consideramos que es un documento principal e imprescindible en esta clase de operaciones, por ser un medio documental probatorio del contrato de compraventa, que sirve para comprobar la regularidad de los demás documentos.
- 25.- El crédito revocable es el crédito comercial que se concede sin pactos especiales, de modo que corresponde al acreditante el derecho de revocar el crédito a su arbitrio.
- 26.- Un crédito irrevocable es un compromiso firme del banco acreditante, quien además de obligarse a mantener el crédito durante un cierto plazo, queda obligado en forma directa frente al beneficiario.
- 27.- Se habla de crédito confirmado, cuando el beneficiario es notificado de la concesión del crédito del banco acreditante, por medio de otro banco, que al confirmar dicha concesión, queda obligado subsidiariamente al cumplimiento del contrato de crédito.
- 28.- La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito equipara al crédito confirmado con el irrevocable, pero esto no es posible, ya que en la práctica encontramos que un crédito irrevocable puede ser confirmado o

no confirmado, según cual sea la intervención del segundo banco, que puede confirmar o simplemente notificar la apertura de crédito.

- 29.- Debería de suprimirse de las Reglas de Viena la restricción en virtud de la cual sólo una vez puede transferirse el crédito, ya que este principio resta un gran margen de aplicación a la operación documentaria.
- 30.- Nos inclinamos por el término "carta comercial de crédito" empleado por el proyecto para el nuevo Código de Comercio, para designar al documento en el que se establece la obligación del banco frente al vendedor-beneficiario, ya que los términos "carta de crédito" y "carta de confirmación" son igualmente confusos.
- 31.- Es incorrecto considerar a la "carta comercial de crédito" como título de crédito, ya que su función es simplemente la de probar la existencia de la obligación del banco frente al vendedor beneficiario.



B I B L I O G R A F I A.

- 1.- ASSARELLI TULLIO.- Apunti di Diritto Commerciale.- Roma 1932.
- 2.- ASQUINI ALBERTO.- Pagamento mediante rimborso de banca. Rivista di Diritto Commerciale 1922 I.
- 3.- BARRERA GRAF JORGE.- Estudios de Derecho Mercantil. -- México 1958.
- 4.- BRUGGI.- Contrato di Apertura di crédito bancario confirmado. Rivista di Diritto Commerciale 1920 II.
- 5.- BRUNELLI ANTONIO.- Le operazione bancarie su tratte documentate. Rivista di Diritto Commerciale 1926 I.
- 6.- COLAPROSSO ENRICO.- Diritto Bancario.- Roma 1947.
- 7.- CERVANTES ANGUIADA RAUL.- Títulos y Operaciones de Crédito.- México 1964.
- 8.- CERVANTES ALTAMIRANO ESPEN.- Cátedra de Derecho Mercantil. México.
- 9.- DEBOGUE JEAN.- Le crédit documentaire en droit anglais. París 1934.
- 10.- DONADIO GIUSEPPE.- Gli accreditamenti bancari.- Milano 1938.
- 11.- ENNECERUS KIPP WOLFF.- Tratado de Derecho Civil. Traducción a la 35a. edición alemana. Tomo II.
- 12.- ESCARRA JEAN.- Principes de Droit Commercial.- París-1937.
- 13.- FIORENTINO ADRIANO.- Le operazioni bancarie.- Napoli-1948.
- 14.- GARCIA MAYNEZ.- Introducción al Estudio del Derecho.- México 1953.
- 15.- GARO FRANCISCO J.- Derecho Comercial.- Buenos Aires - 1956 II.
- 16.- GARRIGUES JOAQUIN.- Contratos Bancarios.- Madrid 1958.

- 17.- GARRIGUES.- Curso de Derecho Mercantil.- Madrid 1955.  
t.I.
- 18.- GRECO PAOLO.- Le operazioni di banca.- Padua 1931.
- 19.- HAMMEL.- Les formes internationales du crédit bancaire.  
Recueil des Cours de l' Académie de Droit International de La Haye. 1935 t. 51.
- 20.- KENNEDY.- Contracts of Sale CIF.- Londres 1924.
- 21.- LYON- CAEN ET RENAULT.- Traité de Droit Commercial.--  
Paris 1921.
- 22.- MARAIS GEORGES.- Du Crédit Confirmé en matière docu-  
mentaire.- Paris 1945.
- 23.- MUNOZ LUIS.- Derecho Comercial.- Buenos Aires 1960. -  
t.II.
- 24.- PLANIOL MARCEL.- Traité élémentaire de Droit Civil.--  
Paris 1947.
- 25.- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN.- Derecho Mercantil.---  
México 1960. t.II.
- 26.- SALANDRA VITTORIO.- Apertura di crédito utilizzabile -  
da terzi. Rivista di Diritto Commerciale 1926 II.
- 27.- SALANDRA.- Curso de Derecho Mercantil- Traducción de-  
Jorge Barrera Graf.- México 1949.
- 28.- VIDAL SOLA.- Crédito Documentado Irrevocable.- Barce-  
lona 1948.