

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO
DOCUMENTARIO

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN DERECHO

presenta:

ROBERTO GALLEGOS TORRES

México, D. F.
1 9 7 0



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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

Sres. Dña. Ana María Torres de Gallegos y
Don. Roberto Gallegos Huerta.

LIBRERIA HISPANICA
M. A. H. H.

A mis hermanos

Juan

Fernando

Leonor y

Martín.

A mi esposa Sonia.

A mis hijos

Sonia, Javier y Roberto.

I N D I C E

<u>CAPITULO PRIMERO.</u>	Pág.
GENERALIDADES	1
I.- Antecedentes históricos:	6
a).- Aspecto internacional.	
b).- Aspecto nacional.	
II.- Naturaleza Jurídica.	21
<u>CAPITULO SEGUNDO.</u>	
EL CREDITO DOCUMENTARIO	36
1.- Concepto General de Crédito.	
2.- Concepto de Crédito Documentario.	
3.- Modalidades del Crédito Documentario.	
<u>CAPITULO TERCERO.</u>	
EL CREDITO DOCUMENTARIO SIMPLE	61
1.- Concepto.	
2.- Mecánica de la Operación.	
3.- Derechos y Obligaciones de las Partes.	
<u>CAPITULO CUARTO.</u>	
CREDITO DOCUMENTARIO REVOCABLE	88
1.- Concepto.	
2.- Características.	
3.- Finalidad.	
<u>CAPITULO QUINTO.</u>	
CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE	98
1.- Concepto.	
2.- Características.	
3.- Finalidad.	
<u>CAPITULO SEXTO.</u>	
CREDITO CONFIRMADO	113
1.- Concepto.	

Pág.

- 2.- La Carta de Crédito,
- 3.- Mecánica de la Operación,
- 4.- Derechos y Obligaciones de las Partes,
- 5.- Intervención de otros Bancos.

CAPITULO SEPTIMO.

REGULACION LEGAL 137

- 1.- El Crédito Documentario en el
Derecho Mexicano.
- 2.- Las Reglas de Viena.
- 3.- Proyecto del Código de Comercio.

CONCLUSIONES 149

BIBLIOGRAFIA 151

CAPITULO PRIMERO
ASPECTOS GENERALES
GENERALIDADES

- I.- Antecedentes históricos:
 - a).- Aspecto internacional.
 - b).- Aspecto nacional.
- II.- Naturaleza jurídica.

GENERALIDADES

Gran importancia práctica tiene el estudio del crédito documentario, en virtud del auge económico, tanto dentro de los países como fuera de sus fronteras, donde tiene mayor aplicación. Esta figura obedece a la necesidad de asegurar el pago y la entrega de las mercancías cuando comprador y vendedor radican en diferente plaza; fué necesaria la intervención de instituciones bancarias, para seguridad del tráfico en las mercancías.

El crédito documentario, en la actualidad es una de las operaciones clásicas de la banca, que en su concepción más esquemática es aquella por la que un banco asume, como deuda propia y frente a tercero, la obligación de pago que para su cliente deriva de un contrato de compra de mercaderías, generalmente de carácter internacional. Se trata de un contrato estrictamente bancario. (1)

El establecimiento de un crédito documentario supone la existencia previa de un contrato de compraventa, cuyo precio debe ser pagado en forma diferida por medio del crédito. De mediar pacto expreso en contrario, corresponde al comprador estipular las condiciones de utilización al dar la orden de crédito, o sea la apertura de éste en favor del vendedor. Los bancos pueden rechazar las condiciones que impliquen para ellos una responsabilidad superior a la que están dispuestos a asumir o que no sean compatibles con las normas bancarias. En ausencia de instrucciones concretas, los bancos llevan a cabo-

(1) Ferro Astray J. Algunos Aspectos del Crédito Documentado.- Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Montevideo, Uruguay, 1962, Pág. 593.

las operaciones de crédito documentarios, sujetándose a los — precedentes establecidos que están recogidos en las Reglas y — Usos Uniformes a los Créditos Documentarios, redactados por la Cámara del Comercio Internacional, en Viena, que sirven de norma a casi todos los bancos del mundo, y que en muchos países — han servido de base para su reglamentación jurídica. (2)

En la práctica del comercio, el crédito documentario se — presenta en tres formas generales:

a).— Se desarrolla mediante la intervención de un solo banco, el del comprador—importador, ante el cual éste ha ordenado la apertura de crédito y al cual el vendedor—exportador remite una letra documentada para su aceptación o pago. El vendedor—y beneficiario del crédito remite al domicilio del banco (generalmente el mismo del comprador) la letra documentada, para — que acepte o pague la letra, reteniendo los documentos que la—acompañen. En caso de aceptación, le será devuelta al vendedor, para que en su oportunidad la negocie anticipadamente o la co—bre a su vencimiento.

b).— Intervienen dos o más bancos. El vendedor—exporta—dor, requiere del comprador—importador, que el crédito le sea—concedido en el domicilio de exportación. Como el importador—en la generalidad de los casos, no será conocido en el domici—lio de su contraparte, acudirá a su banco en demanda del crédito de reembolso, solicitando que lo comunique al banco del ex—

(2) Félix Navarro Irvine. Tomado de la Revista del Foro de Li—ma, Perú. Anales de Jurisprudencia. Comisión Especial de — los Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial. Tomo LXXV Año XIX—Octubre—Noviembre y Diciembre de 1952, México, D.—F. Pág. 134.

portador, directamente si ambos bancos están en relaciones comerciales, o por medio de un banco tercero con el que ambos estén relacionados. También en este caso el crédito es concedido al exportador y el banco acreditante es el del domicilio de éste, si bien, intervienen otros bancos que facilitan la negociación del crédito.

El exportador beneficiario presentará la letra documentada a su banco, éste la aceptará o la pagará, según la forma del crédito de reembolso; en el primer caso, la devolverá aceptada a su cliente; en el segundo, le enviará con los documentos al banco del importador una vez que éste haya satisfecho mediante el depósito del importe, garantizando los derechos del beneficiario. A su vez, el importador podrá disponer de los documentos que estén en poder de su banco, mediante el cumplimiento de las condiciones pactadas en el contrato de apertura que se haya celebrado.

c).- Requiere la intervención de varios bancos y se da preferentemente en el crédito de aceptación. El exportador a efecto de contar con una aceptación que sea fácilmente negociable, exige del importador que el crédito le sea concedido por un banco situado en uno de los llamados "mercados de aceptaciones" (New York y Londres). A dicho banco directamente, o por conducto suyo presentará el exportador la letra documentada, - siguiéndose el proceso señalado en el inciso anterior. (3)

Vale decir que el crédito documentado, cualesquiera que sean las múltiples particularidades o modalidades que las par-

(3) Barrera Graf J. Estudios de Derecho Mercantil, México, D.-F., 1958, Pág. 127.

tes impongan a la operación en cada caso particular, requiere necesariamente la intervención de tres partes bien diferenciadas: un comprador, un vendedor y un banco a quien el comprador induce a aceptar o negociar una letra del vendedor, en determinadas condiciones, o a efectuarle el pago contra entrega de la documentación que permite disponer de la mercadería. (4) Esta documentación es relativa a la mercancía en transporte: factura, conocimiento de embarque, la póliza de seguro y otros documentos representativos.

Así pues, la función que desempeña el crédito documentario es enorme, sobre todo en las relaciones internacionales que, como ya se dijo, es donde tiene mayor aplicación. Tal importancia deriva no tan sólo de las ventajas que representa como un medio eficiente y práctico de realizar operaciones entre las personas que se encuentran en posesión de los bienes ya sea porque directamente sean productores o porque simplemente los posean como intermediarios; por la utilización del crédito en sus múltiples modalidades que ya con esta función justifica su importancia, sino que también hace intervenir en su mecánica a una serie de instituciones con las cuales justifica sus ventajas y se obtienen mejores resultados. Esto es, que los beneficios que ya por sí, son inherentes a esta figura, debemos agregar una ventaja más, que es la intervención de un banco en su mecánica y por lo tanto, se encuentra representada con un margen de seguridad mayor para beneficio tanto del im-

(4) Labanca-Noacco, Vera-Barros. El Crédito Documentado, 1965.- Buenos Aires, Argentina, Pág. 5.

portador como del exportador.

Sin embargo, debemos hacer mención a este respecto, que la - intervención bancaria en la figura que es materia de nuestra - atención, como sucede en casi todos los casos, no es esencial - en su propia naturaleza y que si es en la actualidad un requisi - to indispensable, lo es simplemente porque la ley da ese carác- - ter, pero esto no quiere decir que no pudiese existir un crédi- - to documentario en el que en lugar del banco, interviniesen en - la operación por ejemplo, comerciantes acreditados entre las - partes y que hicieren sus veces.

A pesar de lo anterior, debemos reconocer como un requisito esencial de formalidad la intervención de un banco en la opera- ción de crédito llamada "crédito documentario" y que si inter- viene o se hace intervenir a una institución de crédito, es por que representa para las partes mayor seguridad dada la presumi- ble solvencia con que actúan los bancos; pero creemos que la ad - judicación de la operación en manos de los banqueros fué produc- to de las necesidades comerciales que requerían mayor seguridad y funcionamiento práctico.

Nuestra opinión se ve reforzada por la del maestro Esteva - Ruiz, ya que él indica que tal operación aparece como una fun- ción de mediación de los bancos en el crédito documentario. (5)

(5) Esteva Ruiz Roberto, Opus Cit. Pág. 83.

I.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

Para que naciera el crédito documentario, no sólo fué necesaria la operación de compraventa, sino otras circunstancias económicas que aparecieron en el siglo XIX, el avance de la ciencia y la técnica y como consecuencia, la necesidad de grandes cantidades de materias primas.

El comercio incrementó su actividad al buscar colocar los productos manufacturados y proveer a la industria de las materias primas necesarias. Por otra parte los mercados estaban en ultramar.

La revolución industrial y la acumulación de capital mediante las sociedades anónimas, que trajeron las grandes empresas bancarias que extendieron sus negocios e influencia con la creación de sucursales y corresponsales conectando los diversos mercados.

Las nuevas empresas se multiplicaban y sus solvencias eran desconocidas, suscitaban desconfianzas entre compradores y vendedores, siendo las instituciones anacrónicas, la venta sobre documentos cumplía los fines de ejecución del contrato, pero carecía de eficacia garantizadora para el vendedor, que sólo se logró con el crédito documentado.

La venta sobre documentos revistió dos formas:

a).- Pago contra documentos.- El vendedor entrega los documentos al banco de su plaza, quien por medio de sus sucursales o corresponsales los hace llegar al comprador de ultramar que paga el precio convenido.

b).- Aceptación contra documentos.- Si entre comprador y vendedor se estipula un aplazamiento de pago o venta a crédito, el banco según las instrucciones recibidas, entrega los documentos al comprador contra la aceptación de una letra girada - por el vendedor.

Denotaba inseguridad para las partes. El vendedor podía - mandar los documentos que no le fueran pagados y que el comprador retuviera la mercancía; o bien, en caso de una aceptación, quedarse con un título de descrédito. En el siglo pasado predominó este sistema. Para pasar al crédito documentario, es - necesaria la intervención obligatoria del banco frente a las - partes intervinientes en el contrato de compraventa. (6)

Arturo Vidal Solá dice: lo que esencialmente caracteriza - al crédito documentario es el compromiso del banco frente al - vendedor. Esta forma existe entre los romanos, pues el Consti - tuto Debiti Alieni, consistía en el compromiso adquirido por - el banquero, de pagar a un acreedor la deuda de su cliente, - (7) pero como se dijo anteriormente, es solo un requisito for- - mal.

No quiere indicar el autor que sea un antecedente de este - estudio, pero tampoco descarta su posible influencia, dado el - prestigio del Derecho Romano en el mundo entero.

Existen notables diferencias entre la carta orden de crédio

(6) Vidal Solá Arturo, El Crédito Documentario Irrevocable. -- 1958. Madrid, España, Pág. 20.
(7) Mario Martínez Casas, El Crédito Documentario en el Derecho Romano. Revista de Economía. 1952. Buenos Aires. Pág.- 231.

to y la moderna carta de crédito motivo de esta tesis; no obstante, aquella constituye un precedente que a través de una transformación impuesta por los usos se convirtió en la carta de crédito actual.

La carta orden de crédito era una carta de favor que un comerciante entregaba a otro para facilitarle los negocios en plazas extranjeras, recomendándole comerciantes amigos para que le suministraran fondos. Se utilizaba como medio de proveer de dinero a quien salía al extranjero sin necesidad de transportarlo. El librador ordenaba al librado el pago de una cantidad al tomador por cuenta del primero.

El tomador no tenía acción contra el librado, no pudiendo ser protestada la carta de crédito, y si anulada por el librador previo aviso a aquellos.

La carta de crédito debía pasar paulatinamente de medio para proveer de dinero al viajero a sistema de pago de mercancías y de forma utilizada por comerciantes a instrumento bancario.

La apertura de crédito es otro elemento del crédito documentario, pero no es esencial.

La compra puede ser financiada por un banco; en este sentido se produce la apertura de crédito a favor del comprador.

Este contrato no es genuino del crédito documentario, sino propio del desenvolvimiento de los negocios de bancos.

Este contrato es plenamente adaptable a la operación documentada, cuando el comprador necesita que el banco le financie el negocio. Se abre el crédito al comprador y la disposición

de los fondos se realiza en favor del vendedor beneficiario, mediante la carta de crédito comercial. (8)

a).- Aspecto Internacional.- La revolución industrial cambió totalmente la fisonomía de la economía pública y privada, ya que el comercio internacional tenía una significación relativa, alcanza su desarrollo en el siglo XVIII y la primera mitad del siglo pasado.

En la economía privada no existía la división del trabajo, ya que cada familia consumía lo que producía porque no tenía como fin el mercado.

La revolución industrial, transforma aquel sistema patriarcal y abre paso a la economía de mercado. Alcanza fuerza definitiva el proceso de especialización y división del trabajo, no sólo en el ámbito de la economía privada, sino de la nacional, e inclusive internacional.

La teoría económica y política era raquítica, y como consecuencia el mecanismo monetario. El oro y la plata eran el instrumento de cambio, tomándose en cuenta su peso y su ley. (9)

El origen de la figura que tratamos lo encontramos en Inglaterra, ya que Londres se convirtió en el centro financiero del mundo, contribuyendo las consideraciones anteriores o sea, su auge industrial, su mercado libre del oro, su excedente de capitales que emigró al extranjero, así como su organización banca-

(8) Vidal Solá Arturo, Opus Cit. Pág. 32.

(9) Labanca-Noacco, Vera-Barros, Opus Cit. Pág. 81.

ria y financiera que ofreció al comercio internacional facilidades de crédito mayores más ventajosas que cualquier otro país.

La banca mundial utilizaba sus servicios para operar en diversos mercados ya que su garantía daba máxima protección al vendedor, pues podía confiar en su solidez e inmutabilidad de la moneda (Libra Esterlina). (10)

Antiguamente "las compraventas de mercaderías a transportar por mar, se efectuaban bajo la condición de su feliz llegada al puerto de destino en un plazo dado." (11) Estas ventas especializadas tienden a llenar la necesidad de los comerciantes, ocasionando problemas, porque a estos últimos, no les convenía recibir la mercancía después del arribo.

"En esa misma época que ya comienzan a presentarse algunos casos de ventas en CAF (CIF), las que tienen un desarrollo poderoso a partir de 1870, después de la guerra Franco-prusiana." (12) En este tipo de venta, la obligación del vendedor no se agota en la entrega de la mercancía, sino que tiene que contratar el flete al lugar del destino y el seguro, cuyos costos se agregan al precio de la mercancía vendida, también obligándose a entregar los documentos a la persona indicada o al comprador.

En esta compraventa la responsabilidad de los riesgos se -

(10) Vidal Solá Arturo, Opus. Cit. Pág. 22.

(11) Francisco J. Garo, Tratado de las Compraventas Comerciales y Marítimas, Tomo II, Pág. 498. Buenos Aires, Argentina.- 1945.

(12) Francisco J. Garo, Opus. Cit. Pág. 500.

trasmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador, y desde ese momento deberá iniciarse la vigilancia del seguro.

"Esta venta se documentó con los títulos que amparaban la mercancía (Conocimiento de Embarque, Factura, Pólizas de Seguro) y dió origen a la venta sobre documentos y a la intervención de los bancos por medio del crédito documentario. Los vendedores giraban una letra documentada que se acompañaba de los documentos relativos a la mercancía y esta letra la tomaban en descuento los bancos." (13)

Dice el Dr. Cervantes Ahumada, así nace el crédito documentario por su prominencia en el mundo internacional y la importancia de la libra esterlina.

La aplicación de la venta CIF se generaliza al comercio terrestre, y la aplicación del crédito documentario a la mayoría de las operaciones de venta.

El pago mediante las aceptaciones bancarias se ha desarrollado principalmente en Inglaterra por obra de los grandes negociantes y en favor de los comerciantes más modestos que se dedicaban al mismo género de comercio, cuyas letras aceptaban mediante una comisión. Algunas casas hicieron exclusivo este tipo de operaciones dedicándose exclusivamente a la apertura de créditos mediante aceptaciones. En razón de su origen se les llamaba "Merchant Bankers". La transformación de estas casas -

(13) Cervantes Ahumada Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito.- México, D. F., 1966. Pág. 269.

se opera en la primera mitad del siglo XIX, y la mayor parte de estos negociantes son de origen extranjero, cuyos antepasados llegaron a Londres en los últimos años del siglo XVIII o en los primeros del XIX, cuando Amsterdam, fué substituida definitivamente por Londres como centro del comercio internacional de mercancías. (14)

De Inglaterra, en el segundo tercio del siglo pasado pasó a Francia el crédito documentado, de ahí, se extendió a todos los países del sistema continental.

En los Estados Unidos de Norte América, a pesar de que existen precedentes del siglo anterior, el auge del crédito documentario, se causó por el impacto de la primera guerra mundial, incrementando su comercio de exportación.

Hasta el comienzo de la guerra europea de 1914, Londres fué considerado el primer centro de aceptaciones, adonde acudían los comerciantes de todos los países. New York, en la primera guerra fué tomando auge, hasta llegar a cobrar independencia el comercio norteamericano, de los bancos ingleses, llegando en mercado de aceptaciones en América a rivalizar en importancia con el londinense. (15)

El patrón oro sirvió de mecanismo liberal en materia de comercio y de pagos durante un siglo, pero el conflicto ya no le permitió ese engraneje por la inestabilidad en el cambio de la moneda.

(14) Garrigues Joaquín, Contratos Bancarios, 1958. Pág. 1

(15) Barrera Graf Jorge, Obra Citada, Pág. 270.

El justificado temor a este fenómeno perjudicó el comercio internacional, dificultando las negociaciones de las letras de cambio por restricciones legales en diferentes países.

Cabe afirmar que el descalabro monetario fué consecuencia de los desajustes de países altamente desarrollados, con los poco o casi nada desarrollados. (16)

En el año de 1920, la banca de New York nombra un comité para aplicar las normas que iban a regir estos usos. Este comité formó un plan que ofreció a los compradores extranjeros, si lo solicitaban especialmente, un conocimiento de embarque, — "a bordo" conforme al sistema antiguo y por otro lado reconoció como válido también el conocimiento llamado "recibido", cuyo uso se había extendido mucho casi siendo universal. El comité aprovecho la oportunidad para definir y dar reglas para la interpretación de los términos mas usados en las operaciones de créditos comerciales.

Sus decisiones fueron reducidas en un folleto titulado "Reglas sobre los créditos comerciales de exportación por la conferencia de banqueros de New York de 1920". Estas reglas fueron suscritas por treinta y cinco bancos de New York y Boston, y estos folletos fueron distribuidos a mas de treinta mil instituciones en todo el mundo.

A pesar de las numerosas críticas que se hicieron en contra de las decisiones tomadas por dicha conferencia, estas fue

(16) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Op. Cit. Pág. 97.

ron favorablemente recibidas en el extranjero. (17)

En 1923, aparecen las "Regulaciones o Acuerdos sobre las transacciones de Créditos Comerciales adoptadas por la Asociación de Banqueros de Berlín". (18)

En 1924, se dan a conocer las "Cláusulas y modalidades — aplicables a la apertura de créditos documentados adoptada por la Unión Sindical de Banqueros de París y de las provincias".(19)

En 1925, surgen las "Normas relativas a los créditos documentados utilizables en Italia respecto de las mercaderías a transportarse por mar". (20)

En el año de 1926 se requirió de una reglamentación mas — apropiada. Estados Unidos, dentro del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio, sugirió la preparación de un proyecto, basado en los reportes de las asociaciones de los bancos de — países socios, para determinar el funcionamiento de los créditos documentarios.

En 1929, el proyecto se presentó ante la consideración del Congreso de Amsterdam, de la Cámara Internacional de Comercio, la cual se aprobó como un reglamento uniforme para los Créditos Comerciales Documentados.

(17) Romo Riebeling Rafael, El Crédito Documentario, 1967, México. Pág. 9. Tomado de la Tesis Profesional de José F. Castello Iturbide. Fac. de Derecho, 1941. Pág. 31 y 32.

(18) Romo Riebeling Rafael, Tesis Profesional Citada, Pág. 9 — que cita a Jorge Barrera Graf, Lic. Revista de la Facultad de Derecho de México; Julio-Septiembre de 1952.— Artículo "El Crédito Documentado de Reembolso en el Derecho — Comparado. Concepto y Naturaleza Jurídica". Pág. 161.

(19) Romo Riebeling. Opus Cit. Pág. 9.

(20) Romo Riebeling. Opus Cit. Pág. 9.

Algunas asociaciones de bancos, se adhirieron inmediatamente, otras no, tal fué el caso de los Estados Unidos e Inglaterra.

Se creó con posterioridad una nueva comisión, la que sometió su trabajo al Congreso de Viena en el año de 1933, de la Cámara de Comercio Internacional, el cual fué aprobado como "Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios".

Con posterioridad hubo revisiones, en los años: 1951 en Lisboa y en 1962 en París.

b).- Aspecto Nacional.- No tenemos noticias de que haya existido la figura del crédito documentario o alguna similar entre los antiguos pobladores de nuestro país, por lo que al efecto debemos tomar como punto de partida en una fecha más cercana a nuestros días ya que, en los años de la conquista tampoco apareció tal figura.

Debemos recordar que a raíz de la conquista, el cuerpo de leyes que tenían aplicación en España, se aplicó de lleno en nuestro país y que a pesar de ello, no fué posible que tal ordenamiento se aplicara en razón de que las necesidades y el medio eran radicalmente diferentes a las necesidades de tiempo, lugar y espacio en relación a la península, por lo tanto, se fué formando un cuerpo de leyes diferentes con el conjunto de cédulas reales, ordenanzas, decretos, etc., que se dieron para las relaciones con el nuevo mundo ya que, existía una diferencia o discriminación en este sentido, pues mientras que un

cuerpo de leyes era aplicado a los nacionales de España, otro distinto se aplicaba a los naturales de América.

Todo el cuerpo de leyes dado para las Indias, fué recopilado en un sólo ordenamiento, que a la fecha conocemos como leyes de Indias o Derecho Indiano.

"Durante la época colonial de hispanoamérica, no hubo ningún desarrollo en la banca o el comercio. La política del imperio español, era monopolizar y restringir lo más posible el comercio con y entre las "Indias", al efecto se dictarón medidas, y ejemplo de ello es lo que a continuación transcribimos:

"Ningún mercader que tenga tienda pública — puede usar oficio de banco público, aunque — afiance; y si lo usare mandamos al consulado, que le cierre la tienda y condene en cuatrocientos pesos ensayados para nuestra Real Cámara y gastos del Consulado por mitad por orden de Felipe III al Consulado de México" — (Libro IX título XXXVI) Ley LVIII, Recopilación de Indias (1625).

El resultado pronto se sintió en España, así como en sus colonias americanas, la riqueza metálica extraída de sus colonias resultó ser parasitaria. Improductivas y pobremente gobernadas las metrópolis fueron forzadas a conseguir fuertes préstamos en las casas bancarias de Lyon, Frankfurt, Venecia y — otras ciudades europeas con garantía de los metales y especias

americanas, es de consideración que al obtener México su independencia, no existiese un verdadero sistema bancario. "En la época colonial florecieron varios bancos particulares que operaron dando avíos a los mineros." (21)

"El primer banco público fué el Banco de Avíos de Minas, -- fundado por Carlos III, y que operó hasta los primeros años de la independencia, en auxilio de la minería." (22)

Con posterioridad surgió "El Nacional Monte de Piedad, fundado por Real Cédula, fechada en Aranjuez el 2 de junio de 1774, el Monte fué el primer banco que emitió billetes, los que tenían la redacción de recibos de depósito; pero que eran, en realidad, verdaderos billetes de banco." (23)

En el año de 1830, el día 12 de octubre se decretó, el establecimiento de un Banco de Avío, el que tiene como fin el fomento de la industria nacional "aunque los ramos de preferencia -- serán atendidos sean los tejidos de algodón y lana, cría y elaboración de seda, la junta podrá igualmente aplicar fondos al fomento de otros ramos de industria, y productos agrícolas de interés para la nación." (24)

"En los años de 1861 a 1863, se iniciaron las operaciones de desamortización, y aunque la invasión francesa hizo vacilar la confianza en los buenos resultados, en los años siguientes -- brotó de una manera espontánea la primera institución bancaria --

(21) Cervantes Ahumada Raúl, Obra Cit. Pág. 212.

(22) Cervantes Ahumada Raúl, Obra Cit. Pág. 212.

(23) Cervantes Ahumada Raúl, Obra Cit. Pág. 213.

(24) Colección de Leyes y Disposiciones relativas al Crédito Público desde el año de 1821. Tomo I, México, 1883, Pág. 137.

de carácter privado y que fué el Banco de Londres, México y Sud América, fundado en el año de 1864."

Con posterioridad surgieron los bancos Mercantil, Mexicano-Hipotecario y de Empleados, en la capital, y el Minero en el Estado de Chihuahua, pero por crisis sufridas en el año de 1883, se obligó al Banco de Empleados a fusionarse con el Banco de Londres, México y Sudamérica; el Mercantil y el Mexicano se fusionaron con el que ahora lleva el nombre de Banco Nacional de México." (25)

Tanta importancia alcanzó la actividad bancaria en diferentes Estados de la República, que en el año de 1897, se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito, estableciendo: bancos de emisión, hipotecarios, los refaccionarios y los almacenes generales de depósito.

La Revolución afectó la vida bancaria. Los bancos de emisión fueron intervenidos y liquidados, estableciéndose en la Constitución de 1917 un Banco Unico de Emisión. (26) Pero el Banco Unico de emisión no se constituye sino hasta el año de 1925.

En materia de banca comercial, es el Código de Comercio de 1884 el primero que se ocupa de la institución y en 1897, debido a la importancia bancaria, se creó la Ley General de Instituciones de Crédito.

(25) Estudio Histórico Filosófico Sobre la Legislación de los Bancos. Luis G. Labastida. México, D. F., 1889, Págs. 57, 58 y 59.

(26) Cervantes Ahumada Raúl, Opus Cit. Pág. 214.

Como se dijo, en 1925 se constituye, después de varios intentos, el Banco de México, que a su vez celebró varias operaciones con el público y en el año de 1931 se da el primer paso para que dicho banco tuviera las funciones propias de un banco central, cosa que se logra plenamente en 1936 en que se pone en vigor su Ley Orgánica, la que entra en vigencia en 1941.

La expansión de los banqueros ingleses ha sido determinante para que se note la influencia en el diferente tipo de operaciones internacionales como lo es normalmente el crédito documentario.

En una encuesta que cita el Lic. Romo Riebeling, dice que están a la cabeza en importancia los bancos ingleses sobre los latinoamericanos. Que la presencia de la libra esterlina fué determinante orillando a depender del capital inglés como moneda para llevar a cabo la liquidación de las transacciones internacionales, que abrió canales de comercio y financiamiento a comerciante y banqueros, que de otra forma no hubieron encontrado fácilmente contactos internacionales. (27)

En cuanto al aspecto jurídico, nuestro país, se adhirió a las "Reglas, Usos y Prácticas de la Cámara de Comercio, inclusive, recogiendo algunos de sus principios" dentro de su legislación vigente, tanto en la "Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares", que en el Artículo 113 a la letra dice: "Las aperturas de crédito comercial documentario, -

(27) Romo Riebeling. Op. Cit. Pág. 9.

sean o no de crédito confirmado, obligan a la persona por cuenta de quien se abre el crédito a hacer la provisión de fondos a la institución que asume el pago, con antelación bastante. - El incumplimiento no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito confirmado. El contrato de apertura de crédito será ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación. Salvo pacto en contrario, en los términos de los usos internacionales a este respecto, ni la institución pagadora ni sus corresponsales asumirán riesgo por la cantidad de mercancías, ni por la actitud de las mismas, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento de sus corresponsales de las instrucciones transmitidas por correo o por telégrafo, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad que la estipulada en la apertura de crédito."

De acuerdo con el artículo transcrito nuestro derecho incorpora los usos y reglas internacionales, como es de comprenderse, no pueden ser otros que las Reglas de Viena, puesto que éstos son los únicos usos internacionales que han sido recopilados por la Cámara de Comercio Internacional, los cuales forman parte de nuestro derecho vigente.

II.- NATURALEZA JURIDICA

Importante es para nuestro estudio, hacer referencia a la naturaleza jurídica de la figura que ocupa nuestra atención, - ya que a fin de determinar posteriormente sus efectos, debemos saber con exactitud el terreno que pisamos.

Los autores que se ocupan del tema, como sucede en todas - las materias de derecho, se enfrascan en discusiones imprácticas y que en realidad no conducen a nada, tratando de encontrar en las nuevas figuras legales que aparecen para hacer frente a las necesidades que surgen con motivo del desarrollo social y comercial, características afines con las tradicionales instituciones del derecho, así se ha dicho que el motivo de nuestro estudio se asimilará diversas figuras, las que citaré más adelante.

El problema de la naturaleza jurídica, sin embargo, es de - una importancia vital para la mejor comprensión del problema - por lo que, debemos en primer lugar, exponer las principales - tesis que los diversos autores han elaborado para explicar su funcionamiento, a fin de que criticadas, manifestemos cuál es a nuestro juicio la que debe tener aplicación.

Pues bien, entre las principales tesis que encontramos al respecto, están la que pretende encontrar en el crédito documental la figura del mandato; la que piensa que es una fianza; la de aceptación anticipada de la letra de cambio; la de la delegación; la del contrato sui generis; como forma especial - de apertura de crédito, la de estipulación a favor de tercero, etc., a continuación examinaremos cada una de ellas.

1.- MANDATO.- A primera vista parece resolverse el problema en la figura del mandato. El banco actuando como verdadero y propio mandatario respecto del ordenador del crédito, asume por cuenta y orden de éste, la posición de deudor frente al —tercero beneficiario. Como tal condición se asume directamente y a nombre propio, el mandato resulta ser sin representación, por lo que, el contrato adquiere la forma típica de la —comisión.

Por las exigencias prácticas del crédito documentado irrevocable, el esquema del mandato queda desfigurado, quedando —sin explicación jurídica la situación.

Hay imposibilidad para el mandante, de dejar sin efecto el mandato una vez que el banco comunica al tercero la obligación asumida, así como la vigencia del contrato frente a la muerte —del mandate. Esto es contrario a la esencia del contrato y su carácter personal. Por otra parte, la imposibilidad de excepciones por condiciones derivadas del contrato de compraventa,—no son explicables a través de esta figura por lo que, debemos descartarla por insuficiente.

2.- TEORIA DE LA FIANZA.- Tampoco es aceptable la teoría —de la fianza, aunque como lo señala Stoufflet, que la aceptaría a su favor por la circunstancia de que ese contrato constituye el tipo de institución destinada a obtener para el acreedor la garantía otorgada por un tercero. Frente a los tribunales franceses y norteamericanos, búscase asimilar la fianza —con el crédito documentario. Pronto se advirtieron las cir—

cunstancias y diferencias substanciales, principalmente el carácter autónomo de la obligación bancaria frente al beneficiario del crédito, lo que contradecía la naturaleza jurídica — esencialmente accesoria de la fianza.

3.- ACEPTACION ANTICIPADA DE LA LETRA DE CAMBIO.- Para explicar el carácter autónomo de la obligación del banquero, surgió la idea de asimilar a la aceptación anticipada de la letra de cambio, que para obtener el cobro de su crédito, debía emitir el vendedor en el contrato de compraventa. Esta teoría no supera objeciones fundamentales.

En primer lugar, aisla de manera absoluta, las relaciones entre el vendedor y banco con el comprador, por tal la explicación no contempla ambas situaciones. Esta postura sería para el caso de que el banco emitiera un documento para el pago posterior, lo que constituye una excepción, debido a que la operación se liquida a través del pago directo del banco. Además, destaca la duda de admitir en aceptación bancaria un documento por separado, así como lo discutible que sería en materia de crédito documentado la inoponibilidad, cambiariamente inobjetable frente a terceros de las excepciones personales al vendedor, primer beneficiario del crédito, en caso de que éste fuera transferido.

Esta teoría fué objeto de muchas críticas, Cherón le hace tres objeciones: (28)

(28) Cherón Albert, nota en Dalloz Periodique, 1923, citado — por Sagunto Pérez. Pág. 345.

a).- Puede preguntarse si el banquero ha querido tomar una obligación tan rigurosa, cualquiera que sea la forma como se utilice el crédito.

b).- Si la aceptación hecha por anticipado y en acto separado es válida.

c).- El banquero solo se obliga cuando las letras van acompañadas de los documentos, lo que lo convierte en una aceptación condicionada, destruyendo la naturaleza de la letra de cambio.

d).- Además la aceptación debe hacerse por escrito en el documento, ya que en caso de no serlo, terminaría con el principio de literalidad de los títulos de crédito.

4.- TEORIA DE LA DELEGACION.- Se atribuye a los autores — Asquini y Hancel. Mediante la delegación, una persona, (el delegado) a solicitud u orden de otra (el delegante), se obliga con un tercero, (el delegatario).

Tenemos la delegación imperfecta, en la que el delegatario acepta un deudor sin renunciar por ello al primer crédito contra el delegante. La denominada delegación perfecta, que es una especie de novación por cambio de deudor y el crédito contra el delegante queda extinguido. En nuestro caso en la delegación imperfecta, el delegado no puede oponer al delegatario ninguna excepción fundada en sus relaciones con el delegante.- El delegatario adquiere un derecho propio y autónomo respecto de la relación originaria.

Esta institución parece ajustarse estrictamente al crédito documentario: ordenador del crédito (delegante), el acreedor - de su banco en virtud del contrato de apertura de crédito, ordena a éste (delegado) el obligarse frente al vendedor (delegatario).

Por la obligación que acepta el banquero, el vendedor adquiere un derecho propio, directo y autónomo, beneficiado con la inoponibilidad de excepciones derivadas de cualquier relación jurídica anterior.

Esta teoría resulta insuficiente. En efecto, como se prevee en la ley, para que haya obligación irrevocable por parte del delegado hacia el delegatario, se hace indispensable la aceptación por éste de la promesa de aquel. Se dice que la doctrina hace reposar sobre un contrato entre delegado y delegatario, derecho directo que se le reconoce a éste último.

Para salvar la objeción, hacemos descansar en una aceptación tásita del beneficiario a la comunicación del banco acreditante, notificándole la apertura de crédito a su favor. Pero no es conveniente ya que se necesita determinar desde que momento del silencio nace el derecho autónomo y directo del beneficiario. Pero dicen, surge desde el momento en que se en vía la comunicación.

Dicen los autores que resulta artificial una aceptación anterior a la oferta y por otro lado se destaca que dicha explicación desconoce la independencia que existe entre el contrato de venta, la apertura de crédito y la calidad de terce-

ro que posee el banquero respecto de la operación comercial. -
(29)

TEORIA DEL CONTRATO SUI GENERIS.- Fué expuesta por Spee — anotando una sentencia del Tribunal de Amberes, de 30 de octubre de 1875. El acreditante se obliga directamente con el librador (vendedor) obligación que contrae mediante el aviso que unía al dador de la orden (comprador) para que éste, obrando — como mandatario, comunique la apertura del crédito librando letras de cambio a cargo del acreditante.

Esta teoría supone una práctica diversa de la actual. Puesto que no es el dador el que comunica al beneficiario, sino es el banco acreditante mediante una "carta de crédito". De aquí que el autor haya recurrido a la figura del mandato que aparece en otras teorías para explicar esta institución. En esta tesis el contrato se forma entre el banquero acreditante y el beneficiario del crédito. Por este contrato se obliga a honrar — las letras libradas por el vendedor o beneficiario, por lo que es esa diferencia de la simple promesa de aceptar letras.

La teoría del contrato Sui Géneris, no explica como dijimos entre quienes se celebra el contrato o si se trata de diversos contratos coligados. Tiene el mérito al proponer que el crédito documentario no encaja dentro de los moldes tradicionales ya conocidos desde su creación y adopción en la práctica — bancaria que no tuvo en cuenta si se trataba de un contrato de terminado o una obligación abstracta.

(29) José Ferro Astray. Op. Cit. Pág. 621.

COMO FORMA ESPECIAL DE APERTURA DE CREDITO.- En la apertura de crédito confirmado, una forma especial de apertura de crédito.

Quarantotti le denomina "Venta contra apertura de crédito", por la existencia de una apertura de crédito, en que el banquero acuerda con el comprador, su cliente, obligarse a aceptar las letras por cuenta de éste, con la condición de una seguridad, constituida por la prenda sobre la mercadería representada por los documentos. La garantía es generalmente un requisito accesorio y por lo regular es una fianza o hipoteca, que no es requisito esencial sino accesorio del contrato de apertura de crédito, la existencia de la garantía en el crédito documentado, no cambia su naturaleza jurídica. Para éste autor existe además un mandato conferido y aceptado, para aceptar la letra o letras de cambio. Dice: "El banquero está obligado a aceptar la letra bajo la condición de que con la letra se presenten los documentos, si bien él es extraño a la compraventa concluida entre el cliente y el librador. De ahí resulta que las obligaciones del banquero estén determinadas por la doble relación de apertura de crédito y mandato". (30)

Falta fundamento a esta teoría, que además de asimilar el crédito documentario a la apertura de crédito común, hace intervenir la noción de mandato para explicar porque el banquero solamente acepta o paga la letra contra la entrega de los docu

(30) Quarantotti, Carlo, "La Apertura de Crédito Documentado.- 1920, citado por Sagunto Pérez, Op. Cit. Pág. 490 y sig.

mentos representativos de la mercadería. Si existiera ese man dato, la obligación del banquero no se reduciría como lo dispo nen las Reglas y Usos Uniformes, a constatar la regularidad de los documentos, sino que también tendrían que certificar, la - exactitud del cumplimiento, de los compromisos impuestos por - el contrato de compraventa. Es cierto que el mandatario tiene - un derecho de retención sobre las cosas que son objeto de la - operación encomendada, por otra parte este derecho no lo tie nen todas las legislaciones.

TEORIA DE LA ESTIPULACION PARA OTRO.- Formulada por Bola ffio, seguida por Folco y Marais que dice:

"Si el banco consiente en emitir la carta de crédito, el - tercero beneficiario adquiere un derecho directo contra el ban co, pero ese derecho nace desde el día en que el comprador es - tipuló con el banco, es una substitución de un acreedor por un - deudor.

El crédito confirmado no es, ni un mandato, ni una cesión - de crédito, ni una obligación imperfecta.

Es una estipulación para otro, es decir, un contrato que - tiene por objeto obligar personalmente al banco con respecto - al vendedor, sin extinguir el crédito de este último contra el - comprador, dicho compromiso deviniendo retroactivamente irrevo cable al día de la emisión de la carta de crédito, desde que - el beneficiario ha recibido dicha carta". (31)

(31) Bolaffio, Leone, *Monitore del Tribunale*, 1920. Citapo por Sagunto Pérez. Op. Cit. Pág. 345.

Como lo destaca Marais en el contrato de compraventa, se establece que el pago del precio se efectuará mediante la apertura de un crédito documentado irrevocable. Para su cumplimiento el comprador solicita de un banco la apertura de un crédito, que será irrevocable, el crédito se hará efectivo mediante la aceptación y pago de las letras o al contado en las ventanillas del banco o en un banco corresponsal, contra la entrega de la documentación pertinente, endosada en favor del banco o en blanco. El comprador comunica al vendedor la apertura de crédito y el banquero, por su parte, avisa al vendedor a través de la "carta de crédito", en la que se le hace saber que se ha abierto a su favor un crédito irrevocable.

Aparentemente tiene los requisitos de validez de la estipulación para otro. Stoufflet, hace el siguiente análisis:

Nacimiento de la obligación.- En la estipulación para otro la obligación del promitente nace desde el momento de la estipulación como el derecho del tercero.

En el crédito documentario la obligación del banquero para con el beneficiario no nace simultánea a la contratación que hace con el vendedor.

Irrevocabilidad de la obligación asumida por el banquero.- La irrevocabilidad de la obligación que asume el banquero, en el crédito documentado irrevocable, es independiente de toda manifestación del beneficiario aceptando la apertura de crédito.

Tratándose de la estipulación para otro, el derecho del be

beneficiario solamente es irrevocable desde el momento en que se comunica su aceptación, por lo que el promitente y el estipulante pueden revocar hasta ese acto la estipulación.

Autonomía de la obligación del promitente (banquero).- En la estipulación en favor de tercero el cumplimiento de la obligación por parte del promitente, depende del cumplimiento de la obligación contraída por el estipulante. En el crédito documentario aún cuando el estipulante comprador no cumpla con lo pactado, el banco o promitente, se obliga a abonar al beneficiario el importe de la obligación.

Además dice Stoufflet, tampoco explica la inoponibilidad de excepciones por parte del banquero, que pudieran derivar de las relaciones del comprador y vendedor.

TEORIA DE LA ASUNCION DE DEUDAS.- Según esta teoría el banquero se hace cargo de la deuda del comprador hacia el vendedor; asume su obligación pagando el precio de la mercancía.

La mayoría de las legislaciones no conoce la figura jurídica de la asunción de deudas.

Explica la obligación del pago, pero no el derecho de exigir la entrega de deudas.

TEORIA DE LA NOVACION.- Para los autores sostenedores de esta teoría explican que la novación de obligación se registra en el momento de la aceptación que presta el vendedor de la obligación asumida por el banquero que abre el crédito, quedando substituída la obligación comprador-vendedor, por la naciente banco-vendedor. Se recurre a dos formas: por substitución del acre-

dor. Por substitución del deudor, en ella las obligaciones — del comprador con respecto al vendedor o sea, la de pagar el — precio, sería substituida por la que asume el banquero con res- pecto al vendedor.

Por una parte la novación no se presume, es necesaria la — declaración formal o que resulte claramente del acto, por la — incompatibilidad de las obligaciones. Estas teorías no están— de acuerdo con la finalidad y las consecuencias derivadas del— crédito documentario irrevocable.

Parte de la doctrina renuncia a lograr una explicación ju- rídica unitaria del crédito documentario y dice:

TEORIA DE LA MULTIPLICIDAD DE CONTRATOS.— No estamos ante un contrato con pluralidad de partes, sino de distintos contra- tos ligados entre sí por la misma finalidad económica que ase- gura a un vendedor el cobro de su crédito sobre el precio de — la mercancía, mediante la asunción por un banco de la obliga— ción de pagar ese precio. Cada uno de estos contratos tendrá— una causa distinta aunque todos ellos concurren a una misma fi- nalidad económica.

La explicación jurídica de cada contrato sería la siguien- te:

a).— La relación entre comprador y vendedor, sería la típi- ca compraventa con cláusula especial previniendo el pago del — precio mediante apertura de crédito bancario;

b).— La relación entre comprador y banco acreditante, se —

fundaría en un contrato de apertura de crédito impropia, ya -- que él no es beneficiario, sino un tercero a quien el banco ha de pagar o aceptar la letra;

c).-- La obligación del banco frente al vendedor, quedaría explicada por la teoría de la delegación imperfecta ya señalada;

d).-- La intervención de un banco confirmante, mantendría -- la teoría de la delegación, la que pasaría de denominarse acumulativa, ya que supone la superposición de dos delegaciones, redoblando la garantía del vendedor.

Otros autores sostienen que nos encontramos ante una nueva forma de contratación que no se asimila a las instituciones -- que se reglamentan en las diferentes legislaciones.

Dentro de esta corriente se señala la similitud que tiene con el contrato de apertura de crédito de aceptación. En ambos casos se produce una disociación de la relación fundamental nacida de la venta o del negocio que origina la apertura de -- crédito y la obligación asumida por el banquero. Además entre la obligación cambiaria del banco en el crédito de aceptación y la que asume en el caso de crédito documentado, existirá una gran analogía. La diferencia más importante estribaría en que ligada a un contrato comercial determinado, la obligación del banco en el crédito documentado aparece como una promesa desu- nida, mientras que la obligación cambiaria se halla incorpora- da a un título, no es una oposición esencial de grado que la - legislación norteamericana ha admitido respecto de las letras-

creadas a través de un crédito documentario, la negociabilidad de la carta de crédito (título especial creado al efecto), en la misma forma que la letra de cambio, sosteniéndose el principio de la inoponibilidad de excepciones en beneficio de los sucesivos tenedores.

Opina Ferro Astray que estamos ante un instituto de pura técnica bancaria, creado bajo la necesidad práctica, fundado en la mayor confianza que en cuanto a solvencia ofrecen los bancos a diferencia de los particulares.

Considera que desde el punto de vista económico, las distintas operaciones que dan lugar a un crédito documentado (compraventa, apertura de crédito, acreditativo bancario), se hallan estrechamente vinculadas entre sí. Así queda vinculado el aspecto económico y el jurídico.

Comparte con Escarra que el banco no es indiferente al contrato de compraventa; puesto que, derivado del crédito documentario tiene la obligación de verificar la documentación, la mercadería, etc., por lo tanto, no pertenecen ajenos a esta relación.

Acepta la teoría de la delegación, ya que carece de toda legislación. Pero admite que es la única admisible en el estado actual del derecho, hasta que se legisle particularmente o sea, en cada país con un molde internacional.

En cuanto a la legislación supletoria, aplicable a la relación acreditante-acreditado, están cubiertas por las disposiciones correspondientes a la comisión mercantil, respecto de la --

compraventa existen normas específicas.

NUESTRA OPINION.— Por otra parte, debe buscarse una explicación jurídica inatacable en cuanto a la justificación de los efectos que de común acuerdo se reconocen a la institución. (32)

Después de haber considerado algunos de los aspectos teóricos más importantes, en la doctrina, he llegado a la conclusión de que esta figura, es de creación reciente, moderna, obedeciendo a las necesidades del comercio internacional, por tal, imposible de que figuras que fueron creadas para resolver otras necesidades sean las mismas que solucionen y den una naturaleza específica al motivo de este estudio.

Debemos partir de dos fundamentos principales a saber:

a).— Las necesidades económicas internacionales que deben ser tomadas dentro de los principios rectores.

b).— Los usos y precedentes en las operaciones bancarias que se han realizado. Experiencia abundante que en diversas partes del mundo han existido. Los precedentes, serán los fallos arbitrales que en relación a esta operación, se han dictado o se dicten en el futuro por la Corte de Arbitraje, que se rige por las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional del Comercio, con sede en París, Francia.

Como dije en párrafo anterior, son insuficientes las figuras actuales, ya que no producirían efectos propios de crédito documentario. Es de concluirse, que es crédito documentario simple y llanamente.

(32) José Ferro Astray, Obra Cit. Pág. 625.

CAPITULO SEGUNDO

EL CREDITO DOCUMENTARIO

- 1.- Concepto General de Crédito.
- 2.- Concepto de Crédito Documentario.
- 3.- Modalidades del Crédito Documentario.

EL CREDITO DOCUMENTARIO

1.- Concepto general de crédito.- La vida comercial no se concibe sin el crédito. A causa del crédito los capitales se desarrollan, realizándose el fenómeno de la producción.

La palabra crédito, proviene del latín credere, que significa confianza. "En sentido jurídico, habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo, que recibe la designación de acreditante, traslade al sujeto pasivo, que se llama acreditado, un valor económico actual, con la obligación del acreditado de devolver - tal valor o su equivalente en dinero, en el plazo convenido." — (33)

Este concepto es elaborado por el maestro Raúl Cervantes — Ahumada, apoyado en los conceptos de Arwed Kaoch, en su libro - "El Crédito en el Derecho", entiende por crédito "la disposición desde el punto de vista del acreditado, de efectuar un contrato de crédito, esto es, un contrato cuya finalidad es la producción de una operación de crédito; mientras que por operación de crédito, por parte del acreditante, es la cesión en propiedad regularmente retribuida, de capital con la obligación de abonar intereses y devolverlo en la forma pactada"; el maestro conjuga para dar su definición con la vertida por Don Joaquín Garrigues, en su curso de Derecho Mercantil, "toda operación de crédito implica el diferimiento de la prestación del deudor y, por tanto, —

(33) Raúl Cervantes Ahumada, Títulos y Operaciones de Crédito, - 1964, México, Pág. 210.

un plazo. Pero no toda concesión de plazo supone el otorgamiento de crédito. Para que exista éste se requiere el traspasamiento de la propiedad de un valor económico y el aplazamiento de la prestación equivalente a la propiedad que se adquiere — (contrapartida)". (34)

Con gran acierto observa el maestro Cervantes Ahumada, que no es conveniente hacer intervenir el concepto de propiedad, ya que hay casos en los que sólo se presta la firma, en los cuales no se puede hablar de un traslado de propiedad, aunque haya una traslación de un valor económico.

De tal forma que nos adherimos al concepto elaborado por el multicitado autor, que por otra parte es acorde a la institución que tratamos en este estudio.

Aunque de manera importante debe llamarnos la atención, el concepto jurídico del crédito, no por ello debemos dejar de reconocer que existe otro concepto desde el punto de vista económico y sobre todo en materia internacional, se atiende un poco más a este último concepto.

La importancia del crédito es enorme, sobre todo en la época actual, ya que, en general no se realizan los pagos en metálico, sino que debido a la urgente necesidad de abreviar y hacer más expeditas las transacciones y en razón del avance de las técnicas, sería casi imposible el traslado de grandes sumas de numerario, se utiliza el crédito desde muy variadas formas — que pueden ir, desde la expedición de cheques o cualquier otro título de crédito, hasta la apertura de crédito pasando por el crédito documentario.

(34) Raúl Cervantes Ahumada. Opus Cit. Pág. 210.

Además, el crédito, visto como una simple transacción de capitales de unas manos a otras, por lo general es entregado a agentes especializadas en su manejo y si este sistema no existiera, las personas que tienen capitales y no pudieran administrarlos personalmente por diversas causas, no tendría beneficio alguno, sin la existencia de diversas figuras jurídicas, por lo que el crédito viene a constituir un gran aliciente y medio eficaz de utilización de recursos productivos para cualquier país.

(35)

2.- Concepto del crédito documentario.- Tenemos que hacer una referencia al término que utiliza la Ley para designar la institución motivo de este estudio; le nombra "Del Crédito Confirmado." Primeramente, el crédito confirmado, es sólo una de las modalidades que pueden presentarse en el crédito documentario, en relación al compromiso del banco corresponsal ante el beneficiario. En segundo término "por ser una institución nueva, desarrollada en el práctica comercial y en la jurisprudencia Anglo-sajona, el crédito documentario no aparece reglamentado entre nosotros sino hasta el año de 1932." (36) En el proyecto del Código de Comercio de Agosto de 1962, ya lo denomina "crédito documentario".

A continuación daremos varios conceptos sobre el crédito documentario:

(35) Stuart Mill John. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. México, 1951, Pág. 58.

(36) Heriberto Román Talavera. El Crédito Documentado. Anales de Jurisprudencia. Año XXII, Tomo LXXXVI, 2a. Epoca, Enero, Febrero y Marzo de 1956, México, D. F., Pág. 60.

Román Talavera dice: "El crédito documentado es aquella - operación por la cual un banco, mediante apertura de crédito, contrato de cuenta corriente, por provisión de fondos, se compromete a suministrar a un tercero a la demanda de un cliente, en el acto o en un tiempo más o menos amplio, los medios de pago de la deuda de este frente a un tercero, ya sea en dinero o por la aceptación de letras, y entregarlo al beneficiario con la condición de que éste presente los documentos solicitados - que servirán de garantía al banco, de ser pagado, y a solicitud de la realidad de su operación con el beneficiario." (37)

Manuel García Iglesias dice: "Existe apertura de crédito-comercial documentario, cuando una persona conviene con una - institución de crédito, que ésta entregue determinada cantidad de dinero a otra persona, importe de un contrato de compraventa (generalmente de mercancías) contra prestación y entrega de los documentos previamente especificados, y sobre los cuales - conservará el banco un derecho de retención legal." (38)

Este concepto al igual que el vertido con anterioridad, - no comprende la compleja situación que presentan los contratos mencionados. A continuación transcribiré la definición dada - por los autores argentinos Labanca-Noacco, Vera-Sarras que dicen: "el crédito documentado es el derecho otorgado por un banco (por lo general con alguna anticipación) a una despachante-

-
- (37) Heriberto Román Talavera. El Crédito Documentado. Anales de Jurisprudencia. Año XXII, Tomo LXXXVI, 2a. Época, Enero, Febrero y Marzo de 1966, México, D. F., Pág. 61.
- (38) Manuel García Iglesias. Créditos Comerciales Documentarios. México, 1944. Pág. 17.

de mercancías, o bien de recibir dinero en efectivo de sí mismo (ello es, del banco otorgante), o de otro banco que actúa como agente suyo, a cambio de los documentos estipulados que acreditan el envío, o bien el derecho o la autorización concedida por el banco de girar una o más letras de cambio contra sí mismo, o su sucursal o corresponsal, a la vista o a plazos, con los documentos agregados que acreditan el envío." (39)

Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, en sus disposiciones generales y definiciones, en su inciso "b", dice: "Para los efectos de estas disposiciones, definiciones y artículos, las expresiones crédito (s) documentario (s) y crédito (s) que se emplean, significan todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud de la cual un banco (banco emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (ordenante), deberá efectuar un pago a un tercero (beneficiario), o a su orden, o deberá pagar, aceptar o negociar las letras de cambio (giros) que libre el beneficiario, o autoriza que tales pagos sean efectuados, o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra entrega de los documentos prescritos, siempre que las cláusulas y condiciones estipuladas hayan sido cumplidas." (40)

(39) Labanca-Ngacco, Vera-Barros. El Crédito Documentado, Buenos Aires, Argentina, 1965, Pág. 4.

(40) Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, Banco Internacional, S. A., Pág. 9.

El Sr. Lic. Romo Riebeling, dice en su tesis recepcional- "no estoy de acuerdo con el contenido de estas definiciones, - porque pecan una de cortas y otras se exceden en su contenido, es que no me inclino por ninguna, con tal motivo, me voy del - lado del sistema del Proyecto del Código Argentino (Crédito Do cumentado.- Buenos Aires, del 4 al 7 de mes de mayo de 1943)."

Esta Ley no define el crédito documentario, sino que da - una serie de reglas, con las cuales indica a las relaciones -- que se establecen en estos créditos, y dice:

I.- Desvinculación con el contrato originario;

Artículo 1o.- El Crédito Documentado constituye un contrato independiente del que pudiera darle origen.

Artículo 2o.- Las relaciones entre el banco y el beneficiario, se rigen por las estipulaciones contenidas en la Carta de Crédito.

Artículo 3o.- Las relaciones entre el ordenante del Crédito y el banco acreditante se rigen exclusivamente por la convención celebrada entre los mismos.

Artículo 4o.- Las relaciones entre el ordenante y el beneficiario, se rigen exclusivamente por el contrato celebrado entre ellos. (41)

Sin embargo, para mejor entender y llegar a la definición exacta de la figura que estudiamos, creemos que es necesario -

(41) Romo Riebeling Rafael, Obra Cit. Pág. 20.

entender su función, ya que el crédito documentario nace como una necesidad imperiosa de asegurar a los exportadores el pago puntual de las mercancías vendidas, así como la entrega de las mismas. La razón es sencilla, porque muchas veces (la mayoría) tanto exportadores como importadores no se conocen y por tal, la confianza que se requiere para que se lleguen a perfeccionar las operaciones no se daría de no mediar esta figura. Por otro lado están las fluctuaciones en la moneda y más aún, el exportador no siempre conoce el estado del mercado adonde van a parar sus productos.

De lo anterior se desprende la necesidad de asegurar una forma de celebración de las operaciones con el mayor número de garantías posibles que sólo se encuentran mediante el crédito documentario.

La razón se refuerza al considerar que si el vendedor, no conocía bien la persona y la responsabilidad del comprador, ahora encuentra una institución que le puede merecer confianza. Esta institución es un banco comercial que interviene en la operación.

Me adhiero, al enumerar en cuatro sencillas reglas, el enfoque que se le puedan dar a los conceptos citados con anterioridad. Principalmente, se completará el vertido en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios.

3.- Modalidades del Crédito Documentario.- Desde hace siglos, el comercio, principalmente el exterior y se realiza so-

bre la base del crédito en que intervienen las instituciones -- bancarias. Fué excepcional el caso en que las compras se realizaran al contado y en la misma plaza, ya que por lo general comprador y vendedor residen en diferente plaza. Es claro que, no obstante que haya la estipulación de que debe pagarse en el momento de la recepción en el país de destino, de todos modos y - en cualquier caso queda confirmado el otorgamiento del crédito por parte del vendedor; y esto es así, tanto en razón del transcurso de un plazo entre la fecha de salida de la mercancía del territorio de exportación y la de su llegada al territorio del importador, cuanto porque el vendedor confía en que no será inútil el anticipo que haga del costo, del seguro y del flete, por la certidumbre de que el comprador cubrirá todo esto al serle entregada la mercancía, o en su caso, al vencer el término concedido. A esta técnica corresponde la venta "Caf o Cif".

Es ya una forma tradicionalmente establecida la de utilizar el método de la aceptación que el comprador haga de una letra de cambio documentada contra la entrega de la mercancía, -- porque las grandes operaciones requieren el otorgamiento de plazos para su pago; y aún cuando se convenga en que éste se efectúe en el momento de la repetida entrega, como el otorgamiento de un mandato o poder es costoso y exige un trámite engorroso -- es de uso constante la misma letra documentada aunque se gire a la vista, y en ella figure como beneficiario el capitán del barco o el agente aduanal encargados de desembarcar y entregar la mercancía al comprador; para que tenga derecho a exigirle y per

cibir válidamente el pago del importe de esa letra.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, los comerciantes - tropezaron con grandes obstáculos con los países Americanos - que podían proporcionar satisfacción a las necesidades económicas de los países beligerantes. (42)

Los vendedores del Norte, Centro y Sudamérica, incluso Cuba, ampliaron el crédito de los importadores de Europa, así como los E.U.A. a los compradores residentes en los diversos países América, sobre las bases del giro de letras de cambio documentadas, pero muy pronto encontraron insuficientes y peligrosos este método tradicional, por lo cual acudieron a otros procedimientos, que son modalidades del Crédito Documentario, de las cuales citaré, las clasificaciones, que acertadamente hace el Sr. Lic. Romo Riebeling. (43)

(42) La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias. Roberto Esteva Ruiz. México, 1964. Pág. 43.

(43) Romo Riebeling Rafael. Obra Cit. México. Pág. 24 a 34.

CLASIFICACION DEL
CREDITO DOCUMENTA
RIO.

- 1.- En cuanto a su posi
bilidad de cancela
ción:
 - a).- Revocables.
 - b).- Irrevocables.

- 2.- Por lo que toca al-
compromiso del Ban-
co corresponsal ante
el Beneficiario:
 - a).- Confirmados.
 - b).- Notificados
o no-confirmados.

- 3.- En relación al recor
ruido de las mercanci
ás:
 - a).- Importación.
 - b).- Exportación.
 - c).- Internos.

- 4.- En relación al ven
cimiento de los gi-
ros por medio de los
cuales el beneficiari
o del crédito pue
de disponer de ellos:
 - a).- A la vista.
 - b).- De aceptación.

- 5.- Por lo que respec-
ta a la posibilidad
que los créditos pue
dan entrar en vigor-
otra vez:
 - a).- Revolventes.
 - b).- No-Revolventes.

- 6.- En cuanto a la posi
bilidad de que el -
beneficiario de un-
crédito no sea pre-
cisamente el vende-
dor, sino un inter-
mediario:
 - a).- Asignables o -
Transferibles.
 - b).- No-Asignables
o No-Transfereri
bles.
 - c).- Subsidiarios.

7.- Por la garantía que solicita el acreditante al-acreditado:

- a).- Sin garantía.
- b).- Con garantía-parcial.
- c).- Con garantía-total.

8.- Por el número - de bancos emiso-res que inter--vienen:

- a).- Con varios ban-cos emisores.- (Syndicate Cre-dits.)
- b).- Con un sólo --banco emisor.

9.- En cuanto a la forma de pago:

- a).- Back to back -credit.

1.- En lo relativo a su clasificación por su posibilidad de cancelación, hay un capítulo especial, por lo cual lo dejaremos para tratarlo con posterioridad.

2.- Por lo que toca al compromiso del banco corresponsal ante el beneficiario, que son los confirmados e inconfirmados:

a).- El crédito confirmado, es aquel por el cual, el banco corresponsal no sólo notifica, sino que confirma al beneficiario-vendedor la apertura de crédito, obligándose en forma directa. El Banco Nacional de México, S. A., dice:

"Los créditos comerciales confirmados son aquellos en los que el banco corresponsal se compromete, solidariamente y por encargo del banco ordenante, a pagar el importe del crédito al beneficiario, dentro de los términos y condiciones del mismo."

b).- Notificados o no confirmados.- En éste el banco acreditante, solicita de su corresponsal se notifique la apertura de crédito al beneficiario, sin que aquél se obligue en forma alguna.

"El banco emisor de un crédito no pide al banco intermedio que lo confirme, sino simplemente que notifique al beneficiario la existencia de la operación, la intervención del segundo banco se limita a avisar al beneficiario, trasladándole las condiciones de crédito, informándole que ha sido establecido por el banco emisor con carácter irrevocable, pero sin adquirir por su parte compromiso alguno."

Se obtiene a través de esta modalidad, la certeza de que el crédito procede de buen origen, ya que el banco notificador verifica la autenticidad de las instrucciones recibidas del -- banco emisor.

3.- En relación al recorrido de las mercancías.

a).- Importación:

"Los Créditos Comerciales de Importación son aquellos que abre un banco de determinado país como medio de pago de mercancías que están siendo importadas al mismo."

b).- Exportación:

"Los Créditos Comerciales de Exportación son aquellos que un banco de determinado país notifica o confirma a una persona que se va a encargar de efectuar la exportación de mercancías de dicho país."

c).- Internos o Domésticos:

"Los Créditos Comerciales Internos son aquellos que abre un banco como medio de pago de mercancías que están siendo movilizadas de un punto a otro dentro de un mismo país, es decir, sin que implique importación o exportación alguna."

4.- Relacionado al vencimiento de los giros por medio de los cuales el beneficiario del Crédito Documentario puede disponer de ellos:

a).- A la vista, o con movimiento de caja, según otros -- autores:

"Los Créditos Comerciales a la Vista son aquellos en los cuales el beneficiario, para disponer de ellos, emite un giro a la vista, es decir, pagadero a su presentación." Dicho de otra forma, el banco, al recabar los documentos respectivos, hace el pago, del giro presentado por el beneficiario-vendedor.

b).- De aceptación:

En caso de que el banco acepte los documentos presentados por el beneficiario, giras, que son hasta determinada cantidad.

Los vencimientos de la letra o título de crédito que se presente es de acuerdo con lo previsto por nuestra ley: a cierto tiempo vista, a cierto tiempo fecha o a día fijo, a excepción de los documentos a la vista, que fueron tratados en el inciso anterior.

5.- En cuanto a la posibilidad de que los Créditos Documentarios puedan entrar en vigor otra vez:

a).- Créditos Revolventes:

Conocidos con su nombre inglés "Revolving Credit" Son los que no se agotan al utilizarse el importe por el cual han sido establecidos, sino que al iniciarse un período vuelven a ponerse automáticamente en vigor. (44) Es como si giraran en su propio eje, y al dar una vuelta completa, durante la cual se han cumplido las condiciones estipuladas, vuelven a recorrer el mismo camino, para volver a reemprenderlo hasta la ter

(44) Navarro Irvine Felix, Ob. Cit. Pág. 134.

minación del plazo de validez de su ininterrumpida marcha.

El Sr. Lic. Romo Riebeling, cita "Créditos Documentarios", de Manuel Alcazar Caballero, que distingue cuatro tipos de submodalidades dentro del crédito revolvente:

I.- Cuando se establece por una cantidad ilimitada, sin ningún tope para que el importe pueda disponerse durante un período determinado pero fijando el día exacto de cada período en el cual ha de efectuarse la disposición.

II.- Cuando se establece sin plazo de validez y sin determinar la cantidad, pero fijando un límite al importe de las aceptaciones en vigor. Una vez alcanzada la cifra tope de aceptaciones en curso no podrán aceptarse nuevos giros hasta que hayan vencido y sido liquidados los aceptados anteriormente.

III.- Cuando se establecen sin plazo de validez y sin determinar la cantidad, pero fijando un límite al importe de los giros que se presenten a la aceptación cada vez, con límite determinado en cuanto al total de aceptaciones en curso.

IV.- Cuando se establecen por una cantidad, como límite de la utilización que puede hacerse en un período determinado.

Estos créditos por lo general son válidos hasta que son revocados por el acreditado, pero en otros casos se fija un plazo de validez.

b).- No Revolventes:

Son aquellos que se agotan una vez utilizado el importe -- por el cual fueron establecidos, previo cumplimiento de las condiciones establecidas en el mismo.

6.- En cuanto a la posibilidad de que el beneficiario de un Crédito Documentario no sea precisamente el vendedor, sino un intermediario.

a).- Asignables o transferibles:

Son aquellos en los que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos a segundo beneficiario que se conoce con el nombre de asignatario.

Alcazar Caballero, citado por el Lic. Romo Riebeling, dice: "Por regla general, los beneficiarios de estos créditos -- son los vendedores de las mercancías, sino actúan como intermediarios, aunque en algunas veces sean vendedores de una parte y actúen de intermediarios para el resto, hasta completar la cantidad total que cubre el crédito."

Los créditos transferibles no pierden en ningún momento -- sus características primitivas impuestas por el ordenante: esto es que las condiciones señaladas al banco no pueden modificarse al ser transferidos.

b).- Intransferibles o No Asignables es el caso contrario al anterior, en los que el beneficiario no tiene la facultad de ceder sus derechos a un segundo beneficiario.

c).- Crédito Subsidiario.- Puede abrirse un crédito documentario transferible y divisible, en el cual el banquero en lugar de emitir desde el principio una carta de crédito trans

ferible, empieza por abrir un crédito intransferible.

Posteriormente a petición del beneficiario, el que desca-transferir una parte del crédito a un segundo beneficiario, — emite otra carta subsidiaria de la anterior, a nombre del nuevo beneficiario y que se deduce del total por el cual se extendió aquélla.

El referido procedimiento da mayor seguridad al banco en relación con posibles fraudes que amenazan la circulación de las cartas de crédito.

Por esta razón algunos bancos adoptan esta modalidad en lugar de abrir créditos transferibles, la que le permite poner nuevo tipo de plazos y condiciones a cargo del segundo beneficiario.

En el crédito transferible, dentro del mismo se establece una cláusula de transferencia y en el crédito subsidiario el banco tratará directamente al segundo beneficiario.

7.- Por la garantía que solicita el acreditante al acreditado:

a).- Sin garantía o en descubierto:

En este no se exige garantía, ni provisión de fondos quedando el acreditante garantizado con la operación misma. Esta operación se caracteriza por prescindir en ella de las cualidades del cliente o la naturaleza de su patrimonio. Tiene un derecho de prenda sobre las mercancías objeto del crédito.

b).- Con garantía parcial:

En este caso además de tener el derecho de retención legal sobre las mercancías, solicita el otorgamiento de determinadas garantías.

c).- Con garantía total o con provisión de fondos:

Esta tiene para el banco acreditante, además de un derecho real de retención de mercancías y quizá alguna garantía, exige provisión de fondos por el momento total de la operación. Depende esta modalidad del poco conocimiento que tenga del cliente o de la naturaleza de la mercancía.

8.- Por el número de bancos emisores que intervienen:

a).- Créditos con varios bancos emisores o Créditos de Sindicato (Syndicate Credits).

"Estos créditos se originan cuando el importe es demasiado grande para una sola entidad bancaria. Con objeto de repartir el riesgo proporcionalmente a las posibilidades de cada participante, se forma un sindicato de bancos y banqueros, en el que cada uno toma una participación hasta completar el total requerido. Uno de los bancos, generalmente el iniciador de la operación, toma la dirección del asunto y actúa en representación de todos los demás ante el beneficiario. Los bancos participantes se entienden solamente con el banco director del grupo, no teniendo los primeros otra intervención que efectuar pagos al beneficiario o al fondo común, o aceptar letras a su-

cargo, hasta por el importe de su participación, de acuerdo — con las condiciones estipuladas y con las instrucciones del — banco director del sindicato, y recibir los reembolsos de sus pagos, a través del banco director, como asimismo las remuneraciones a que su participación le da derecho.

Los bancos participantes pueden estar establecidos en distintos países y su participación está expresada en su propia moneda o en otra. La dirección del grupo la lleva por lo general un banco de Londres o New York.

Los beneficiarios de estos créditos no son generalmente entidades comerciales ni particulares, sino gobiernos o municipalidades extranjeras, etc. (45)

Romo, da el nombre de "Créditos Asociación" ya que, al hablar de sindicatos, en nuestro derecho sería darle una connotación diversa.

b).- Créditos con un solo banco emisor.

En este tipo de créditos, la parte acreditante o emisor es un solo banco y por lo tanto, en forma total responde por la operación ante el beneficiario y el acreditado.

Además de las modalidades citadas en la anterior clasificación, tenemos:

A).- Créditos Documentarios de Negociación.- La obliga---

(45) Romo Riebeling R. Citando a Alcazar Caballero Manuel. Ob. Cit. Pág. 30.

ción del Banco puede consistir únicamente en una promesa de negociación de las letras que por el importe de la venta gire el vendedor, beneficiario del crédito. Existe aquí no una promesa de pago, sino simplemente un descuento de documentos. (46)

B).- En cuanto a la forma de pago:

a).- Crédito Documentario Indivisible.- La obligación del banco se pacta que sea cumplida o pagada íntegramente.

b).- Crédito Documentario Divisible.- La mercadería será pagada en parcialidades no deseando el vendedor tener que esperar hasta la última entrega de mercancías para hacer efectivo su crédito. (47)

9.- En cuanto a la forma de pago:

"Back to Back Credit".- En esta modalidad se trata de resolver el problema de que el beneficiario necesita disponer de dinero líquido y por adelantado antes del embarque, generalmente para pagar a su vez al proveedor de la mercadería a exportar.

Esta solución surgió por el siguiente problema: un exportador tiene concertada la venta de una mercadería al exterior y el importador le ha abierto un crédito documentario a su favor por el valor de la misma. Desgraciadamente el exportador de nuestro ejemplo no es el propietario de la mercancía vendida, sino que debe adquirirla de un proveedor de su mismo país.

(46) García Iglesias Manuel, Op. Cit. Pág. 21 a 26.

(47) José Ferro AStray. Op. Cit. Pág. 597.

Sin embargo, el proveedor no está dispuesto a entregarla sino-
es previo cobro de la misma. También estaría dispuesto a reci-
bir una letra a su favor girada contra un banco y aceptada por
éste.

El exportador tiene, pues, vendida al exterior una mercan-
cía que no puede embarcar por carecer de fondos o de crédito -
para adquirirla. La carta de crédito abierta a su favor le re-
sulta de imposible utilización.

En estas circunstancias el back to back credit aparece co-
mo una solución. El exportador puede solicitar al banco acre-
ditante que, con la garantía de la carta de crédito existente-
a su favor, el banco acreditante abra un crédito al proveedor-
pagadero contra documentos de transporte.

El back to back credit es, pues, un crédito que se abre -
con la garantía de otro crédito. El banco acreditante extien-
de un crédito a una persona o firma designada por el beneficia-
rio de un crédito de exportación.

En contra de lo que a veces se afirma, esta operación no-
deja de tener algunos riesgos para el banquero, ya que si por-
alguna circunstancia, como podría ser la huelga, la mercancía-
no se embarca en el plazo previsto para el primer crédito (es-
decir el abierto en el exterior a favor del exportador), la -
garantía que para el banquero acreditante representaba ese -
crédito de exportación desaparece. El banco acreditante ha -
abierto un crédito al proveedor de la mercancía y a pedimento-

del exportador. El proveedor lo cobrará (u obtendrá la aceptación de una letra girada contra el banquero acreditante) en el momento de entregar la mercancía al Ferrocarril, por ejemplo. Pero si el embarque se retrusa hasta que expira el plazo de la carta de crédito primitiva, la garantía para el banco acreditante se habrá desvanecido. Si, dado el tiempo transcurrido o por otros motivos, el importador ya no desea esa mercancía y no quiere abrir un nuevo crédito, el banco acreditante se encontrara con que depende de la solvencia y moralidad del exportador de lo que pueda obtenerse en la liquidación de las mercancías.

La diferencia entre el back to back credit y el crédito subsidiario radica en que en este último el banquero emisor es el que abre el crédito primitivo y también el subsidiario a deducirse del primero. En el back to back credit, hay un crédito abierto por el banquero emisor y otro abierto por banquero acreditante que se cubre con el primero. Es un crédito con la garantía de otro en síntesis.

Cláusula Roja y Verde.- Otras modalidades se presentan en esta institución con las cláusulas Roja y Verde, las cuales tienen el siguiente objeto:

A la cláusula roja se recurre frecuentemente por los exportadores cuando son agentes de los importadores y necesitan contar por adelantado con parte de los fondos para realizar compras de mercaderías y que se preparan a enviar a su casa ma

triz. Solamente existiendo una gran confianza o una relación de casa matriz a sucursal, se justifica esta modalidad que -- desvirtúa completamente el crédito documentario.

En efecto, bajo este sistema el beneficiario puede obtener fondos del banco sin necesidad de presentar los documentos de embarque. Si después no envía la mercadería prometida al importador, este habrá perdido su dinero sin acción alguna contra el banco, que no ha hecho sino seguir sus instrucciones.

Reiteramos que la "Cláusula Roja", lo que hace es otorgar al beneficiario la facultad de obtener adelantos en descubierto.

En el sistema Norteamericano, los fondos para estos adelantos, los provee el banco pagador o negociador.

En la práctica bancaria británica, los fondos los suministra el emisor.

La "Cláusula Verde", es parecida a la roja en sus alcances pero con la diferencia de que aquí se le exige al beneficiario para permitirle disponer de los adelantos el que primero exhiba ciertos documentos que prueben un principio de ejecución de la obligación a su cargo. No se llega a exigirle -- que presente los documentos de embarque a bordo, pero si la documentación probatoria de que la mercadería se halla en los - almacenes del puerto, por ejemplo o en determinados almacenes.

Si la cláusula roja permite los adelantos en decubierto,

la cláusula verde permite los anticipos contra presentación -
de ciertos documentos provisionales.

CAPITULO TERCERO

EL CREDITO DOCUMENTARIO SIMPLE

- 1.- Concepto.
- 2.- Mecánica de la Operación.
- 3.- Derechos y Obligaciones de las partes.

EL CREDITO DOCUMENTARIO SIMPLE

1.- Concepto.- Hemos explicado en los capítulos anteriores, que el crédito documentario es "el derecho otorgado por un banco a un despachante de mercaderías, o bien de recibir dinero en efectivo de sí mismo, u otro banco que actúa como agente suyo, a cambio de los documentos estipulados que acreditan el envío, o bien el derecho o la autorización concedida por el banco de girar una o más letras de cambio contra sí mismo, o un corresponsal, a la vista o a plazos, con los documentos agregados que acreditan el envío". (48)

También explicamos que las Reglas y Usos Uniformes, lo define como "todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud de la cual un banco actuando de acuerdo con la petición o instrucciones de un cliente, deberá efectuar un pago a un tercero, o a su orden, o deberá pagar, aceptar o negociar las letras de cambio que libre el beneficiario, o autorizar que tales pagos los efectúe, o que tales giros los pague, acepte o negocie otro banco contra entrega de los documentos prescritos, siempre que haya cumplido las cláusulas y condiciones estipuladas". (49)

Aunque debemos mencionar que jurídicamente no existe relación entre el crédito documentario y la apertura de crédito, — que son dos negocios completamente diferentes, sin embargo, en vista de las necesidades internacionales por las cuales se ha llegado a la costumbre de utilizar intermediarios en las tran—

(48) Albert C. Whitker.- Citado por Labanca-Noaco, Vera-barros. Op. Cit. Pág. 4.

(49) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Op. Cit. Pág. 41.

sacciones comerciales, ya que dicha intervención de los bancos en las referidas operaciones garantiza al vendedor que el comprador del extranjero le pagará el precio o le aceptará la letra, y por otro lado garantiza también al comprador que será recibida la mercancía.

Ahora bien, entratándose de ventas al contado, el vendedor le remite las mercancías pactadas al comprador y dicha venta se documenta con un conocimiento de embarque generalmente, mismo que se acompaña a una letra documentada que se gira contra el comprador por el importe del precio y es usual que dichos documentos se remitan a un intermediario que generalmente es un banco que se encuentra ubicado en el lugar de plaza del comprador, pero también puede el vendedor enviarlos directamente al comprador, pero en este caso es indicable que el vendedor deberá tener confianza absoluta en que el precio le será pagado y por lo tanto, con los riesgos de que el comprador retenga el giro o incluso las mercancías sin cumplir con su compromiso.

El término de crédito documentario ha sido atacado y criticado por diferentes autores que del tema se ocupan, así también, su concepto, diciendo que su definición no es completa o muchas veces es demasiado extenso.

Respecto del término se ha dicho que no siempre que se presenta esta figura se presenta también el crédito y esto es correcto, ya que muchas veces el banco acreditante exige garantías e incluso provisión de fondos y se dice también que el

término documentado tampoco es correcto, ya que lo que tradicionalmente se considera como documentado es la letra de cambio — que puede ser documento contra pago o contra aceptación; sin embargo, suponiendo que fuera el mismo crédito que venimos estudiando, no siempre se presenta la documentación, ya que hipotéticamente puede realizarse sin tener tal carácter.

A pesar de las objeciones, creemos que tanto por la costumbre de la utilización del término "crédito documentario" como por la costumbre de utilizar en esta figura los documentos que acompañan a la mercancía, el término debe subsistir aún cuando no en todas las ocasiones demuestre plenamente su significado.

Este crédito documentario, se inicia generalmente con una apertura de crédito, información de la cual dá aviso el banco a un tercero, en el sentido de que aceptará los documentos girados por éste o le entregará una cantidad de dinero de acuerdo con la apertura de crédito celebrada, sin la promesa del banco de sostener su oferta. (50)

Existe un convenio entre acreditante y cliente, mediante el cual el banco acreditante pone a disposición de un tercero, ya sea una suma de dinero o la aceptación de documentos, según haya sido pactado.

La apertura de crédito, con lo que empieza a funcionar la figura estudiada, nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 291 que dice: "En virtud del contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una —

(50) Heriberto Román Talavera, Op. Cit. Pág. 72.

suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".

En el contrato de apertura de crédito, se producen dos efectos: uno inmediato, que consiste en la concesión del crédito por el acreditante al acreditado; y un efecto futuro y eventual, que es la disposición que del crédito haga el acreditado, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o a utilizar la firma de éste en la asunción de obligaciones por cuenta del acreditado. (51)

Al crédito documentario algunos autores le denominan apertura de crédito, sin expresar la posibilidad de revocación, la cual se infiere de otros preceptos (por ejemplo el artículo 294, que permite convenir la facultad de alguna de las partes o de ambas para denunciar el contrato).

En efecto, en el crédito revocable, cuando el acreditante debe contraer por cuenta del acreditado alguna obligación (entre otros casos, la ley menciona concretamente, en su artículo 297, aceptar u otorgar letras suscribir pagarés, prestar aval,

(51) Raúl Cervantes Ahumada. Títulos y Operaciones de Crédito. México, D. F., 1964. Pág. 253.

en general aparecer como endosante o signatario del título) — queda obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de dinero de que disponga, o a cubrir oportunamente el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso, a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen, sin que el acreditante pueda hacer valer la falta de pago de todo eso, como excepción con respecto al tercero, especialmente si ha contraído responsabilidades con títulos de crédito, porque su firma basta para imponerle aquella responsabilidad.— Por otra parte, el acreditado debe constituir también en poder del acreditante la provisión de fondos suficientes, a más tardar el día hábil siguiente anterior a la fecha en que el documento aceptado, otorgado o suscrito haga de hacerse efectivo, — pero si no lo hace la omisión no afecta al tercero. (52)

Por otra parte debemos considerar que una de las primeras funciones de los bancos al desarrollo de esta operación, fué — simplemente la de intermediación. En este primer momento las — relaciones son entre el comprador-importador y el vendedor-exportador y al efecto se gira una letra documentada. En este — sentido, la organización solo interviene como mediador, ya que el vendedor remite los documentos a su banco para que este a — su vez la remita a su corresponsal ubicado en la plaza del comprador quién a su vez se los presenta a este para su pago o para su aceptación.

(52) Roberto Esteva Ruiz. Op. Cit. Pág. 89.

Existe una modalidad respecto a esta figura inicial y es la que se presenta cuando el comprador encarga a un banco de su confianza el pago de la letra y dicho banco puede pedir a su co r r e s p o n s a b l e que pague contra la remisión de los documentos y es cuando estamos en presencia de la orden de pago documentado.

En esta figura pués, el banco realiza una función de inter mediación ya que, se limita a entregar documentos, letra y reci bir el importe.

Pero como vimos, lo urgente era encontrar una figura que - diera las máximas seguridades de recibir el pago y en la forma- expuesta anteriormente no se dan estos requisitos de seguridad.

Posteriormente se llega a otro sistema en el cual a pedido del comprador o de su banquero el banco ubicado en la plaza del exportador documenta letras giradas por el vendedor en contra - del comprador siempre que se acompañen los documentos.

El descontante por lo tanto, reclama el cobro al comprador y si esto no se logra, podrá el banquero ir en vía de regreso - en contra del vendedor descontado o ejercitar la acción causal.

Este sistema tampoco produce seguridad alguna al vendedor.

Otra forma se encuentra representada por la aceptación ban caria y se da cuando a solicitud del comprador, un banco acepta una letra de cambio girada por el vendedor, por el importe de - la operación. Así pués, el vendedor tiene ya dos deudores que- son por un lado el comprador y por el otro el banco y el compra dor no tiene que hacer provisión de fondos al banco, sino hasta que llegue el plazo de vencimiento y tampoco el banco puede ade

lantar fondos, pues únicamente se limita al pago de los documentos al producirse el vencimiento.

En este sistema tampoco se encuentra con las seguridades de obtener el pago, porque el banco bien puede negarse a aceptar el documento.

Por todas estas razones prácticas se llega por fin al crédito documentario que es un sistema que garantiza al vendedor el pago puntual de la operación y su funcionamiento. Así pues, un banquero contrae por sí la obligación de pagar el precio de la compraventa al vendedor contra entrega de los documentos, — tal obligación es autónoma, distinta e independiente de la que contrae el comprador. Así, se tienen dos deudas por diferentes caminos. (53)

Al vendedor se le comunica antes del perfeccionamiento de la compraventa, que el banco abre en su favor un crédito que deberá financiar dicha operación.

Creemos que esta explicación tan breve haya proporcionado el concepto de crédito documentario expuesto a la luz de la doctrina moderna, ya que sería bastante difícil dar una definición que comprendiera en unas cuantas palabras a todos los elementos que intervienen en la figura jurídica motivo de nuestro estudio.

Veamos ahora, algunos aspectos relativos al crédito documentario, mismos que nos serán de utilidad en la exposición.

(53) Labanca-Noacco-Vera-Barros. Opus. Cit. Pág. 39.

En el crédito documentado simple, el comprador comunica - directamente al vendedor para que éste cobre directamente al - banco, previa entrega de los documentos, con traslación de do- minio de los mismos, reservándose el comprador, el derecho de- revocar la orden impertida al banco, para llevar a cabo la ope- ración, antes de que el banco acepte o pague la letra. Esto - sucede cuando el comprador tiene dudas sobre la solvencia del- vendedor. (54)

El banco no tiene vinculación jurídica con el beneficia- rio, sino con su cliente, razón por la que puede modificar o - revocar su oferta sin incurrir en responsabilidad y sólo ten- drá alguna frente al solicitante, al incumplir en forma alguna con los términos convenidos.

Su característica especial es la revocabilidad antes de - que el beneficiario haga uso del crédito otorgado. Se sostie- ne excepcionalmente que lo es en casos y por causas determina- das.

Colagrosso afirma lo contrario, dice que lo mismo el ban- co puede negarse a aceptar documentos, con base en el contrato de compraventa, que revocarlo sin expresar la causa. (55)

(54) Luis Guillermo Clavel. Revista de Derecho. Universidad Ma- yor San Andrés. Publicación de la Facultad de Derecho. -- Enero-Diciembre. La Paz, Bolivia. 1957. Pág. 95.

(55) Enrico Colagrosso. Operazioni Bancarie. Milano, Italia, - Pág. 190.

El tercero beneficiario no tiene protección, quedando sujeto a la voluntad del banco acreditante y del acreditado vendedor, pudiendo exigir a éste la responsabilidad en que incurra respecto del incumplimiento de la compraventa, sobre todos los gastos hechos para la realización de las operaciones de embarque. (57)

Como se pacta la modificabilidad del crédito, el ordenante del crédito (comprador) se reserva esta facultad, por lo cual el banco no se comprometerá con el beneficiario (vendedor). Tenemos que el crédito documentado revocable no establece a cargo del banco interviniente ninguna obligación y que en consecuencia, tampoco confiere a su beneficiario ningún derecho efectivo, por lo que en mi concepto, debería ser eliminado como posible variedad de este tipo de crédito.

Generalmente sino siempre, el crédito se abre a solicitud que dirige el comprador u ordenante al banco de que se trate - tal solicitud es de importancia enorme en el crédito documentario, ya que de por si, dicha solicitud en realidad debe si es aceptada, considerarse como el documento que dá lugar a un contrato y el banco deberá por lo tanto acatar si acepta, las instrucciones contenidas en la solicitud y sujetarse con las mismas con la posibilidad de incumplimiento por parte de éste, de la consiguiente responsabilidad y porque al mismo banco le interesa que las instrucciones sean claras y precisas.

(57) Heriberto Román Talavera. Opus, Cit. Pág. 73.

Como todo documento, la solicitud se encuentra constituida por varias partes y siguiendo en este punto a Labanca y demás autores citados, diremos que ésta consta de las siguientes menciones: (58)

- a).- Designación de beneficiario.
- b).- Mención de las mercancías que se relacionan con el crédito.
- c).- Modalidades de expedición de las mercancías.
- d).- Modalidades relativas al transporte de la mercancía.
- e).- Indicaciones sobre expediciones parciales.
- f).- Naturaleza del crédito solicitado.
- g).- Monto del crédito.
- h).- Plazo del crédito.

Veamos cada una de las modalidades:

Designación de beneficiario.- La solicitud que se presente ante el banco emisor deberá contener con precisión la designación del beneficiario del propio crédito de la persona con la que el banco quedará obligado o en su caso, la persona a quien el mismo deberá pagar el precio o aceptar o negociar los títulos de crédito que se giren.

Mención de las mercancías.- Igualmente en la solicitud a que nos hemos venido refiriendo, deberá precisarse cual va a ser el objeto del contrato, refiriéndonos al objeto indirecto-esto es, la designación de las mercancías que serán pagadas me

(58) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 49 y siguientes.

dante el crédito documentario, así como su calidad y cantidad. Sin embargo, el banco no se obliga a la verificación de las — mercancías sino sólo de la documentación.

Modalidades de expedición.— En la solicitud deberá expresarse la forma de expedición de las mercancías, según se haya pactado en el contrato de compraventa respectivo y por lo tanto, deberá incluirse la mención de que la compraventa en la — forma llamada CIF, o en la denominada FOB o bien C&F.

Forma de transporte.— Esta mención se refiere a la necesidad de que se incluya en la solicitud la determinación de — los documentos que acompañarán a la mercancía para su liquidación.

Expediciones parciales.— Al celebrarse el contrato de — compraventa se puede convenir entre las partes que concurren — en él, que la entrega de la mercancía se haga en varios momentos según la necesidad del comprador o las posibilidades del — vendedor y es indispensable que se indique en la solicitud, — cuando así se pacte.

A este respecto existen dos excepciones al principio general del supuesto de remisiones parciales, las que son:

1.— Cuando los embarques se hagan para el mismo buque y para el mismo viaje, aún cuando los conocimientos de embarque acrediten la entrega a bordo de las mercancías contengan fechas diferentes, no se considerarán como embarques parciales.

2.— Cuando se reitere el total de la mercancía en el —

mismo buque y en el mismo viaje en distintas cargas para entregar en diferentes puertos, tampoco constituye lo que se llama expediciones parciales.

Naturaleza del crédito.- Se incluirá en la solicitud el tipo del crédito que se pretenda y se dirá si se solicita crédito documentario revocable o irrevocable, confirmado o no, etc. Tal mención es de una gran importancia porque el banco sabrá qué camino seguir en cualquiera de las formas y según sean los modos de que se solicite el crédito.

Monto del crédito.- Se debe indicar en la solicitud la cantidad precisa por la cual se pide el crédito y se dará también el monto de la operación origen de la solicitud de crédito documentario aunque bien no pueda corresponder con el monto del crédito solicitado y se aceptan por la costumbre bancaria y en la legislación, las menciones "alrededor de" "más o menor" o sus equivalentes.

Plazo de validez.- Se indicará también el tiempo por el cual el banco estará obligado con el cliente o en un caso con un tercero, para atender al beneficiario, concluido el cual, la obligación desaparecerá. Se ha discutido respecto a este punto, si el banco se encuentra obligado frente al beneficiario o sólo frente al dador de la orden, respecto al que ya hicimos breve referencia.

La designación del plazo tiene varios motivos y variadas razones y únicamente diremos qué beneficios al banco, al comprador y vendedor, según el punto desde que se vea la operación.

2.- Mecánica de la Operación.- Al tratar el tema de la mecánica que sigue el crédito documentario en su desarrollo, tenemos que hacer mención expresa a una dificultad que a lo largo de este trabajo se ha venido exponiendo y que es la relativa a las modalidades que se presentan en tal figura, ya que para cada una de ellas se sigue diferente camino o modo de actuar por lo que recurrimos a los principios generales del propio crédito documentario, nos limitaremos a tratar a la forma o modalidad del crédito documentario simple.

Pondremos un ejemplo imaginario: un comerciante desea importar mercaderías a un país extranjero, el vendedor exigirá que le sea pagado el importe de la operación de compraventa en su plaza, contra la entrega de los documentos que acrediten el embarque, normalmente el conocimiento de embarque y la factura. Si la compraventa es pactada bajo la cláusula C.I.F., deberá presentar además: la póliza y el certificado de seguro.

Cabe la posibilidad de que se haya exigido por parte del importador un certificado de calidad de mercadería, permiso de exportación, certificado de origen, así como diversos documentos consulares y de aduana.

El comprador deberá abrir un crédito en favor del vendedor en su domicilio. Para este efecto se dirige al propio banco concertando con él la operación del crédito documentado, por el cual se obliga directamente con el beneficiario por el monto de las mercaderías, a su vez, éste se obliga a presen-

tar la documentación referida. La obligación podrá consistir en el pago del importe de la mercancía contra entrega de los documentos, o la aceptación por el banco de la letra que gire el vendedor en ese momento o simplemente el compromiso de negociar la letra girada normalmente contra el comprador, mediante el descuento correspondiente.

Entre el comprador y el banco la operación se documentará mediante la suscripción por parte de aquél, de una solicitud de crédito en formas que el mismo banco proporciona. En ocasiones se garantiza la operación riesgoza que el banco asume. Pero generalmente no hay necesidad de la garantía, en virtud de que el banco tiene la posesión jurídica de la mercadería. Además de que el banco en el clausulado del contrato, establece un derecho de prenda sobre la mercancía objeto de la negociación.

Cumplidas por el vendedor las obligaciones, recibirá después del embarque de las mercaderías el importe de las mismas por el banco acreditante. El comprador a su vez, deberá pagar las en su oportunidad al banco, sea la llegada de los documentos o al arribo de las mercancías, y poder con el dinero de su propio peculio abonar la deuda creada por la adquisición de la misma, más los gastos y comisiones bancarias.

El banco contesta a la solicitud de apertura de crédito si acepta o no abrir el crédito. En el primero de los casos el comprador comunicará al vendedor la apertura de crédito en-

su favor. Dicha obligación obliga al comprador o al banco para con el beneficiario. En esta notificación, que puede ser hecha por el banco, debe especificarse claramente la clase de crédito de que se trata.

Con respecto a este problema, debemos mencionar que el banco, una vez recibida la solicitud, debe manifestar si acepta o no, por lo tanto, si abre o no el crédito solicitado. Ahora bien, el banco al aceptar abrir el crédito solicitado debe tomar en cuenta riesgos que correspondan en tal sentido y que estarán de acuerdo con los problemas comerciales y fluctuaciones en el cambio que surge con motivo de las ventas internacionales y al efecto tomará las precauciones debidas y exigirá las garantías necesarias.

Una vez aceptada la solicitud, sea por medio de una carta de crédito que el banco comunicará la apertura de crédito al beneficiario y tal documento, según hemos visto, aunque no tiene, desde el punto de vista jurídico, relación con la apertura de crédito, de hecho completará a dicha operación.

Una vez realizadas todas las operaciones anteriores y comunicado el crédito, se procede a hacer efectivo el cumplimiento de las obligaciones y éstas son de dos clases:

a).- Del banco, quién tiene que pagar el precio de la mercancía al beneficiario o en su caso aceptar los documentos girados en su contra o negociar los que acepte el comprador. — Ahondaremos más sobre el tema posteriormente.

b).— Del vendedor, quién entregará todos los documentos— relativos que le exigirá el banco.

Así pues, se deja al vendedor en aptitud de poder ejercer todos los derechos que se consignan en la carta de crédito que nos hemos referido y especialmente también todas las actividades a que se obligó en el contrato de compraventa respectivo.

En efecto, de acuerdo con la costumbre y la legislación — respectiva, (59) al emitir, confirmar o notificar un crédito, — debe contener con exactitud la mención de los documentos contra los cuales se realiza el pago, la aceptación o la negociación.

Los documentos a los que nos hemos referido, se limitan — a la mercancía, en su calidad, en su caso al seguro y se acompañan con una letra y así se exigirán documentos como facturas consulares, certificados de calidad, de peso, de medidas, cartas de garantía, conocimientos de embarque, carta de garantía de flete, cartas de porte, póliza de seguro, etc., debiendo hacer mención de que todos estos documentos se exigen siempre, y que según sea el tipo de la compraventa que se convenga, así — serán los documentos que se acompañen.

El banco en el tiempo que transcurra desde la apertura de crédito hasta el momento de hacer el pago puede revocar el crédito, sin necesidad de notificar la revocación y si lo hace es sin ninguna obligación jurídica.

(59) Reglas y Usos Uniformes. Opus. Cit. Pág. 13.

Una vez que la documentación requerida al vendedor es proporcionada al banco, este debe ponerla con diligencia en manos del comprador que al recogerlos deberá hacer el pago referido con anterioridad.

Quede claramente establecido que el crédito documentado - simple por lo regular revocable, no establece a cargo del banco interviniente ninguna obligación, y en consecuencia, tampoco confiere a su beneficiario ningún derecho efectivo. (60)

Ahora bien, una vez satisfechos los documentos y requisitos exigidos en el crédito documentario mismas a que nos hemos referido anteriormente, veremos que sucede a continuación:

El banco ejecuta su obligación, según vimos, realizando - el pago, aceptando o negociando la letra, pero si se realiza - la ejecución en virtud de pago, este se hace mediante cheque, - giro, cuenta corriente o en numerario aunque es raro el caso - en que el pago se haga en esta última forma. Respecto a este - asunto, una vez pagado el crédito relativo a la compraventa, - puede suceder:

a).- Que el cliente o dador de la orden, haya hecho la co rrespondiente provisión de fondos previamente o durante la ce lebración y ejecución del crédito documentario y en este caso, no podemos decir propiamente que se haya celebrado una ope ración de crédito si se celebró el crédito documentario.

b).- Que efectivamente el banco haya financiado la ope ración

(60) José Ferro Astray. Opus Cit. Pág. 598 y 599.

ción y en ese caso, deberá retener los documentos que acompañan la mercancía y procede a la obtención de un pago y entonces llegamos al periodo o fase final de la operación, a la que los tratadistas llaman de liquidación.

Pues bien, respecto a la liquidación de la operación, — existe una división en la misma, ya que como hay varias relaciones entre diferentes personas jurídicas, según veremos posteriormente, distinta será la liquidación y entonces existe:

a).- Liquidación entre los bancos que han intervenido en la operación, ya sea como emisores o corresponsales.

b).- Liquidación que surge al finalizar la operación, — y precisamente entre el banco emisor o que ha financiado la operación y el cliente dador de la orden y en este caso según se dijo, el banco retiene los documentos y por lo tanto no entrega la mercancía al ordenante hasta en tanto le sea liquidado el adeudo y a este respecto parece completo el estudio de Labanca y demás autores (61) ya que efectivamente puede suceder que el ordenante no se encuentre en condiciones de pagar de inmediato si se tiene en cuenta el depósito en el mismo — banco o en otro, no habrá problemas, ya que todo se reducirá a una transferencia de fondos e incluso puede pagar con cheque. También puede suceder que el pago se efectúe mediante otro crédito bancario cuando el comprador se compromete a realizar el pago cuando obtenga la reventa de la mercancía o ha-

(61) Labanca- Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 70.

cerlo periódicamente conforme vaya realizando la reventa y entonces el banco autorizará la entrega de la mercancía en partes. Pero el problema surge cuando el ordenante importador requiere al banco emisor de la entrega de las mercancías sin haber realizado el pago correspondiente y entonces se puede expedir un documento en que consten tales condiciones, pero el banco conserva la tenencia de la mercancía entregando solo los documentos para poder retirarla y el traspaso material se hace contra el pago del adeudo. (62)

3.- Derechos y Obligaciones de las Partes.- Antes de entrar al complicado mundo de los derechos y las obligaciones de las partes, creemos que para mejor comprender el problema y en virtud de la complejidad de los actos que se realizan al celebrarse una operación de crédito documentario, debemos examinar con un poco de detenimiento las diferentes clases de relaciones que en dicha figura encontramos.

Así pues entre las partes intervinientes en este contrato, se dan las siguientes relaciones:

Es de importancia fundamental en el crédito documentario, las relaciones que surgen entre el comprador importador y vendedor exportador y ya que el mismo se refiere a la compraventa que dá origen a la celebración de la operación que venimos estudiando y se referirá dicha relación a la figura de la compraventa precisamente:

(62) Al documento referido y surgido en la práctica anglo-sajona, se le ha dado el nombre de "trust receipt".

A).- Entre el comprador y el vendedor.- Se unen por un contrato de compraventa, estipulando en el clausulado del contrato que el pago de la mercancía se hará por medio de un crédito simple en este caso será una carta de crédito revocable.- Se busca asegurar la operación de compraventa y en caso de falta a lo convenido puede traer como consecuencia el pago de daños y perjuicio por cuenta de aquel que violase el contrato.

Ahora bien, de la relación que hemos señalado entre comprador y vendedor, surgen obligaciones y derechos para las partes y acatando las disposiciones relativas a tal materia en la legislación común, civil o mercantil según las normas del Derecho Internacional, pero también surgen obligaciones con relación al crédito documentario y estas son:

a).- Para el comprador.- Para el comprador tiene la obligación la apertura del crédito documentado cuando este se ha establecido en el contrato y es de tal manera importante la obligación que a fin de ejecutar el contrato de compraventa, es necesario ejecutar previamente el crédito documentario.

Es por tanto esta una obligación de cumplimiento previo y como toda obligación tiene un plazo o término que será señalado expresamente en el contrato de compraventa respectivo, pero bien pudiera suceder que no se hubiere señalado término en dicho contrato y entonces si se ha señalado plazo para las obligaciones del vendedor como embarque de mercancías, etc., el paso para la obtención de la apertura del crédito será el momen-

to en que el vendedor esté en aptitud de comenzar a ejecutar - sus obligaciones, es decir, cuando esté apto para poner en dis posición del comprador la mercadería (embarque) y si no hay -- plazo para tal obligación del vendedor, cuando este le comuni- que que ya está en posibilidades de ejecutar su obligación. El problema mayor surge cuando no se ha señalado ningún plazo en- el contrato y entonces se podrá pedir de manera judicial la fi jación del plazo.

Puede suceder también que en el contrato no se pacte el - tipo del crédito documentario que ha de utilizarse y en este - caso se entenderá que será revocable y no confirmado si por -- otros medios no se llega a la convicción de que la voluntad de las partes fué distinta.

Un problema interesante es el relativo a la designación - del banco ya que el comprador estará obligado a elegir o adqui- rir el crédito en la institución bancaria que se haya designa- do, pero en caso de omisión, el comprador podrá a su elección- dirigirse a cualquier banco con el único requisito de que sea- de reconocida solvencia y honorabilidad.

En caso de incumplimiento por parte del comprador con al- guna de las obligaciones pactadas, el vendedor tendrá el corre- lativo derecho de exigir el cumplimiento o en su caso rescin- dir el contrato mas los daños y perjuicios.

b).- Obligaciones del vendedor.- Así como el comprador tie- ne ciertas y determinadas obligaciones derivadas del contrato-

de compraventa, así también el vendedor tendrá los que a su género le son inherentes; la entrega de la mercancía, el saneamiento para el caso de evicción, etc. Creemos que no es este lugar apropiado para tratar sobre las obligaciones del vendedor y nos remitimos al derecho común en este aspecto.

B).- Relaciones entre el banco acreditante y el comprador acreditado.- Se encuentran ligados por el convenio que establece la obligación al primero de pagar o aceptar las letras giradas por la persona que indique, obligándose el acreditado a remunerar los servicios que el banco le preste.

Según hemos indicado, la relación o el inicio del crédito documentario nace con la solicitud que puede o no ser aceptada por el banco emisor, pero una vez ya aceptada, se perfecciona el acuerdo de celebrar dicho acto.

Las obligaciones que surgen de esta relación son las siguientes:

a).- Las del banco.- El banco tiene en primer lugar la obligación de contraer otra obligación frente a un tercero que se llamará beneficiario y según hemos visto, se obliga también a liquidar y financiar la operación de compraventa respectiva. El pago lo puede hacer mediante efectivo, aceptación de títulos de crédito o con la obligación de negociar este tipo de documentos girados por el vendedor en contra del comprador.

Tiene también el banco la obligación de recibir la documentación que ampara la mercancía y de entregarla a su cliente (importador).

Ahora bien, aspecto importante es el relativo a la obligación del banco emisor en el sentido de que no puede traspasar los límites señalados por el crédito documentario en la solicitud, aún cuando tenga perfecto conocimiento del contrato de compraventa y que actuando de otra forma podría obtener mejores ventajas para su cliente.

También el banco se encontrará obligado a cumplir puntualmente sus obligaciones, mismas a las que nos hemos referido con anterioridad.

b).- Del ordenante o dador de la orden.- El ordenante tiene frente al banco emisor diversas obligaciones las que podemos resumir siguiendo en este tema a Labanca, es obligación pagar las comisiones y esto es completamente lógico, ya que el banco al prestar un servicio tiene derecho a una remuneración que en el caso se encuentra representada por las referidas comisiones que son una suma de dinero de acuerdo con diferentes circunstancias originadas por el tipo y extensión del negocio bancario. También frente al ordenante la obligación de prestar garantías que respondan por el correcto cumplimiento de las obligaciones del ordenante. Independientemente de estas garantías, el banco al recibir los documentos representativos de las mercancías, los conserva, con lo que tiene la disposición de la mercancía misma y esta ya es suficiente garantía. Por último, la obligación mas importante será, la de restituir al banco la suma que el mismo haya erogado en cumplimiento del

crédito abierto.

C).- Relaciones entre el banco acreditante y el beneficiario vendedor.- Este último tiene derecho una vez que se ha abierto la carta de crédito en su favor, la cual le es notificada por el banco acreditante a el pago de la operación de venta. Pero la notificación le permite al banco el poder revocar el crédito en cualquier momento, previa notificación, sin que esta revocación implique ninguna responsabilidad, salvo en el caso de que se documente la operación con títulos de crédito, - que se extingue con el negocio de apertura de crédito substituyéndose en el caso de aceptación de letras por la relación cambiaria respectiva. (63)

Este contrato tiene su característica en la revocabilidad de la carta de crédito, pero ella misma tiende a desaparecer - en la práctica internacional, ya que las partes buscan seguridad en el cumplimiento de las obligaciones, lo que ha dado origen al desplazamiento de esta institución, adoptándose la modalidad del crédito documentario irrevocable.

Así pues al estudiar el complejo sistema de las obligaciones que surgen entre las partes que intervienen en la relación que venimos tratando, es necesario dividir su examen en las -- dos modalidades del crédito documentario como son el revocable y el irrevocable, ya que serán distintas las soluciones que se apuntan en ambos casos.

Tratándose del crédito revocable, podemos señalar que no-

(63) Heriberto Román Talavera. Opus Cit. Pág. 73.

existe obligación alguna del banco frente al beneficiario, ya que no hay relación jurídica entre los mismos y el banco tiene pues derecho de revocar libremente el crédito abierto, es decir, puede nulificarlo o anularlo sin aviso al beneficiario. - Cosa diferente será el vínculo que une al ordenante con el banco, ya que entonces si estará obligado para con él en razón — del citado vínculo.

Por lo que toca al crédito irrevocable la situación es — bien distinta, ya que en este caso, el banco si está obligado — porque adquiere el compromiso en firme frente al beneficiario — en el sentido de que el pago será cubierto, los documentos — aceptados o negociados, según sea el caso. Por lo tanto, el — banco adquiere la obligación personal y directa hacia el beneficiario y por lo tanto resulta inoperante cualquier indica— ción en contrario dada por el ordenante, pero además, el banco por su propia iniciativa no puede tampoco revocar dicho crédito. Sin embargo, creemos con Labanca, (64) que la inexistencia o nulidad del contrato de compraventa, anula también el crédito documentario irrevocable y en este caso es perfectamente causal, aunque se encuentre dotado de una abstracción relativa. — (65)

El momento en que surgen las obligaciones se ha determinado en aquel en que el banco emisor remite la carta de crédito — y aquel surge una cosa curiosa, ya que frente a la obligación —

(64) Labanca- Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 297.

(65) Algunos autores afirman que el crédito documentario es — abstracto, porque existe una independencia total con el — contrato de compraventa que sirve de base del propio crédito en cuestión.

por parte del banco, misma a que nos hemos venido refiriendo - anteriormente, surge el derecho del beneficiario pero ninguna obligación de parte de él y aunque debe entregar los documentos representativos de la mercancía, sin embargo esta es una obligación que surge del contrato de compraventa e inherente - al vendedor en todo caso, frente al comprador. Esto nos hace decir, que el banco no tiene derecho alguno que ejercitar en - contra o frente al beneficiario.

Aunque podríamos encontrar otra relación mas en el crédito documentario, misma que surgirá entre los distintos bancos que intervienen en el mismo, creemos que técnicamente no sería correcto tratarlas aquí, ya que estas se dan según la naturaleza de cada modalidad del crédito en especial y que son motivo de otra figura más compleja como lo es el contrato de compensación bancaria.

CAPITULO CUARTO

CREDITO DOCUMENTARIO REVOCABLE

- 1.- Concepto.
- 2.- Características.
- 3.- Finalidad.

CREDITO DOCUMENTARIO REVOCABLE

1.- Concepto.- En esta modalidad del crédito documentario-existe un vínculo jurídico entre el banco y el comprador o acreditado, en virtud del cual, aquél se obliga, ya sea directamente o por conducto de una sucursal, o banco corresponsal a notificar al beneficiario, a pagar o aceptar sus giros y a recabar de éste los documentos respectivos. En esta operación, ni el banco acreditante, ni menos el auxiliar asumen alguna obligación para con el beneficiario; reservándose tanto el comprador y el banco acreditante, el derecho de modificar, revocar o anular el crédito, sin más trámite que el aviso correspondiente y por cualquier causa que a su juicio fuere suficiente. Cuando el crédito de esta naturaleza ha sido transmitido a un banco corresponsal, su modificación o cancelación surte sus efectos con el solo recibo de la notificación respectiva; por supuesto, que el comprador al revocar o modificar el crédito, se obliga en la medida de la gestión realizada por el banco.

Por la revocación del crédito, el beneficiario no tendrá acción contra el banco acreditante o corresponsal, ya que éstos no se han obligado con él. Cuando se hubiere pactado con anterioridad un contrato de compra-venta con el acreditado, tendrá acciones contra él mismo, pero derivadas como se desprende del citado contrato.

No tiene garantías para el vendedor, ya que no hay certidumbre en el pago y carece de acción contra el banco, por lo cual no ha tenido aceptación en la práctica comercial.

Este tipo de crédito se registra en las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, los que dicen - en su artículo primero: "Los créditos podrán ser: a).- Revocables." En su artículo segundo define la obligación "El crédito revocable no constituye un vínculo que obligue jurídicamente al banco o bancos interesados frente al beneficiario; ya - que tal crédito podrá ser modificado o revocado en cualquier - momento sin aviso al beneficiario." (66)

El Lic. Romo Riebeling da un concepto en los siguientes - términos: "El crédito documentario revocable en su forma más - sencilla es aquel contrato escrito en el cual la parte acredita - do y beneficiario la modificación, cancelación o revocación - del crédito. Por su parte el acreditado puede revocar, modifi - car o cancelar el crédito y no así el beneficiario; siempre y - cuando no se haya hecho ningún pago, aceptación o negociación - por la parte acreditante antes de recibir el aviso de modifica - ción, cancelación o revocación." (67)

Tanto el precepto como el concepto transcritos, omiten la posible revocabilidad por parte del beneficiario. ¿Que sucedería si el beneficiario vendedor se niega a recibir el precio y a enviar la mercancía? y por otra parte ¿En qué momento se pue

(66) Raúl Cervantes Ahumada. Títulos y Operaciones de Crédito. Pág.

(67) Romo Riebeling Rafael. El Crédito Documentario. Pág. 26.

de revocar su obligación? Y en caso de hacer ¿Qué responsabilidad le implicaría?, además también tiene derecho a modificar el crédito, por ello creo que el concepto debe ser otro, proponiéndolo de la siguiente manera: Los créditos documentarios revocables, son aquellos que se pueden cancelar o modificar por cualquiera de las partes intervinientes, hasta antes de que el beneficiario cobre o acepte el pago de los documentos del acreditante y se hayan presentado al mismo los documentos que amparen la mercadería.

Aunque en el caso de nuestro concepto, es un contrato aleatorio, y lo que pretendemos a través de la ley es una seguridad, en este caso con implicaciones de carácter internacional.

Este tipo de crédito tiende a desaparecer, y en algunos países se ha eliminado por completo en las prácticas bancarias. Estas operaciones se llaman simplemente autorizaciones para pagar o negociar, siendo casi siempre valederas "hasta revocación". Esta expresión se adapta más a la realidad y los beneficiarios al recibir el aviso de que el banco les informará que está dispuesto a pagarles o negociarles giros documentarios hasta que reciba de su ordenante el aviso de revocación, no sufren el espejismo de figurarse que tienen un crédito, es decir una garantía o seguridad cuando en realidad no la tienen. (68)

Cita como una estadística tomada del Banco Nacional de Comercio Exterior y es la siguiente:

(68) Manuel Alcázar Caballero. Ob. Cit. Pág. 46 y 47.

Créditos Documentarios de Importación.

Irrevocables.		Revocables.
1966	3216	Ninguno.
1967	2905	Ninguno.

Créditos Documentarios de Exportación.

1966	1720	2
1967	1158	2 (69)

Se desprende de estas citas la tendencia a la busca de segurguridad en las operaciones comerciales que se tratan en esta tesis, pero no es aconsejable que desaparezca esta institución sino que se afine de acuerdo con el concepto que se propuso — con anterioridad.

2.- Características.- Según hemos visto anteriormente, el crédito documentario revocable, es aquél en virtud del cual, el banco emisor se compromete con el ordenante al pago directo al vendedor o beneficiario, o la aceptación o negociación de títulos de crédito girados por éste pero que sin embargo, no contiene la obligación directa con el beneficiario, es decir, que no contiene obligación alguna con el beneficiario del crédito. Esta característica es la que es en realidad fundamental para llegar a una diferenciación total del crédito revocable con las demás modalidades que toma el mismo, por eso la ausencia de relación jurídica directa entre el banco y beneficiario, constituye la distinción más radical entre crédito revoca

(69) Romo Riebeling Rafael. Ob. Cit. Pág.

ble e irrevocable.

En el crédito revocable, el banco emisor puede negar el pago en favor del beneficiario sin que contra el mismo llegue a proceder acción alguna por este motivo.

Por las razones antes expuestas, el crédito revocable resulta en definitiva menos oneroso que el irrevocable, ya que la obligación cambia y la prestación es mas eventual.

Como el crédito revocable no dá lugar a ningún vínculo jurídico del banco emisor para con el beneficiario, entonces, se ha dicho que el banco tiene facultad de "revocar", de "modificar", de "anular" a su voluntad el crédito documentario de que se trate, sin que se requiera para tal efecto la previa notificación al propio beneficiario y esto en razón de que con él no le liga obligación ninguna.

En este sentido y para hablar mas técnicamente, nos adherimos a la opinión de Labanca (70) de que en sentido propiamente jurídico no se puede hablar de revocación, ya que para que proceda ésta, es necesario que efectivamente exista una relación jurídica válida y en este caso, no hay tal obligación entre banco y beneficiario.

Un problema interesante es el relativo a determinar cuales es el momento o hasta que término puede el banquero "revocar" el crédito documentario. Consideramos con el autor que nos -

(70) Labanca-Noaco, Vera-Barros, Opus. Cit. Pág. 284.

viene sirviendo de guía, que dicho momento es precisamente has ta antes de que el propio banquero haya pagado, aceptado o ne-
gociado los documentos a que nos hemos referido anteriormente.

También surge la duda de saber si la facultad concedida - al banco es discrecional o por el contrario, la misma tiene -- que someterse a determinados y expesos principios. Cabe dis-
tinguir dos aspectos:

a).- Frente al beneficiario, dicha facultad si toma el ca rácter de discrecional porque frente al mismo, según hemos vis-
to, el banco no tiene ninguna obligación.

b).- Frente al ordenante la facultad mencionada no pueda-
ser discrecional, porque a tales partes si las liga una rela-
ción jurídica, el banco tiene responsabilidad para con el orde-
nante y dicha responsabilidad se convierte en obligación que -
se ha dejado de cumplir cuando el banco revoca el crédito a su
voluntad sin haber recibido previamente comunicación en tal --
sentido por parte del beneficiario o sin que medie previa anu-
lación del contrato celebrado entre dichas partes.

Pero esta razón sería a primera vista contradictoria con-
la función del crédito documentario y es necesario aclarar que
respecto a la característica esencial de la revocabilidad, se
presenta una situación especial, porque el banco acreditante -
o emisor al avisar por carta al beneficiario de la existencia-
del crédito, también expresa su voluntad de obligarse en deter-
minada forma que en esa se menciona, por cuenta de un tercero-

llamado ordenante. Tal obligación del banco se propone, se contraería como propia y distinta a la del comprador ordenante, - pero siempre sujeta a la "revocación" según hemos expresado.

Una característica mas que podemos señalar del crédito revocable, en la inembargabilidad del mismo y aunque en las diferentes legislaciones no se haga mención expresa a dicha característica, por su propia naturaleza, como hemos dicho y es bueno repetir aunque se abuse un poco, el crédito revocable no — produce una obligación firme para el banco acreditante, en relación con el beneficiario y este último, únicamente tiene una expectativa o derecho eventual en tal sentido.

Ahora bien, el crédito documentario puede ser embargado - por cualquier tercero acreedor del beneficiario e incluso por el propio comprador ordenante, pero por lo que toca al crédito revocable, la situación cambia y la razón es simple. El principio general y que de todos modos tiene aplicación en este — problema, es el de que todos los derechos son susceptibles de embargo y como tal, también lo son los derechos eventuales, — por lo que bajo este supuesto concluimos que dicho crédito puede en principio estar sujeto a embargo. Desde luego y es necesario aclarar que estamos hablando de derecho eventual, cuando todavía no ha surgido obligación firme del banco emisor que lo que sucedería de inmediato sería que al tratar de embargarse el crédito que el banco ha abierto en favor del beneficiario, — aquel automáticamente "revocaría" el crédito, con lo que se —

perjudicaría al propio beneficiario, pero más, los mismos terceros acreedores que ya no podrían hacer efectivo su crédito - por ese medio y en definitiva se entorpecería toda operación.

Por esta razón, creemos que sería conveniente que la legislación expresará la inembargabilidad del crédito documentario revocable.

3.- Finalidad.- Desde luego que el crédito documentario - revocable, tiene la misma finalidad que todo crédito de tal naturaleza y surge con la necesidad de encontrar un medio del - que dispusieran los importadores y exportadores en virtud del - cual al utilizarlos, facilitarían los trámites de la operación - y que éstos se realicen dentro de un margen de mayor seguridad.

En general el crédito documentario tiene una gran aplicación práctica en las operaciones celebradas sobre todo en el - campo internacional, y desde luego beneficia a la exportación - y a la importación, pero sucede por lo que toca al crédito revocable, el vendedor se encuentra expuesto a que el banco le - revoque el crédito y queda con una inseguridad en el pago, ya - que el banco al rehusarse, es más fácil que el comprador decli - ne el pago.

Por esta razón, dicho crédito no es muy usual en la práctica entre comerciantes de solvencia internacionalmente recon - gida y que además se encuentran en una constante relación de - negocios.

Además, el vendedor exportador buscará una forma de ro—
dearse de mayores garantías cuando sepa que el crédito que se—
le concederá por el banco emisor tiene la característica de re
vocación y tales garantías serán de diversa índole.

CAPITULO QUINTO

CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE

- 1.- Concepto.
- 2.- Características.
- 3.- Finalidad.

CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE

1.- Concepto.- Según hemos mencionado en capítulos anteriores, partiendo de la base de que hemos estudiado los principios generales del crédito documentario desde sus aspectos mas amplios y que además hemos manifestado ya un primer criterio de clasificación; en el presente capítulo nos ocuparemos de otro aspecto en tal relación y que se refiere al crédito documentario irrevocable. Tal forma de crédito no debe ser confundida con aquella otra que se refiere a la confirmación y para tal objeto trataremos de dar un concepto de dicha figura a fin de que diferenciamos en forma correcta sus elementos.

El supuesto del crédito que estudiamos, se puede simplificar de la siguiente manera:

Se entiende el caso de una compraventa internacional y en razón de que las garantías ofrecidas por el comprador son desconocidas para el vendedor a quién en muchas ocasiones desconoce, se requiere, a fin de que el contrato se pueda celebrar, que exista cierta seguridad en el cumplimiento de las condiciones que medien al respecto y que mejor garantía que la que otorgue una institución de crédito en el sentido de que será la misma quién se obligue a pagar, o a realizar aceptación o negociación de documentos. Tal obligación se encontrará por lo tanto desvinculada de la propia operación de compraventa, por lo menos en principio.

Así pues, la obligación que vincula al acreditante con el beneficiario es autónoma e irrevocable.

Otro problema interesante se refiere a que en la celebración del contrato de compraventa de que se trate, se estipula la obligación para el comprador, de obtener un crédito documentario — irrevocable a favor del vendedor, pero esto constituye ya otro — problema que de ninguna manera consideramos se encuentra dentro del objeto de nuestro estudio y por lo tanto lo haremos a un lado para ocuparnos de nuestra materia.

El crédito irrevocable constituye un compromiso por parte — del banco emisor o acreditante que se obliga frente a terceros, — mientras que en el revocable no se obliga a nada mientras en tan — to no se haya dado el supuesto a que nos hemos referido en el ca — pítulo anterior.

Esto es lo que hace la mayor diferencia y constituye la ga — rantía otorgada al beneficiario de que el banco se obliga a rea — lizar el pago, aceptar o negociar los documentos que le sean pre — sentados en virtud del negocio de que se trate o que haya dado — origen al mismo.

Esto es, que el banco acreditante se compromete con el ven — dedor a que por propia cuenta y de manera personal, hará el pago o aceptará o en su caso, negociará los documentos que le sean — presentados por éste y que generalmente se refieren a el contra — to celebrado con el comprador.

Crédito documentario irrevocable, será pues, un crédito — abierto por un banco llamado acreditante a solicitud de una per — sona llamada beneficiario en virtud de la cual se obliga en fir —

me y de manera personal para con este último a pagar, a aceptar o negociar los documentos que él mismo le presente.

En el crédito documentario irrevocable, el banco acreditante se obliga a mantener el crédito abierto por el vendedor, en favor del comprador beneficiario y a no modificarlo, salvo con el consentimiento de las partes, puede ser que intervenga otro banco y que se encuentre en la plaza del beneficiario, éste a través de una carta de notificación avisa al acreditado vendedor que existe un crédito a su favor, sin que este aviso implique obligación para el banco notificador.

Al hacer una comparación con el crédito irrevocable confirmado, el banco corresponsal no sólo notifica sino que confirma, lo que implica una obligación directa para con el beneficiario - comprador.

Hay una diferencia de grado debida a la irrevocabilidad y a la notificación, ya que todo el mecanismo es completamente igual al que se cita en el capítulo IV.

En esta virtud, el banco emisor se encuentra en imposibilidad de anular o modificar el crédito otorgado y responde con todas las consecuencias frente al beneficiario, quién a su vez tendrá acción legal en contra del aquel en caso de que no se cumpla con las condiciones pactadas. (71)

Es esta razón, la relativa a que en este crédito el banco -

(71) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 76.

sí adquiere obligación propia y distinta a la que el comprador - importador o acreditado, frente al tercero beneficiario. Pero - con el planteamiento hecho en esta forma, surge un curioso e interesante problema y que se refiere a determinar la posición — exacta en que se coloca el acreditado en la relación que surge - de la obligación del banco para con el beneficiario.

Al respecto, el maestro Esteva Ruiz (72) nos indica que — respecto al crédito irrevocable, en su funcionamiento, se presentan dos formas del mismo: "la de un crédito que entre acreditante y acreditado se pacta como "irrevocable", sin vinculación directa con el tercero; y la de un crédito que jurídicamente tiene que ser irrevocable, porque se concerta con un escrito de confirmación que obliga al acreditante, aunque por cuenta del acreditado, con la promesa directa en favor del tercero".

El ilustre maestro se refiere con ello, a las dos formas — que puede revestir el crédito irrevocable y que son las de confirmación y la de no confirmación; pero además se presenta en especial en la confirmación, la situación de una obligación por — parte de otro banco llamado confirmador y que posteriormente - veremos.

El tema que nos ocupa, se refiere exclusivamente a aquella - clase de crédito irrevocable que no es confirmado y es pués a este tema, que dedicaremos nuestra atención.

(72) Esteva Ruiz Roberto, Opus Cit. Pág. 96.

Así pues, en este caso, el banco emisor se compromete a con- traer una obligación personal y directa para con el beneficiario y para con el que abre el crédito que puede notificarlo mediante otro banco. En un primer momento, encontramos la relación que se presenta entre acreditado y acreditante, en virtud de la cual, - el banco se compromete a adquirir una obligación propia y perso- nal para con un tercero con quién el propio acreditado tiene re- laciones comerciales. Hasta aquí las únicas relaciones que exis- ten, son entre tales personas; pero en un segundo momento surge la relación con el beneficiario, para con quién el acreditante - se obliga y en este, el acreiditado no interviene, pues el banco- ya se ha obligado con él anteriormente. Aquí, el banco se obli- ga con el beneficiario en forma personal y distinta a aquella -- otra relación que pueda existir entre el acreditado y el benefi- ciario. De tal modo, al perfeccionarse la forma especial de cré- dito que nos ocupa, momento que acontece cuando el banco emite - la correspondiente carta de crédito, nace la obligación mediante la cual el acreditante queda obligado para con el beneficiario y en tal virtud el propio banco se encuentra en imposibilidad de - restringir el crédito, de ampliar o limitar el plazo o en su ca- so, de resindir o denunciar el contrato.

En este sentido, cobra importancia la forma de la obligación, que puede ser mediante pago, mediante aceptación o mediante nego- ciación de los documentos que le sean presentados por el vende- dor.

"En el primer caso, el banco acreditante cumple con su obligación mediante la liquidación del importe y recoge el recibo — que expedirá el beneficiario, con los documentos representativos de la mercancía y cualesquiera otros documentos que la acompañen".

"En el segundo, aceptará y pagará a su vencimiento, pero — desde luego, recabará los documentos que acompañen a la mercancía y les dará el destino que en cada caso se pacte". (73)

En el tercero, recibirá los documentos para negociarlos.

En estos casos la Ley Mexicana exige previa provisión de — fondos por parte del acreditado, ya que por lo que hace a la — aceptación, el banco se convierte en obligado directo con respecto a terceros, pero paga con el dinero que previamente le entregue para el efecto el acreditado. Sin embargo, cuando el acreditado no cumpla con la respectiva provisión de fondos, esto no será obstáculo para que el banco acreditante cumpla con su obligación y en este caso hará responsable al acreditado, pero en una forma extracambial. (74)

2.- Características.- El tipo especial de la figura que estudiamos, consta de ciertos y determinados elementos que la diferencian de las otras formas de crédito y estas consisten en algún aspecto de pluralidad de abstracción, etc., que es interesante estudiar.

(73) Esteva Ruiz Roberto. Opus Cit. Pág. 98.

(74) Esteva Ruiz Roberto. Opus Cit. Pág. 99.

El contrato pues, se torna plurilateral en virtud de los elementos personales que intervienen en el asunto y lo mismo sucede con los objetos, pero según hemos visto al estudiar su naturaleza jurídica, resulta un contrato unitario y propio en si mismo. Sin embargo, las obligaciones contraídas por las partes son interdependientes entre si y en especial solo son válidas si las otras lo son también.

Pero es necesario no confundir, ya que si bien es cierto que existe interdependencia, también lo es que está siendo reciproca, existe de igual forma una cierta delegación pasiva de tipo acumulativo, porque como se ha visto, la obligación del acreditado frente al beneficiario, es asumida por el banco y tal razón da como efecto que los vicios que resulten de la relación acreditante-acreditado o acreditante-beneficiario, puede no traer la inexistencia de la relación vendedor-beneficiario y comprador-acreditado.

Sin embargo pensamos con Labanca-Noaco y Vera-Barros, que la mas lógica explicación del crédito documentario irrevocable, se encuentra en una asignación al acreedor de un nuevo deudor pero solo desde el punto de vista restringido, pues explica claramente la situación en el contrato de compraventa, pero no logra explicar el contrato unitario y complejo del crédito documentario que ocupa nuestra atención. (75)

La dificultad surge con mayor intensidad, si nos ponemos a

(75) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 290.

pensar que en realidad, por ser un negocio complejo, participa - de aspectos económicos, sociales y jurídicos, por lo que en cada uno de estos campos, es factible encontrar una explicación.

Sin embargo, a propósito de la abstracción que se ha dicho, participa la relación entre banco y beneficiario, debemos reconocer que esta no es absoluta y que en cierto sentido el origen o causa de tal relación influye sobre la misma, aunque sea de una manera dependiente. Por esta razón el acreditante puede y está a su alcance hacer uso de determinadas excepciones que puede oponer al ejercicio de los derechos del beneficiario, sobre todo y se pensaría que únicamente, en aquellas derivadas de la inexistencia de la relación comprador-acreditado y beneficiario-vendedor.

A pesar de lo anterior, en razón de la abstracción aunque sea relativa, de la relación banco-beneficiario, si existe un principio de inoponibilidad de excepciones y como sucede en estos casos, las defensas que efectivamente y manera legal puede oponer el banco a la acción intentada por el beneficiario, que no estudiaremos, son de tipo perentorio. Pero en principio, no se le puede oponer defensas sobre todo en las siguientes formas:

(76)

a).- Revocación o modificación del crédito por órdenes del acreditado.

b).- Revocación o modificación del crédito a voluntad del propio acreditante.

(76) Labanca-Noaco, Vera-Barros. Opus Cit. Pág. 292.

c).- Las causales fundadas en el contrato de compraventa. Estudiaremos cada uno de estos casos.

En el primero de los mencionados, en razón del principio de abstracción que hemos mencionado con anterioridad, es completamente lógica que cuando el acreditado por la razón que fuera, ordene o indique al banco acreditante su resolución de cancelar o modificar las instrucciones o condiciones en que se pactó; tal indicación no debe ser tomada en cuenta por el banco si ya ha remitido la "carta de crédito" documento que no es otra cosa que la notificación que hace el propio banco acreditante al beneficiario del crédito y en el sentido de que este queda abierto en su favor. Si bajo el supuesto anterior, el banco atendiera las indicaciones del cliente y revocara o modificara las condiciones del crédito, sería absolutamente responsable por incumplimiento de la obligación contraída para con el beneficiario.

En el segundo de los casos, se refiere a un aspecto especial de revocación o modificación del crédito por iniciativa o voluntad del propio banco acreditante. Tal aspecto es ilógico en la figura que nos ocupa, ya que en tal aspecto, la relación jurídica entre acreditante y beneficiario goza de una total abstracción de la relación que pueda existir con el acreditado o entre acreditado y beneficiario. Tampoco podría hacer valer el acreditante, la nulidad o resolución (rescisión) de la relación de éste con el acreditado. La razón es simple y estriba fundamentalmente en el principio de seguridad para el vendedor, en el senti

do de que recibirá puntual y correctamente el pago.

Con respecto a la tercera hipótesis, por razón del mismo principio de abstracción, que como se ha dicho es relativo, el banco acreditante no puede prevalerse para incumplir con su obligación, cuando los documentos exhibidos no correspondan con los expresados en los términos del contrato de compraventa o cuando exista diferencia en las condiciones de los efectos vendidos y los recibidos, ya que esto solo será reclamable por el comprador directamente al vendedor en relación con las acciones que se presentan y sean derivadas del correspondiente contrato de compraventa. Pero el problema no es tan fácil si por ejemplo se presenta el caso de que el acreditado abrió el crédito y además procedió a expedir "la carta de crédito", pero esto antes de que llegarán a concluir las pláticas que perfeccionarían el contrato de compraventa y dichas pláticas o trámites quedarán interrumpidos o vamos a suponer mas jurídicamente que bajo el mismo supuesto de actuación del acreditante, no llegara a formarse el vínculo entre comprador y vendedor, fuere la causa que fuere. En este caso, consideramos con la doctrina dominante, que el banco acreditante puede rehusar el pago o incumplir con su obligación y por lo tanto, oponer excepciones derivadas de la inexistencia de la relación causal-contrato de compraventa - (77) pero la razón fundamental se encuentra en que la inexisten

(77) En este sentido parecen colocarse autores como Hamel, Dierrick, Stoufflet, etc., pero existen variadas y múltiples opiniones contrarias que sostienen la subsistencia de la relación con independencia de la existencia o no del contrato de compraventa y por lo tanto, la inoponibilidad de excepciones por eficacia de la obligación del banco acreditante. Entre ellos, Garrigues, Colagrosso y Molle.

cia de dicho contrato, provoca la ineficacia de la relación — acreditante-beneficiario. (78)

Ahora bien, continuando con el periodo de ejecución de esta figura, según hemos visto, con la expedición de "la carta de crédito" hecha por el banco acreditante, nace la obligación de éste y surge aunque en forma imperfecta, el derecho del beneficiario para exigir el cumplimiento de la mencionada obligación. Este derecho no es perfecto, porque se encuentra supeditado al cumplimiento de la obligación del beneficiario, misma que consiste en la entrega de los documentos a que ya anteriormente nos hemos referido.

Sin embargo, es indispensable determinar la naturaleza jurídica de la "Carta de Crédito" a que hemos hecho referencia. Dicha figura en el crédito especial que nos ocupa. A este respecto mencionaremos que dicha carta no es mas que un documento probatorio, pero que por ningún motivo puede ser considerado como un título de crédito, en virtud de que no incorpora derecho ninguno, máxime si consideramos que no reúne los requisitos exigidos por la ley para todo título de crédito.

3.- Finalidades.- En el crédito documentario irrevocable, una figura de una importancia enorme son las transacciones normales del comercio internacional y una de las mas usuales en los mismos, ya que evita una multiplicidad enorme de trabas y desventajas que antiguamente afectaban a tal clase de

(78) Labanca- Noaco, Vera- Barros, Opus Cit. Pág. 297.

comercio. Bajo la forma de confirmación que posteriormente veremos, tal figura evita una serie de problemas y de desconfianzas entre las partes contratantes en compraventas de país a país o de plaza a plaza.

La trascendencia del comercio internacional constituye una base sólida en la economía de los países y es en esta materia donde adquiere su mayor esplendor la figura objeto de nuestro estudio, ya que reduce al mínimo, hasta casi desaparecer, los riesgos de operaciones comerciales en lo que se refiere a los siguientes aspectos, fundamentalmente:

a).- En cuanto al comercio.- En este sentido, el crédito documentario irrevocable, hace posible evitar con cierto margen, los riesgos derivados de la calidad de la mercancía o en su cuantía, toda vez que el banco acreditante, se encontrará en posibilidad, de acuerdo con las instrucciones del cliente, de aceptar, con las limitaciones que hemos examinado, el tipo especial de mercancía pactada en el contrato original de compraventa o la cuantía de la misma.

b).- En cuanto al cambio.- El crédito documentario irrevocable, de la misma forma, evita en lo posible las oscilaciones fluctuantes del tipo de cambio en las monedas de los países de origen de los contratantes en la respectiva compraventa.

c).- En cuanto al crédito.- La posibilidad de eliminar —

los riesgos que surgen de la falta de conocimiento por parte del vendedor exportador de que su crédito será cubierto, prácticamente quedan eliminados con la utilización del crédito documentario irrevocable.

Por otro lado, una de las finalidades que pensamos, caracteriza el crédito documentario, misma que ya dejamos entrever pero que ahora expresamente mencionaremos, es la que encamina a proporcionar al comercio internacional un desarrollo de acuerdo con sus necesidades y de dotarlo de una forma en la cual -- los exportadores e importadores tengan confianza y lleguen a utilizar en sus transacciones a las que normalmente o de manera esporádica, se encuentran dedicados.

Su importancia como vemos, es enorme fundamentalmente derivada de las ventajas que ofrece y dirigida por lo general a la forma que toma el propio crédito documentario en cuanto a su confirmación, aspecto de que nos ocuparemos en el capítulo siguiente.

El crédito irrevocable es la modalidad del crédito documentario que ofrece seguridad a las partes intervinientes en el contrato que nos ocupa en esta tesis recepcional, ya que el banco acreditante, comprador y vendedor quedarán sujetos a obligaciones y derechos con beneficios que ayudarán al desarrollo del comercio internacional y la tantas veces mencionada institución, ya que con las diversas modalidades se logró lle-

gar al crédito confirmado y como ya dijimos a continuación nos ocuparemos de él.

CAPITULO SEXTO
CREDITO CONFIRMADO

- 1.- Concepto.
- 2.- La Carta de Crédito.
- 3.- Mecánica de la Operación.
- 4.- Derechos y Obligaciones de las Partes.
- 5.- Intervención de otros Bancos.

CREDITO CONFIRMADO.

1.- Concepto.- "El crédito documentado confirmado, es la operación por medio de la cual, a solicitud de una persona — (acreditado comprador) un banco (acreditante) se obliga irrevocablemente frente a un tercero (beneficiario vendedor) ya sea para aceptar letras o a pagar en efectivo una suma, contra la entrega de documentos especificados en la carta de confirmación, en la que dicho banco hace saber al beneficiario la apertura de crédito". (79)

Al crédito irrevocable se le califica de ser confirmado, porque incluso, dice en su definición la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en el artículo 317 "no podrá ser revocado por el que pidió el crédito". Pero debemos tomar en cuenta que nuestra ley es incompleta, por lo cual debemos recurrir a principios y doctrinas a fin de completar y extender el concepto de la figura que estudiamos. (80)

En el crédito revocable no hay protección para el beneficiario, ya que está sujeto a la voluntad del acreditante. La figura estudiada en este capítulo, nace como tutelar de los intereses del beneficiario y sus características son las siguientes:

a).- Sujeta a las partes en una operación con lazos de derecho propios, ya que existen relaciones entre comprador y ven-

(79) Roberto Esteva Ruiz. Ob. Cit. Pág. 89.

(80) Heriberto Román Talavera. Ob. Cit. Pág. 76.

dedor; comprador y banco; banco confirmante y vendedor, pero - constituye una unidad jurídico-económica.

b).- Obliga al banco confirmante frente al beneficiario, - de tal manera que una vez comunicada por aquél la apertura de crédito no puede ser anulada, modificada o revocada, salvo con el conocimiento y aprobación de las partes intervinientes. La obligación confirmante viene a ser la esencia del contrato.

c).- Presenta esta institución una garantía de seguridad para las partes: al comprador le da la certeza del monto de la operación; al vendedor le da la firmeza de su irrevocabilidad, teniendo a su disposición el precio de la mercancía, desde luego cumpliendo con el contrato de compraventa y con las condiciones señaladas en la carta de confirmación.

Los documentos necesarios para que se verifique la venta son:

1.- Conocimiento de embarque.- En caso de que el transporte sea marítimo, se usará el mencionado conocimiento; si es aéreo o terrestre será substituido por la carta de porte respectiva.

"Estos documentos son probatorios del contrato de transporte, del peso, calidad y condiciones de la mercancía entregada". (81)

El conocimiento tiene una triple finalidad, da el dominio

(81) Uristia Doria. "La Compraventa C.I.F., en el Derecho Mexicano" Tesis. 1949. Pág. 11.

de las mercancías, comprueba la recepción de las mismas por la empresa porteadora y es prueba del contrato de transporte.

2.- Póliza de seguro.- Esta protege a través del seguro - el riesgo en el transporte, por pérdida total, parcial o deterioro debiéndose contratar por escrito, que debe contener de acuerdo con el artículo 20 de la Ley Sobre Contratos de Seguros:

- a).- Los nombres y domicilios de los contratantes;
- b).- Firma de la empresa aseguradora;
- c).- Designación de la casa asegurada;
- d).- Naturaleza de los riesgos garantizados;
- e).- Momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esa garantía;
- f).- El monto de la garantía.

El banco aceptará la póliza que incluya:

1.- Las mercancías relacionadas en el conocimiento de embarque;

2.- Que cubra la pérdida parcial, total o el deterioro de la mercancía;

3.- Que cubra el total de la jornada o viaje;

4.- Que al presentarse éste en vigor, sea legal y no esté alterada.

El banco debe obrar de acuerdo con las instrucciones dadas por su cliente.

Para poder proceder a la ejecución de la operación y al -

efecto recabará también:

1.- Factura.- En ella irán especificadas las mercancías, y que pondrá al banco en conocimiento de las mercancías enviadas pudiendo comprarla, con las condiciones señaladas en la apertura de crédito.

2.- Documentos menores.- Estos no son esenciales sino accidentales y que serán exigidas según convenio, circunstancia o país y pueden ser:

a).- Certificado de calidad.- Por lo regular, ya sea el banco acreditante o confirmante, tienen derecho de designar un perito, el cual expedirá dicho certificado, sobre las condiciones de la mercancía. La falta de este certificado puede traer como consecuencia el rechazo de los demás documentos.

b).- Factura consular.- Es el documento que proporciona el vendedor, expedido por el Cónsul de su país, con el objeto de clasificar la mercancía y liquidar los derechos que las tarifas les señale.

c).- Certificado de inspección.- Se exige para tener la certeza de que la mercancía no esté viciada, no se encuentre dañada o es de menor calidad que la especificada.

d).- Patente de Salud.- Cuando se trate de mercancías que pueden portar gérmenes nocivos o plagas, se requiere un certificado que declare su buen estado.

2.- La Carta de Crédito.- Es el documento más importante en la operación que nos ocupa, ya que origina la obligación — que asume el banco frente al beneficiario.

En él, el banco confirmante estipula las condiciones en — que se devolverá el crédito, monto, duración y la responsabilidad que acepta. Su emisión y entrega al beneficiario vendedor, hace nacer una obligación irrevocable para aquél.

El escrito de confirmación debe:

- a).- Contener las palabras "Crédito Confirmado".
Es esencialmente formalista;
- b).- Consignar el monto de la operación;
- c).- La plaza donde se deben presentar los documentos;
- d).- Contener la cláusula D/P o D/A;
- e).- Especificar los documentos que debe entregar o presentar en su caso el beneficiario;
- f).- Incluir las modalidades o las condiciones que se requieran imprimir a la relación originada, como la — trasmisibilidad, divisibilidad del crédito, etc., ya que su omisión imposibilita el hacerlas valer con — prioridad. Lo que no se estipule no puede hacerse valer ni por el banco ni por el vendedor.

Generalmente, la carta de crédito tenía la forma de irrevocable y esto no significa sino que no puede ser revocada "sin — el consentimiento de todas las partes que intervienen en la — operación. Esta irrevocabilidad es de una importancia enorme, ya que casi no se celebra este negocio, sino bajo la forma mencionada. (82)

(82) John L. O'Holloran.- El A.B.C. de las Cartas de Crédito - Manufactures, Hanover Trust Company, New York, 1962. Pág. 5.

3.- Mecánica de la Operación.- Desde el punto de vista comercial, la operación de crédito documentario puede plantearse de acuerdo con el siguiente esquema:

Un comerciante desea importar mercancía de un país extranjero. Su vendedor exigirá muy frecuentemente, que la misma le sea pagada en su propio país y contra entrega de los documentos que acrediten el embarque de aquellos, normalmente factura y conocimiento. Si la operación es concertada bajo la cláusula C.I.F., deberá además presentar una póliza y el certificado de seguro, así como el comprobante de haber abonado el flete respectivo. Cabe la posibilidad de que se haya exigido parte del importador documentos auxiliares tales como un certificado de calidad de la mercadería, permiso de exportación, certificado de origen, así como diversos documentos consulares y de aduana, que habrán de recabarse para poder realizar la exportación en condiciones regulares.

A fin de cumplir con las exigencias del exportador, el comprador deberá abrir un crédito en favor de aquél y en el lugar de su domicilio. Para ello se dirigirá a un banco de su propio país y concertará con él la operación de crédito confirmado por el cual el banco se obligará directamente frente al vendedor y en el domicilio de éste, por un monto equivalente al importe de las mercaderías, una vez que le haya sido presentada la documentación acreditando el embarque de aquellas y de

más instrumentación accesoria que se pacte. Esa obligación podrá consistir en el pago efectivo de las mercaderías contra entrega de los documentos, o en la aceptación por el banco de la letra que el vendedor gire en ese momento o simplemente, con el compromiso de negociar una letra, girada normalmente contra el comprador, mediante el descuento correspondiente.

Entre el comprador y el banco la operación se documentará mediante suscripción por parte de aquél, de una solicitud de crédito generalmente impresa en formularios especiales y detallados, que el propio banco proporcionará. En casos determinados, se pactará el otorgamiento de garantías, por el riesgo que el banco asume. Generalmente, esto no ocurrirá por cuanto el banco se considere suficientemente asegurado por la tenencia de la documentación, entregada por el vendedor, lo cual le confiere la posesión jurídica de la mercadería. Por otra parte, los formularios referidos suelen establecer a favor del banco un derecho de prenda sobre el objeto de la negociación.

Cumplida sin inconvenientes la referida operación, el vendedor habrá percibido inmediatamente después del embarque de las mercancías, el importe de las mismas por parte del banco -interviniente. El comprador deberá pagarlos en la oportunidad convenida con el banco, sea a la llegada de los documentos o al arribo efectivo de las mercancías al puerto de destino o dentro de un plazo posterior, muchas veces calculado con el fin de dar tiempo al comprador para vender a su vez, dicha mercancía-

y obedecer a su obligación cumpliendo con el precio, o abonando la deuda creada por la adquisición de la misma más los gastos y las comisiones bancarias. (83)

4.- Derechos y Obligaciones de las Partes.- En esta operación intervienen como mínimo tres partes, y en ocasiones más y son:

1.- El comprador, comitente o acreditado comprador, por cuya cuenta se abre el crédito, el que se debe dirigir al banco que ha de establecerlo mediante una carta formulario que las mismas instituciones facilitan a sus clientes;

2.- El banco emisor del crédito, o banco acreditante, que es en muchos casos quién financia la operación por cuenta del comprador y quién adquiere el compromiso, de atender los documentos a su presentación, si se cumplen las condiciones estipuladas;

3.- El beneficiario vendedor, que es quién va a utilizar el crédito al presentar los documentos que amparen la mercancía;

4.- El banco negociador o pagador, que también puede ser el banco confirmante, ante el cual se hacen efectivos los documentos. Este banco si ha añadido al aviso de apertura su propia confirmación, responde ante el beneficiario del puntual pago de acuerdo con las condiciones estipuladas. (84) Este ele-

(83) José Ferro Astray. Ob. Cit. Pág. 598.

(84) Francisco Navarro Irvine. Ob. Cit. Pág. 136.

mento puede ser parte del acreditante, ya como corresponsal o sucursal.

En todo caso se requiere la intervención de un comprador y un vendedor, que residan en plazas diferentes o lejanas, incluso en el extranjero.

Al celebrar el contrato, pactan que la venta, ya sea en el mismo contrato o por separado, se hará por medio de una apertura de crédito documentario. El comprador queda obligado a acudir al banco señalado. El vendedor debe realizar el embarque de las mercancías, asegurarlas y recabar la documentación especificada en cada caso o la que sea común en ese tipo de operación.

No hay que confundir las relaciones que nacen propiamente del crédito documentario o las surgidas con motivo de otros contratos preexistentes o que nacen simultáneamente, pasemos a ver los derechos y obligaciones de cada una de estas partes:

A)- Derechos del acreditado frente al banco.- Es necesaria la relación entre el banco y el comprador, que es el inicio del estudio de esta tesis:

a).- Derechos a la contestación.- Se solicita por el comprador la apertura del crédito documentado y por ese hecho el banco debe contestar para efecto de que nazca la obligación de acuerdo con los Usos y Reglas de Viena.

b).- Derechos a la emisión de la carta de crédito.- El --

acreditado, puede exigir del banco, aún que no le haya proveído de fondos, la exacta emisión de la carta de confirmación. Esta carta tendrá las condiciones exigidas por el solicitante, en caso de que el banco faltase, incurrirá en responsabilidades.

c).- Caso de provisión de fondos.- Al hacerlo el comprador, el banco tiene la obligación de destinarlo al fin previsto, y en caso de no hacerlo incurrirá en responsabilidad.

d).- Transmisión de documentos.- El banco debe proveer de los documentos representativos de la mercancía al comprador, para que disponga de ella, ya que de no hacerlo con la debida oportunidad le dá derecho al comprador de cobrar intereses sobre el capital invertido, gastos de almacenamiento y conservación de las mercancías. (85)

B).- Obligaciones del comprador acreditado frente al banco:

a).- Obligaciones de mantener su solicitud.- Al lado del derecho del comprador de exigir al banco los anteriores derechos consignados, tenemos que a su vez se obliga a no revocar, modificar o substituir la orden, ya que de otra forma el banco no podría obligarse con el vendedor.

b).- Obligación de pago de gastos, servicios y provisión de fondos.- Cuando no haya provisión de fondos, el comprador se obliga para con el banco a restituir éstos, más los gastos -

(85) Marais George. Du Credit Confirme en Matiere Documentaire. París, 1945. Hojas 15 y 16.

que realice en la operación. En el supuesto de que hubiere — fondos, también tendrá la obligación de restituir los desembolsos del banco, vgr., una variación en el pago de divisas entre el momento en el que se abrió el crédito y en el de pago.

c).- Obligación de recoger los documentos que obran en poder del banco.- El banco una vez que paga al vendedor se apodera de los documentos, los cuales deben ser recogidos por el comprador, previa notificación que hace aquél. Al recoger los documentos, hará el pago de los desembolsos del acreditante. - Si faltara el pago oportuno se hará deudor de daños y perjuicios e intereses moratorios en favor del banco acreditante. — (86)

C).- Derechos de acreditado comprador frente al beneficiario vendedor:

a).- Distinción de las obligaciones nacidas de la compraventa y el crédito documentado.- "La compraventa le da derecho al comprador de exigir la entrega de la mercancía y a la vez - cumple con el pago de las mismas". Por la operación de apertura de crédito el comprador adquiere el derecho de que las mercancías sean aseguradas, embarcadas, etc. Necesario para que - el vendedor pueda, al presentar los documentos cobrar al banco con la debida oportunidad, en caso de no hacerlo incurre en mora. (87)

(86) Marais Georges, Ob. Cit. Pág. 19.

(87) Demogue Jean "Le credit documentaire en Droit Anglais. París, 1934. Pág. 218.

El comprador podrá a través del banco rescindir el contrato de compraventa por incumplimiento, revocando desde luego la apertura de crédito, exigiendo daños y perjuicios, así como los gastos y adelantos hechos (artículo 375 y 376), siempre y cuando el banco no haya confirmado al beneficiario la apertura de crédito.

D).- Obligaciones del comprador frente al vendedor:

a).- Acudir al banco pactado.- Es un requisito necesario, en virtud de que un comprador y vendedor buscan la mayor seguridad, el vendedor exigirá que se haga la operación a través del banco que le inspire mayor confianza. En caso de que el comprador realizara la operación en otro banco, el vendedor puede negarse a recibir el pago y a entregar los documentos que amparan la mercancía.

b).- Obligación de ordenar el crédito por el tiempo convenido.- Es necesario que el banco establezca perfectamente el tiempo de vigencia del contrato de crédito documentario y conozca el de compraventa en el cual los contratantes se dieron un plazo razonable, siendo principal obligación del comprador, ya que puede dar lugar a que el vendedor no pueda cumplir los requisitos de presentación documental.

El comprador debe exigir al banco que se mantenga la oferta por el tiempo razonablemente pactado.

c).- Obligación de responder del cumplimiento del banco.

En el crédito confirmado no es un pago que lo sustituye, es simplemente un aseguramiento dado al beneficiario vendedor, como prestación preparatoria de que será liquidado su crédito. Pero el comprador será deudor, en tanto no pague el banco el importe de la mercancía.

Si el comprador hace alguna modificación a la apertura de crédito, después de que haya sido confirmado al vendedor el crédito, se hace responsable de daños y perjuicios para con el beneficiario.

Derechos y Obligaciones del Banco Acreditante:

A).- Derechos frente al comprador:

a).- Derechos al pago de desembolsos y retribución de servicios.- El banco tiene derecho a recibir el pago de los desembolsos que haya hecho con motivo de la operación, así como los honorarios por realizar tal servicio. Si actuó conforme a lo pactado con el cliente tiene derecho al pago de los gastos realizados, los intereses si dió alguna suma adelantada y los daños y perjuicios que el incumplimiento le haya causado.

b).- Derecho de retención de los documentos y mercancías. Como consecuencia al incumplimiento por parte del comprador, surge el derecho del banco a retener los documentos y las mercancías, en caso de que el mandante no cumpla resarciendo los daños que se pudieran causar a aquél.

En el derecho mexicano se da esta garantía con apoyo en el artículo 2579 del Código Civil que dice: "El mandatario-

podrá retener en prenda las cosas que son objeto del mandato - hasta que el mandante haga la indemnización y reembolso". El - banco se resarcirá del pago que haya hecho al vendedor como - precio de la mercancía, los gastos de realización, los daños e intereses causados por el incumplimiento del comprador, y gastos de conservación, al no presentarse a recoger los documentos y mercancías.

Con fundamento en el artículo 2873 del mismo ordenamiento que dice: "El acreedor adquiere por el empeño: I.- El derecho de ser pagado de su deuda, con el precio de la cosa empeñada; III.- El derecho de ser indemnizado de los gastos necesarios útiles que hiciere para conservar la cosa empeñada; y, - el artículo 2881, conoce el derecho de solicitar al juez la - venta de la cosa.

El Código de Comercio en el artículo 305 da el derecho de pago y el artículo 306, le concede el derecho de retención de las mercancías que quedarán afectadas al pago de la comisión del comisionista por incumplimiento del comitente. Por otra parte la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito considera constituida la prenda mercantil sobre las mercancías por la entrega o endoso de los títulos representativos (artículo 334 Fracción VI), y el artículo 341 le da derecho al poseedor prendario a la venta forzada de los efectos.

Creemos que el banco se encuentra apto, para en caso nece

sario, vender la mercancía, pero generalmente dan el acreditado de la posesión de aquella para que realizara la venta e incluye la misma documentación, con el peligro de perder hasta la mercancía. En el derecho Inglés este problema lo resuelve a través de la "Letter of Lien o Letter of Hipotecation", que da la posibilidad de remitir a un tercero la documentación, pudiendo ser el acreditado, sin que por ello pierda su derecho de prenda. Sin embargo, es imperfecto, ya que carece de la publicidad debida y puede existir un comprador de buena fé. En nuestro derecho y práctica bancaria no se ha solucionado este problema.

B).- Obligación del banco frente al comprador:

a).- Obligación de abrir un crédito en la forma pactada. El banco debe obrar únicamente de acuerdo con las instrucciones de su cliente en el caso de mandato explícito. En caso de obscuridad debe actuar conforme a los usos para este tipo de operaciones. Por tal debe ser plenamente realizada la relación acreditante banco, ya que en razón se desenvolverá toda la operación.

b).- Recoger los documentos.- Es necesaria la revisión de los documentos que en el momento de pago o la aceptación de que la letra haga, ya que la ausencia de éste le puede imputar responsabilidades al banco, ya que de ello depende la regularidad de la operación, para cubrir estos requisitos debe:

- 1.- Apegarse a las instrucciones del comprador.
- 2.- Aceptar documentos cuando se presenten los exigidos - por el comprador al vendedor.
- 3.- Minuciosa revisión de documentos para certificar autenticidad y requisitos.
- 4.- Procurar defender los intereses de su cliente.

Responsabilidad del Banco en la Aceptación de los Documentos:

a).- Caso de mandato preciso sobre los que deben aceptarse.- El banco debe obrar de acuerdo con lo pactado con el comprador ya que si no advierte en caso de presentarse defectos de autenticidad, suficiencia, exactitud, falsificación, calidad o valor de la mercancía dentro de los documentos será responsable de los daños y perjuicios que éstos causen al comprador, además podrá perder su derecho de cobro y quedar responsable de la operación (artículo 2565 del Código Civil).

b).- Error en el contenido de los documentos.- Es necesario cotejar el contenido de los documentos presentados por el vendedor y la orden del comprador, ya que en caso de no hacerlo y exista un error pierde el derecho al pago y a la retribución y otros van por la seguridad de los contratantes ante el banco, ya que por un error de éste pueden ser grandemente perjudicados.

Marais, considera que aún que el banco no acepte responsa

bilidad, ésta existirá sino obra con la diligencia necesaria.-
(88)

c).- Forma de determinar la responsabilidad.- En virtud de que pueden ser muchos los puntos que son causa de la responsabilidad, se busca un criterio unificador y lo más acertado - posible, Brunetti nos dice que debe apercibirse al concepto vertido por el Código, Alemán dice: "el banco debe actuar con la diligencia que pone una buena institución en la realización de sus operaciones".

Derechos del Banco Frente al Vendedor:

Cumplimiento de la condición.- Esta condición la impone el comprador y debe estar satisfecha ante el banco, y que consiste en la entrega de los documentos con los requisitos que a su vez el banco ha señalado. En caso de este incumplimiento, el banco puede encargarse o verificar el pago o no hacerlo.

Obligaciones del Banco Frente al Vendedor:

El crédito documentado irrevocable y confirmado supone que, en el momento de realizarse la confirmación nace una obligación autónoma, una promesa irrevocable, que no admite excepciones derivadas de las operaciones con que se relaciona, es el único caso en que el banco se obliga con el tercero.

a).- Origen y momento en que nace la obligación.- La carta de confirmación contiene todas las obligaciones que debe -

(88) Marais George. Ob. Cit. Pág. 16.

complementar el vendedor para exigir el pago y además tiene la función de dar nacimiento a la obligación principal.

En nuestro derecho, en el artículo 80 del Código de Comercio, sirve de apoyo al momento en que nace la obligación bancaria respecto del vendedor, y ésta surge en el momento en que remite la carta de confirmación obligándose irrevocablemente.

b).- Autonomía y abstracción.- La obligación contraída por el banco es unilateral, autónoma y abstracta. (89)

La unilateralidad se manifiesta puesto que el banco contrae una obligación sin que haya alguna contraprestación por parte del beneficiario.

La autonomía separa a la obligación del banco, de la relación establecida entre el propio banco y el comprador o cualquier otra relación.

La abstracción lo independiza de la relación de compraventa documentada a la cual va a servir como medio de pago, haciendo inoponible las excepciones que de ella se derivan. El artículo 320 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito hace relativa la autonomía, ya que son oponibles las excepciones salvo pacto en contrario, de las relaciones beneficiario-acreditado. En la práctica los bancos siguen los usos internacionales.

(89) Colagrosso Enrico. Diritto Bancario. Roma 1947. Pág. 343.

Excepciones Oponibles por el Banco:

A).- Las que están basadas en el contrato de confirmación:

a).- Nulidad absoluta;

b).- Anulabilidad por vicios del consentimiento o incapacidad;

c).- Falta de observación de las condiciones previstas, - término modalidad de pago y en particular la falta de presentación de los documentos representativos de las mercancías en las condiciones previstas;

d).- Las demás derivadas de la eficiencia jurídica del negocio de confirmación. Esto debe entenderse, ya que hablamos del negocio de confirmación y no tomamos en cuenta, que sea — irrevocable o que revista otras cualesquiera formas.

B).- Puede oponer la excepción de falta de legitimación — de la persona que se presenta a hacer el cobro.

C).- Las excepciones derivadas de la deficiencia de la — operación de compraventa, que puedan descubrirse a través del examen de los documentos. (90)

D).- Responsabilidad del banco al no cumplir con su obligación.— Desde luego es problemático, ya que en cada caso especial se tomarán en cuenta las circunstancias y pruebas de ca da parte, pero desde luego si el banco es responsable pagará al beneficiario daños y perjuicios.

(90) Colagrosso Enrico. Ob. Cit. Pág. 253.

Derechos y Obligaciones del Vendedor:

A).- Derechos frente al comprador:

Derecho al pago por apertura de crédito documentado.- El vendedor tiene derecho al pago una vez realizados los supuestos señalados en la carta de confirmación (artículo 375 del Código de Comercio), y si por alguna causa no obtiene el pago del banco subsiste su derecho para ejercitarlo mediante las formas del derecho común.

Si en el convenio se especificó la institución o instituciones bancarias que intervendrían, el vendedor puede negarse a recibir el pago, o si se ha pactado un tipo específico de crédito documentario, también puede hacerle y entonces se dirigirá contra el comprador en la forma antes mencionada.

B).- Obligaciones Frente al Comprador:

Obligaciones de entregar las mercancías en los términos del contrato; para poder lograrlo por lo regular asegurará la mercancía y cumplirá con los requisitos señalados en la carta de confirmación.- Este mecanismo es el conveniente, ya que el vendedor hace entrega de la mercadería a través de los títulos representativos, primeramente al banco, el que a su vez los pondrá en manos del comprador, para que él obtenga la mercancía.

En caso de no llevar a cabo estas operaciones, incurrirá en responsabilidades y tendrá que pagar daños e intereses

causados por su incumplimiento (artículo 384 y 386 del Código de Comercio).

C).- Derechos Frente al Banco:

Derechos al pago.- En el crédito revocable no podemos — consignar ningún derecho a exigir el pago del vendedor ante el banco; en cambio como ya vimos, si nace tal derecho en el caso de un crédito irrevocable.

Trasmisibilidad y divisibilidad del derecho del vendedor. Se considera que es transmisible por una vez, en tanto que la — transmisión de una parte del crédito extingue el derecho de hacerlo con el resto.

Escarra dice que no debe ser transmisible sino sólo por — una sola vez y con consentimiento del ordenador, ya que este — contrato funciona sobre la honorabilidad del beneficiario vendedor.

Donadio dice "El crédito puede ser transmitido por endoso — en la carta de confirmación". Se apoya en la naturaleza del — título de crédito; la literalidad, una relativa abstracción y — la necesidad de una rápida transmisión.

En nuestro derecho (artículo 2030 del Código Civil), hay — un principio de trasmisibilidad de los créditos, con la salve — dad aplicado a nuestro campo de la entrega por el nuevo benefi — ciario de los documentos exigidos en la carta de confirmación, a no ser que haya sido prohibido expresamente por el banco. De

acuerdo con lo expresado, el vendedor podía transmitir su crédito sólo con el consentimiento del comprador expresado a través de la carta de confirmación emitida por el banco.

5.- Intervención de Otros Bancos.- Es interesante determinar la relación jurídica que surge de la intervención de — otros bancos dentro de la figura del crédito documentario, ya que puede darse el caso, sobre todo en el crédito confirmado, — que el comprador acreditado o importador, convenga con el beneficiario vendedor que el negocio sea ejecutado por medio de un banco de su localidad y, entonces el comprador al dirigirse a — su propio banco en su plaza de ubicación, hará mención a tal — situación con la cual se constituye ya otra relación que a continuación tratamos:

Relaciones entre el banco acreditante y el banco substituto.- La naturaleza jurídica según Román Talavera, dice que la encontramos en el mandato, razón en la que no nos apoyamos, en todo caso se reúnen los elementos de la comisión mercantil; ya que el otro o otros bancos intervinientes siguen las instrucciones del comprador a través del primer banco.

Es diferente situación cuando se actúa por medio de una — sucursal o un corresponsal. Ya que puede ser una simple notificación o puede tomar el lugar del acreditante frente al beneficiario.

El vendedor sólo tiene acción contra el segundo banco, o-

sea quién le confirma el crédito, pudiendo recurrir en contra de los otros, inclusive el primero, cuando se hagan responsables solidarios.

Pero fundamentalmente no nos apoyamos en la figura del — mandato, aunque sí reconocemos que es el género próximo de la figura en cuestión, porque como mencionamos, en materia mercantil se cuenta con el contrato de comisión que proporciona mayores ventajas sobre aquél, sobre todo, en cuestión de formalidades. Sin embargo, pensamos que se debe hacer uso y de hecho — se hace, de una figura propia del derecho bancario y que es el llamado contrato de corresponsalia, ya que como sabemos, al intervenir los bancos, de manera profesional en el manejo del dinero y del crédito, cuentan con técnicos especializados en diferentes materias y además deben contar con relaciones con los principales bancos en las ciudades más importantes del mundo, — que es donde toma forma el contrato a que nos hemos referido y a tal efecto deberán enviar a estos sistemas de claves para comunicaciones urgentes, firmas autorizadas de funcionarios y de más elementos de comprobación. (91)

(91) John L. O'Holloran. Opus. Cit. Pág. 15.

CAPITULO SEPTIMO
REGULACION LEGAL

- 1.- El Crédito Documentario en el Derecho Mexicano.
- 2.- Las Reglas de Viena.
- 3.- Proyecto del Código de Comercio.

REGULACION LEGAL

1.- El Crédito Documentario en el Derecho Mexicano.- -
Como he planteado anteriormente en los antecedentes históricos, el Crédito Documentario al ser regulado en México fué suficiente y a la altura de las demás legislaciones del mundo. Se dedican al objeto de este estudio, del artículo 317- al 320 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; y de la Ley General de Instituciones de Crédito, el artículo 113. Desde luego en la época de su promulgación, — nuestra legislación fué más adelantada respecto de otras, — pero en la actualidad resulta anacrónica y contraria a los usos y costumbres internacionales.

El artículo 317 dice: "El Crédito Confirmado, se otorga como una obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito".

Este artículo habla de la imposibilidad de revocación por el acreditado, a contrario sensu si puede serlo por parte del acreditante, lo que no acontece en el Crédito Confirmado, cuya irrevocabilidad es imposible para cualquiera de las partes, y sólo puede concederse con el consentimiento — expreso de todos los intervinientes, incluyendo al beneficiario.

Este artículo sólo hace referencia al caso de revocación, pero no menciona la posibilidad de modificación; no — siendo aplicable por analogía lo establecido para la renovación y que se admite que el acreditado lo modifique en beneficio del tercero.

El artículo 318, dice: "Salvo pacto en contrario, el terce

ro 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".

Este precepto está en contra de los usos internacionales — razón por la que debe modificarse, ya que en aquellos excepcio — nalmente se admite la transferencia de créditos, con conoci — miento expreso del Banco y por una sola vez. Es de hacer no — tar que en razón del mercado internacional es posible y por al — gunos usos y prácticas bancarias se ha conseguido la posibili — dad de transferencia, lo que abre una puerta y la contradicción que parece tener este artículo es un adelanto, pero desde lue — go es incompleto y debe permitirse no sólo la transferencia si — no establecer por cuántas veces y a qué persona puede ser tras — mitido el crédito.

El artículo 319 dice: "El acreditante es responsable ha — cia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas del man — dato. La misma responsabilidad tendrá, salvo pacto en contra — rio, por los actos de la persona que designe para que lo susti — tuya en la ejecución de la operación".

Es de hacerse notar, igualmente, que el artículo 2 del — propio ordenamiento mercantil establece: "Las operaciones que — esta Ley reglamenta son actos de comercio", y el artículo 273 — del Código de Comercio expresa: "El mandato aplicado a los ac — tos concretos de comercio se reputa comisión mercantil".

El artículo 320 dice: "El acreditante podrá oponer al ter cero beneficiario las excepciones que nazcan del escrito de — confirmación y, salvo lo que en el mismo escrito se estipule,— las derivadas de las relaciones entre dicho tercero y el que — pidió el crédito; pero en ningún caso podrá oponerle las que — resulten de las relaciones entre éste último y el propio acreditante".

Este artículo es correcto y aplicable al caso de que el — vendedor y el comprador hubieren celebrado con anterioridad el contrato de compraventa. Hemos de objetar, que el acreditante no puede oponerle al tercero las excepciones que éste tuviere con el acreditado. En los usos y costumbres internacionales — no puede admitirse la oponibilidad de dichas excepciones, ya — que el Banco es ajeno a las relaciones entre el vendedor y el comprador, que es independiente de lo que establezcan entre el Banco y/o el tercero o vendedor. En las Disposiciones Generales y Definiciones de Usos y Reglas Uniformes Relativos a los — Créditos Documentarios, en su inciso "c", se establece: "Los — Créditos son por su naturaleza, operaciones distintas de los — contratos de venta o de otra índole en que puedan estar basa— dos, cuyos contratos no afectan ni obligan a los Bancos de nin— gún modo". (92)

(92) Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962). Cortesía del Banco Internacional, S. A. México, D. F.

Podemos afirmar que la legislación analizada es insuficiente. Algunos autores piensan que deben legislarse por separado los créditos revocables e irrevocables, siendo que nuestra legislación está referida al crédito confirmado; pero, no tenemos por qué buscar divisiones de esencia cuando sólo existen de grado y pueden quedar comprendidas en un sólo capítulo denominado "Crédito Documentario", y que abarque todas las posibles modalidades, desde luego partiendo de la base de los usos y costumbres internacionales.

En la Ley de Instituciones de Crédito, en el artículo 113, que a la letra dice: "Las aperturas de crédito comercial documentario, sean o no de crédito confirmado, obligan a la persona por cuenta de quien se abre el crédito de hacer la provisión de fondos a la Institución que asume el pago, con antelación bastante. El incumplimiento no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito confirmado. El contrato de apertura de crédito será ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación. Salvo pacto en contrario, en los términos de los Usos Internacionales a este respecto, ni la Institución pagadora ni sus corresponsales asumirán riesgo por la cantidad de mercancías, ni por la exactitud de las mismas, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento de sus corresponsales de las instrucciones transmitidas por correo o por telegrafo, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad de la estipulada en la apertura de crédito".

En la época de la elaboración de nuestra ley, fué un gran adelanto, al declarar que el contrato será un título ejecutivo, ya que pone de manifiesto el dinamismo del legislador al dar la puerta rápida a un posible conflicto, pudiéndose obtener en — tiempo oportuno la liquidez de la operación.

Nuestra ley no reglamenta nada respecto al seguro de las — mercancías, siendo necesario que las partes recurran a los Usos Internaciones. Es además de gran importancia el hecho que este artículo incorpora al derecho vigente a los Usos Internaciona— les Sobre los Créditos Documentarios. En virtud de que los Uni— cos Usos documentarios recopilados por la Cámara Internacional— de Comercio, son las "Reglas de Viena".

2.- Reglas de Viena.- En el año de 1951 en la ciudad de — Lisboa, Portugal, se modificaron 22 de los 49 artículos de que — constaba la redacción original de los Usos y Reglas Uniformes — relativos a los Créditos Documentarios. Las Modificaciones más importantes son las siguientes:

Se ha decidido lo que debe entenderse por "Créditos Lim— pios", disponiéndose en el artículo 15 que los documentos para — la utilización del crédito debe ser en este caso el recibo pos— tal, la carta de porte o recibo aereo, la póliza o certificado— de seguro transmisible y la factura.

Este tuvo el objeto de evitar los perjuicios que se deri— van del rechazo de la documentación.

Hay una modificación importante relativa a los créditos con firmados, cuando se establece que la confirmación de los crédi- tos utilizables contra letras, implica únicamente, para el Banco que confirma la obligación de negociar las letras, pero sin posi- bilidad de ejercer la acción de regreso contra el girador. Esto significa que el librador no tendrá necesidad de agregar la cláu- sula "sin responsabilidad" para ponerse a salvo de las posibles-re- clamaciones del Banco confirmador.

El actual artículo 7 constituye una disposición totalmente nueva sobre materia no contemplada en las Reglas de Viena explicándose su texto por sí mismo y que dice: "Cuando el Banco está encargado de abrir, de confirmar o de notificar un crédito pru- dentemente abierto y en el caso en que el crédito de referencia haya experimentado modificaciones, queda entendido que las condi- ciones del crédito a abrir, a confirmar o a notificar serán comu- nicadas a los beneficiarios incluyendo las modificaciones, a me- nos que los avisos no contengan instrucciones contrarias".

En la sección sobre Responsabilidad encontramos modificacio- nes importantes. Se ha ratificado el principio de la independen- cia del contrato de crédito con el de compraventa que lo origina; y se refuerza el principio de la autonomía y literalidad de las obligaciones derivadas de los créditos documentarios, eliminándo- se las excepciones fundadas en los análisis de los contratos que originan la operación, refiriéndose a la calidad de la mercade- ría.

En materia de seguros se ha establecido la presunción de que el seguro debe ser tomado en la moneda del crédito documentario, eliminándose así las enojosas cuestiones que se hacían cuando se contrataba el seguro en otra moneda. Se prevee ahora respecto a la fecha de la póliza, facultándose a los Bancos para que se rechace todo certificado que tenga fecha de expedición posterior a la de expedición de la mercadería. Recogiéndose una práctica invariable, se admite la póliza con franquicias (que cubra las averías particulares), salvo que el abridor haya estipulado que la póliza cubrirá toda pérdida.

Para que desaparezcan las cuestiones que venían motivando la fecha de vencimiento, ya que algunos entendían que se trataba de fecha para la expedición de la mercadería y otros del límite para la negociación de los documentos, se ha estipulado que aún en el caso de que el crédito señale la fecha máxima para la negociación. Por último, en cuanto a la transferencia de los créditos se han modificado las condiciones para efectuarlos. Como se sabe, la transferencia se utiliza para cubrir contratos de venta de mercaderías que no se producen sin querer divulgar las circunstancias del negocio, para evitar que el intermediario pueda ser desplazado en futuras operaciones. Por ello se admite que no obstante que por regla general el crédito debe transferirse, respetándose las condiciones especificadas, estas pueden modificarse en lo relativo al monto del crédito, al precio de cada unidad indicada y a la fecha de

expedición que siempre se acorte y no se prolongue. Además se faculta al intermediario para reemplazar las facturas del exportador por las suyas propias, de modo que el ordenador ignore el precio cobrado por el exportador. Finalmente para resarcirse de la diferencia del precio, el intermediario puede girar una letra complementaria de la del exportador, para llegar al límite fijado en la apertura del crédito.

El Valor de los "Usos y Prácticas Uniformes"

Las situaciones que se presentan frente al análisis son tres:

a).- Ciertos preceptos de los "Usos y Prácticas Uniformes" están incorporados al texto de los instrumentos contractuales que los banqueros hacen suscribir al cliente, o figuran en la carta de crédito por la cual se obligan respecto al beneficiario. En este caso nos encontramos con que esa norma concreta de los "Usos y Prácticas Uniformes" se convierten en cláusula contractual y vale como tal.

b).- En otros casos, esos instrumentos se refieren en forma genérica a los "Usos y Prácticas Uniformes", con lo cual la situación es idéntica a la anterior, con la salvedad de que debe probarse la existencia y contenido de tales Usos.

c).- Por último, si no se da ninguna de las circunstancias anteriores, es decir, ni se transcribe la disposición que interesa ni existe una referencia general a los "Usos y Prácti

cas Uniformes", el valor de éstos sería, aparentemente, el que nuestro derecho acuerda a los usos y costumbres en materia mercantil.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 2, dice: "Los actos y las operaciones a que se refiere el artículo anterior, se rigen: I.- Por lo dispuesto en esta Ley en las demás leyes especiales relativos; en su defecto; II.- Por la legislación mercantil general, en su defecto; --- III.- Por los Usos Bancarios y Mercantiles y en defecto de estos; IV.- Por el derecho común, declarándose aplicable en toda la república, para los fines de esta Ley, el Código Civil del Distrito y Territorios Federales". La doctrina y jurisprudencia han reconocido a los usos bancarios y mercantiles el valor ~~de un verdadero derecho supletorio, que se aplica ante el silencio y oscuridad de la Ley en cuanto no existe voluntad contraria manifiesta de las partes.~~

Existen criterios que dicen que los "Usos" no forman parte del derecho objetivo y que no tiene valor normativo alguno, salvo que las partes hayan expresamente pactado someterse a ellos.

Será necesario que la costumbre internacional recogida en los Usos y Reglas Uniformes, en materia de crédito documentario, no sea contraria a los usos locales, ya que en ocasiones pueden ir en contra de algún precepto de orden público. Habrá que ver si es efectivamente una costumbre vigente en el lugar,

y si es una costumbre justa que no pugne con ninguna norma de Derecho derogable.

Por otra parte se ha dicho que los Usos y Prácticas han sido adoptados oficialmente por muchos países. Pero hasta donde llega la adopción oficial, en realidad lo que se quiere decir es que en aquellos países en los cuales los bancos aparecen integrados en un comité, éste ha dado su adopción, en representación de todos los bancos del país, por ejemplo en España se tiene el Consejo Superior Bancario". (93) Pero en México, tenemos que el artículo 113 de la Ley de Instituciones de Crédito le da a los Usos y Reglas Uniformes de Viena, la entrada como derecho vigente en nuestro país.

Pero surgirá otro problema importante si consideramos a tales Usos y Reglas como tratados internacionales ratificados por nuestro país y en tal sentido, se estará a la norma constitucional derivada del artículo 133 en la medida y orden que se establece para tales tratados.

3.- Proyecto del Código de Comercio.- A continuación voy a transcribir el texto de los artículos que forman el Proyecto del Código de Comercio y con posterioridad los comentaremos:

Artículo 800.- Por el contrato de crédito documentario el acreditante se obliga, frente al acreditado, a contraer por cuenta de éste una obligación en beneficio de un tercero y de-

(93) Olarra Jiménez Rafael, Manual de Crédito Documentario, Buenos Aires, 1966, Pág. 327.

acuerdo con las condiciones establecidas por el propio acreditado.

Artículo 801.- Si en la carta comercial de crédito constare la irrevocabilidad de éste, no podrá ser modificado o rescindido sin la conformidad de todas las interesadas.

Artículo 802.- El banco que notifique la apertura de crédito al beneficiario, no quedará obligado por la sola notificación. Si confirma el crédito, quedará solidariamente obligado.

Artículo 803.- El acreditante sólo podrá oponer al beneficiario las excepciones que deriven de la carta comercial y las personales que tenga contra él.

Artículo 804.- El beneficiario sólo podrá transmitir el crédito si expresamente se le ha facultado para ello.

Artículo 805.- Los bancos responderán frente al acreditado conforme a las reglas del mandato, y deberán cuidar escrupulosamente de que los documentos que el beneficiario presente tenga la regularidad que establezcan los usos del comercio.

Artículo 806.- Si la carta comercial no indicare la fecha de vencimiento, se entenderá que el crédito estará en vigor por seis meses contados a partir de la fecha de notificación al beneficiario.

Los artículos que con anterioridad transcribimos se encuen

tran en la sección tercera, denominada "De los Servicios Bancarios". (94)

(94) Proyecto del Código de Comercio. Secretaría de Industria y Comercio. Agosto de 1962. México, D. F.

CONCLUSIONES

1.- Consideramos que el crédito documentario es una figura que promete una gran aplicación en el comercio internacional y que por lo tanto, debiera promoverse su aplicación en este terreno a fin de desarrollar en lo posible, esta importante rama de la economía nacional.

2.- Encontramos que en cuanto a su naturaleza jurídica, - el crédito documentario, participando de aspectos que deberíamos encuadrar dentro de otras figuras, constituye en la especie, un contrato propio y diferente, nominado y sui generis.

3.- La naturaleza del contrato en cuestión, ha surgido a través de las mencionadas prácticas de los comerciantes que se mueven fundamentalmente, dentro del ámbito internacional.

4.- Nuestra legislación positiva debe derogarse por ser ineficaz en la actualidad.

5.- Debe reglamentarse de manera legislativa al crédito documentario, así como al aplicar las normas relativas, es necesario tomar en cuenta la realidad económica y monetaria en que se mueva tal figura.

6.- De la misma manera, en relación a lo expresado en la conclusión anterior, es indispensable que se tome en cuenta también, las dificultades que resulten de las fluctuaciones del tipo de cambio de monedas.

7.- Es conveniente que el Estado intervenga en el crédito documentario, con facultades de vigilancia y por medio de su -

organismo especializado que es el Banco Central, en virtud de que el mismo cuenta con los elementos indispensables para ser eficientemente mediador en las transacciones internacionales.

8.- Consideramos de conveniencia que al promóverse el desarrollo de la figura que estudiamos, se de a esta institución tan brillante, un alcance adecuado y se provea a la misma de posibilidades y de prestigio a fin de facilitar el comercio internacional.

BIBLIOGRAFIA

1. Alcázar Caballero, Manuel. Créditos Documentarios. Luis Pamies, Editor. Méndez Pelayo 126. Madrid, España. 2a. — Edición.
2. Banco Internacional, S.A. Publicación del. Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios. México, 1962.
3. Barrera Graff, Jorge. Estudios de Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1958.
4. Cabrera Campes, Fernando. Crédito Mexicano. Anales de Jurisprudencia Privada. Editorial Comisión Espacial de los Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial. México, 1968.
5. Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. México, 1966.
6. Clavel Luis Guillermo. Revista de Derecho. Publicación de la Facultad de Derecho. Universidad Mayor de San Andrés.— La Paz, Bolivia. Enero-Diciembre, 1957.
7. Colagrosso Enrico. Diritto Bancario. Casa Editoriale Stamparia Nazionale. Roma, Italia. 1947.
8. Demoge Jean. Credit Documentaire en Droit Anglais. Editorial Librairie Du Recueil Sirey. París, Francia. 1934.
9. Esteva Ruiz Roberto. La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias. Publicaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. México, 1964.
10. Ferro Astray J. Algunos Aspectos del Crédito Documentado. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Montevideo, Uruguay, 1951.
11. García Iglesias, Manuel. Créditos Comerciales Documentarios. Facultad de Derecho. Tesis. U.N.A.M. México, 1944.
12. Garo Francisco J. Tratado de las Compraventas Comerciales y Marítimas. Editorial Ediar, S. A. Buenos Aires, Argentina, 1945.
13. Garrigues Joaquín. Contratos Bancarios. Editorial Aguirre Torre Silverio. Madrid, España, 1958.

14. Labanca Jorge, Julio César Noaco y Alejandro Vera Barros. El Crédito Documentado. Ediciones Depalma. Buenos Aires, Argentina, 1965.
15. Labastida Luis G. Estudio Histórico y Filosófico Sobre la Legislación de los Bancos. Imprenta del Gobierno, en el Ex-Arzbispado. México, 1889.
16. Marais George. Du Credit Confirme en Matiere Documentaire. Editorial Rousseau et Cie. Paris, Francia, 1929.
17. Martínez Casas Mario. El Crédito Documentario en el Derecho Romano. Revista de Economía. Buenos Aires, Argentina, 1945.
18. Navarro Irvine Felix. Anales de Jurisprudencia. Comisión Especial de los Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial. Revista del Foro de Lima. Tomo CLIV, Año XIX. México. Octubre, Noviembre y Diciembre.
19. O'Halloran John L. El A.B.C. de las Cartas Comerciales de Crédito. Manufacturers. Hanover Trust Company. New York, 1962.
20. Olarra Jiménez Rafael. Manual de Crédito Documentario. — Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, Argentina, 1966.
21. Pérez Fontana Sagunto F. El Crédito Documentado Irrevocable. Revista de Derecho Comercial, Revista Publicada por el Dr. Sagunto F. Pérez Fontana. No. 199. Noviembre-Diciembre. Montevideo, Uruguay, 1965.
22. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Algunos Aspectos del Crédito Documentado. Montevideo, Uruguay, 1962.
23. Román Talavera Heriberto. Crédito Documentado. Anales de Jurisprudencia. Año XXII, Tomo XXVI, Segunda Epoca. Enero, Febrero y Marzo, México, 1956.
24. Romo Riebeling Rafael. El Crédito Documentario. Facultad de Derecho. U.N.A.M. México, 1967.

25. Stuart Mill John. Principios de Economía Política. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1951.
26. Uria González Rodrigo. Derecho Mercantil. Editorial Bosch. - Barcelona, España, 1968.
27. Uristia Doria. La Compraventa C.I.F. en el Derecho Mexicano. Universidad de México. Tesis. México, 1949.
28. Vidal Solá Arturo. El Crédito Documentario Irrevocable. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona, España, 1968.

TEXTOS LEGALES

1. Colección de Leyes y Disposiciones Relativas al Crédito Público. Desde el año de 1821. Tomo I. México, 1883. Imprenta-Agrícola Comercial.
2. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Editoriales Andrade. México, 1959.
3. Proyecto de Código de Comercio. Editado por la Secretaría de Industria y Comercio. México, 1962.