

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

Aspectos Jurídicos del Crédito Documentario Internacional

T E S I S

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN DERECHO

Presenta

MANUEL CASTAÑEDA RODRIGUEZ

MEXICO, D. F.

1972



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi madre:

LA SRA. MARIA RODRIGUEZ M. DE
CASTAÑEDA

*Digno ejemplo de bondad y abnegación,
conductora inicial de mi vida en el
mundo sublime y redentor del estudio.*

A mi padre:

EL SR. JUAN CASTAÑEDA OLVERA,
*Arquetipo de trabajo y entereza en la
adversidad.*

A mi esposa:

LA SRA. LUCIA ARRIAGA S. DE
CASTAÑEDA

*Comprensiva y cariñosa compañera
de mi vida.*

A mis hijos:

MARIA MAGDALENA,
JUAN MANUEL,
JESUS y
MARIA ISABEL,

con mi dilecto afecto.

A LA UNIVERSIDAD,
A LA FACULTAD DE DERECHO,
A MIS MAESTROS,
con mi sincera gratitud.

Al señor Lic.

FELIPE DE JESUS GALLEGOS Y GONZALEZ

Con mi estimación y reconocimiento a sus enseñanzas, y bajo cuya dirección se elaboró esta tesis.

Al señor Dr.

RAUL CERVANTES AHUMADA

Con respeto y admiración.

A mis amigos:

HECTOR DEL RIO CENTENO,
GUILLERMO JUAREZ VELAZQUEZ,
ESTELA HERNANDEZ GONZALEZ,
ENRIQUE GRANADOS NOLK,

*Con mi respetuoso y cordial
agradecimiento.*

A mi fraternal amigo:

EDUARDO FERNANDEZ LOPEZ,

in memoriam.

A quienes me han hecho algún bien.

ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO
INTERNACIONAL

CAPITULO I
GENERALIDADES

INTRODUCCION.

I.—ANTECEDENTES HISTORICOS.

CAPITULO II
APERTURA DE CREDITO

I.—EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

- a) CONCEPTO GENERAL DE CREDITO.
- b) OPERACION DE CREDITO.
- c) OPERACION BANCARIA.
- d) EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

II.—LAS PARTES Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

- a) LAS PARTES.
- b) REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

III.—NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

- a) DIVERSAS TEORIAS.
 - 1o.—TEORIA DEL MUTUO.

- 2o.—TEORIA DEL MUTUO CONSENSUAL Y DE LOS ACTOS EJECUTIVOS.
- 3o.—TEORIA DEL MUTUO-DEPOSITO.
- 4o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR.
- 5o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR MIXTO.
- b) CONTRATO NOMINADO Y AUTONOMO.

CAPITULO III

GENERALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO

I.—EL CREDITO DOCUMENTARIO.

- a) CONCEPTOS DE CREDITO DOCUMENTARIO.
- b) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.
- c) CLASIFICACION DE LAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO EN GENERAL.

CAPITULO IV

EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL

I.—CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

- a) CONCEPTO.
- b) FINALIDAD.
- c) MECANICA DE LA OPERACION.
- d) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.
 - 1o.—Derechos del comprador importador frente al banco acreditante.
 - 2o.—Obligaciones del comprador importador y acreditado frente al banco.
 - 3o.—Derechos del comprador importador frente al vendedor exportador y beneficiario.
 - 4o.—Obligaciones del comprador importador frente al vendedor exportador y beneficiario.
 - 5o.—Derechos del banco acreditante frente al comprador acreditado.
 - 6o.—Obligaciones del banco acreditante frente al comprador acreditado.

- 7o.—Derechos del banco acreditante frente al vendedor beneficiario.
- 8o.—Obligaciones del banco acreditante frente al beneficiario.
- 9o.—Derechos del vendedor exportador frente al comprador importador.
- 10o.—Obligaciones del vendedor exportador frente al comprador importador.

II.—DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

- a) CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.
- b) FACTURAS COMERCIALES.
- c) POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO.
- d) LETRAS DE CAMBIO.
- e) FACTURA CONSULAR.
- f) CERTIFICADO DE ORIGEN.
- g) CERTIFICADO DE CALIDAD.
- h) CERTIFICADO DE ANALISIS.
- i) CERTIFICADO DE SANIDAD.
- j) LISTA DE PESOS.
- k) LISTA DE EMPAQUE.
- l) LA CARTA DE CREDITO.

III.—TERMINOLOGIA QUE SE UTILIZA EN EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

IV.—ALGUNAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

- 1o.—REVOCABLES.
- 2o.—IRREVOCABLES.
- 3o.—IRREVOCABLES CONFIRMADOS.
- 4o.—IMPORTACION.
- 5o.—EXPORTACION.
- 6o.—A LA VISTA.
- 7o.—DE ACEPTACION.
- 8o.—REVOLVENTES.
- 9o.—NO REVOLVENTES.
- 10o.—ASIGNABLES O TRANSFERIBLES.
- 11o.—NO-ASIGNABLES O NO-TRANSFERIBLES.

- 12o.—SUBSIDIARIOS.
- 13o.—SIN GARANTIA.
- 14o.—CON GARANTIA PARCIAL.
- 15o.—CON GARANTIA TOTAL.
- 16o.—CON VARIOS BANCOS EMISORES.
- 17o.—BACK TO BACK CREDIT.

CAPITULO V

ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL

I.—ALGUNOS PROBLEMAS RELATIVOS AL USO DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

(1.—crédito confirmado; 2.—crédito de pago diferido; 3.—crédito de aceptación; 4.—restricción de documentos; 5.—reembolso por un banco de un tercer país; 6.—presentación de documentos; 7.—consignación de los conocimientos de embarque o documentos equivalentes).

II.—ALGUNOS PROBLEMAS JURIDICOS POR LO QUE TOCA A LA UTILIZACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

(1.—crédito irrevocable confirmado; 2.—crédito de pago diferido; 3.—créditos por negociación; 4.—crédito irrevocable transferible; 5.—conocimientos de embarque o sus equivalentes).

III.—ALGUNOS ASPECTOS DE LA TECNICA DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

(1.—¿con qué se trabaja en la operación de crédito?; 2.—crédito revocable; 3.—crédito irrevocable confirmado; 4.—crédito avisado o notificado; 5.—¿cómo se cubren los créditos documentarios?; 6.—La carta comercial de crédito; 7.—crédito transferible; 8.—créditos revolventes o rotativos; 9.—cláusula roja; 10.—cláusula verde; 11.—crédito "back to back"; 12.—crédito pantalla o "dummy credit"; 13.—convenios de pago o de crédito recíproco.).

IV.—REGULACION LEGAL.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

- 12o.—SUBSIDIARIOS.
- 13o.—SIN GARANTIA.
- 14o.—CON GARANTIA PARCIAL.
- 15o.—CON GARANTIA TOTAL.
- 16o.—CON VARIOS BANCOS EMISORES.
- 17o.—BACK TO BACK CREDIT.

CAPITULO V

ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL

- I.—ALGUNOS PROBLEMAS RELATIVOS AL USO DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.
(1.—crédito confirmado; 2.—crédito de pago diferido; 3.—crédito de aceptación; 4.—restricción de documentos; 5.—reembolso por un banco de un tercer país; 6.—presentación de documentos; 7.—consignación de los conocimientos de embarque o documentos equivalentes).
- II.—ALGUNOS PROBLEMAS JURIDICOS POR LO QUE TOCA A LA UTILIZACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.
(1.—crédito irrevocable confirmado; 2.—crédito de pago diferido; 3.—créditos por negociación; 4.—crédito irrevocable transferible; 5.—conocimientos de embarque o sus equivalentes).
- III.—ALGUNOS ASPECTOS DE LA TECNICA DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.
(1.—¿con qué se trabaja en la operación de crédito?; 2.—crédito revocable; 3.—crédito irrevocable confirmado; 4.—crédito avisado o notificado; 5.—¿cómo se cubren los créditos documentarios?; 6.—La carta comercial de crédito; 7.—crédito transferible; 8.—créditos revolventes o rotativos; 9.—cláusula roja; 10.—cláusula verde; 11.—crédito "back to back"; 12.—crédito pantalla o "dummy credit"; 13.—convenios de pago o de crédito recíproco.).
- IV.—REGULACION LEGAL.
- CONCLUSIONES.
- BIBLIOGRAFIA.

CAPITULO I

GENERALIDADES

INTRODUCCION.

I.—ANTECEDENTES HISTORICOS.

CAPITULO I

GENERALIDADES

INTRODUCCION.

El Derecho es una ciencia cultural humana que nace como consecuencia de las relaciones entre los seres humanos, ya que el hombre no puede vivir aislado, en virtud de ser un ente eminentemente social, y por lo mismo no es capaz de bastarse a sí mismo, por lo que requiere del concurso de los demás individuos para satisfacer sus necesidades, lo que fundamentalmente se lleva a cabo por medio del comercio, el cual es un intercambio de satisfactores, lo que podemos explicar mejor cuando observamos que los hombres para obtener lo que necesitan están dispuestos a dar en cambio otro satisfactor que les sea menos útil o necesario, aunque a veces más valioso, en relación al que les urge.

Los hombres primitivos cambiaron unos objetos por otros, sin que existiera aún un elemento que representara el valor de los objetos que cambiaban, a esta operación se le conoce con el nombre de trueque. Es posible que la operación de crédito se iniciara cuando se entregó una cosa para devolverla en un futuro más o menos determinado.

El desenvolvimiento del comercio, al aumentar las necesidades de los pueblos, buscó evitar los inconvenientes del trueque y se buscó un satisfactor que pudiera servir de medida común de valores, y ese satisfactor es la moneda, con lo que surge la figura jurídica conocida como compraventa, que es el cambio de una cosa por dinero.

Al continuar el desarrollo dinámico de las necesidades y de los pueblos, surge la conveniencia de proporcionar capacidad económica a quien no la tiene, por quien la detenta, y es así como nace la función del crédito.

¿Pero cómo puede ser definido el crédito?, si tenemos en cuenta que definir es encerrar en sus justos términos la idea de una cosa.

El vocablo crédito se deriva del vocablo latino *credere*, cuyo significado es creer, crédito, confianza. En virtud de que ya hemos soslayado la función del crédito, podemos decir que crédito es la confianza que una persona física o moral pone en otra, de que el capital que la primera le presta a la segunda, habrá de ser devuelto en el tiempo y en la forma convenidos.

El crédito, lo pueden otorgar los particulares e instituciones que tengan capacidad legal para obligarse, pero el desenvolvimiento que el crédito ha adquirido, ha dado origen a las instituciones encargadas especialmente de las operaciones relacionadas con él, tales instituciones reciben el nombre de bancos.

En el transcurso del tiempo, al aumentar las exigencias del comercio, se han ido perfeccionando las operaciones de crédito, y es así como encontramos el crédito documentario internacional.

El crédito documentario hace acto de presencia debido a la necesidad de garantizar el pago y la entrega de las mercancías cuando el comprador y vendedor radican en diferente plaza, para lo cual resulta indispensable la intervención de instituciones bancarias, las que significan seguridad en el movimiento mercantil.

¿Cómo podríamos explicar el crédito documentario?

Es una operación bancaria, en la que un banco toma como deuda propia frente a un tercero, la obligación de pago que para su cliente surge de un contrato de compraventa de mercancías.

El crédito documentario internacional es igual que el crédito documentario, hecha la salvedad de su característica de inter-

nacional, es decir, la operación es de país a país, lo que actualmente lo hace una operación bancaria importantísima, ya que a pesar de sus deficiencias aún no superadas, es el instrumento más importante y perfectible que se utiliza en el comercio internacional contemporáneo.

Generalmente el crédito documentario exige la presencia de un contrato de compraventa, en que el precio respectivo debe ser cubierto en término diferido por medio del crédito. Salvo el consenso expreso en contra, es al comprador a quien le toca determinar las condiciones de utilización al dar la orden de crédito, es decir, la apertura de crédito a favor del vendedor.

En el mundo del comercio el crédito documentario se conoce usualmente en las siguientes formas:

Primera.—*El comprador-importador* da a su banco la orden de apertura de crédito a favor del vendedor-exportador.

El vendedor-exportador y beneficiario de la apertura de crédito, remite al banco del comprador-importador una letra documentada para su aceptación o pago.

El comprador-importador, en caso de aceptar la letra retiene los documentos que la acompañan, tales como la factura, comercial y consular, conocimiento de embarque, póliza de seguro y demás, y la devuelve al *vendedor-exportador y beneficiario*, del crédito, para que en su oportunidad la negocie o la cobre a su vencimiento.

En este caso el crédito documentario se lleva a cabo con la intervención de un sólo banco.

Segunda.—*El vendedor-exportador*, pide al comprador importador, que el crédito se le otorgue en el domicilio del propio exportador.

El comprador-importador acude a su banco en solicitud de crédito de reembolso, pidiendo comunicado al banco del *vendedor-exportador*. Lo que se efectúa en forma directa si los bancos relativos tienen relaciones comerciales, o bien por conduc-

to de un banco tercero con el cual los dos bancos mantengan relaciones.

Si se concede el crédito, el *vendedor-exportador y beneficiario* presenta la letra a su banco, y este la aceptará o pagará, según la forma del crédito de reembolso.

En el caso de aceptación, así la devolverá a su cliente

En el caso de pago, el banco del beneficiario enviará la letra con los documentos al banco del *comprador-importador*, previa la satisfacción mediante el depósito del importe correspondiente, y el *comprador-importador y acreditado* podrá disponer de la documentación que esté en su banco, una vez satisfecho el cumplimiento de las condiciones estipuladas en el contrato de apertura de crédito que se haya convenido.

En este caso, como se observa, intervienen dos o tres bancos.

Tercera.—*El vendedor-exportador* para los efectos de contar con una aceptación de fácil negociación, pide y exige al *comprador-importador* que la apertura de crédito le sea otorgada por medio de un banco de los denominados “mercados de aceptaciones” existentes en Nueva York, en Londres y en Suiza.

Al banco del “mercado de aceptaciones” el *comprador-importador* por conducto de su banco presenta la letra documentada.

Se darán los casos de aceptación o de pago.

En esta forma de crédito se presenta la intervención, generalmente, de más de dos bancos.

El crédito documentario internacional tiene tres partes que son:

1.—*Comprador-importador o comprador acreditado.*

II.—*Vendedor-exportador y que se convierte en beneficiario del crédito.*

III.—*Bancos, los que representan para las dos primeras partes, un mayor margen de seguridad. Uno de ellos es el banco acreditante.*

I.—ANTECEDENTES HISTORICOS.

El comercio internacional es objeto de diversos y abundantes tratados, a partir de los que tradicionalmente se denominan de "amistad, Comercio y navegación".

Estos últimos, como varios otros, no contienen reglas aplicables a todos los Estados, y solamente obligan a sus signatarios.

Comercio como el que actualmente denominamos internacional, o sea el que se establece entre diversas naciones, y los problemas legales que suscita, no son enteramente nuevos porque remontan a épocas primitivas de la historia.

Sabemos por los relatos de Herodoto, que los fenicios practicaban con las tribus del noroeste de Africa, más o menos donde actualmente están Marruecos y Río de Oro, operaciones de "trueque silencioso", acaso por no entender sus respectivos idiomas. (1)

Llegaban los fenicios a las costas; hacían señales de humo y lanzaban gritos lo que alejaba a los indígenas hacia el interior del Continente; entonces descendían de sus embarcaciones y dejaban en tierra lotes de objetos en montones separados; regresaban a las naves; repetían los gritos.

Los africanos se acercaban a los lotes, los examinaban y colocaban a sus lados los objetos regionales, para volverse a alejar y esperar a que los fenicios bajasen otra vez para recoger los objetos que se les ofrecían en cambio, o retirarse si no les convenían, en cuyo caso, los indígenas volvían por los de su pertenencia, los substituían por otros o aumentaban su cantidad, hasta que había un acuerdo tácito cuando los fenicios o los aborígenes se llevaban los objetos que se les proponía y dejaban los que por su parte habían presentado. La probidad era asombrosa. (2)

(1) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias.—Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. 1964 Pág. 9.

(2) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—Op. cit. págs. 9 y 10.

En el punto de vista del derecho primitivo, es bien conocida la célebre Ley de Echazón de mercancías al mar para salvar la nave en peligro por una tempestad, que figura en el Digesto, copiada de los griegos, quienes la tomaron de la isla de Rodas, fundación fenicia, y que ha llegado hasta los tiempos modernos incorporada en Códigos y costumbres, para la liquidación de las averías marítimas. (3)

La "Lex Rhodia de jactu", establecía entre los cargadores de una expedición marítima la obligación de contribuir a los gastos y a las averías de las mercancías, ocasionadas durante el viaje por los riesgos de la navegación. (4)

Gran importancia tuvieron en el derecho marítimo los llamados Roles de Olerón, en Francia, que datan del siglo XII y que por su evolución e influencia ejercida en el comercio marítimo nordeuropeo, se difundieron y aplicaron durante siglos más tarde en Francia, España, Holanda, Inglaterra, Alemania y los Países Bálticos. (5)

El primer indicio de nacimiento de las cartas de crédito documentario aparece en los Siglos XII y XIII con el advenimiento de la rudimentaria letra que cambio o carta de pago que se empleaba en el Mediterráneo, aunque a la fecha no se ha determinado que esta contuviera un claro otorgamiento de crédito, ya que de ella no emanaba un reconocimiento formal de los derechos del beneficiario. (6)

Es incuestionable que la revolución industrial iniciada en Inglaterra produjo importantes consecuencias de carácter económico, y durante el siglo XIX se desarrolló en gran escala el comercio internacional, la producción se incrementó notablemente y se requirió la importación de materias primas de mercados lejanos. Así el buque de vapor empezó a prestar importantes servicios transportan-

(3) Op. cit. Pág. 10.

(4) BARRERA GRAF JORGE.—Tratado de Derecho Mercantil.—Volumen Primero. Editorial Porrúa, S. A. México, D. F., 1957. Pág. 52.

(5) Op. cit. Pág. 57.

(6) KOZOLCHYE BORIS.—Commercial Letters of Credit in the Americas. New York, Ediciones Matthew. 1966, Pág. 3.

do de ultramar materias primas tales como algodón, maderas, lana y otras.

Hicieron su aparición líneas marítimas comerciales, lo que ha determinado también la utilización cada vez más frecuente del conocimiento de embarque como título de crédito representativo, que incorpora el derecho de disposición de las mercancías por él amparadas. Nacen, asimismo, las grandes empresas bancarias, que pronto, para poder cumplir con su función de mediadores del comercio internacional, crean importantes sedes de corresponsales.

Joseph Hamel, sostiene que la apertura de crédito documentario nació en Inglaterra, en un principio, los comerciantes ingleses poderosos, aceptaban las letras de los comerciantes modestos mediante el pago de comisiones y posteriormente al darse cuenta de los pingües dividendos que estas operaciones les reportaban, decidieron dedicarse exclusivamente a la apertura de crédito. La transformación de estas casas comerciales se realizó en la primera mitad del siglo XIX y en razón de su origen se les llamó Merchant Bankers. Los ascendientes de estos, de origen extranjero, habían llegado a Londres en las postrimerías del siglo XVIII o en los albores del XIX cuando definitivamente Amsterdam había sido desplazada por la capital inglesa como eje del comercio internacional, (7) entre otras causas por la supercricidad industrial, el mercado libre de oro, la organización bancaria y financiera y la solidez de la libra esterlina.

Es evidente de esta manera que la apertura de crédito en sus formas documentadas nació en Inglaterra y al final de siglo pasado dicho contrato fue aceptado en Francia, para posteriormente extenderse a todos los países; en los Estados Unidos el crédito documentario internacional ha sido practicado e incrementado al aumentar extraordinariamente el comercio norteamericano de exportación, sobre todo después de la segunda guerra mundial.

"Concretando la investigación al comercio entre colectivida-

(7) HAMEL JOSEPH.—Les formes internationales du credit bancaire, Recueil des Cours de l'Academie du Droit International du Haye. Paris 1935. Pág. 690.

des políticas autónomas, desde la más remota antigüedad encontramos en sus ordenamientos legales, reglas que corresponden a las distancias de unas colectividades con otras y a la diversidad de costumbres y necesidades.

El descubrimiento de América, la Independencia de los Estados Unidos, la Revolución Francesa, el Imperio Napoleónico y otros importantes sucesos, complicaron el problema por su conexión con el progreso de los transportes y con la intermediación de los bancos en el comercio internacional, ya que el volumen y el valor de las operaciones condujeron a la creación de sistemas de crédito, que proporcionan facilidades en el pago de los enormes capitales que el comercio mundial requiere.

Esporádicamente en tiempos remotos, de modo sistemático en las ciudades italianas de la Edad Media, se creó la carta que hasta la fecha conserva el nombre de "letra de cambio", instrumento que incluso se hizo ineficaz bien pronto, para satisfacer las nuevas combinaciones mercantiles, sobre todo cuando se unificó la intervención bancaria, porque fue en creciente la eliminación de la moneda metálica en las transacciones internacionales, por la molestia de su transporte, por la diferencia de tipos y cambios de unas monedas por otras, y más que nada por ser insuficientes su volumen para el conjunto de los países que sostenían relaciones de comercio numerosas y valiosas.

Exportadores e importadores tuvieron que acudir a los bancos, por diversos conceptos y finalidades de todo género; pero, en el fondo, éstas se reducen a un único acto o a una complejidad de actos, que cabe analizar bajo sus formas más frecuentes.

La "letra de cambio" no ha desaparecido; pero tiene actualmente una función específica, en conexión con los documentos que surgen de la interposición bancaria entre vendedores y compradores para transferir a los primeros la erogación pecuniaria que por cuenta de los segundos efectúan los bancos de contado o a plazo, por aceptaciones de giros como precio de las mercancías que los repetidos vendedores entregan a compradores del extranjero.

Los financiamientos a corto plazo presentan una amplia zo-

na de actividad en el comercio mundial y en los títulos cambiarios que ese comercio engendra, que son objeto de actos de descuento o de aceptación sobre la base de aperturas de crédito, simple o documentado, revocables o irrevocables.

La moderna carta comercial de crédito, utilizada en las transacciones mercantiles de orden internacional, tiene como antecedente histórico. Al menos en los países cuyas instituciones de derecho privado derivan del español, las "cartas órdenes de crédito" reglamentadas por las Ordenanzas de Bilbao desde el año de 1737, que figuraron con igual denominación en el Código de Comercio de 1854, y posteriormente, como simples "cartas de crédito", en el Código de 1889, así como en la vigente Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito promulgada el 26 de agosto de 1932".
(8)

El nacimiento del crédito documentario internacional es una consecuencia, al través del tiempo perfeccionada cada vez más, de las relaciones económicas entre diversos países, y desde la antigüedad se encuentran ordenamientos legales, que pretenden armonizar las distancias de unas naciones con otras, al igual que la variedad de costumbres, y sobre todo, la diversidad de necesidades.

Ciertamente, que para llegar al crédito documentario internacional como hoy lo conocemos, fue después del trueque, necesaria la operación de compra-venta y además, los grandes sucesos históricos tales como el descubrimiento de América, la revolución industrial, la primera y la segunda guerras mundiales, el progreso de la ciencia y de la técnica, y como resultado de ello la imperiosa necesidad de hallar nuevas fuentes de abastecimiento de variedades de productos y materias primas.

Para llegar al crédito documentario, resultó necesaria la intervención obligatoria del banco frente a las partes intervinientes en el contrato de compraventa, pues es precisamente, el compromiso del banco frente al vendedor, lo que caracteriza al crédito documentario. (9)

(8) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—Op. cit. Pág. 211 y 103.

(9) VIDAL SOLA ARTURO.—El Crédito Documentario Irrevocable. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona, España, 1958, Pág. 20.

El maestro Raul Cervantes Ahumada, en su obra *Títulos y Operaciones de Crédito*, nos indica, que en las costumbres marítimas que se usaban en el siglo pasado, las ventas especializadas, que tratan de cubrir una necesidad de los comerciantes, ya que anteriormente, las ventas marítimas se realizaban bajo el requisito del sellu arrito al puerto de destino, lo que ocasionaba innumerables dificultades entre vendedores y compradores, porque a veces a los compradores no les convenía ya recibir la mercancía después del arrito. Asimismo nos indica que a partir de 1870, se ha desarrollado entre otros tipos de ventas, la venta llamada CIF (cost, insurance, freight— costo seguro y flete), en la cual 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 gastos se agregan al precio de la mercancía vendida.

Esta venta se documentó con los títulos que amparaban la mercancía (conocimiento de embarque, facturas, pólizas de seguro, certificado de origen, lista de peso y empaque, cuenta de gastos etc.), y dio origen a la venta de documentos y a la intervención de los bancos en este tipo de ventas por medio del crédito documentario. Los vendedores giraban una letra documentada (letra que va acompañada de ciertos documentos los cuales se entregarán al girado, previa aceptación o pago de la letra), que se acompañaba con los documentos relativos a la mercancía, y estas letras las tomaban en descuento los bancos. Nace así el crédito documentario, que se desarrolla en Inglaterra principalmente por la preeminencia de los bancos ingleses en el mercado mundial y por la importancia que tuvo la libra esterlina. Entre las dos guerras mundiales, los bancos norteamericanos fueron alcanzando el predominio comercial en el mundo, que han afianzado después de la guerra última. Con ello y el predominio del dólar en el mercado mundial, el centro de operaciones de créditos documentarios se coloca actualmente en los Estados Unidos.

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, convierte a dicha institución en un pilar central del comercio moderno.

Ante la ausencia de normas sobre tan importante institución,

la Cámara Internacional de Comercio compiló los "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios". Esta compilación se conoce mundialmente con el nombre de "Reglas de Viena", aprobada en Viena en 1933, y modificada por el congreso de Lisboa en 1951 y revisada en 1962. (10)

La banca mexicana ha establecido un servicio de asesoramiento a los clientes que realicen operaciones de comercio exterior en general y principalmente la exportación. Los funcionarios bancarios mexicanos, han celebrado arreglos con los más importantes bancos de cada país para el manejo de las operaciones bancarias internacionales, entre las que ocupa un lugar primordial y destacado el crédito documentario internacional. Como consecuencia de ello y de los contactos personales establecidos por los banqueros mexicanos, el intercambio de informaciones encaminadas a facilitar las operaciones de comercio exterior, así como la solución a los problemas que suelen presentarse a los interesados en estas operaciones, se facilitan considerablemente.

Además, las relaciones de la banca mexicana con las instituciones del gobierno especializadas, en comercio exterior, coordinan y aumentan la capacidad de asesoría.

Dentro de las vicisitudes de nuestro país, y para cuyo desarrollo es de vital importancia la colocación de productos mexicanos en el mercado exterior, resulta indispensable el crédito documentario internacional, por lo que actualmente las instituciones bancarias mexicanas cuentan con una amplia red de corresponsales en el extranjero, lo que permite a los interesados explorar la posibilidad de nuestros productos en el mercado exterior y su consiguiente colocación, mediante encuestas comerciales las que constituyen el paso inicial para determinar en principio si hay posibilidades de penetración en los mercados extranjeros, para que en los casos positivos el interesado programe con bases más sólidas sus trabajos de promoción.

Si la investigación preliminar de determinada plaza exterior

(10) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. Quinta Edición 1966. Págs. 270 y 271.

revela que hay posibilidades de introducir un producto mexicano, existen dos caminos a seguir:

El primero, ponerse en contacto con las firmas importadoras de los productos y tener así las primeras experiencias de exportación.

El segundo buscar alguna firma activa conocedora del ramo y de reconocida solvencia moral y económica, que represente en el país extranjero al industrial mexicano, y este promoverá la venta del producto mexicano en las condiciones más adecuadas para el exportador, y seleccionará a los compradores y procurará solucionar cualquier problema derivado de algún incumplimiento, así como el ajuste de la diferencia en las características de mercancías que reclamen los compradores.

Las instituciones bancarias mexicanas cuando someten a la consideración de los exportadores mexicanos el nombre de posibles representantes, les proporcionan un breve reporte de crédito de los mismos, así como una historia de sus actividades y experiencia.

Cuando el industrial mexicano ha determinado que es posible exportar sus productos, puede encontrarse en el caso de decidir solicitudes de crédito que le hagan sus clientes extranjeros. En estos casos los bancos, a solicitud del interesado, procurarán obtener informes respecto a la solvencia moral, y económica de las firmas extranjeras, lo que estas realizan cuando se trata de caso de importación.

CAPITULO II

APERTURA DE CREDITO

- I.—EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.
 - a) CONCEPTO GENERAL DE CREDITO.
 - b) OPERACION DE CREDITO.
 - c) OPERACION BANCARIA.
 - d) EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.
- II.—LAS PARTES Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.
 - a) LAS PARTES.
 - b) REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.
- III.—NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.
 - a) DIVERSAS TEORIAS.
 - 1o.—TEORIA DEL MUTUO.
 - 2o.—TEORIA DEL MUTUO CONSENSUAL Y DE LOS ACTOS EJECUTIVOS.
 - 3o.—TEORIA DEL MUTUO-DEPOSITO.
 - 4o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR.
 - 5o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR MIXTO.
 - b) CONTRATO NOMINADO Y AUTONOMO.

CAPITULO II

APERTURA DE CREDITO

I.—EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su artículo 291 determina:

“En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una 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”.

a) CONCEPTO GENERAL DE CREDITO.

Conforme a la definición de la Real Academia de la Lengua Española crédito es apoyo, abono, comprobación, reputación, fama, autoridad que tiene una persona. (1)

El maestro Raúl Cervantes Ahumada nos dice que en sentido jurídico habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo, que

(1) Diccionario Manual e Ilustrado de la Lengua Española Madrid, 1950, Pág. 46.

recibe el nombre 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.

Con gran sensibilidad jurídica el maestro Raúl Cervantes Ahumada nos hace notar que no es conveniente hacer intervenir se presta la firma, en los cuales no se puede hablar de un traslado el concepto de propiedad, ya que hay casos en los que únicamente de propiedad, aunque exista una tranlación de un valor económico, o bien un respaldo de la misma naturaleza. (2)

Actualmente es de suma importancia el crédito ya que generalmente no se realizan los pagos en metálico pues debido a la urgente necesidad de abreviar y hacer más expeditas las transacciones y en virtud del progreso de las técnicas, resultaría casi imposible el traslado de grandes sumas de dinero, razón por la cual se utiliza el crédito en variadas formas, tales como girar una letra de cambio o suscribir cualquier otro título de crédito, o bien celebrar un contrato de apertura de crédito.

Joaquín Rodríguez y Rodríguez dice que la operación de Crédito se caracteriza por implicar una transmisión actual de la propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después por el deudor. (3)

El concepto elaborado por el maestro Cervantes Ahumada lo estimamos como el más preciso, razón por la cual nos adherimos a su concepto.

El contrato de apertura de crédito, es una operación de crédito, que usualmente se realiza en la práctica bancaria, sin perjuicio de que también lo celebren los particulares, como lo establece nuestra legislación. De lo anterior resulta necesario analizar aunque sea someramente la operación de crédito, así como la operación bancaria.

- (2) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Títulos y Operaciones de Crédito. Quinta Edición.—Editorial Herrero, 1966. Págs. 209 y 210.
- (3) RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN.—Curso de Derecho Mercantil. Tomo II. Octava Edición. Editorial Porrúa, S. A. México D. F., 1960. Pág. 54.

b) OPERACION DE CREDITO.

La operación de crédito en sentido estricto, es un negocio jurídico en que el crédito existe (mutuo, depósito irregular, aval, etc.).

Nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito comprende, no sin cierta impropiedad, bajo el rubro de tales operaciones, a negocios jurídicos en que, en sentido estricto y como elemento fundamental, no se da el fenómeno del crédito, esto es, la traslación de un valor económico actual con la obligación de devolverlo o su equivalente (depósito bancario regular, depósito en almacenes generales, fideicomiso, etc.). Por razones prácticas, el término "operación de crédito", se ha extendido al campo de aquellos negocios que bien, si no son rigurosamente crediticios, tienen relación normal con los negocios de crédito esencialmente por alguno de los sujetos del negocio. (4)

La expresión de crédito implica una actividad "do ut des", en la que el "do" es actual y el "des" es futuro. (5)

El elemento esencial de la operación es la presencia del término entre el derecho del acreedor y el vencimiento del deber del deudor, pero esto no es exclusivo de la operación de crédito, el elemento característico y que constituye, valga la expresión, su mínimo común denominador, reside en la transferencia actual de un valor económico del acreedor al deudor, y queda diferida la contrapartida, es decir, la prestación que corresponde cumplir o satisfacer al deudor, de una cosa que representa el equivalente del valor económico adquirido por él; el elemento contrapartida excluye evidentemente la posibilidad de que el traslado o transferencia del valor económico sea a título gratuito, ya que de no ser así se estaría ante un contrato de donación, hecha la salvedad de los casos en que únicamente se presta la firma y el acreditado cumple satisfactoriamente con todas y cada una de sus obligaciones.

(4) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Pág. 210.

(5) RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN.—Derecho Bancario.—Editorial Porrúa, S. A. México, 1945. Pág. 14.

c) OPERACION BANCARIA.

La operación bancaria es una actividad de crédito realizada profesionalmente, es decir, se realiza por los bancos y como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares. (6)

En la actividad bancaria se encuentra una gran variedad de operaciones que responden a tipos diversos de actos económicos, ya que la función primordial del banquero es la de ser prestatario y prestamista de dinero y crédito, reciben y concentran capitales disponibles para ponerlos a su vez en manos de quienes pueden obtener mejores provechos de ellos.

Puede decirse que los bancos son empresas que canalizan las corrientes de capitales, por una parte las que concurren al banco porque sus propietarios así lo consideran conveniente y los que fluyen del banco para ir, con las condiciones bancarias, a manos de los que necesitan de esos capitales. Por lo que la función del banco, en síntesis, consiste tomar dinero barato o gratuito y a su vez, suministrarlo onerosamente, con carácter profesional y con finalidad lucrativa.

La diversidad de operaciones o negocios que los bancos efectúan, la doctrina, los ha clasificado en operaciones activas, pasivas y servicios bancarios.

Las operaciones activas son aquellas por medio de las cuales el banco concede crédito a sus clientes (apertura de crédito, préstamos, descuentos etc.).

Las operaciones pasivas son por medio de las cuales el banco se allega capitales (depósito irregular, creación y colocación de obligaciones a cargo del banco, etc.).

Son servicios bancarios, las operaciones de simple mediación (intervención en la creación de obligaciones y en su colocación, fideicomisos, operaciones de mediación en pagos y las operaciones de custodia tales como depósitos regulares, depósitos en cajas de seguridad). (7)

(6) RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN.—Op cit. Pág. 470.

(7) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Pág. 212.

d) EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

La actividad mercantil contemporánea para su dinámica actividad, requiere de manera imprescindible del crédito, en razón de que la mayor parte de la riqueza es crediticia, y es por crédito precisamente, que se aumentan los capitales y se efectúa la producción.

Ya vimos que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en el artículo 291 enuncia el contrato de apertura de crédito.

El proyecto para el nuevo Código de Comercio en el numeral 678 preceptúa al contrato de apertura de crédito así:

“La apertura de crédito es un contrato en virtud del cual una de las partes, denominada acreditante, se obliga a poner una suma de dinero a disposición de la otra, que se denomina acreditado, o bien, a contraer obligaciones por cuenta de éste, quien a su vez, se obliga a restituir las sumas de que disponga o a proveer las cantidades pagaderas por su cuenta, y a pagar las comisiones que resulten a su cargo.”

Por lo que hemos visto la apertura de crédito es un contrato, ya que requiere el acuerdo de dos o más personas para crear o transferir derechos y obligaciones, siendo las partes intervinientes acreditante y acreditado.

La apertura de crédito, no es un contrato exclusivo de los bancos, ya que los particulares pueden celebrarlo, como lo previene y autoriza nuestra legislación, y en la vida moderna el comercio realiza la mayor parte de sus ventas a base de crédito pues al concederle mercancías a plazos a sus clientes, les abre una línea de crédito calculada a la capacidad crediticia del acreditado.

II.—LAS PARTES Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

a) LAS PARTES.

Las partes son acreditante y acreditado.

ACREDITANTE, es la persona física o moral que concede el crédito, y se obliga en los términos preceptuados por el disposi-

Art. 21 de la Ley General de Titulos y Documentos de Crédito y poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a rubricar una obligación por cuenta de él.

El proceso de ejecución del contrato de apertura de crédito, presenta dos momentos, uno, en que el acreditante pone a la disposición del acreditado una suma de dinero y el segundo, en que el acreditado, dispone de la suma que el acreditante puso a su disposición. Debemos observar que el acreditante mientras no pone a disposición del acreditado la suma de dinero, está en calidad de deudor de éste, y se registra el cambio de situación en cuanto pone a su disposición la suma, convirtiéndose en acreedor del acreditado y éste a su vez en deudor del acreditante.

La principal obligación del acreditante es poner a disposición del acreditado la suma pactada o en su caso contraer obligaciones por cuenta de éste.

ACREDITADO, es la persona física o moral capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones, conforme a lo preceptuado por nuestra legislación, y en el que pueda disponer y utilizar del crédito mediante uno o varios actos, según se trate de apertura de crédito simple o apertura de crédito en cuenta corriente. Cabe aquí hacer una pausa para recordar que la capacidad es el atributo más importante de las personas y se divide en capacidad de goce y capacidad de ejercicio.

La capacidad de goce es la aptitud de una persona para intervenir en la vida jurídica por sí misma o por medio de un representante, figurando en una situación jurídica y así como titular de derechos, para beneficiarse con las ventajas o cumplir sus cargas inherentes a dicha situación o relación. De una forma más precisa la capacidad de goce es la aptitud para ser titular de derechos y obligaciones.

La capacidad de ejercicio es aptitud de la personalidad jurídica y tiene relación con la aptitud de una persona para intervenir por sí misma en la vida jurídica, realizando directamente las actividades jurídicas o en una relación de mandato, para beneficiarse con las ventajas y cumplir las cargas inherentes a dicha situación jurídica, siempre por sí misma. De una forma más precisa, la capacidad de ejercicio es la aptitud de una persona para ser titular de derechos y obligaciones.

cir que la capacidad de ejercicio es la aptitud de la persona para adquirir y para ejercer derechos y obligaciones por sí misma. En relación a nuestro tema son de consultarse los numerales 22, 24, 25, 26, 646, 647 y 1798 del Código Civil del D. F., y los dispositivos 3, 4, y 5 del Código de Comercio, y el artículo 2o. fracción IV de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

La apertura de crédito simple es cuando el crédito se agota por la simple disposición que de él haga el acreditado, y cualquiera cantidad que éste entregue a la acreditante se entenderá como dada en abono del saldo, sin que el acreditante tenga derecho, una vez que ha dispuesto del crédito, a volver a disponer de él, aunque no se haya vencido el término pactado.

La apertura de crédito en cuenta corriente es en el que el acreditado puede disponer del crédito en la forma convenida, y si hace remesas en abono del saldo, podrá volver a disponer del crédito dentro del plazo pactado. (9)

El acreditado tiene la obligación de pagar el crédito que ha utilizado, bien devolviendo las sumas o cubriendo en su oportunidad el importe de la obligación en el plazo convenido, y cuando las partes no fijen plazo, se entenderá que la restitución debe hacerse al fenecer el término señalado para el uso del crédito o en su defecto dentro del mes que siga a la exhibición de éste último, ya que así lo ordena el artículo 300 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

El acreditado no tiene obligación de utilizar el crédito ya que su obligación es de hacer, y por su naturaleza no es susceptible de ejecución forzada en forma específica y el acreditante no puede obligarlo más que al pago de la comisión que se haya estipulado en el contrato. (10)

El acreditado tiene la obligación de reembolsar al acreditante la suma utilizada, pagar la comisión estipulada, intereses por las cantidades que haya utilizado, en los casos en que la apertura

(9) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Pág. 256.

(10) FLORENTINO ADRIANO.—La Operazioni Bancarie, Nápoles. 1948. Pág. 61.

sea en cuenta corriente, los intereses se cubren por el saldo a cargo del acreditado, quien pagará igualmente intereses moratorios si no liquida al término del contrato. (11)

El acreditado tiene también la obligación de otorgar garantías suficientes a satisfacción del acreditante que responda por el acreditado en caso de que no pague el crédito a su vencimiento. (12)

1o.—Elementos personales eventuales, en el contrato de apertura de crédito.

En el contrato de apertura de crédito interviene acreditante y acreditado que son las partes integrantes del contrato referido, pero en ocasiones especiales personas ajenas a la obligación primitiva, entran en ella de importante manera, bien del lado del acreditante o ya sea por el lado del acreditado, y a veces independientemente de estos como en el caso del crédito confirmado. (13)

El crédito puede transmitirse en casos excepcionales tales como cesión, quiebra, muerte, o por disolución de la sociedad lo que origina la intervención en el contrato de otras personas, tales como el cesionario, el sindico, los herederos.

El cesionario puede continuar las funciones del acreditante, quien se hace responsable de que se cumpla con las obligaciones contraídas en el contrato.

El Síndico tiene la facultad de sostener el contrato de apertura de crédito, previa la autorización del juez que haya declarado la quiebra o esté en conocimiento de su tramitación.

Si los herederos reciben deudas y créditos continuarán como partes en el contrato de apertura de crédito, si es que continúan al frente de la negociación, de otra manera se dará por terminado el contrato por el carácter intuitu personae que tiene.

Son también terceros en el contrato, las partes que intervie-

- (11) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículos 291 y 298 respectivamente.
- (12) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículos 291 y 298 respectivamente.
- (13) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Artículo 317.

nen en el crédito confirmado, ya que además de acreditante y acreditado existe el banco confirmante y beneficiario, igualmente el interventor en el caso de crédito de avío.

El acreditado puede hacer que intervengan en el contrato otra clase de terceros, tales como los que retiran fondos por medio de cheques, y los que otorgan fianza.

b) REQUISITOS DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

Para la existencia de un contrato se requieren de manera indispensable dos elementos que son la voluntad o consentimiento y el objeto que pueda ser materia del contrato, asimismo la Ley dice que también debe tener formalidad cuando ésta sea necesaria.

Los elementos esenciales integrados por la voluntad o consentimiento, que debe ser expresada por persona capaz de obligarse y responder a la real intención de que se exprese ese consentimiento; y el objeto que es la prestación que el acreedor puede exigir y el deudor debe dar, son tales, porque sin la concurrencia de estos elementos no existe el contrato.

A continuación veremos que el consentimiento que es un elemento esencial consistente en el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, requiere también que las voluntades tengan una manifestación exterior.

El contrato de apertura de crédito es consensual y para perfeccionarse únicamente requiere el consentimiento de acreditante y acreditado.

El objeto, como ya vimos es la prestación que el acreedor puede exigir y el deudor debe dar, debe ser lícito, esto es, no debe contrariar una ley imperativa prohibitiva, y debe ser posible.

El objeto en el contrato de apertura de crédito, es el crédito que el acreditante pone a disposición del acreditado, y satisface tal crédito por medio de dinero, bien mercancías, o en su caso al contraer obligaciones.

La cosa de que dispondrá el acreditado es el crédito que le otorga el acreditante, mismo que se concede en el momento de la formación del contrato, y puede darse el caso de que no se haga uso de él, pero en el caso de utilización, los pagos, entregas y obligaciones contraídas, serán posteriores al momento de perfeccionarse el contrato.

En tal virtud el acreditante lo que da al acreditado, es la facultad de disponer del crédito hasta la cantidad solicitada; y el crédito debe ser exigible y líquido. La exigibilidad determina que puede ser solicitado legítimamente y, liquidez, que hay certeza de lo que se debe.

El contrato de apertura de crédito no necesita de más formalidades especiales, que las fijadas por nuestra Legislación y las que establece particularmente la Comisión Nacional Bancaria. Aunque en el derecho mercantil, la validez de los contratos generalmente es considerada por los comerciantes, exenta de formalidades legales, en razón de que el comerciante tiene necesidad de negociar sin las exigencias del formalismo, no debe olvidarse que para la seguridad de los propios interesados un contrato formal es un acto jurídico por el que se manifiesta evidentemente la voluntad de quienes intervienen en su celebración para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, en la manera y términos que lo deseen, y en los casos que la ley lo exige, deberán satisfacer los requisitos que la misma establece, bajo pena de estar afectados de nulidad relativa, y en algunos casos de nulidad absoluta o de inexistencia.

III.—NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

El contrato de apertura de crédito registra dos efectos, el primero de carácter inmediato, integrado por el otorgamiento del crédito por el acreditante en favor del acreditado, y el segundo, de efecto posterior y eventual, que consiste en la facultad de disposición que del crédito pueda hacer el acreditado, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o en su caso, a utilizar la firma del acreditante.

La cosa de que dispondrá el acreditado es el crédito que le otorga el acreditante, mismo que se concede en el momento de la formación del contrato, y puede darse el caso de que no se haga uso de él, pero en el caso de utilización, los pagos, entregas y obligaciones contraídas, serán posteriores al momento de perfeccionarse el contrato.

En tal virtud el acreditante lo que da al acreditado, es la facultad de disponer del crédito hasta la cantidad solicitada; y el crédito debe ser exigible y líquido. La exigibilidad determina que puede ser solicitado legítimamente y, liquidez, que hay certeza de lo que se debe.

El contrato de apertura de crédito no necesita de más formalidades especiales, que las fijadas por nuestra Legislación y las que establece particularmente la Comisión Nacional Bancaria. Aunque en el derecho mercantil, la validez de los contratos generalmente es considerada por los comerciantes, exenta de formalidades legales, en razón de que el comerciante tiene necesidad de negociar sin las exigencias del formalismo, no debe olvidarse que para la seguridad de los propios interesados un contrato formal es un acto jurídico por el que se manifiesta evidentemente la voluntad de quienes intervienen en su celebración para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, en la manera y términos que lo deseen, y en los casos que la ley lo exige, deberán satisfacer los requisitos que la misma establece, bajo pena de estar afectados de nulidad relativa, y en algunos casos de nulidad absoluta o de inexistencia.

III.—NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

El contrato de apertura de crédito registra dos efectos, el primero de carácter inmediato, integrado por el otorgamiento del crédito por el acreditante en favor del acreditado, y el segundo, de efecto posterior y eventual, que consiste en la facultad de disposición que del crédito pueda hacer el acreditado, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o en su caso, a utilizar la firma del acreditante.

En relación a la naturaleza jurídica del contrato de apertura de crédito se han formulado diversas teorías.

A continuación las trataremos brevemente:

a) DIVERSAS TEORIAS.

1o.—TEORIA DEL MUTUO.

En la apertura de crédito no se produce la transmisión del dominio, lo que sí se registra en el préstamo mercantil, mismo que es un contrato real y traslativo de la propiedad de la cosa prestada. A mayor abundamiento, cuando el objeto de la apertura de crédito es una firma, que es el caso, en que el crédito se pone a disposición del acreditado, y el acreditante toma obligaciones por cuenta de aquel, no hay traslación de dominio, por lo que esta teoría no es de aceptarse.

2o.—TEORIA DEL MUTUO CONSENSUAL Y DE LOS ACTOS EJECUTIVOS.

A fin de evitar las objeciones a la anterior teoría, se quiso apoyar ésta, en el mutuo consensual, acompañada de los actos formados por la disposición del crédito, y lo único que se logró fue desnaturalizar al mutuo y dejar sin explicación los efectos inmediatos de la apertura de crédito.

3o.—TEORIA DEL MUTUO-DEPOSITO.

Esta teoría tampoco explica la naturaleza de la apertura de crédito, ya que establece doble mutuo, el del acreditante en favor del acreditado y luego el del acreditado al constituir depósito irregular de la misma al acreditante, además esta teoría carece de seriedad y valor absoluto frente al caso en que el crédito es una firma.

4o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR.

El contrato de promesa de contrato, consiste en celebrar a

un futuro determinado el contrato definitivo con sus elementos esenciales y de validez, por lo que esta teoría tampoco es válida, ya que el contrato de apertura de crédito por sí mismo produce sus efectos.

5o.—TEORIA DEL CONTRATO PRELIMINAR MIXTO.

Esta teoría considera que se produce el efecto inmediato de acreditar la suma al acreditado, y de que prepara los actos de disposición; estos como contratos definitivos. Esta teoría lo único que logra es destrozar el contrato de promesa.

La que mejor describe su naturaleza jurídica, conforme a la doctrina más autorizada y actualizada, es la teoría del contrato nominado y autónomo, que a continuación veremos.

b) CONTRATO NOMINADO Y AUTONOMO.

Esta teoría ve al contrato de apertura de crédito como un contrato nominado y autónomo, con caracteres y elementos propios en los cuales los derechos y obligaciones de las partes no están sujetos a la celebración de un contrato futuro, sino que surgen en el momento en que las partes convienen en constituir el contrato. De tal manera que así, la apertura de crédito resulta un contrato sinalagmático perfecto, en virtud de que las partes tienen obligaciones recíprocas. Obligaciones del acreditante, que nacen en el momento del otorgamiento del crédito, y del acreditado que surgen de la facultad de disponibilidad del crédito, en cuanto el acreditado dispone del crédito.

Resulta un contrato consensual, ya que para su perfeccionamiento no se exige la entrega de la suma acreditada, pues basta sólo el consentimiento de las partes, en razón de que hecha la promesa por el acreditante y aceptada por el acreditado, le dá a este contrato el carácter de consensual.

Al existir obligaciones recíprocas, se manifiesta como un contrato bilateral, asimismo al resultar ciertas las prestaciones pactadas por las partes, aparece como un contrato conmutativo y es

principal porque no requiere de la existencia de otro contrato del que dependa para su subsistencia, y es oneroso porque cada parte tiene sacrificio patrimonial, al cual desde luego corresponde un beneficio, formado por la contraprestación que recibe.

Toda vez que la ejecución de las correspondientes prestaciones generalmente se distribuyen en el tiempo, en forma intermitente, el tiempo resulta primordial para las partes, en especial para el acreditado, lo que hace a la apertura de crédito un contrato de ejecución continuada o periódica.

CAPITULO III

GENERALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO

I.--EL CREDITO DOCUMENTARIO.

- a) CONCEPTO DE CREDITO DOCUMENTARIO.
- b) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.
- c) CLASIFICACION DE LAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO EN GENERAL.

CAPITULO III

GENERALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO

I.—EL CREDITO DOCUMENTARIO.

El maestro Cervantes Ahumada nos dice en relación al crédito documentario que por ser una institución nueva, desarrollada en la práctica comercial y en la jurisprudencia anglosajona, el crédito documentario no aparece reglamentado entre nosotros sino hasta la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en 1932. Pero el legislador mexicano fue víctima de la confusión de la jurisprudencia inglesa y de la doctrina italiana, y reglamentó a la institución bajo el nombre de "crédito confirmado". El proyecto para el Código de Comercio lo denomina ya, correctamente, "crédito documentario". (1)

Además se debe hacer notar que el crédito confirmado, es una de las modalidades que se presentan en el crédito documentario.

El crédito documentario es un tema que presenta un gran número de modalidades y características, por lo cual es necesario formular una clasificación, lo que se hará más adelante, mientras tanto se expondrán varios conceptos.

(1) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. 1966. Pág. 271. Quinta Edición.

a) CONCEPTO DE CREDITO DOCUMENTARIO.

Una de las definiciones que se han dado dice que es un instrumento expedido por un banco por cuenta de uno de sus clientes, autorizando a un individuo o a una firma a girar contra el banco o contra uno de sus corresponsales por cuenta del cliente, bajo determinadas condiciones señaladas en el crédito. (2)

Otra definición, que considera el instrumento en su sentido más amplio, dice que el banco que expide una carta crédito ofrece su propio crédito, que es al mismo tiempo bueno y bien conocido, en lugar del crédito del comprador, que puede ser bueno, pero no es tan bien conocido. (3)

En el ABC DE LAS EXPORTACIONES, encontramos una definición del concepto de cartas de crédito documentarias, diciendo que es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito. (4)

También encontramos que se dice, que se trata de un instrumento maravilloso y sumamente dúctil que los bancos han puesto a disposición de su clientela para facilitar la materialización y la liquidación de sus operaciones comerciales en general y de importación y exportación en particular.

Los arreglos y combinaciones que se pueden efectuar con

- (2) JOHN L. O' HALLORAN.—El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Edición Revisada. 1967. Manufacturerera Hanover Trust Company. Nueva York. Pág. 1.
- (3) JOHN L. O' HALLORAN.—El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Edición Revisada. 1967. Manufacturers Hanover Trust Company. Nueva York. Pág. 1.
- (4) ABC de las Exportaciones.—Asociación de Banqueros de México. 1971. Pág. 5.

sus distintas formas para adaptarlas a las diversas necesidades o características de una transacción son innumerables.

También debe aclararse que no se trata de un instrumento comercial propiamente dicho sino más bien de un instrumento financiero que tiene alguna de las características de la orden de pago y algunas de las garantías. (5)

Se puede definir a un crédito comercial documentario como un medio de pago por el cual el banco se obliga, por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor determinada suma de dinero dentro de un plazo también determinado, y contra la entrega de documentos que demuestren el embarque de mercancía. (6)

Otra definición nos dice que los créditos documentarios son contratos de apertura de crédito en los que el acreditante se obliga a pagar o bien a aceptar letras en favor de un tercero, por cuenta del acreditado, contra presentación de ciertos documentos, anexos generalmente a letras documentadas. (7)

Asimismo encontramos otro concepto que nos dice que el crédito documentario es el que un banco abre a solicitud y cargo de un cliente a favor de un tercero, para ser usado por éste mediante la entrega de documentos determinados en la carta de crédito, representativa de mercancías en curso de transporte o destinadas a ser transportadas. (8)

Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), en Disposiciones Generales y Definiciones, inciso b., nos 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

- (5) El Crédito Documentario en América Latina.—Federación Latinoamericana de Bancos. Editorial Kelly. 1970. Roberto J. Marcuse. Pág. 60.
- (6) Banco Nacional de México.—Curso de capacitación créditos comerciales. Departamento de Personal. Pág. 3.
- (7) RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN.—Derecho Mercantil. Tomo II. Editorial Porrúa. 1969. Pág. 95.
- (8) RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN.—Curso de Derecho Mercantil. Editorial Porrúa 1962. Tomo II. Pág. 95.

virtud del 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, 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 hayan sido cumplidas.

Kozolchyk Boris, nos dice que la carta comercial de crédito puede ser definida como una promesa formal de un banco u otra persona de conocida solvencia, de aceptar y pagar, o solamente pagar, la letra o la demanda de pago de un beneficiario cuyo cumplimiento con los términos de crédito es un requisito previo para que la promesa sea exigible. (9)

Labanca-Noacco, Vera Barros, nos dicen que el crédito documentado es el derecho otorgado por un banco (por lo general con alguna anticipación) a un despachante 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. (10)

El sistema del proyecto del Código Argentino, no define el crédito documentario, sino que da una serie de reglas, con las cuales indican las relaciones que se establecen en estos créditos:

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

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

(9) KOZOLCHYK BORIS.—Commercial Letters of Credit in the Americas. New York, Ediciones Matthew. 1966. Pág. 9.

(10) LABANCA-NOACCO, VERA VARROS.—El Crédito Documentado. Buenos Aires. Depalma 1965. Pág. 4.

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.

Consideramos, que para mejor captar y entender el concepto de crédito documentario, así como su función, debemos acudir a la explicación que nos proporciona el maestro Raúl Cervantes Ahumada:

“El crédito documentario se da, generalmente, bajo la forma de una apertura de crédito, y se aplica normalmente como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza”. (11)

El autor en mención, nos explica la forma de operación del crédito documentario simple de la siguiente manera:

“Un comerciante de México desea comprar mercancía a un comerciante de Guadalajara, y pagarla a un plazo de 30 días después de recibida la mercancía. Se ajusta la operación y el comprador pide a su banco, que abra una carta comercial de crédito a favor del vendedor. El banco enviará a éste una comunicación, en que le participe haber abierto a su favor un crédito comercial, generalmente irrevocable, y en ejecución del cual el banco estará obligado a aceptar, a un plazo de treinta días, una letra por el valor de las mercancías que el vendedor enviará acompañadas con los documentos que se hayan indicado (generalmente facturas, conocimiento de embarque y póliza de seguro). En esta forma, la operación se habrá facilitado por la mediación del banco, y el vendedor tendrá seguridad de que el precio de las mercancías le será cubierto en el plazo convenido. Ya vimos, al estudiar la letra documentada, que ésta puede tener dos formas: documentos contra aceptación, o documentos contra pago. En este último supuesto, el crédito documentario será, no de aceptación, sino de pago inmediato, contra la entrega de los respectivos documentos”. (12)

(11) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Págs. 271 y 272.

(12) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Págs. 271 y 272.

Con la explicación del maestro Cervantés Ahumada, entendemos perfectamente que en el crédito documentario simple aparecen tres partes: banco acreditante; acreditado comprador; y beneficiario vendedor, y que se registran en la operación las siguientes fases:

Primera.—El comprador acreditado o acreditado comprador, solicita del banco acreditante, la apertura de un crédito documentario simple a favor del beneficiario vendedor.

Segunda.—El banco acreditante acepta la operación.

Tercera.—El banco acreditante, una vez aceptada la operación, notifica al beneficiario vendedor el crédito existente a su favor.

Cuarta.—El beneficiario vendedor embarca la mercancía y envía los documentos relativos al banco acreditante, para que éste acepte la letra.

Quinta.—El beneficiario vendedor, realizado lo anterior, cobrará al banco acreditante.

Se hace la aclaración que el banco acreditante, podrá oponer excepciones al beneficiario vendedor, derivadas o motivadas de su relación con el comprador acreditado, pero sí podrá oponer al beneficiario vendedor las excepciones que nazcan o surjan entre éste y el comprador acreditado, sin embargo, el banco acreditante no está obligado a hacer tal cosa, porque las instituciones bancarias son, valga la expresión, celosas de su prestigio, por lo que generalmente evitan litigios.

Con lo visto, podemos sugerir el siguiente concepto de crédito documentario: Es un contrato autónomo e independiente del que le da origen, y en virtud del cual una institución bancaria, llamada *banco emisor o banco acreditante*, adquiere el compromiso por cuenta de una persona física o moral, llamada ordenante, solicitante, inportador o comprador acreditado, ante otra persona física o moral designada *beneficiario, exportador o beneficiario vendedor, las más de las veces*, por conducto de otra institución bancaria, denominada *banco notificador confirmante*, de aceptar o pagar a favor del *beneficiario, exportador o beneficiario*

vendedor, letras o determinada suma, contra la presentación y entrega de los documentos convenidos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas. Las relaciones entre el *banco emisor o acreditante y el beneficiario*; así como las del *ordenante o comprador acreditado y el banco acreditante*, se regirán por las estipulaciones contenidas en el instrumento llamado carta de crédito documentario; y las relaciones entre el *comprador-acreditado y el beneficiario vendedor*, se regirán por el contrato celebrado entre ellos.

Estimamos que resulta necesario hacer notar que si bien los créditos documentarios representan amplio margen de seguridad tanto para el exportador, como para el importador, la efectiva garantía es cierta sólo cuando ambas partes cumplen estricta y literalmente con las condiciones estipuladas en la carta de crédito documentario. En tal virtud las mencionadas partes, no deben descansar su confianza totalmente en el hecho de contar con un crédito documentario, sino que deben cuidar, previamente, el aspecto solvencia económica y moral de su contraparte, por lo que la solución adecuada es que los créditos documentarios se traten con firmas de buenos antecedentes y procurar precisión por los medios posibles, para no dar lugar a diferencias o discrepancias entre los términos de la carta de crédito documentario y los documentos presentados para su negociación o pago.

“Puede ser conveniente mencionar aquí que, puesto que el beneficiario o exportador recibe la autorización irrevocable de un banco para girar contra él, el importador o comprador debe cerciorarse de que su embarcador es responsable y de buena reputación y fama. Esto es importante porque el comprador queda a merced de la buena fe del embarcador en cuanto a que la mercancía embarcada corresponda en cantidad y en calidad a la descripción contenida en los documentos que el comprador recibirá eventualmente en virtud de los términos de la carta de crédito. Embarcadores irresponsables pueden despachar artículos de inferior calidad, cuya inferioridad puede no ser visible en los documentos que deben ser presentados”. (13)

(13) JOHN L. O'HALLORAN.—Op. cit. Págs. 5 y 6.

b) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

Para poder entrar al campo de los derechos y obligaciones de las partes en el crédito documentario es necesario realizar un análisis de las relaciones entre las mismas, y tratar de obtener como resultado lo que buscamos:

Primera Relación.—La que se presenta entre el comprador y el vendedor, quienes se vinculan por medio de un contrato de compraventa, en el que se pacta que el pago o entero de la mercancía se efectuará a virtud de un crédito documentado, ya sea simple o en alguna de sus modalidades, las que posteriormente veremos

De esta relación, nacen entre comprador y vendedor, derechos y obligaciones relativas al contrato de compraventa.

Además aparecen las siguientes obligaciones y derechos inherentes al crédito documentario:

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.— El comprador tiene la obligación de estipular la apertura del crédito documentario, ya que sin esta no se podrá realizar la compraventa. Esta es una obligación de previo cumplimiento, mismo que debe tener un término que generalmente se determina en el correspondiente contrato de compraventa. En el caso que dicho término no se hubiere fijado, la apertura de crédito documentario se debe realizar a partir del momento en que el vendedor esté en situación de cumplir con las obligaciones que le tocan, que son las de poner a disposición del comprador la mercancía convenida.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.— Este tiene las obligaciones que le atañen por cuanto al contrato de compraventa, ya que no debemos olvidar que todo derecho es correlativo de obligación y viceversa.

Segunda relación.— Las que se registran entre el banco acreditante y el comprador acreditado los que se encuentran relacionados por el crédito documentario.

OBLIGACIONES DEL BANCO ACREDITANTE.— El banco acreditante tiene la obligación de contraer obligación frente al ven-

dedor beneficiario. Además tiene la obligación de financiar y liquidar la operación de compraventa motivadora del crédito documentario. El banco acreditante puede realizar el pago en efectivo, aceptando títulos de crédito, o bien con la obligación de negociar los títulos de crédito girados por el vendedor beneficiario a cargo del comprador acreditado.

El banco acreditante tiene además la obligación de recabar la documentación que ampara la mercancía y de entregarla al comprador acreditado o importador.

Es obligación del banco acreditante, no rebasar los lineamientos fijados en el crédito documentario en la respectiva solicitud.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR ACREDITADO.— Tiene la obligación de cubrir al Banco Acreditante, las comisiones estipuladas, asimismo de otorgarle garantía que responda al debido cumplimiento de sus obligaciones, independientemente de dicha garantía, el Banco Acreditante, quien recibe los documentos que amparan la mercancía convenida, los conserva, con lo cual guarda la disposición de la mercancía, lo que por sí sola también es garantía.

Resulta obvio señalar que la obligación mayor del comprador acreditado es la de cubrir al banco acreditante, el valor que este haya erogado al cumplir con el crédito documentario.

Tercera relación.— Las que surgen entre el banco acreditante y el vendedor beneficiario, derivan las siguientes obligaciones:

OBLIGACIONES DEL BANCO ACREDITANTE.— Tiene la obligación de pagar al vendedor beneficiario el precio estipulado en la compraventa motivo del crédito documentario, aceptar los documentos o negociarlos, cabe hacer la aclaración, que en el caso de crédito revocable, el banco tiene facultad de revocar el crédito abierto, sin aviso al beneficiario lo que no ocurre en el crédito irrevocable, en el que el banco adquiere la obligación en firme en favor del vendedor beneficiario, relativa al pago, los documentos aceptados o bien negociados, y no puede de motu proprio revocar el crédito. Aparece aquí un punto que puede dar origen a polémica, y se refiere a que si la nulidad o inexistencia de la compra-

venta, anula también el crédito documentario irrevocable, nos inclinamos en sentido afirmativo, aunque se hable de abstracción del crédito documentario en relación a la compraventa, ya que en este caso se presenta una abstracción relativa y por lo tanto el caso en cuestión es causal. (14)

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR BENEFICIARIO

Este tiene la obligación de remitir al banco los documentos representativos de la mercancía, y aunque el banco puede oponerle las excepciones que nazcan de la relación entre este y el Comprador Acreditado, tales como vicios de la mercancía, no está obligado a hacerlo, porque el litigio puede traerle descrédito. (15)

c) CLASIFICACION DE LAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO EN GENERAL.

Si bien es difícil enumerar las diversas formas de crédito documentario, no resulta imposible, a más de que es necesario, formular una lista de las diversas figuras de operaciones, que constituyen las modalidades del crédito documentario, y es oportuno reproducir las palabras de Wilbert Ward y Henry Harfield respecto a que los créditos documentarios son tan flexibles, como son ingeniosas las mentes de los comerciantes, y de que además, no hay forma de venta en el comercio internacional a la que no pueda amoldárseles. (16)

Por lo que se puede afirmar que los comerciantes han creado las modalidades del crédito documentario con el fin de hacerlo más útil y pragmático.

(14) LABANCA-NOACCO, VERA BARROS.—Op. cit. Pág. 297.

(15) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Pág. 273.

(16) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—La Carta Comercial de Crédito y las aceptaciones bancarias. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1964. Pág. 106.

A continuación presentamos una clasificación de modalidades tomando como apoyo las realizadas por el autor español Manuel Alcázar Caballero (17) y por los tratadistas argentinos Jorge Labanca, Julio César Noacco y Alejandro Vera Barros. (18)

- (17) ALCAZAR CABALLERO MANUEL.—Créditos Documentarios.—Luis Pamiés, Editor. Méndez Pelayo 120. Madrid, España. Segunda Edición. Págs. 40 a 45.
- (18) LABANCA JORGE, NOACO JULIO CESAR Y VERA BARROS ALEJANDRO.—El crédito documentado. Buenos Aires. Depalma 165. Pág. 73 a 87.

CLASIFICACION
O
MODALIDADES
DEL
CREDITO
DOCUMENTARIO

- 1.—Respecto al recorrido de las mercancías.
 - a) Importación,
 - b) Exportación.
 - c) Internos o Domésticos.
- 2.—Por lo que a la posibilidad de cancelación se refiere.
 - a) Revocables.
 - b) Irrevocables.
- 3.—Por lo que atañe al compromiso del banco frente al beneficiario, o según exista o no confirmación.
 - a) Confirmados.
 - b) Avisados, Notificados o No confirmados.
- 4.—Por la forma de pago, o según el objeto de la obligación del banco hacia el beneficiario.
 - a) Por pago.
 - b) Por aceptación.
 - c) Por negociación.
 - d) Back to back credit
- 5.—Por lo que se refiere al vencimiento de los giros por medio de los cuales el beneficiario del crédito puede disponer de ellos.
 - a) A la vista.
 - b) De aceptación.
- 6.—Por la posibilidad que los créditos puedan entrar en vigor, otra vez, o por la posibilidad de la divisibilidad de las prestaciones del banco.
 - a) Revolventes.
 - b) No-revolventes.
- 7.—Por la posibilidad de que el beneficiario de un crédito no sea el dueño de la mercancía, sino sea un intermediario, o por la posibilidad de transmisión.
 - a) Asignables o Transferibles.
 - b) No-asignables o No-transferibles.
 - c) Subsidiarios.
- 8.—Por lo que se refiere a la garantía que pide el banco acreditante al acreditado.
 - a) Sin garantía.
 - b) Con garantía parcial.
 - c) Con garantía total.
- 9.—Por el número de bancos emisores que intervienen.
 - a) Varios bancos emisores (Syndicate credits).
 - b) Un sólo banco emisor.
- 10.—Por la cobertura.
 - a) Anticipos en descuento (Cláusula roja).
 - b) Anticipos contra entrega de documentos provisionales. (Cláusula verde).

CAPITULO CUARTO.

EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

I.—CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

- a) CONCEPTO.
- b) FINALIDAD.
- c) MECANICA DE LA OPERACION.
- d) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.
 - 1o.—Derechos del comprador importador frente al banco acreditante.
 - 2o.—Obligaciones del comprador importador y acreditado frente al banco.
 - 3o.—Derechos del comprador importador frente al vendedor exportador y beneficiario.
 - 4o.—Obligaciones del comprador importador frente al vendedor exportador y beneficiario.
 - 5o.—Derechos del banco acreditante frente al comprador acreditado.
 - 6o.—Obligaciones del banco acreditante frente al comprador acreditado.
 - 7o.—Derechos del banco acreditante frente al vendedor beneficiario.
 - 8.—Obligaciones del banco acreditante frente al beneficiario.
 - 9o.—Derechos del vendedor exportador frente al comprador importador.
 - 10o.—Obligaciones del vendedor exportador frente al comprador importador.

II.—DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

- a) CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.
- b) FACTURAS COMERCIALES.
- c) POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO.
- d) LETRAS DE CAMBIO.
- e) FACTURA CONSULAR.
- f) CERTIFICADO DE ORIGEN.
- g) CERTIFICADO DE CALIDAD.
- h) CERTIFICADO DE ANALISIS.
- i) CERTIFICADO DE SANIDAD.
- j) LISTA DE PESOS.
- k) LISTA DE EMPAQUE.
- l) LA CARTA DE CREDITO.

III.—TERMINOLOGIA QUE SE UTILIZA EN EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

IV.—ALGUNAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

- 1o.—REVOCABLES.
- 2o.—IRREVOCABLES.
- 3o.—IRREVOCABLES CONFIRMADOS.
- 4o.—IMPORTACION.
- 5o.—EXPORTACION.
- 6o.—A LA VISTA.
- 7o.—DE ACEPTACION.
- 8o.—REVOLVENTES.
- 9o.—NO REVOLVENTES.
- 10o.—ASIGNABLES o TRANSFERIBLES.
- 11o.—NO-ASIGNABLES o NO-TRANSFERIBLES.
- 12o.—SUBSIDIARIOS.
- 13o.—SIN GARANTIA.
- 14o.—CON GARANTIA PARCIAL.
- 15o.—CON GARANTIA TOTAL.
- 16o.—CON VARIOS BANCOS EMISORES.
- 17o.—BACK TO BACK CREDIT.

CAPITULO CUARTO

I.—CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

a) CONCEPTO.

Las partes que intervienen en un crédito documentario internacional, son a saber:

1.—Comprador-importador, llamado también ordenante, solicitante, importador, comprador-acreditado o acreditado comprador.

2.—Banco emisor o banco acreditante.

3.—Vendedor-exportador, al que se le puede designar beneficiario-vendedor, vendedor-beneficiario o exportador.

4.—Banco receptor, banco corresponsal, banco notificador, banco avisador y banco confirmante.

El crédito documentario internacional, se establece para facilitar en gran parte las operaciones del comercio exterior, e inicia su proceso cuando una persona tiene necesidad de mercancías que se encuentran en el extranjero y acude a una institución bancaria en demanda de créditos comerciales.

El primer paso en una institución que maneja créditos documentarios internacionales, es el llenado de la correspondiente solicitud.

El segundo paso, lo constituye la aprobación de la solicitud por el Jefe o Encargado Supervisor del Servicio de Créditos Comerciales del Banco.

El tercer paso se realiza con el envío del crédito documentario internacional, al banco corresponsal en la plaza del beneficiario, la cual obviamente, se encuentra en el extranjero.

Pueden presentarse dos casos:

Primer caso.— Que vaya dirigido a nombre del beneficiario en cuyo caso, se anexa una carta al crédito y se pide al corresponsal que lo entregue al beneficiario.

Segundo caso.— Es cuando el crédito se dirige directamente al corresponsal pidiendo notifique, avise o confirme el crédito.

En ambos casos se vacía la solicitud en una forma especial, que ya tienen impresas las instituciones bancarias, lo que es propiamente el crédito documentario internacional, en su forma física.

Con lo que hemos visto podemos conceptuar al crédito documentario internacional como un contrato autónomo e independiente del que le da origen, y en virtud del cual una institución bancaria, designada banco emisor o banco acreditante, asume el compromiso por cuenta del comprador importador, en favor del beneficiario-exportador, generalmente por conducto de otra institución bancaria, nombrada banco corresponsal, de aceptar, negociar o pagar a favor del exportador, letra (s) o determinada suma, contra la presentación y entrega de los documentos que amparan y el cumplimiento de las condiciones estipuladas.

b) FINALIDAD.

Es el crédito documentario internacional, un contrato de suma importancia, ya que gracias a él, el comercio internacional puede realizar gran volumen de sus operaciones, y evita cúmulo de problemas, fortaleciendo la confianza entre comprador y vendedor, en los pactos de esta naturaleza de país a país. Justo es mencionarlo, gracias a la intervención de las instituciones bancarias.

El crédito documentario internacional reduce los riesgos que se derivan de la calidad de la mercancía o en su cantidad, en razón de que existe la posibilidad de que el banco acreditante, con-

forme a las instrucciones de su cliente, acepte el tipo especial de mercancía convenida en el respectivo contrato de compra-venta, o bien la cuantía.

También evita en lo posible las oscilaciones fluctuantes del tipo de cambio en las monedas de los países de origen de los contratantes, ya que se puede convenir un ajuste en el valor del crédito, redondeando el tipo de cambio en el valor que más armonice los intereses, tanto del comprador como del vendedor.

El crédito documentario internacional reduce los riesgos que surgen por el desconocimiento del exportador, de que le será cubierto su crédito, ya que la figura comentada puede eliminar dichos riesgos a virtud de la intervención de las instituciones bancarias. Asimismo, el crédito documentado internacional forma uno de los majestuosos pilares en las compraventas de país a país, y económicamente asume capital importancia ya que uno de sus primordiales objetivos es reducir al mínimo los riesgos inherentes a las operaciones comerciales. Además nuestra figura se caracteriza porque dota al comercio internacional de una dinámica progresiva, que se adapta a sus necesidades y proporciona a importadores y exportadores confianza recíproca en sus transacciones.

Es el servicio bancario que por excelencia facilita la ejecución correcta de operaciones tratadas entre comprador y vendedor y está garantizado por la seriedad y responsabilidad del banco, o bancos que intervienen en la transacción. (1)

c) MECANICA DE LA OPERACION.

Trataremos de describir en forma simplista el proceso del crédito documentario, de la siguiente manera:

Como primer paso se puede observar que forzosamente existe o debe existir un convenio de compraventa entre comprador, y vendedor el cual generalmente surge de la oferta y demanda que haya de un producto.

(1) MARIO BAUCHE GARCIA DIEGO.—Operaciones Bancarias. Editorial Porrúa. 1967. Pág. 257.

En el segundo paso podemos apreciar la apertura de crédito en el cual vemos que aparecen, además de comprador y vendedor, el banco local, que es el banco expedidor del crédito documentario, y el banco corresponsal que es el receptor. En este segundo paso consideramos tanto el crédito documentario de importación como el de exportación por que lo que es importación para un país, es exportación para el otro.

Como tercer paso tenemos la liquidación del crédito documentario internacional, podemos observar que por un lado, el vendedor entrega al Banco corresponsal los documentos solicitados en el crédito, el cual a su vez los remite al banco acreditante, y este hace entrega de los mismos al comprador.

Por otro lado, vemos que el vendedor remite la mercancía al comprador, desde el punto de embarque, hasta el punto de destino; asimismo podemos apreciar que ahora media la intervención de un agente aduanal, el cual lleva a cabo los trámites correspondientes para la introducción de la mercancía al país del importador.

A continuación en la siguiente página exponemos un esquema del proceso del crédito documentario internacional:

ESQUEMA DEL PROCESO DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

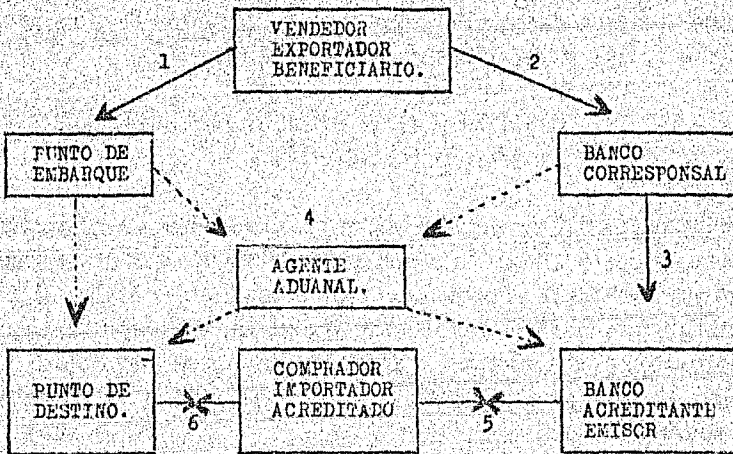
I.- Convenio de compraventa, entre el importador y el exportador, quienes radican en diferentes países.



II.- Apertura del Crédito Documentario Internacional.



III.- Liquidación del Crédito Documentario Internacional.



- 1.—Remisión de la mercancía convenida.
- 2.—Entrega de los documentos que amparan la mercancía, al banco corresponsal, contra la aceptación o pago bancario.
- 3.—Entrega de documentos que amparan la mercancía al banco acreditante.
- 4.—Entrega de documentos y mercancías a través del agente aduanal.
- 5.—Liquidación del crédito por el comprador importador, al banco acreditante, contra entrega de documentos.
- 6.—Recepción de mercancías contra documentos, por el comprador importador.

d) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

Es indiscutible que al crédito documentario internacional lo motiva un convenio de compraventa, lo que impulsa al importador a acudir al banco acreditante, y es así como nace relación entre el banco acreditante y el comprador acreditado, lo que a su vez origina los siguientes derechos y obligaciones:

1o.—DERECHOS DEL COMPRADOR IMPORTADOR FRENTE AL BANCO ACREDITANTE.

Primero.—El Comprador-importador solicita de la institución bancaria de su localidad la apertura del crédito documentario, solicitud que debe ser contestada, y si ocurre en sentido afirmativo nace obligación para la institución bancaria, consistente en emitir el crédito documentario. Este primer derecho del acreditado frente al banco, se puede conceptuar como un derecho a la contestación de su solicitud.

Segundo.—Una vez admitida y aprobada su solicitud de apertura de crédito documentado, el comprador acreditado tiene derecho de exigir al banco acreditante, la emisión del crédito documentario en sus modalidades convenidas. Este derecho se puede determinar como derecho a la emisión del crédito documentario.

Tercero.—El comprador acreditado al constituir provisión de fondos, tiene el derecho de exigir al banco acreditante que los mismos se destinen al fin previsto. Este derecho se puede conceptuar como el derecho de exigir la exacta y debida aplicación de la provisión de fondos.

Cuarto.—El comprador acreditado tiene el derecho de exigir al banco acreditante la oportuna entrega de todos los documentos inherentes a la mercancía, para su disposición, ya que de no ocurrir así se le pueden deparar perjuicios, y a veces daños y perjuicios, y el acreditado podrá reclamar el pago de intereses sobre el capital invertido, gastos de almacenamiento y conservación de las mercancías. Este derecho se puede conceptuar como el derecho del acreditado a exigir del acreditante la oportuna entrega de los documentos que amparan su mercancía, y en su caso, de reclamar los daños y perjuicios que por una omisión de esta naturaleza se le puedan causar. (2)

2o.—OBLIGACIONES DEL COMPRADOR IMPORTADOR Y ACREDITADO FRENTE AL BANCO ACREDITANTE.

No debemos olvidar que todo derecho es correlativo de obligación.

Primera.—El importador está obligado a cumplir en sus términos el crédito documentado internacional estipulado, para que a su vez el acreditante esté en aptitud de obligarse frente al beneficiario.

Segunda.—El comprador acreditado tiene la obligación de restituir la provisión de fondos que el acreditante haya erogado, así como todos los gastos que se produzcan a virtud de la operación, asimismo, tendrá la obligación de restituir los desembolsos imprevistos realizados por el banco, tales como los que se pueden producir por una imponderable fluctuación o cambio en las monedas, que se pueda registrar entre el momento de abrir el crédito y el de efectuar el pago del mismo.

(2) MARAIS GEORGE.—Du Crédit Confirmé en Matière Documentaire. Editorial Rousseau et Cie. Paris, Francia 1929. Págs. 15 y 16.

Tercera.—El comprador importador tiene la obligación de recoger los documentos relativos a su mercancía, en cuanto el acreditante los ponga a su disposición, ya que de no hacerlo puede resultar a su particular perjuicio.

3o.—DERECHOS DEL COMPRADOR IMPORTADOR FRENTE AL VENDEDOR EXPORTADOR Y BENEFICIARIO.

A virtud del crédito documentario internacional el comprador importador tiene el derecho y el vendedor exportador la obligación, de que las mercancías sean surtidas en los términos solicitados por lo que se refiere a su cantidad y calidad, sean embarcadas y aseguradas, para que éstas lleguen a su destino felizmente.

4o.—OBLIGACIONES DEL COMPRADOR IMPORTADOR FRENTE AL VENDEDOR EXPORTADOR Y BENEFICIARIO.

Primera.—Que el importador acuda a una institución bancaria para la constitución del crédito a favor del beneficiario, pudiendo de convenirse así, que sea en un banco de la confianza del vendedor.

Segunda.—El importador debe establecer con precisión el tiempo de vigencia del crédito documentario internacional, lo cual necesariamente ocurre con la intervención del banco acreditante, quien es el que va a mantener la oferta por el tiempo pactado frente al beneficiario, como ya se dijo, por conducto del banco corresponsal.

Tercera.—El acreditado tiene la obligación de responder ante el acreditante, ya que éste a su vez va a cubrir al beneficiario el importe de la mercancía.

5o.—DERECHOS DEL BANCO ACREDITANTE FRENTE AL COMPRADOR ACREDITADO.

Primero.—La institución acreditante tiene el derecho de exigir el pago de todos los desembolsos que haya efectuado en relación al crédito documentario.

Segundo.—Tiene el derecho de cobrar las comisiones u honorarios convenidos, por realizar sus servicios, lo mismo por lo que se refiere a los intereses, y los correspondientes a su o sus corresponsales.

Tercero.—Le asiste el derecho a retener los documentos y las mercancías, en caso de incumplimiento del acreditado.

Generalmente en el crédito documentario internacional, el banco acreditante y el comprador acreditado convienen que en garantía de las obligaciones que resulten a cargo del acreditado, se constituya prenda sobre los documentos que amparan las mercancías y las propias mercancías, al ser recogidas, en la inteligencia de que el acreditante tendrá la facultad de venderlas si bajasen de valor o por *cualquier* otro motivo no bastaran a cubrir las sumas que deben pagar por ellas, y constituida dicha prenda, garantiza, además de las cantidades que importe el crédito documentario, *cualquiera* otra deuda que el acreditado tuviere con el banco acreditante, quien también generalmente estipula a su favor la constitución de deudores solidarios y mancomunados del acreditado. Son de consultarse en este punto los dispositivos 2579, 2873, 2881 del Código Civil del Distrito Federal, y los numerales 305, 306, 334-VI y 341 del Código de Comercio.

6o.—OBLIGACIONES DEL BANCO ACREDITANTE FRENTE AL COMPRADOR ACREDITADO.

Primera.—Una vez aceptada la solicitud de apertura del crédito documentario, tiene la obligación el acreditante, de otorgarlo en las modalidades convenidas.

Segunda.—Debe actuar conforme a las instrucciones del acreditado.

Tercera.—A menos de que expresamente se estipule otra cosa, debe sujetarse a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios de la Cámara Internacional de Comercio.

Cuarta.—Tiene el acreditante la obligación de formular una

acuciosa revisión de la documentación relativa a la mercancía, a fin de que pueda realizar la aceptación de las letras o el pago, y no se vea afectada la normalidad de la operación.

En la práctica el acreditante, estipula que se le exime de responsabilidades por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la tramitación o entrega de las cartas, telegramas o documentos, relativos al crédito documentario; así por lo que atañe a la autenticidad, exactitud o validez de los documentos que habrá de recoger de conformidad con la respectiva solicitud de apertura de crédito documentario y de que tampoco será responsable el banco acreditante de la descripción, cantidad medida, peso, calidad, estado, embalaje, entrega, valor o existencia de las mercancías amparadas en dichos documentos.

No obstante lo anterior, estimamos que si al crédito documentario internacional, lo que le da su señorío, respetabilidad, seriedad y amplio margen de confianza y seguridad, es precisamente la intervención de las instituciones bancarias, el banco acreditante si tiene responsabilidades en las condiciones ya apuntadas, siempre y cuando omita actuar con la diligencia que debe realizar una institución bancaria que se precie de solvencia moral y económica, en la celebración de sus operaciones. Así el autor George Marais, sostiene que aunque el Banco Acreditante no acepte responsabilidades, estas surgirán si es que no actúa con la necesaria diligencia. (3)

7o.—DERECHOS DEL BANCO ACREDITANTE FRENTE AL VENDEDOR BENEFICIARIO.

El acreditante tiene el derecho de exigir en la práctica a través de su corresponsal, la entrega de los documentos que amparan las mercancías, con los requisitos previamente señalados, ya que de no cumplir el beneficiario, el acreditante puede negarse a la aceptación de los giros o de efectuar el correspondiente pago.

(3) MARAIS GEORGE.—Op. cit. Pág. 1.

8o.—OBLIGACIONES DEL BANCO ACREDITANTE FRENTE AL BENEFICIARIO.

Existe un sólo caso en que el acreditante se obliga frente al beneficiario vendedor, y esto ocurre cuando se conviene con el acreditado, el otorgamiento de un crédito documentario irrevocable confirmado, en el que al verificarse la respectiva confirmación al beneficiario, hace que surja una obligación que no admite excepciones relacionadas con las operaciones que causaron el crédito documentario. En la carta de confirmación del crédito documentario irrevocable confirmado, se contienen las obligaciones que debe cumplir el vendedor beneficiario para estar en aptitud de exigir la aceptación o el pago. Nuestro Código de Comercio en su artículo 80 preceptúa "Los contratos mercantiles que se celebran por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que se conteste aceptando la propuesta o las condiciones con que ésta fuere modificada.

La correspondencia telegráfica sólo producirá obligación entre los contratantes que hayan admitido este medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones o signos convencionales que previamente hayan establecido los contratantes, si así lo hubiesen pactado".

La doctrina afirma que la obligación contraída por el banco acreditante, respecto al beneficiario, es de carácter unilateral, autónoma y abstracta. (4)

Es unilateral porque no implica contraprestación a favor del banco acreditante.

Es autónoma porque establece un derecho a favor del beneficiario independiente de las causas motivadoras del crédito documentario.

Es abstracta porque está desvinculada de la causa que la originó y no ejerce influencia sobre la misma, es decir, sobre la compraventa cuyo valor va a pagar el acreditante por medio del

(4) COLAGROSO ENRICO.—Dritto Bancario. Editorial Stamperia Nazionale. Roma, Italia 1947. Pág. 343.

crédito documentario, y cuyas excepciones le resultan inoponibles al beneficiario, salvo estipulación en contrario, como lo previene en nuestra legislación el numeral 320 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

9o.—DERECHOS DEL VENDEDOR EXPORTADOR FRENTE AL COMPRADOR IMPORTADOR.

Tiene el derecho de exigir el pago del valor amparado en el crédito documentario otorgado, una vez realizados los supuestos previstos en la carta de confirmación. En caso de haber cumplido con sus obligaciones el beneficiario, si no obtiene el pago por parte del banco, tiene derecho a reclamarlo por las vías del derecho común, ya que puede demandar la rescisión o cumplimiento forzado del contrato, así como la correspondiente indemnización y los daños y perjuicios. Nuestro Código de Comercio en su numeral 376, así lo previene.

10o.—OBLIGACIONES DEL VENDEDOR EXPORTADOR FRENTE AL COMPRADOR IMPORTADOR.

Tiene la obligación de entregar las mercancías en los términos convenidos, y en su caso, a responder de la evicción y saneamiento, así como de los daños y perjuicios que su incumplimiento origine. En este punto son de consultarse los artículos 384 y 385 de nuestro Código de Comercio.

11o.—DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL CRÉDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

a) CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.

El conocimiento de embarque constituye la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, y deberá ser del tipo o tipos estipulados por el crédito documentario, tales como marítimos, aéreo, terrestre, pudiendo ser este por ferrocarril o camión, y mostrar la consignación y notificación correspondiente, según lo especifique el crédito documentario. Los términos "talones", "reci-

bos", "postales", "guías" y "carta de porte", se utilizan como sinónimos para el efecto de los conocimientos de embarque.

El vendedor beneficiario deberá cuidar que los conocimientos de embarque que presente estén "limpios", es decir, que no contengan ninguna cláusula que en forma directa o indirecta señale deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. Los conocimientos tampoco deberán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o capitán del barco, quien en tal caso deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.

En el caso de que el crédito documentario estipule conocimientos de embarque que muestren mercancía a bordo, el beneficiario deberá cerciorarse de que la cláusula "On Board" o "Mercancía a Bordo" u otra equivalente, aparezca en los conocimientos de embarque y de que éstos mencionen con precisión la fecha y el punto de embarque, así como que se encuentren debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco. La expresión "sobre cubierta" "on deck" u otra equivalente, constituye discrepancia. Por supuesto que esta consideración no surte efecto si el crédito documentario expresamente permite embarques "sobre cubierta" o contiene otra autorización similar.

La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque podrán ser en términos generales, aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales. Por supuesto que se entiende que ambos documentos deben referirse a la misma mercancía. Al igual que las facturas, los conocimientos no deben amparar otras mercancías, salvo que el crédito documentario expresamente lo permita.

El vendedor beneficiario deberá presentar el juego completo de conocimientos consistentes en los varios originales que los mismos señalen. Hay casos en que el crédito documentario permite que se entreguen únicamente determinados ejemplares, incluso copias no negociables.

Los conocimientos deben señalar al vendedor beneficiario del

crédito documentario, como embarcador de la mercancía, salvo que expresamente se permita que sea una firma distinta.

Los conocimientos de embarque deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual desde luego debe guardar concordancia con lo estipulado en el crédito documentario.

Los conocimientos de embarque que muestren fecha atrasada a tal grado que puedan considerarse "extemporáneos" serán motivo de discrepancia. En los casos en que el crédito documentario así lo estipule, los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiere señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptarán conocimientos de embarque de fechas con anterioridad al establecimiento del crédito documentario, salvo que el mismo lo autorice.

Los conocimientos de embarque marítimo deberán estar expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los "charter party bill of lading" (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita. (5)

Los conocimientos de embarque marítimo son de dos clases, "Recibido para embarque" y "A bordo". El mencionado en primer lugar significa que la Compañía de barcos ha recibido la mercancía indicada para su embarque en un barco determinado. El segundo tipo señala que la mercancía ha sido cargada a bordo del barco que se expresa. Es la segunda forma la que se prefiere, a causa de la seguridad que proporciona.

Los conocimientos de embarque se expiden, en forma negociable y en forma no negociable o directa.

En forma negociable se expiden a la orden del consignatario nombrado o endosados por el embarcador en blanco o a la orden de persona determinada.

En forma no negociable o directa, cuando directamente se

(5) ABC de las exportaciones.—Asociación de Banqueros de México, 1971. Págs. 22 y 23.

dirige a un consignatario. Este tipo se usa muy raras veces por tener la desventaja de no ser transferible. (6)

Nuestra legislación en la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, reglamenta el conocimiento de embarque en los artículos 168, 169 y 170, y a virtud de esta Ley, el conocimiento tiene el carácter de un título de tradición, representativo de las mercancías y a él deberán aplicarse las normas contenidas por los artículos 19 y 20 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. (7)

b) FACTURAS COMERCIALES.

Las facturas deberán ser extendidas a favor del comprador acreditado, salvo que expresamente se especifique lo contrario. Las facturas deben mostrar literalmente correctos el nombre y dirección de la firma a cuyo favor se extiende, así como el nombre y dirección del vendedor.

Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como de cables, manejo, comisiones, almacenaje, salvo que el crédito documentario expresamente lo permita.

Únicamente se aceptarán facturas extendidas por el vendedor beneficiario, quien debe firmarlas debidamente, salvo que el crédito documentario permita lo contrario, como en el caso de un crédito transferible.

Las facturas deben mostrar los precios de cotización conforme lo señale el crédito documentario, utilizando los términos F.O.B. C. & F., C.I.F., etc., así como el punto de embarque o de desembarque a que dichos términos se refieren. También deben indicar las marcas y número de bultos respectivos.

La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad, exactamente de conformidad con lo que estipula el crédito documentario. El mencionar otras mercancías

(6) JOHN L. O'HALLORAN.—ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Edición Revisada. 1967. Pág. 12.

(7) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero 1966. Pág. 193 y 194.

no estipuladas en el crédito documentario o aún una mayor cantidad o volumen de las que estipule, se considerará discrepancia, aún cuando no se cobre su importe. Esto se debe a la posibilidad de que el comprador tenga dificultades al introducir a su país mercancía que no concuerde precisamente con el permiso de importación, o simplemente que se pueda valer de ello para no aceptar la documentación. También puede suceder que el comprador se viera obligado a efectuar desembolsos por fletes, seguro, maniobras, etc., por mercancías que no haya contratado. (8)

c) POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO.

La póliza o certificado de seguro deberá ser extendido en la misma moneda que el crédito documentario y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.

Los datos de la póliza o certificado de seguro también deben coincidir con los de la factura y conocimiento de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario.

Como beneficiario de la póliza o certificado de seguro deberán aparecer el comprador importador, el banco emisor, o a quien expresamente indique el crédito documentario.

d) LETRAS DE CAMBIO.

Es la letra de cambio el más importante de los títulos de crédito, pues ella ha dado nombre a la rama del derecho que se ocupa del estudio de los títulos, esto es, el derecho cambiario. Nuestra legislación en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito se ocupa de su estudio en sus artículos 76 al 169.

Las letras documentadas se usan mucho en los créditos documentarios internacionales, y generalmente se envían por medio de los bancos que intervienen en las operaciones. Este tipo de título

(8) ABC de las exportaciones.—Op. cit. Págs. 21 y 22.

los de crédito se emplea en las compraventas de plaza a plaza, de ahí su utilización en nuestra figura. Pueden insertarse en la letra de cambio, según establece el artículo 89 de nuestra Ley, las cláusulas "documentos contra aceptación" y "documentos contra pago" o las equivalentes mencionadas "D/a" o "D/p". Esto indica que la letra va acompañada de ciertos documentos, los cuales se entregarán al girado, previa aceptación o pago de la letra (9).

Su importe no debe exceder del monto del crédito documentario ni del valor de la factura comercial, cuando ésta represente el valor de la mercancía más gastos, como por ejemplo cuando se vende C & F., o C.I.F.

Debe estar girada por el beneficiario del crédito documentario, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador.

La letra deberá precisar si es pagadera a la vista o a determinados días vista, los que normalmente se cuentan con base en la fecha de embarque, de la factura o de la fecha de negociación, según se estipule en el crédito documentario. Se acostumbra que los créditos documentarios indiquen que las letras de cambio que extienda o gire el beneficiario, contengan una leyenda que las identifique con el mismo, como por ejemplo: "Girada al amparo de carta de crédito No. X del Banco X de fecha X. (10)

e) FACTURA CONSULAR.

Es el documento que contiene la visa del Cónsul del país de destino, que tenga funciones en el país del embarque, en relación a que la factura comercial le ha sido presentada, y al mismo tiempo certifica que la expedición corresponde a los términos con que se le describe en esa factura comercial, con indicaciones sobre descripción de los productos embarcados, lugares de embarque y destino, los nombres del cargador y del barco con la fecha en que ésta zarpara, y la constancia del monto y del pa-

(9) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Págs. 60, 61 y 80.

(10) ABC de las exportaciones.—Op. cit. Pág. 21.

go anticipado de los derechos que deban causarse por la introducción al puerto de destino. (11)

f) CERTIFICADO DE ORIGEN.

Es una forma de documento que acredita cual es el país de origen real de los productos. (12)

Estos certificados contienen la declaración consular respecto del lugar de origen de la mercancía, que algunos países exigen que se acompañe a la factura consular, y otros los requieren separada o exclusivamente; en ocasiones es suficiente la declaración de una corporación comercial del país del beneficiario como por ejemplo la Cámara de Comercio respectiva. (13)

g) CERTIFICADOS DE CALIDAD.

Algunos países imponen, para prestigio de sus productos, normas de calidad, mismas que suponen una inspección especial que garantiza la excelencia de su mercancía, y que en la práctica determinan que el comprador importador exija el correspondiente certificado de calidad.

h) CERTIFICADO DE ANALISIS.

Se expide generalmente por un tercero no interesado en la operación, y se requiere cuando la inspección o análisis se indica en el contrato de compraventa origen del crédito documentario, para asegurar la pureza del producto.

i) CERTIFICADO DE SANIDAD.

Cuando se requiere un documento que acredite que la mercancía no es peligrosa para la salud, se expide el certificado de

(11) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias. Banco del Comercio Exterior, S. A. 1964. Pág. 206.

(12) JOHN L. O'HALLORAN.—Op. cit. Pág. 11.

(13) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—Op. cit. Pág. 207.

sanidad o patente de salud, con que las autoridades sanitarias del lugar de origen del exportador declaran oficialmente que las mercancías de que se trate no son portadoras de gérmenes nocivos o plagas.

j) LISTA DE PESOS.

Es la relación pormenorizada del peso de cada paquete, bulto, caja, etc., y en el caso de mercancías a granel, del peso total del embarque. Usualmente la lista es proporcionada por pesadores públicos, pero también puede ser suministrada por los propios embarcadores. (14)

k) LISTA DE EMPAQUE.

Este documento se requiere en los casos en que la mercancía está empacada en cajas o paquetes y se indica el contenido particular de los bultos.

l) LA CARTA DE CREDITO.

Hemos dejado al último en nuestra relación a la carta de crédito, ya que en nuestra figura resulta un documento de primordial importancia, pues es el que formaliza la obligación del banco frente al beneficiario. En la carta de crédito, el banco, ya sea notificador o confirmante, comunica o confirma las condiciones pactadas en que se reembolsará el crédito, su valor, su vigencia, los documentos que debe entregar o presentar en su caso el beneficiario y las responsabilidades que el banco acepta. Para que nazca la obligación del banco frente al beneficiario exportador, es necesaria su notificación o confirmación al vendedor. Es en síntesis, el documento por medio del cual el banco emisor o acreditante pone en conocimiento del beneficiario la apertura de crédito con todas sus cláusulas y condiciones; es el instrumento probatorio de la obligación del banco a favor del vendedor beneficiario.

III.—TERMINOLOGIA QUE SE UTILIZA EN EL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1.—Ex (Punto de Origen), así los términos "Ex Fábrica",

(14) JOHON L. O'HALLORAN.—Op. Cit. Pág. 11.

"Ex Molino", "Ex Mina", "Ex Plantación", "Ex Almacenes, señalan el punto de origen y bajo esas expresiones, el precio cotizado se aplica en el punto de origen, y el vendedor acepta poner los artículos a la disposición del comprador en el lugar convenido y en la fecha o dentro del plazo estipulado.

2.—F.A.S (Free alongside ship) (libre al costado del barco) significa que el crédito cubre el valor de la mercancía con todos los gastos y riesgos inherentes, hasta colocarlas al costado del vehículo transportador (barco, camión, ferrocarril, avión, etc), *y son por cuenta del Comprador*, los gastos de embarque, fletes, seguros, etc., y otros similares que hubiere, hasta su punto de destino.

Para precisar este término en su total significado, el crédito documentario debe señalar en qué punto de embarque se encontrará el vehículo portador,

3.—F.O.B. (Free on Board) (Libre a bordo), por este término debe interpretarse que el crédito documentario cubre el valor de la mercancía con todos los gastos y riesgos hasta colocarla a bordo del vehículo transportador, *y son por cuenta del comprador* los gastos de fletes, seguro, etc. desde el punto de embarque hasta el destino final,

El término F.O.B., deberá completarse con el nombre del lugar (ciudad, puerto, planta, etc.), de embarque donde la mercancía se colocará a bordo del vehículo transportador.

4.—C. & F. (Cost. and Freight) (Costo y Flete), este término cubre los mismos conceptos que F.O.B. con la diferencia de que el flete hasta el punto de destino será pagado por el exportador, ya que este gasto forma parte del precio de venta, y está incluido en el valor del crédito documentario. En este caso el comprador importador debe pagar el seguro, ya que la cotización en mérito no incluye el costo del seguro.

A diferencia de los dos términos anteriores, cuando se menciona el C. & F., se entiende que el precio se refiere a la mercancía puesta en un puerto de desembarque. Por lo que es conveniente que el Comprador asegure la mercancía desde el punto

de embarque hasta el punto de destino, ya que la responsabilidad del Vendedor Exportador, termina al colocar la mercancía a bordo del vehículo conductor.

5.—C.I.F. (Cost, Insurance and Freight) (Costo, Seguro y Flete), significa que el precio de venta incluye tanto el valor de la mercancía como el seguro y flete hasta el punto de desembarque. En este caso, igualmente la siglas C.I.F., deben ser complementadas con el nombre del puerto de desembarque. En este tipo el seguro lo toma el exportador y su importe está incluido ya en el precio convenido para la venta de la mercancía. En México, las instituciones bancarias sugieren este tipo de ventas al exportador nacional, porque produce ingresos adicionales de divisas al país, por el importe del flete y de las primas de seguro pagadas a compañías transportadoras y aseguradoras mexicanas. (15) (16)

IV.—ALGUNAS MODALIDADES DEL CREDITO DOCUMENTARIO.

1o.—REVOCABLES.

Esta modalidad del crédito documentario, ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. No obstante, cuando el banco notificador autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos por lo que a dicha documentación se refiere.

Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), en su artículo 2, nos dice en relación al crédito revocable.

“Un crédito revocable no constituye ningún compromiso que obligue jurídicamente al banco o a los bancos interesados para

(15) JOHN L. O'HALLORAN.—Op. cit. Págs. 57 a la 77.

(16) ABC de las exportaciones.—Op. cit. Págs. 17 y 18 respectivamente.

con el beneficiario, puesto que *dicho crédito puede ser modificado o anulado, en todo momento, sin notificación al beneficiario.*

Sin embargo, cuando un crédito revocable haya sido transmitido a una sucursal o a otro banco, para que pueda ser utilizado en sus cajas, su modificación o anulación solamente surtirá efecto a la recepción del aviso correspondiente por la sucursal u otro banco y no afectará al derecho de dicha sucursal u otro banco a recibir el reembolso por todo pago, aceptación o negociación que haya efectuado con anterioridad a la recepción del aviso de modificación o de anulación."

2o.—IRREVOCALES.

El banco acreditante en el crédito documentario irrevocable asume el compromiso en firme de pagar el importe especificado en el crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones convenidas en el crédito documentario. Usualmente esto implica que el banco acreditante se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, verificando a su satisfacción que estos estén en orden y que los requisitos estipulados también se han observado.

Si esta modalidad del crédito documentario no lleva la garantía adicional de algún otro banco, si se acostumbra que el banco acreditante solicite a un banco corresponsal que lo notifique avise o transmita al beneficiario vendedor y exportador, y con esto se evitan dudas por parte del exportador en relación a la autenticidad de un documento emanado de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para el beneficiario. En razón de que la notificación se lleva a cabo sin responsabilidad y compromiso del banco notificador, el exportador sigue contando únicamente con la garantía del banco emisor o acreditante que para el exportador es un banco extranjero.

A virtud de la relación que se entabla entre el acreditado y el banco acreditante, se abre el crédito documentario irrevocable.

El acreditante se compromete al adquirir una obligación propia a favor de un tercero que es el vendedor beneficiario.

Con el vendedor beneficiario y exportador, el comprador acreditado tiene relaciones comerciales y la compraventa que convienen genera a su vez el crédito documentario, en el caso que vemos de modalidad irrevocable.

El banco acreditante queda obligado con el beneficiario vendedor, y en tal razón se encuentra el banco acreditante en imposibilidad de restringir el crédito, de ampliar o limitar el plazo, o en su caso, de rescindir o denunciar el incumplimiento del contrato de compraventa respectivo.

La forma de obligación puede ser de pago, de aceptación o de negociación de los documentos que le presente el vendedor beneficiario. En el caso de pago, el acreditante cumple su obligación al liquidar el importe del crédito documentario y recibe el recibo que expedirá el beneficiario vendedor, con los documentos representativos de la mercancía y demás documentos relativos que la acompañan. (17) En caso de aceptación, el Acreditante cumple con su obligación, al aceptar los documentos y pagarlos a su vencimiento, y desde la aceptación, recabará los documentos que acompañen a la mercancía y les dará el curso que en cada caso corresponda. En caso de negociación, el acreditante recibirá los documentos para negociarlos.

Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), en su artículo 2, establece:

"Un crédito irrevocable es un compromiso en firme por parte del banco emisor y constituye la garantía formal de dicho banco frente al beneficiario, o, dado el caso, frente al beneficiario y los tenedores de buena fe de los g/ros librados y/o de los documentos presentados en virtud del mismo, de que las estipulaciones de pago, aceptación o negociación contenidas en el crédito, serán debidamente cumplidas con tal que todas las cláusulas y condiciones del crédito hayan sido respetadas.

Un crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco, sin compromiso por parte de este otro banco (banco avisador),

(17) ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—Op. cit. Pág. 93.

Estos compromisos no pueden ser modificados ni anulados sin la conformidad de todas las partes interesadas”.

3o.—IRREVOCABLES CONFIRMADOS.

El crédito documentario irrevocable y confirmado es el que reúne la máxima garantía para el exportador beneficiario.

Es el crédito irrevocable confirmado el exponente más acabado y completo que se conoce de la operación crédito documentario.

Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), en su artículo 3, nos dan su concepto de crédito irrevocable confirmado, al expresar:

“Un crédito IRREVOCABLE es un compromiso en firme por parte del banco emisor y constituye la garantía formal de dicho banco frente al beneficiario, o, dado el caso, frente al beneficiario y los tenedores de buena fe de los giros librados y/o de los documentos presentados en virtud del mismo, de que las estipulaciones de pago, aceptación o negociación contenidas en el crédito, serán debidamente cumplidas con tal que todas las cláusulas y condiciones del crédito hayan sido respetadas.

Un crédito IRREVOCABLE puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco, sin compromiso por parte de este otro banco (banco avisador), pero cuando un banco emisor AUTORIZA a otro banco PARA CONFIRMAR SU CREDITO IRREVOCABLE y este último LO CONFIRMA, esta CONFIRMACIÓN constituye un compromiso en firme, por parte del BANCO CONFIRMADOR, de que las estipulaciones de pago o aceptación serán debidamente cumplidas, o bien, si se trata de un crédito utilizable mediante negociación de giros, de que el banco confirmador negociará los giros sin recursos contra el librador.

Estos compromisos no pueden ser modificados ni anulados sin la conformidad de todas las partes interesadas”.

El maestro Raúl Cervantes Ahumada en su obra “Títulos y Operaciones de Crédito”, nos brinda claros ejemplos de los créditos irrevocables y del confirmado, y al efecto nos dice:

"HABRA UN CREDITO IRREVOCABLE", si un banco extranjero pide a su corresponsal bancario en Nueva York avisar a un exportador americano que el banco extranjero ha abierto a favor del exportador una carta de crédito irrevocable, que será efectiva en relación con ciertos documentos. El banco de Nueva York avisará al beneficiario que se ha abierto la carta de crédito irrevocable en su favor por el banco extranjero y, que si los documentos son presentados de acuerdo con los términos del crédito, y éste no es cancelado antes por el banco extranjero, y que si los documentos son presentados de acuerdo con los términos del crédito, y éste no es cancelado antes por el Banco de Nueva York, el crédito será pagado por dicho banco. La carta de crédito no podrá ser revocada por el banco extranjero durante el plazo del crédito, sin el consentimiento del beneficiario. Pero el crédito será revocable en lo que concierne al banco de Nueva York".

"HABRA UN CREDITO CONFIRMADO", cuando un banco extranjero pida a su corresponsal bancario en Nueva York comunicar a un exportador americano que se ha abierto en su favor una carta de crédito irrevocable, y pida también al banco de Nueva York prestar su garantía (comúnmente llamada confirmación) al crédito. El banco de Nueva York garantizará el pago... Esta carta de crédito no podrá ser revocada ni por el banco extranjero ni por el banco de Nueva York, sin el consentimiento del beneficiario". (18)

Así podemos precisar lo siguiente:

Un crédito es irrevocable, cuando el banco acreditante no pueda revocarlo sin el consentimiento expreso del beneficiario, y no constituye obligación del banco avisador frente al mencionado beneficiario.

El crédito será confirmado, cuando el banco acreditante autoriza a un banco corresponsal para confirmar el crédito irrevocable, con lo cual el corresponsal al aceptar prestar su garantía y realizar la confirmación al beneficiario, se convierte en banco confirmante, y automáticamente queda obligado directamente frente al beneficiario, con lo que opera una sustitución del banco acreditante

(18) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Págs. 273 y 274.

respecto a su obligación con el vendedor beneficiario, ya que toda institución cuando confirma un crédito documentario, asume un riesgo y una obligación por cuenta del acreditante. La obligación del confirmante es esencial.

Nuestra legislación reglamenta el crédito documentario bajo la errónea denominación de "crédito confirmado", situación que ya se corrige en el proyecto del Código de Comercio. Así vemos que el artículo 317 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito preceptúa: "El crédito confirmado se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito", el cual en realidad trata del crédito irrevocable, pero NO confirmado, y por fortuna la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en su artículo 113 precisa la diferencia entre lo que es un crédito confirmado y el no confirmado, asimismo establece el reenvío a los usos internacionales para determinar las obligaciones de los bancos y estimándolo tan importante lo transcribimos:

"ART. 113.— Las aperturas de crédito comercial documentario, 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 de esta obligación no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito confirmado. El contrato de apertura de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación.

Salvo pacto en contrario y en los términos de los usos internacionales a este respecto, la institución pagadora, ni sus corresponsales asumirán riesgo por la calidad de las mercancías, ni por la exactitud o autenticidad de los documentos, ni por retrasos de correo o telégrafo, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento por sus corresponsales de las instrucciones transmitidas, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad de la estipulada en la apertura de crédito".

El crédito documentario irrevocable confirmado, requiere de las siguientes relaciones:

Primera.—La que se establece entre comprador importador y el vendedor exportador, lo que determina un contrato de compraventa.

Segunda.— A virtud de la compraventa pactada entre importador y exportador, el primero entabla relación con el banco, el que al aceptar el otorgamiento de la apertura de crédito, base del crédito documentario irrevocable confirmado, se convierte en el acreditante.

Tercera.—El banco acreditante solicita de un corresponsal, la confirmación, y así queda establecida la relación entre el banco acreditante y el banco confirmador.

Cuarta.—El banco confirmante al sustituir en su obligación al banco acreditante, frente al beneficiario vendedor y exportador, establece con este la relación jurídica esencial de esta figura, ya que el banco confirmador al comunicar al tercero la confirmación de la apertura de crédito, no puede anular, modificar o revocar el crédito, a menos de que se cuente con la expresa conformidad del beneficiario.

Obligaciones de las partes:

Del acreditado, son:

1.—Debe sostener la orden de apertura de crédito, frente al confirmante, y por lo tanto, no debe revocarla, modificarla o sustituirla.

2.—Debe hacer la oportuna provisión de fondos al acreditante, a menos de que se haya pactado lo contrario. En nuestra legislación así lo preceptúa el artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

3.—Debe recoger los documentos que le ponga a su disposición el acreditante, previo el pago convenido y de lo que haya erogado el emisor.

4.—Debe operar con el banco que le señale el vendedor, si así lo hubieren convenido.

5.—Debe ordenar el crédito con la vigencia convenida.

Del acreditante, son:

- 1.—Debe otorgar el crédito en los términos estipulados.
- 2.—Debe ejecutar estrictamente las instrucciones del acreditado. (19)
- 3.—Debe verificar, con carácter de esencial, la concordancia o conformidad de los documentos que entregue el beneficiario, con las cláusulas y condiciones pactadas por el acreditado al haber estipulado la apertura de crédito. (20), (21), (22).

El maestro Cervantes Ahumada, hace el señalamiento de que la relación entre acreditante y el beneficiario es ABSTRACTA, respecto de la relación entre acreditado y beneficiario, por lo que el banco acreditante no tendrá obligación, salvo pacto en contrario, de oponer las excepciones derivadas de la relación entre comprador y vendedor. (23)

Del Beneficiario, son:

- 1.—Debe responder ante el comprador de la calidad de la mercancía vendida y de la regularidad de la venta.
- 2.—Debe presentar ante el banco corresponsal confirmante, los documentos relativos a la mercancía y conforme a lo convenido con el acreditado y con los requisitos señalados en la carta de confirmación, para estar en aptitud de ejercitar el crédito a su favor establecido.

Del confirmante, son:

- 1.—Debe, ante el beneficiario, de responder del puntual pago o aceptación, de conformidad con las condiciones estipuladas por el acreditante. (24)

(19) ESCARRA JEAN.—Principes de Droit Commercial. Paris. 1934. Pág. 991.

(20) ESCARRA JEAN.—Principes de Droit Commercial. Paris. 1934. Pág. 991.

(21) ARTICULO 7 de los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962).

(22) ARTICULO 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

(23) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Pág. 276 y 277.

(24) NAVARRO IRVINE FELIX.—Anales de Jurisprudencia. Pág. 136.

2.—Debe formular una minuciosa revisión de los documentos que le entregue el beneficiario, para remitirlos al emisor.

4o. IMPORTACION

Los créditos documentarios de importación son los que abre un banco acreditante de un país, como medio o forma de pago de mercancías que van a ser introducidas al país del banco acreditante y del comprador importador. Para más claridad, un comerciante mexicano necesita traer de Inglaterra, varios tractores agrícolas, y por medio de su banco acreditante abre un crédito a favor del vendedor beneficiario inglés, quien va a enviar los tractores agrícolas a México.

5o. EXPORTACION.

Los créditos documentarios de exportación son los que un banco corresponsal de determinado país, avisa o notifica, o en su caso confirma, a un vendedor beneficiario que se va a encargar de llevar a efecto la remisión de la mercancía convenida con el comprador importador al país de éste.

6o. A LA VISTA.

Los créditos documentarios a la vista son en los que el beneficiario vendedor, para disponer de ellos, emite un giro a la vista, es decir, pagadero a su presentación, y hasta por la suma objeto del contrato. Lo que significa que el banco en cuanto recaba del beneficiario los documentos que amparan la mercancía, formula el pago del giro que le presenta el beneficiario.

7o. DE ACEPTACION.

Son los créditos documentarios en que se estipula que el banco corresponsal acepte los documentos que le presente el beneficiario vendedor, títulos de crédito, que deben ser hasta por la suma determinada en el contrato.

“La aceptación de la letra de cambio es el acto por medio

del cual el girado estampa su firma en el documento, manifestando así su voluntad de obligarse cambiariamente a realizar el pago de la letra.

La aceptación contendrá normalmente la palabra "acepto" u otra equivalente, el lugar y la fecha y la firma del girado; pero el requisito esencial es la firma, y por el sólo hecho de que el girado la estampe en la letra, se tendrá el documento como aceptado.

En cuanto a la fecha de la presentación, se determina por el vencimiento de la letra. Si la letra es a cierto tiempo vista, deberá presentarse dentro de los seis meses que sigan a su fecha. Pero cualquier obligado puede reducir ese plazo, consignándolo así en la letra, y el girador que es el emitente y creador del documento, podrá, además, ampliar el plazo y prohibir la presentación antes de cierta fecha. La razón es la siguiente: el girador sabe que el girado aceptará, en virtud de las relaciones que existen entre girado y girador; y puede suceder, por ejemplo, que antes de cierta fecha el girado no tenga motivos para aceptar y niegue la aceptación.

La presentación de las letras giradas a día fijo o a cierto tiempo fecha será potestativa; pero deberá hacerse, para prevenir al girado, a más tardar el último día hábil anterior al vencimiento".
(25)

8o. REVOLVENTES.

Los créditos documentarios que contengan la modalidad de revolventes, hacen factible que durante su vigencia el vendedor beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensual, semestralmente, etc., sin que se cancelen al agotarse su importe la primera vez, como sucede en los créditos documentarios normales.

Estos créditos documentarios revolventes pueden tener además la modalidad de ser acumulables si es que el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aún cuando éstas no se ejerzan en su opor-

(25) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Op. cit. Págs. 83 y 84.

tunidad; o bien no acumulables, aun cuando se desee que únicamente se cubra determinada cantidad periódicamente sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas. Por ejemplo, en un crédito documentario revolvente y acumulable por cien mil pesos con vigencia de 180 días y disponible mensualmente, el beneficiario podría ir acumulando este importe y utilizar en el último mes hasta seiscientos mil pesos. En cambio en un crédito documentario revolvente no acumulable, en ningún mes podrá utilizar más de cien mil pesos, puesto que las sumas de los meses anteriores no utilizadas quedan canceladas automáticamente. Desde luego que las instituciones bancarias para expedir un crédito documentario revolvente, determinan previamente el riesgo máximo en que puede incurrir el solicitante, en función del importe y número de veces que se puede utilizar. (26)

El crédito documentario resolvente, conocido en inglés como "revolving credit", es en otras palabras, el que no se agota al emplearse el importe o suma por el cual ha sido establecido, sino que al iniciarse un período vuelve automáticamente a colocarse en vigencia. (27)

En el crédito revolvente se puede establecer para su validez hasta que sea revocado por el acreditado, o bien se determina o fija un término.

9o. NO REVOLVENTES.

Son los créditos documentarios que se agotan en cuanto se utiliza el importe o suma por el cual se estableció, desde luego, previo el cumplimiento de las condiciones estipuladas en el mismo crédito.

10o. ASIGNABLES O TRANSFERIBLES.

Cuando en el crédito documentario se estipula que el beneficiario vendedor queda facultado para ceder su derecho a un se-

(26) ABC de la Exportaciones.—Op. cit. Pág. 12.

(27) FELIX NAVARRO IRVINE.—Op. cit. Pág. 134.

gundo beneficiario, al que se designa asignatario, estamos en presencia del crédito documentario asignable o transferible.

El autor español Manuel Alcázar Caballero indica que generalmente los beneficiarios de estos créditos asignables no son los verdaderos vendedores de las mercancías, ya que obran como intermediarios, y en otras ocasiones son vendedores de parte de la mercancía y por el resto de la misma son intermediarios, hasta cubrir el total de la mercancía que estipula el crédito.

Este tipo de crédito no pierde sus características iniciales impuestas por el acreditado, ya que los requisitos estipulados al acreditante no pueden modificarse al efectuarse la transferencia.

11o. NO ASIGNABLES O NO TRANSFERIBLES.

En este tipo de crédito documentario, simplemente el beneficiario carece de la facultad de ceder sus derechos, y por lo tanto al ser intransferible no puede haber asignatario.

12o. SUBSIDIARIO.

En el crédito documentario subsidiario, se dan las modalidades de transferencia y divisibilidad, en virtud de que el banco emisor, no emite desde luego un crédito documentario transferible, sino que con posterioridad y a petición del beneficiario y con anuencia del acreditado, ya que el primer beneficiario desea transferir una porción del crédito a un segundo beneficiario, emite un crédito subsidiario del primero, a favor del nuevo y segundo beneficiario, el cual se deduce del crédito original.

Este tipo de crédito proporciona mayor seguridad al acreditante con posibles ilícitos que amenazan la circulación de los créditos transferibles, ya que lo faculta para imponer términos y condiciones a cargo del segundo beneficiario, con el cual trata directamente o por medio de su corresponsal.

13o. SIN GARANTIA.

En esta modalidad del crédito documentario, no se exige ga-

rantía especial, ni provisión de fondos, ya que el banco acreditante se considera garantizado con la operación, en la que establece a su favor un derecho de prenda sobre las mercancías objeto del crédito documentario.

14o. CON GARANTIA PARCIAL.

En esta modalidad el crédito documentario además de establecer prenda sobre la mercancía a favor del acreditante, este impone el otorgamiento de otra garantía aunque no por el total del valor del crédito, garantía que puede ser personal o real.

15o. CON GARANTIA TOTAL.

En este tipo de crédito documentario, se puede establecer garantía personal o real, pero por el monto total de la operación. Fundamentalmente esta modalidad queda sujeta al riesgo que el acreditado le pueda significar al acreditante o de la naturaleza de la mercancía.

“Es de entender que la garantía personal consistirá en “fianza” (regida por los artículos 2794 del Código Civil, conforme a la fracción IV del artículo 2o., de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, porque ésta y la legislación mercantil general carece de disposiciones sobre la fianza); y que la garantía “real” podrá ser “hipoteca” (sujeta también a los artículos 2893 a 2930, 2940 a 2943 del Código Civil, por razón idéntica a la expresada), o bien “prenda” (que se rige por los artículos 334 a 345 de la repetida Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito)”. (28)

16o. CON VARIOS BANCOS EMISORES.

El crédito documentario con varios bancos emisores se origina cuando el importe del mismo es muy alto para una sola institución bancaria, y con objeto de repartir el riesgo en forma proporcional, se constituye un grupo de bancos los cuales integran la suma total del crédito, desde luego que uno de ellos asume la dirección del

(28). ESTEVA RUIZ ROBERTO A.—Op. cit. Pág. 148.

asunto y procede como representante común de todos los demás emisores ante el beneficiario. Los bancos emisores participantes únicamente se entienden con el director del banco que toma jefatura, y no tienen otra intervención que no sea la de efectuar aportaciones al fondo común o aceptar los documentos a su cargo hasta por el monto de su participación, conforme a las cláusulas estipuladas y con las instrucciones del banco emisor director, así como la de recibir los reembolsos de sus pagos, por medio del propio banco director; lo mismo que las remuneraciones o comisiones a que su participación les da derecho.

17o. "BACK TO BACK CREDIT" (CREDITO ESPALDA CONTRA ESPALDA).

El crédito documentario en esta modalidad, tiene como objetivo el que el beneficiario pueda disponer de numerario líquido y por adelantado antes del embarque, usualmente para cubrir al proveedor de las mercancías que el beneficiario tiene la obligación de exportar.

La figura en cuestión se puede presentar cuando un exportador ha concertado una compraventa de una mercancía, y el comprador importador ha establecido un crédito documentario a su favor por la suma acordada, y el exportador no es el propietario de la mercancía que se tiene que exportar, sino que es propiedad de un proveedor del mismo país del beneficiario. De tal manera que el beneficiario exportador no puede utilizar el crédito documentario a su favor establecido.

La solución la da el crédito back to back (espalda contra espalda), que no es otra cosa que un crédito que se abre con la garantía de otro crédito, ya que el Exportador solicita al Banco Acreditante, que con el garante del crédito documentario a su favor, el propio acreditante lo convierta también en acreditado aceptando abrirle un crédito a favor de su proveedor quien se convierte en beneficiario del nuevo crédito, que será pagadero, o en su caso, se aceptarán letras, contra documentos de embarque.

En otras palabras, la modalidad que estamos viendo, trata del establecimiento de un crédito documentario que una persona o fir-

ma solicita, ofreciendo como garantía o respaldo, otro crédito documentario abierto a su favor previamente.

Generalmente se ofrece al banco que ambos créditos documentarios sean lo más similares posible en cuanto a la descripción de la mercancía se refiere, ya que en los demás aspectos, tales como valor, vencimiento, expedición de facturas, si habrá diferencia debido a que el exportador beneficiario (el del primer crédito) y a la vez solicitante del segundo crédito, normalmente obtiene una diferencia por concepto de utilidad y necesita un margen de tiempo para que después de que se haya utilizado o ejercido el segundo crédito, prepare todos los documentos adicionales necesarios y pueda cobrar el crédito documentario originalmente establecido en su favor. En estos casos, los únicos documentos que generalmente no cambian son los conocimientos de embarque.

A diferencia de los créditos documentarios transferibles, los créditos "back to back", no significan o representan una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su control (retrasos en realizar los embarques, errores en la preparación de los conocimientos de embarque u otros documentos), el beneficiario no pueda obtener la negociación del crédito a su favor y por lo tanto no tenga los medios para liquidar el que él solicitó. Esta es una posibilidad muy real, pues con los créditos documentarios back to back se pretende crear solvencia económica en una persona o firma que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otro crédito. En México, los bancos evitan el manejo de créditos back to back. (29)

(29) ABC de las exportaciones.—Op. cit. Pág. 16

CAPITULO QUINTO.

ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

I.—ALGUNOS PROBLEMAS RELATIVOS AL USO DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1o.—crédito confirmado; 2o.—crédito de pago diferido; 3o.—crédito de aceptación; 4o.—restricción de documentos; 5o.—reembolso por un banco de un tercer país; 6o.—presentación de documentos; 7o.—consignación de los conocimientos de embarque o documentos equivalentes).

II.—ALGUNOS PROBLEMAS JURIDICOS POR LO QUE TOCA A LA UTILIZACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

(1.—crédito irrevocable confirmado; 2.—crédito de pago diferido; 3.—créditos por negociación; 4.—crédito irrevocable transferible; 5.—conocimientos de embarque o sus equivalentes).

III.—ALGUNOS ASPECTOS DE LA TECNICA DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1.—¿con qué se trabaja en la operación de crédito?;
2.—crédito revocable; 3.—crédito irrevocable confirmado;

4.—crédito avisado o notificado; 5.—¿cómo se cubren los créditos documentarios?; 6.—la carta comercial de crédito; 7.—crédito transferible; 8.—créditos revolventes o rotativos; 9.—cláusula roja; 10.—cláusula verde; 11.—crédito "back to back"; 12.—crédito pantalla o "dummy credit"; 13.—convenios de pago o crédito recíproco).

IV.—REGULACION LEGAL.

CONCLUSIONES.

CAPITULO QUINTO

ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

I.—ALGUNOS PROBLEMAS RELATIVOS AL USO DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1o.—Por lo que se refiere a las diversas modalidades del crédito documentario se presentan en la práctica algunos problemas, como por ejemplo en el caso del crédito confirmado, respecto al cual, bancos de países exportadores no aceptan confirmarlos, cuando se trata de créditos abiertos por bancos de países cuya inestabilidad política es manifiesta, si no es mediante la intervención de algún banco de un tercer país, quien abrirá el crédito, y será este tercer banco quien se encargue de la confirmación del crédito al vendedor beneficiario.

Lo anterior arroja como consecuencia que la operación bancaria aumente, tanto en costo como en tiempo y dificultades en el trámite. (1)

Estimamos que la figura del crédito documentario, exige para su perfecto y normal desarrollo que los países, tanto del exportador como el del importador, sean detentadores de verdaderos regímenes de derecho que hagan estable su situación política y con

(1) STOKER RAUL GUILLERMO.—El Crédito Documentario en América Latina. Federación Latinoamericana de Bancos. Bogotá, D. E., Colombia. Diciembre 1970. Editorial Kelly. Págs. 9 y 10.

ello su solvencia económica y respetabilidad en el ámbito internacional; en el caso en cuestión, no encontramos otra solución.

2o.—Otro problema que se presenta es en el llamado crédito de pago diferido, o sea aquel en el cual su cobro es exigible cuando se vence el término pactado, computado por regla general desde la fecha del embarque, y la diferición es en beneficio del comprador importador, y la obligación no se incorpora a una letra de cambio.

Existen bancos que no otorgan esta facilidad, con lo que privan a los compradores-importadores de las oportunidades que les pueden proporcionar los vendedores-exportadores; por lo que los compradores-importadores se ven obligados a recurrir a un banco de un tercer país, lo que indudablemente hace más costosa y tardada la operación. (2)

Este problema se observa principalmente en los países llamados subdesarrollados y en los que padecen inestabilidad política.

Estimamos como solución, que los bancos del país importador pueden otorgar el beneficio del pago diferido, cuidando de que se les otorgue a su vez satisfactoria garantía que les asegure el pago por parte del acreditado. En lo que toca a los países de inestabilidad política no encontramos solución.

3o.—En el crédito de aceptación, el cobro también es exigible al vencimiento del término estipulado.

Los países latinoamericanos, la mayoría por cierto, se resisten a abrir créditos de aceptación, con lo que privan al importador del beneficio del tiempo en el pago del crédito, y al exportador del beneficio que le significa una letra aceptada por el banco correspondiente, mismo que por regla general descuenta de inmediato el título de crédito. (3)

Esta dificultad que se plantea en la práctica, puede solucionarse, mediante la celebración de convenios de reciprocidad entre las instituciones bancarias de los países que mantengan relaciones comerciales, a fin de que pueda tramitarse y otorgarse este

(2) STOKER RAUL GUILLERMO.—Op. cit. Págs. 11 y 12.

(3) STOKER RAUL GUILLERMO.—Op. cit. Págs. 12 y 13.

tipo de crédito documentario, y con ello darle aún más movilidad a la compraventa internacional.

4o.—Existe otro problema en la práctica, consistente en que hay bancos del mismo país beneficiario que no se preocupan de la restricción de los documentos afectos al crédito documentario y al banco corresponsal, el que por y con el acreditante está autorizado y obligado a cubrirlo o negociarlo, y a ser por lo tanto, reembolsado por los pagos y gastos o negociaciones llevados a cabo.

La situación anterior origina que haya casos en que el banco acreditante reciba documentos de banco no corresponsal. Pero no estriba en esto el problema, sino cuando aparecen discrepancias por defectuosa revisión de la documentación respectiva, y con ello se provocan las consiguientes diferencias entre las instituciones bancarias, lo que puede complicarse cuando interviene un banco de un tercer país, el que puede negarse a efectuar el reembolso si no tiene la autorización del acreditante. (4) Lo anterior puede evitarse, con la abstención de intervenir oficiosamente bancos no participantes en la relación del crédito documentario, y practicar la observancia de las Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentarios.

5o.—En los créditos documentarios el reembolso o cobertura de las negociaciones o pagos verificados por el corresponsal, consiste en que los fondos respectivos son puestos a disposición del corresponsal por parte del acreditante.

El problema que se puede suscitar es cuando el crédito lo tiene que reembolsar un banco de un tercer país, generalmente de los llamados "mercados de aceptaciones", Estados Unidos, Inglaterra, Suiza, y el acreditante no autoriza el reembolso al pactarse el crédito, sino que hace la transferencia de fondos para cobertura después de la recepción de los documentos, lo que retarda a su vez la recepción de fondos por parte del corresponsal, lo que generalmente retrasa el cobro al vendedor y además, llega a causarle gastos extras, incluso por reclamaciones. (5)

(4) STOKER RAUL GUILLERMO.—Op. cit. Págs. 13 a 15.

(5) STOKER RAUL GUILLERMO.—Op. cit. Págs. 15 y 16.

Lo anterior puede evitarse, al estipularse en el crédito documentario que el corresponsal puede reembolsarse directamente con el banco tercero y al efecto el acreditante al abrir el crédito debe avisar al banco del tercer país la autorización para efectuar el reembolso que le solicite el corresponsal, indicando la vía por la cual se efectúe, claro está previo cumplimiento de lo que el corresponsal está obligado.

También se presentan problemas relacionados con los documentos relativos al crédito documentario:

6o.—El exportador debe presentar la documentación relativa al embarque de la mercancía, al banco corresponsal, a partir de su expedición o del embarque de la mercancía, dentro del plazo convenido, o en su caso, dentro de un plazo apropiado para el normal desarrollo de la operación, a fin de que no se entorpezcan los trámites subsecuentes, ya que de presentarse con retraso, el banco corresponsal puede verse en la situación de rechazarlos o de marcarlos con la anotación de demorados, vencidos (stale). (6)

Esta situación se puede prevenir, en primer lugar, con el debido cumplimiento, por parte del exportador de todas y cada una de sus obligaciones; en segundo lugar se debe convenir un término prudente debidamente calculado al caso en concreto, para la presentación de los documentos, en el orden debido, por parte del vendedor, computado a partir de la fecha del conocimiento del embarque, y después de transcurrido dicho plazo, los documentos serán considerados demorados (stale), y ésta observación, ya constituirá, con fundamento, una discrepancia, la que subordinará el cobro de los documentos a una expresa conformidad del acreditante.

Se considera muy importante hacer notar que se debe prevenir el caso de la demora por causas ajenas a la voluntad del vendedor, como sucede en algunos países en los que las tramitaciones oficiales gubernamentales, por desgracia, son muy lentas y engorrosas por causa de una inepta, corrupta y desorganizada burocracia.

(6) STOKER RAUL GUILLERMO.—Op. cit. Págs. 19 a 21.

70.—Otro caso es el que se da en relación a la consignación de los conocimientos de embarque o documentos equivalentes, y su remisión directa.

Los conocimientos de embarque tienen el carácter de títulos representativos de las mercancías y, consiguientemente, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellas, para ser válidas deben comprender el título mismo.

Las guías aéreas y las cartas de porte (cuando se trata de transporte por avión, camión o ferrocarril) se consideran únicamente como títulos probatorios, pero no representativos de la mercancía.

Sólo la posesión del juego completo del conocimiento de embarque acredita la verdadera representación de las mercancías, por lo que para evitar la innecesaria dispersión de ejemplares, el acreditante debe abstenerse de pedir el envío directo por parte del beneficiario, tanto al propio acreditante, como al importador o a un tercer banco, y en cambio con grandes ventajas, podrá convenirse el aviso, ya sea por vía telegráfica, cablegráfica o telefónica, por parte del exportador al banco acreditante, del embarque y sus demás datos. En los casos en que resulte prácticamente indispensable que un ejemplar original válido del conocimiento de embarque, de guía aérea o carta de porte, acompañe a la mercancía, se debe prever por parte del acreditante tal situación para proteger sus intereses.

También resulta de orden práctico que el acreditante convenga que el conocimiento de embarque sea emitido a la orden o endosado en blanco, bien sea a la orden del corresponsal, o a la orden del beneficiario con endoso en blanco, con lo que queda asegurada la transmisión del título, a virtud del simple endoso. (7)

(7) STOKER RAUL GUILLERMO.—Problemática en Torno a la utilización del Crédito Documentario en Latinoamérica. El Crédito Documentario en América Latina. Bogotá. D. E., Colombia. Diciembre 1970. Editorial Kelly. Federación Latinoamericana de Bancos. Págs. 21 a 23.

II.—ALGUNOS PROBLEMAS JURIDICOS POR LO QUE TOCA A LA UTILIZACION DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1.—El crédito irrevocable confirmado se originó debido a la necesidad de los comerciantes de garantizar al máximo el entero del precio de las compraventas de país a país. Los bancos que se niegan a efectuar esta operación, lo único que logran es detener el desarrollo del comercio internacional cuando lo hacen sin valedera justificación, con lo cual dañan la economía de sus propias naciones.

En el crédito irrevocable confirmado, el vendedor beneficiario tiene frente a él a tres partes obligadas: El comprador acreditado y ordenador; el banco acreditante y emisor y el banco confirmante y corresponsal. Al convenirse la emisión de un crédito irrevocable confirmado, el vendedor beneficiario, debe recibir la carta de crédito en el plazo estipulado, y en el caso de no haberse determinado plazo de recepción, esta debe ocurrir en oportunidad que permita al vendedor la facilidad de cumplir con las obligaciones a su cargo, ya que de no suceder así el comprador acreditado incurre en retraso, y si la mora es por culpa de deficientes servicios, en el supuesto que el vendedor beneficiario opte por reclamar el incumplimiento de contrato, así como los daños y perjuicios, el ordenador, comprador acreditado, puede verse en la situación de soportar injustamente las consecuencias. (8) Tal eventualidad debe preverse entre vendedor y comprador con el fin de evitar que los bancos por fallas o deficiencias en sus servicios hagan nugatorio el crédito documentario irrevocable confirmado, y con ello reporten injustas consecuencias al acreditado, pues es bien sabido que las instituciones bancarias insertan en sus condiciones que no serán en ningún caso responsables por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la tramitación o entrega de las cartas, telegramas o documentos relativos al crédito.

(8) NOACCO JULIO CESAR.—Federación Latinoamericana de Bancos. El Crédito Documentario en América Latina, Bogotá, D. E., 1970. Editorial Kelly. Págs. 32 a 34.

2.—Se ha dicho que el crédito documentario de pago diferido, es conocido y practicado en el comercio internacional por las ventajas que otorga en la práctica, ya que concede un término para la satisfacción de la obligación que corresponde al comprador-acreditado y ordenador, y del banco, pero esa obligación no se documenta. (9) En esta modalidad el vendedor beneficiario carga él sólo con la financiación, y el comprador acreditado toma posesión de la mercancía antes de verificar el pago; con lo que se destaca que el comprador importador guarda una posición de ventaja sobre el vendedor beneficiario, y aún frente al banco, ya que respecto al vendedor podrá escudarse, con razón o sin razón, en un inexacto cumplimiento del contrato de compraventa, en virtud de que en esa modalidad la abstracción se ve sumamente reducida. Por lo que toca al banco, si no paga al beneficiario, es responsable frente a él, y si cubre mal el banco resulta responsable frente al comprador acreditado y al beneficiario vendedor. En el caso en mérito, el acreditado está situado de manera privilegiada para defender y proteger sus derechos, pero como en todos los contratos, y nuestra figura no es excepción, la buena fe y el estricto cumplimiento de las partes deben ser indispensables para no provocar, por mala fe, injustos problemas ya que en el caso en mención un comprador acreditado doloso, puede aprovechar esta modalidad para no cumplir con sus obligaciones de pago. Debemos hacer mención que los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), no reglamentan el crédito documentario de pago diferido.

3.—En los créditos por negociación se conocen dos formas. Una llamada circular, en la cual no hay un banco particularmente especificado al vendedor beneficiario para negociar los documentos. La segunda es conocida como directa, simple o restringida (Straight credit), en la que está señalado, sólo un banco para llevar a cabo la negociación de los documentos, y en esta última forma se puede dar el caso que un banco ajeno a la relación del crédito documentario, negocie los documentos y los remita directamente al banco emisor, lo que puede traer como consecuencias,

(9) NOACCO JULIO CESAR.—Op. cit. Págs. 34 a 37.

que el banco descontante, negociador u "oficioso", quien descontó los documentos al vendedor beneficiario, se encuentre que el banco acreditante se niegue a pagarle, con lo cual el "oficioso" podrá, para recuperar lo pagado, ejercitar la acción cambiaria en contra del vendedor beneficiario, o la acción causal emanada del descuento.

El beneficiario vendedor frente al comprador acreditado, puede incurrir en responsabilidad, derivada del incumplimiento en la entrega de los documentos, con los consiguientes resultados que acarrea un litigio, ya que puede verse demandado por inexacto cumplimiento del contrato y daños y perjuicios.

El banco negociador u "oficioso", en el caso que el negocio se frustre, adquiere responsabilidad frente al beneficiario, por lo que su conducta le haya producido de culpa al vendedor beneficiario.

El emisor, ya lo vimos, puede rechazar la documentación y rehusar el pago, en razón de no haber requerido los servicios del banco "oficioso", lo que a su vez al acreditante le significa seguridad. El banco emisor frente al negociador, no tiene obligación alguna; pero frente al comprador asume la responsabilidad en caso de que existan irregularidades en la documentación. A su vez el negociador u "oficioso" puede adquirir responsabilidad frente al comprador acreditado, en caso de que se provoque por su intervención, la resolución de la compraventa y con ello, la extinción del crédito documentario. (10)

4.—Cuando en un crédito documentario irrevocable se ha convenido con modalidad de transferible, para que pueda efectuarse la transferencia, es necesario que esté vigente el plazo de validez mismo que es el término resolutorio dentro del cual debe presentar el beneficiario la documentación para la negociación, la aceptación o el pago, cuidando de respetar la fecha de embarque, la que no debe rebasar la fecha tope convenida para la expedición.

El vencimiento del plazo de validez acaba el contrato y con ello la obligación del banco. El plazo de validez puede pro-

(10) NOACCO JULIO CESAR.—Op. cit. Págs. 38 a 41.

rrogarse si no se ha convenido lo contrario por las partes y estas acceden prorrogarlo, antes de que se venza, ya que por lógica elemental no puede prorrogarse lo vencido, en cuyo caso se tendrá que abrir un nuevo crédito documentario. (11)

El beneficiario tiene la obligación de entregar en tiempo la documentación sin irregularidad alguna (debe ser regularmente objetiva, es decir, entregarse dentro del plazo de validez estipulado en el crédito documentario, todos los documentos especificados en las instrucciones, debe haber concordancia de los mismos entre sí; los documentos deben responder a las instrucciones dadas al banco por el comprador acreditado), al banco, esto es dentro del plazo de validez, por lo que no encontramos explicación fundada al proceder de algunos bancos que en uso abusivo del artículo 41 de los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), imponen a su particular arbitrio plazos discrecionales, con el pretexto de designar los "plazos razonables", pues los bancos no tienen que proteger al comprador acreditado en relación al pago de sobreestadias de la mercancía cuando ésta a virtud del progreso del transporte llega a su destino con mayor anticipación, y los documentos relativos aún no, pero se encuentra vigente el plazo de validez. En el caso si el banco rechaza los documentos como demorados o "stale", vulnera las condiciones del crédito documentario, con los consiguientes riesgos del posible litigio y si paga bajo reserva y el ordenador comprador acreditado rechaza la documentación, el vendedor beneficiario no está obligado a devolver el pago que se le hizo, porque la reserva de pago es infundada y el crédito documentario en relación a la compraventa guarda abstracción, y por lo tanto, está desvinculado de la operación base.

5.—En los conocimientos de embarque o sus equivalentes surge el problema, si estos dan la propiedad o la posesión, y con ello aparece el concepto de legitimación. La legitimación consiste en el hecho de encontrarse el sujeto en una determinada posición, esto

(11) NOACCO JULIO CESAR.—Op. cit. Págs. 42 y 43.

es, en un modo de ser del sujeto respecto de otros o con relación al bien o a los intereses que son materia del contrato. (12)

La consecuencia sería que, cuando falte la legitimación aun siendo el sujeto capaz, no podrían nacer determinados efectos jurídicos. (13)

Para Betti, legitimación es la competencia para obtener o para sentir los efectos jurídicos de la regulación de intereses que se ha tenido presente: competencia que resulta de una específica posición del sujeto con respecto a los intereses que se trata de regular. Aquí, como se ve, se concibe una legitimación activa y una legitimación pasiva para contratar. (14)

Ahora bien con el conocimiento de embarque o documentos equivalentes, opera la legitimación porque atribuye a su poseedor posibilidad de disposición de la mercancía que ampara o realiza negocios jurídicos sobre la misma, y así el conocimiento puede señalar a una determinada persona como titular, la que puede transmitir el conocimiento por medio de la cesión; cuando es el portador, sabido es que se transmite por simple tradición. En la práctica del crédito documentario el conocimiento a la orden es el que se utiliza generalmente y se transmite por endoso. El conocimiento conforme al artículo 170 de nuestra Ley de Navegación y Comercio Marítimo, tiene el carácter de título representativo de las mercancías y, consecuentemente, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellos, para ser válidos, deberá comprender el título mismo, por lo que podemos considerar que el banco no es propietario de la mercancía, sino legítimo poseedor cuando tenga en su poder el juego completo de conocimientos y no debemos dejar al margen en nuestras consideraciones, que el contrato base del crédito documentario internacional es una

(12) MESSINEO FRANCESCO.—Doctrina General del Contrato. Tomo I Ediciones Jurídicas Europa-América Buenos Aires. Pág. 89. Hace cita de Carnelutti y su teoría generale del diritto.

(13) MESSINEO FRANCESCO.—Op. cit. Pág. 89.

(14) MESSINEO FRANCESCO.—Op. cit. Pág. 89.

compraventa internacional, pactada entre vendedor beneficiario y comprador acreditado. (15)

III.—ALGUNOS ASPECTOS DE LA TECNICA DEL CREDITO DOCUMENTARIO INTERNACIONAL.

1.—Si las técnicas y problemas relativos al uso del crédito documentario son generales en el orbe, esto no significa que las modalidades se utilicen y los problemas se presenten por igual en todas las naciones. Los Estados que al través de sus vicisitudes han llegado a una ansiada estabilidad política y económica y que además constituyen regimenes de derecho, son los que más contribuyen a la utilización, desarrollo y perfeccionamiento del crédito documentario, y con ello ganan confianza en el comercio internacional, lo que a la vez les significa prestigio. En cambio las naciones que aun no tienen estabilidad política y económica, no disfrutan de la confianza y prestigio en el tráfico internacional, sin embargo, tienen en el crédito documentario un instrumento que les permite, si bien es cierto que con mayores dificultades y más costo, efectuar compraventas internacionales, no obstante los riesgos de carácter político y económico.

Roberto J. Marcuse, nos dice que el crédito documentario es un instrumento maravilloso y sumamente útil que los Bancos han puesto a disposición de su clientela para facilitar la materialización y la liquidación de sus operaciones comerciales en general de importación y exportación en particular. (16)

Los bancos que realizan operaciones de crédito documentario trabajan y negocian exclusivamente con documentos, y la precisión de estos y los que deben ser exigidos queda a cargo del comprador acreditado y ordenante, quedando las exigencias en su mayor o menor cantidad supeditadas al grado de confianza que pue-

(15) NOACCO JULIO CESAR.—Problemas Jurídicos en torno a la utilización del Crédito Documentado en América Latina. Federación Latinoamericana de Bancos. El Crédito Documentario en América Latina. Bogotá, D. E., Colombia. Diciembre 1970. Editorial Kelly. Págs. 48 a 50.

(16) MARCUSE ROBERTO J.—El Crédito Documentario en América Latina. Op. cit. Pág. 60.

da existir entre acreditado y beneficiario, así como a la estabilidad política y económica de los países del importador y exportador respectivamente.

2.—En la práctica internacional es muy poco usado el crédito revocable, y se ha dicho que para concertarlo bajo esta modalidad debe existir una justificada confianza por parte del exportador hacia el importador. La ventaja que representa el crédito revocable es que es pagadero al exportador en su propio país, y en cambio si acude a la remisión de sus documentos al cobro, la cobranza es pagadera en el país del comprador, lo que le reporta al exportador mayor tiempo para poder lograr el pago a su favor.

3.—En cambio el crédito irrevocable confirmado, pone a salvo al exportador de arbitraria cancelación de la operación, le garantiza el pago de sus documentos y obliga al banco confirmante al cumplimiento de los compromisos adquiridos a virtud de la apertura del crédito, sin importar la situación particular del emisor o del país de éste, ya que el beneficiario vendedor no se encuentra bajo la legislación del acreditante, ni en el país de éste, razón por la cual le son para los efectos de su pago, indiferentes las situaciones políticas que priven en la nación del emisor.

En el caso del crédito documentario irrevocable confirmado, el banco confirmante adquiere al confirmar el crédito al vendedor beneficiario, todos los riesgos y obligaciones aceptadas por el banco acreditante.

El confirmante adquiere y asume el riesgo desde el momento en que confirma el crédito, y éste es pagadero en las cajas del propio banco corresponsal confirmante.

4.—En el transcurso de nuestro tema hemos dejado apuntado que en el crédito documentario avisado o notificado, la actuación del banco corresponsal se concreta a comunicar la transcripción del crédito documentario al vendedor beneficiario, libre de obligación alguna, ya que el banco avisador o notificador puede pagar, aceptar o negociar los documentos que le presente el beneficiario, sin que esté obligado a ello. Este tipo de modalidad de crédito documentario se efectúa con bancos de gran prestigio in-

ternacional. El crédito avisado puede ser pagadero por el banco notificador o corresponsal quien asume el riesgo en el momento mismo que hace el pago del crédito, o acepta la letra o letras al beneficiario; también puede ser pagadero por el banco acreditante.

La negociación del crédito documentario avisado, excepcionalmente se reduce o restringe al banco corresponsal, ya que por regla general puede verificarse ante el avisador o en cualquier otro banco de la misma plaza del notificador; *la negociación del crédito documentario*, en la práctica, se integra con un anticipo de fondos al beneficiario contra documentos remitidos al cobro con base en la carta de crédito, esto es, el banco negocia los documentos "salvo buen fin" y se reserva el derecho de recuperar lo anticipado en el caso de que el emisor no cubra el crédito, asimismo el banco negociador cobra al vendedor beneficiario y exportador, intereses que cuentan a partir de la fecha del adelanto de fondos hasta la de recepción del pago que efectúe el acreditante.

5.—Los créditos documentarios se cubren:

- 1) Contra documentos, a la vista.
- 2) Contra documentos a determinados días, y
- 3) Contra documentos a determinados días de la fecha de los conocimientos de embarque.

Contra documentos a la vista, estos pueden ser reembolsados inmediatamente por el acreditante al corresponsal pagador. Asimismo el corresponsal pagador cubre a la vista al vendedor beneficiario, y a su vez puede otorgar un término para el pago al banco acreditante.

6.—En un precioso estudio sobre la técnica de crédito documentario y experiencias relativas a la misma en la zona ALALC, encontramos una magnífica y breve explicación de la carta de crédito comercial debida a Roberto J. Marcuse, misma que estimamos tan interesante como importante que nos permitimos transcribirla íntegramente "La carta comercial.—Aunque en nuestro medio se utiliza relativamente poco, un tipo de carta de crédito

que tiene cada vez más aceptación, sobre todo en los Estados Unidos y en Europa, es la que nosotros llamamos "carta de crédito comercial".

Aquí conviene hacer una aclaración: en principio, el término "carta de crédito comercial", podría aplicarse a cualquier tipo de crédito documentario, relacionado con transacciones de carácter comercial.

En Latinoamérica sin embargo, esta denominación es utilizada para un tipo bien determinado de crédito documentario. Llamamos "carta de crédito comercial", a la que difiere de los antes descritos por el hecho que el Banco abridor no la hace avisar ni confirmar por un Banco corresponsal en el exterior, sino que la envía directamente al beneficiario a favor del cual es emitida. (La puede remitir también por intermedio de un Corresponsal, pero éste actúa entonces como simple "correo", entregando la carta de crédito original al beneficiario, sin siquiera reproducirla en sus propios formularios).

El beneficiario de tal crédito puede elegir entre remitir sus documentos directamente al banco abridor junto con instrucciones respecto al pago de los mismos, o remitir los documentos por intermedio de un Banco acerca del cual "negocia" la carta de crédito.

En efecto, si el crédito es abierto por un Banco de buen "standing" el beneficiario no tendrá dificultades en encontrar un Banco local que esté dispuesto a adelantarle el pago previsto por la carta de crédito contra entrega de la misma junto con los documentos en orden. En este caso, el Banco negociador efectuará el pago "salvo buen fin" y cobrará al beneficiario intereses que cubran el período financiado, o sea el que va desde la negociación de la carta de crédito hasta la fecha en que los documentos hayan llegado a destino y el Banco abridor los haya encontrado en orden.

La carta de crédito comercial ofrece varias ventajas:

1.—Es más económica, ya que la no utilización de los servicios de un banco corresponsal para avisarla o confirmarla implica ahorrarse la comisión que éste cobra habitualmente por estos servicios.

2.—Por otra parte, la carta de crédito comercial da más li-

bertad de acción al beneficiario ya que su negociación puede efectuarse acerca de cualquier banco de la plaza en que reside. En otras palabras, esta carta de crédito nunca está "restringida" a un determinado banco.

Las características mencionadas también ofrecen algunas desventajas. Se puede decir, por ejemplo, que desgraciadamente sólo los bancos de envergadura internacional pueden emitir con éxito cartas de crédito comerciales.

En efecto, hay poca oportunidad de que una carta de crédito comercial emitida por un banco desconocido en el país del beneficiario, pueda ser negociada y por consiguiente la misma perderá una gran parte de su valor y utilidad.

Hay que agregar que la carta de crédito comercial es siempre pagadera en las cajas del banco abridor. La principal razón de esto es que, como la misma no está restringida a ningún banco corresponsal en particular sino que puede ser negociada por cualquier banco de la plaza en la cual el beneficiario está establecido, el banco emisor no puede saber si dicha negociación será efectuada por un corresponsal que le merece confianza o no.

Si la misma fuera pagadera en las cajas del banco negociador, el banco emisor correría el riesgo de verse reclamar, la cobertura correspondiente sobre documentos mal examinados o que no estén en perfecto orden.

Por fin no hay que olvidar que como la cartera de crédito comercial es negociada "salvo buen fin", el riesgo llamado "político o país" "no está cubierto por la misma".

Con lo anterior queda plenamente establecida la distinción entre crédito documentario y la carta de crédito comercial. (17)

7.—En la modalidad de transferible el crédito documentario se puede transmitir o transferir todo o en parte a favor de uno o varios beneficiarios, designados "segundos beneficiarios". El o los segundos beneficiarios no pueden transferir el crédito a favor de ningún otro beneficiario. Es necesario hacer notar

(17) MARCUSE ROBERTO J.—Op. cit. Págs. 72 a 74.

que el crédito en la modalidad indicada puede ser transferido en una o varias fechas, dentro del plazo de validez del contrato y con absoluto apego a las condiciones estipuladas originalmente, salvedad hecha del valor del crédito, precios y términos de vencimientos establecidos en el crédito primordial, modificación que debe constituir reducción de precios, vencimientos del crédito y plazos de embarque en relación al crédito primario. El beneficiario original tiene el derecho de substituir sus facturas por las del segundo beneficiario, cuando se sostengan en las mismas condiciones y valor del crédito original, y además tiene el derecho de cobrar la diferencia que pueda registrarse entre el valor de sus facturas y las del segundo beneficiario. La explicación de lo anterior se encuentra en que el crédito transferible se puede abrir para permitir al primer beneficiario cobrar la indicada diferencia o la de precios, a manera de comisión por su intervención entre dos partes que no guardaban relación comercial, con lo que de esta manera el crédito transferido toma en la realidad la forma de un nuevo crédito en favor del segundo beneficiario.

El crédito transferible también puede utilizarse en el caso en que el beneficiario original es representante del importador acreditado en el país exportador, sin que se efectúe substitución de facturas, ya que la operación es del pleno conocimiento del auténtico vendedor, mismo que va a ser en definitiva el beneficiario del crédito.

8.—Los créditos revolventes o rotativos 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, y se pueden encontrar cuatro variedades:

1a.—Cuando el crédito se establece por cantidad ilimitada, sin ningún tope para que el importe pueda disponerse durante un período determinado, con fijación del día preciso y exacto de cada período en el que debe verificarse la disposición.

2a.—El crédito se finca sin plazo de validez, pero con fijación al límite del importe de las aceptaciones, y en cuanto se alcanza la cifra límite de aceptaciones, no se aceptarán nuevos giros hasta que se hayan vencido y pagado los aceptados.

3a.—Se establece sin plazo de validez y sin precisar la suma con fijación del límite al valor de los giros que se presenten cada vez a la aceptación, con tope preciso por lo que se refiere al total de aceptaciones.

4a.—Se determina por una cantidad tope para su utilización dentro de un período especificado.

Dice Marcuse, que el crédito rotativo, como su nombre lo señala, *se reinstala en sus condiciones originales inmediata y automáticamente y esto tantas veces como el mismo crédito lo establezca*. Asimismo nos indica el autor en cita, que generalmente se abre en favor de un sólo beneficiario y cubre varios embarques de una misma mercancía, por lo que podría ser substituído por un crédito que permita varios embarques, y además, ya que establece utilizations sucesivas, también podría ser reemplazado por varios créditos abiertos sucesivamente, pero por que no se hace en la práctica. El mismo autor nos contesta al hacernos saber las ventajas del crédito rotativo, al precisar:

a) Si se utiliza parcialmente, resulta más económico, ya que las comisiones de apertura, aviso y confirmación serán cobradas únicamente por las partidas utilizadas.

b) En el caso de que los embarques se efectúen por completo, las comisiones indicadas en el inciso precedente, serán cobradas espaciadas, cada vez que el crédito sea reinstalado.

c).—Resulta más práctico, al evitar trámites bancarios por cada operación.

d).—Pone a salvo al beneficiario y exportador, de un posible incumplimiento por parte del importador hasta el monto total convenido, ya sea por motivos personales, o por dificultades con el acreditante. Por lo que toca a las modificaciones cambiarias del país del importador, lo pone a salvo, siempre y cuando las autoridades del país del importador respeten los créditos irrevocables abiertos. (18)

9.—Los exportadores acuden con frecuencia al crédito docu-

(18) MARCUSE ROBERTO J.—Op. cit. Pág. 78.

mentario en su modalidad de cláusula roja, cuando son agentes de los importadores y necesitan contar por anticipado con parte de los fondos para poder realizar la compra de la mercancía que se tiene que enviar al país del importador. En esta modalidad el beneficiario puede lograr fondos del banco sin que tenga que presentar la documentación de embarque, y en el caso de no enviar la mercancía pactada con el importador, éste habrá hecho un mal negocio, a su exclusivo perjuicio.

El crédito con cláusula roja supone confianza entre comprador y vendedor, ya que permite los adelantos en descubierto.

Se dice que el temor a que las reglamentaciones que se refieren a exportaciones e importaciones, de los respectivos países, puedan ser modificadas, conduce a los interesados a la apertura de un crédito documentario irrevocable con cláusula roja, ya que en la práctica las reglamentaciones que hacen las autoridades competentes de los países, por rareza se promulgan con efectos retroactivos. (19)

El anticipo previsto por un crédito documentario con cláusula roja puede ser reembolsado por el acreditante en el momento de su utilización, en su caso, puede ser financiado por el correspondiente pagador. Este tipo de crédito, definitivamente no es aconsejable.

10.—Existe otra modalidad de crédito parecida a la anteriormente vista, y es el llamado crédito documentario con cláusula verde, similar en sus alcances al de cláusula roja, sólo que con la diferencia de que se le exige al beneficiario para permitirle disponer de los anticipos, que presente determinados documentos que demuestren el inicio de la ejecución de las obligaciones que le corresponden, en este tipo, de crédito no se le exige la presentación de los documentos de embarque. Esto es, se permite el anticipo contra la presentación de ciertos documentos provisionales. Desde luego este tipo o modalidad en el crédito documentario, definitivamente, tampoco es recomendable.

11.—El crédito "Back to back"; en español, crédito espalda contra espalda, puede ser confundido con el crédito transferible,

(19) Op. cit. Págs. 78 y 79.

pero no es igual, ya que la modalidad que ahora vemos, en realidad se integra con dos créditos, y en la práctica se utiliza porque da al primer beneficiario, además de la utilidad económica que persigue, la oportunidad, tanto frente al segundo beneficiario como frente al importador, de mantener en secreto el crédito original, lo que no se registra en el crédito transferible, con lo que se deduce que el ordenador y comprador acreditado, no tiene ningún control respecto a la emisión de un crédito espalda contra espalda.

El plazo de validez del crédito primordial debe ser establecido con mayor duración que el del crédito accesorio, pues de otra manera se puede dar el caso que el banco que abrió el segundo crédito después de haberlo pagado, tiene en su poder documentos frente al crédito originario mismo que ya se encuentra obviamente no satisface el total del riesgo asumido por el beneficiario y una garantía representada por la mercancía, la que el emisor del crédito primordial, ya que se tiene un crédito con la garantía de otro crédito que no cubre plenamente al primero.

12.—En este punto veremos una figura o tipo del crédito documentario, que con toda franqueza no conocíamos y del que Roberto J. Marcuse nos hace saber su existencia, y como el crédito documentario que rara vez es mencionado, se trata del crédito llamado “pantalla” o “dummy credit”, cuya traducción literal es “crédito títtere”. Se trata de un crédito con la deliberada intención de engañar a alguien u ocultar algo, pues el ordenante de este tipo de crédito, o no sabe en el momento de su apertura, si el negocio le conviene, o de plano en algunos casos está enterado de que no le conviene de no presentarse determinados sucesos, y en tal razón mantiene el señorío sobre la utilización del crédito, por lo que este tipo de crédito siempre contendrá alguna cláusula que le proporcione al ordenador acreditado dicho control, de tal manera que la cláusula maliciosa desvirtúa el crédito, ya que el beneficiario no podrá hacerlo efectivo si no cuenta con el previo consentimiento del ordenador acreditado. El crédito será puesto en vigor cuando al acreditado le signifique conveniencia; el engaño de este tipo de crédito radica en la inoperancia del mismo, la que es ocultada con toda mala fe por el presunto importador.

Generalmente el importador acreditado y ordenador de un

crédito "pantalla", lo abre para especular sobre acontecimientos de realización incierta, de naturaleza comercial económica, monetaria, política o de prohibición relativa a la exportación y a la importación, que el propio ordenador calcula pueden ocurrir, respetándose los créditos irrevocables abiertos con anterioridad a la prohibición respectiva, y si no suceden, simplemente el crédito no es utilizado. (20) En la práctica es muy difícil determinar si se está en presencia de un crédito "pantalla", por lo que fundamentalmente hay que remitirse a la seriedad del importador.

13.—Con el objeto de impulsar y diversificar nuestro comercio exterior con todos los países del mundo, el Banco de México, S. A., ha venido celebrando convenios de pago o de crédito recíproco con los Bancos Centrales de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, España, Hungría, Polonia y Yugoslavia.

El objeto de tales convenios de pagos es facilitar las operaciones de comercio entre México y los países arriba citados mediante la emisión de "instrumentos", tales como cartas de crédito simples o documentarias, órdenes de pago y giros nominativos no endosables, utilizables para efectuar pagos al amparo de dichos convenios.

Los bancos Centrales de cada país, garantizan a los bancos autorizados para operar al amparo de convenios de crédito recíprocos, el reembolso inmediato de sus pagos eliminando de hecho el riesgo comercial, ya sea de obligaciones a la vista o de obligaciones a plazo, de acuerdo con las características especiales de cada transacción.

Toda institución mexicana podrá hacer efectivos los pagos de cualquier instrumento emitido al amparo de convenios de créditos recíprocos sin solicitar previa autorización, requiriendo su reembolso de inmediato al Banco de México, S. A. (21)

(20) Op. cit. Pags. 79 a 81.

(21) ABC de las exportaciones.—Asociación de Banqueros de México. Edición 1971. Pág. 148.

IV.—REGULACION LEGAL.

Toda Ley tiene un ámbito temporal y un ámbito espacial de vigencia. La ley se aplica, en principio, sólo en el territorio sujeto a la soberanía del poder público que le da vida. La regla anterior sufre frecuentes derogaciones motivadas por razones de necesidad ineludible. Las naciones no viven aisladas, y entre ellas existen diversas relaciones, nacidas por razones de convivencia y de exigencias materiales que únicamente las relaciones de los pueblos satisfacen. (1)

El normal desarrollo y la existencia misma de dichas relaciones requieren el respeto por parte de cada país, de situaciones jurídicas nacidas al amparo de Derechos extranjeros, y el reconocimiento y aplicación de estos, aún fuera de su territorio propio; de lo contrario, las relaciones sociales entre los pueblos serían imposibles o muy difíciles. Si el comerciante que fuera a un Estado extranjero o mandara a él sus mercancías no viera respetados sus derechos de propiedad adquiridos conforme a las leyes de su país; si, en una palabra, el Derecho extranjero se desconociera siempre, el contacto entre los pueblos daría lugar a constantes conflictos insolubles y a frecuentes y peligrosas fricciones, o se convertiría en absoluto aislamiento, imposible en la vida real. (2)

Se ha dicho que la expresión conflicto de leyes no es correcta, porque tratándose de problemas de aplicación de normas pertenecientes a diferentes sistemas jurídicos, hablar de conflictos entre preceptos de dichos sistemas equivaldría a aceptar la existencia de una pugna de soberanías. Siguiendo la opinión de Fiore, será preferible emplear la expresión problemas sobre la autoridad extraterritorial de la ley, porque de lo que en realidad se trata, cuando tales cuestiones se presentan, es de saber si una determinada ley, que en principio se aplica dentro del ámbito es-

(1) GARCIA TRINIDAD.—Apuntes de Introducción al Estudio del Derecho. Decimanovena Edición. Editorial Porrúa, S. A. México, D. F. 1970. Pág. 129.

(2) Op. cit. Pág. 130.

~~El derecho internacional es un conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre los Estados.~~

El derecho internacional es un conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre los Estados. Este derecho se caracteriza por ser un derecho de derecho, es decir, un derecho que se fundamenta en principios jurídicos y no en hechos. Además, el derecho internacional es un derecho que se aplica a los Estados y no a los individuos. Por lo tanto, el derecho internacional es un derecho que regula las relaciones entre los Estados y no entre los individuos.

El derecho internacional es un conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre los Estados. Este derecho se caracteriza por ser un derecho de derecho, es decir, un derecho que se fundamenta en principios jurídicos y no en hechos. Además, el derecho internacional es un derecho que se aplica a los Estados y no a los individuos. Por lo tanto, el derecho internacional es un derecho que regula las relaciones entre los Estados y no entre los individuos.

En sus términos cada Estado tiene sus reglas propias de cohesión de conductas y aunque haya algunas dudas en que el hecho es la realidad sobre los Estados, cada uno de ellos aplica autónomamente desde cuándo y en que extensión aplica las doctrinas de su sistema nacional. De todo, cada Estado tiene una concepción particularista, por lo que resulta que concurriendo al nombre de Derecho Internacional, cada Estado tiene su sistema nacional de Derecho Internacional Privado. La tendencia al universalismo o sea a la doctrina que quiere un verdadero derecho internacional, un derecho común que se oponga al derecho nacional, es sólo un ideal que quizás pueda conseguirse en un futuro. (5)

El crédito documental o internacional presenta problemas de

- (3) GARCÍA MAYNEZ EDUARDO.—Introducción al Estudio del Derecho. Editorial Porrúa, S. A., México, D. F., Quinta Edición, Reformada.—Pág. 494.
- (4) AUCÉ ALBERTO G.—Derecho Internacional Privado. Editorial Universidad de Guadalajara. Sexta edición en español 1968. Págs. 81 y 82.
- (5) Op. cit. Pág. 82.

derecho internacional, por las diversas relaciones que origina así como por la intervención de varias partes. Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), han logrado establecer cierta uniformidad de criterio y con ello armonizar los intereses de las partes. No obstante la observación de los Usos y Reglas, no resultan suficientes para evitar toda clase de conflictos, ya que dichos Usos y Reglas, indudablemente que no integran un orden normativo acabado, como lo requiere el crédito documentario internacional, que por su carácter complejo presenta problemas por lo que hace a las normas que le son aplicables.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 1o., dispone:

“ARTICULO 1o.—Son cosas mercantiles los títulos de crédito. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación, y las demás operaciones que en ellos se consignen, son actos de comercio. Los derechos y obligaciones derivados de los actos o contratos que hayan dado lugar a la emisión o transmisión de títulos de crédito, o se hayan practicado con éstos, se rigen por las normas enumeradas en el artículo 2o., cuando no se puedan ejercitar o cumplir separadamente del título, y por ley que corresponda a la naturaleza civil o mercantil de tales actos o contratos, en los demás casos.

Las operaciones de crédito que esta ley reglamenta son actos de comercio”.

El dispositivo segundo de la misma ley establece:

“ARTICULO 2o.—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 relativas; en su defecto:

II.—Por la legislación mercantil; en su defecto:

III.—Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de éstos:

IV.—Por el derecho común, declarándose aplicable en toda

la República, para los fines de esta ley, el Código Civil del Distrito Federal”.

El artículo 2o., antes transcrito nos está indicando como se regulan los actos y las operaciones a que se refiere el dispositivo primero, también reproducido; por lo que para el desarrollo de este punto podemos seguir el siguiente orden:

- 1.—Autonomía de la voluntad;
- 2.—Contrato;
- 3.—Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito;
- 4.—Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito;
- 5.—Código de Comercio;
- 6.—Reglas y Usos;
- 7.—Proyecto del Código de Comercio;
- 8.—Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales;
- 9.—Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías.
- 10.—Código de Comercio Internacional Checoslovaco.

1.—La Autonomía de la voluntad en el contrato o libertad contractual requiere que se hable del contrato como reflejo de la propiedad privada. La libertad de contratar constituye el vehículo de circulación de la riqueza. Si no se admitiese la propiedad privada, ésta no podría circular y el contrato no tendría la función práctica que tiene.

La libertad contractual debe considerarse la regla, y el límite a esa libertad, la excepción, por lo tanto, el límite para que tenga vigencia debe ser expresamente declarado.

Si las partes han establecido normas aplicables, en forma expresa o presunta, tales normas regirán las relaciones entre las par-

tes. La voluntad de las partes debe estar sujeta a ciertas condiciones para su validez ya que la disposición de las normas particulares no deben contrariar disposiciones de orden público, deben ser razonables, de tal manera que no produzcan condiciones leoninas en favor de una y en perjuicio de otra parte. La libertad contractual impide la imposición unilateral de una parte a la otra. También se entiende por ella la circunstancia de que el contenido del contrato puede ser pactado a voluntad por las partes, dejando a salvo el respeto a las normas imperativas generales y las especiales del contrato.

La libertad contractual tiene límites y como tales se pueden determinar los siguientes:

I.—El contrato no puede ser preparado e impuesto por una sola de las partes a la otra, el consentimiento debe formarse mediante la libre discusión entre ellas.

II.—Las partes, en sus contratos, deben respetar el contenido de las normas imperativas, y en la época actual de intervencionismo económico, las normas de política económica, dictadas por el Estado.

III.—La autodisciplina de las partes no es permitida en relación con las normas prohibitivas.

La libertad contractual se relaciona con el contenido del contrato y su autodisciplina. La libertad de contratar se refiere al respeto que deben tener los contratantes, en cuanto al momento de la celebración, para que libremente decidan si estipulan o no estipulan, ya que el extremo opuesto, sería la obligación de contratar. (6)

2.—El contrato, en la época actual, en relación con la vida de los negocios, representa el instrumento o medio más práctico para alcanzar las finalidades más variadas que implican composición de intereses, inicialmente opuestos o al menos no coincidentes.

(6) AGUILAR CARVAJAL LEOPOLDO.—Contratos Civiles. Editorial Magtam, México 1964. Págs. 13 y 14.

Es indudable que el contrato produce un incremento de utilidad de la que hace partícipes al Estado, a la Sociedad y a los contratantes. Desde este punto de vista, es indudable que el contrato es un hecho económico.

El contrato del crédito documentario internacional contiene las categorías de: *do ut des*; *do ut facias*; *facio ut des* y *facio ut facias*. En nuestra figura, como un contrato mercantil, generalmente se acostumbra que las partes dediquen una o varias cláusulas del mismo a resolver o prevenir futuras divergencias que pudieran surgir o reglamentan la ejecución del contrato, de esta manera nos encontramos frente a lo que la doctrina llama cláusulas normativas, que en realidad constituyen derecho positivo con eficacia limitada a las partes que lo pactan. (7)

3.—Nuestra Legislación en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 317 al 320 menciona al crédito confirmado, y al legislador por error que sufrió, en realidad, habla del crédito irrevocable.

El artículo 317 dispone:

“ARTICULO 317.—El crédito confirmado se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito”.

Como ya dijimos el legislador mexicano fue víctima de la confusión de la jurisprudencia inglesa y de la doctrina italiana, y reglamentó a la institución crédito documentario bajo el nombre de crédito confirmado, y en realidad trata como ya se apuntó, una modalidad del crédito y es la de irrevocable. (8)

El artículo en cuestión menciona la imposibilidad de revocación por parte del acreditado, por lo que interpretando a contrario sensu este dispositivo, el acreditante sí puede revocarlo.

El artículo 318 se lee:

(7) Op. cit. Pág. 28 y 29.

(8) CERVANTES AHUMADA RAUL.—Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero, S. A. Quinta Edición 1966. Pág. 275.

"ARTICULO 318.—Salvo pacto en contrario, el tercero a cuyo favor se abre el crédito podrá transferirlo, pero quedará sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación del crédito se haya estipulado a su cargo".

Este artículo a diferencia de los Usos y Reglas Internacionales los cuales establecen que un crédito transferible no puede serlo más que una sola vez, dispone que el crédito podrá ser transferible por el beneficiario, y no limita la facultad de transferencia, ni se refiere en manera alguna a la calidad de nuevo beneficiario.

El artículo 319 preceptúa:

"ARTICULO 319.—El acreditante es responsable hacia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas del mandato. La misma responsabilidad tendrá, salvo pacto en contrario, por los actos de la persona que designe para que lo substituya en la ejecución de la operación".

El comentario a este precepto lo remitimos al referirnos al artículo 805 del proyecto del Código de Comercio.

El artículo 320 dispone:

"ARTICULO 320.—El acreditante podrá oponer al tercer 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 este último y el propio acreditante".

En este precepto encontramos establecida la abstracción del contrato base de la operación, que generalmente es una compra-venta, la que está desvinculada del crédito documentario internacional, y encontramos similitud con lo establecido por el inciso C de las Disposiciones Generales y Definiciones de los Usos y Reglas Uniformes relativos a los créditos documentarios (Revisión 1962).

Nuestra legislación desde luego es insuficiente y requiere que se trate a la institución en un capítulo especial que sea del cré-

dito documentario, el cual deberá referirse a todas las posibles modalidades del mismo, tomando en cuenta los Usos y Reglas de carácter internacional.

4.—La Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito en su artículo 113 dispone:

“ARTICULO 113.—Las aperturas de crédito comercial documentario, sean o no de crédito confirmado, obligan a la persona por cuenta de quien se abre el crédito a hacer provisión de fondos a la institución que asume el pago con antelación bastante. El incumplimiento de esta obligación no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito confirmado. El contrato de apertura de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación.

Salvo pacto en contrario y en los términos de los usos internacionales a este respecto, la institución pagadora, ni sus corresponsales asumirán riesgo por la calidad de las mercancías, ni por la exactitud o autenticidad de los documentos, ni por retrasos de correo o telégrafo, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento por sus corresponsales de las instrucciones transmitidas, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad de la estipulada en la apertura del crédito”.

Este precepto expresa con meridiana claridad lo que es crédito confirmado y crédito no confirmado, y preceptúa aplicables los términos de los usos internacionales, por lo que en razón del reenvío establecido, esto es, de la aplicación de las disposiciones que no constituyeron legislación de nuestro país, se consideran Ley competente; y en la especie lo son los Usos y Reglas (Revisión 1962).

El precepto en cuestión dispone la obligación del acreditado para que efectúe la provisión de fondos al acreditante, sin que tal obligación mantenga supeditados los derechos del vendedor beneficiario cuando se trata de crédito confirmado.

Este artículo declara que el contrato será un título ejecutivo, siendo la intención del legislador dar rápida solución a un eventual conflicto, con lo cual se puede obtener el valor amparado por la operación.

La mencionada Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en su artículo 111 dice:

“ARTICULO 111.—La prenda sobre bienes y valores se constituirá en la forma prevenida en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito bastando al efecto que se consigne en el documento de crédito respectivo con expresión de los datos necesarios para identificar los bienes dados en garantía.

En todo caso de anticipo sobre títulos o valores, de prenda sobre ellos o sobre sus frutos y mercancías, las instituciones de crédito podrán efectuar la venta de los títulos, bienes o mercancías, en los casos que proceda, de conformidad con la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito por medio de corredor o de dos comerciantes de la localidad, conservando en su poder la parte de precio que cubra, las responsabilidades del deudor, que podrán aplicar en compensación de su crédito y guardando a disposición de aquél el sobrante que pueda existir”.

El anterior precepto guarda relación con los artículos 334 al 345 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que se refieren a la prenda en materia de comercio, ya que también se establece como contrato de garantía el contrato de prenda, en el crédito documentario, y las instituciones bancarias la constituyen en su favor.

5.—El Código de Comercio constituye la Ley Comercial supletoria en el crédito documentario, y el vigente en sus artículos 2o., 81 y 1051 establecen:

“ARTICULO 2o.—A falta de disposiciones de este Código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común”.

“ARTICULO 81.—Con las modificaciones y restricciones de este Código serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del derecho civil acerca de la capacidad de los contrayentes y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos”.

“ARTICULO 1051.—El procedimiento mercantil preferente a todos es el convencional. A falta de convenio expreso de las partes interesadas se observarán las disposiciones de este libro, y

en defecto de éstas o de convenio, se aplicará la ley de procedimientos local respectiva”.

El artículo 75 del Código mencionado nos enumera lo que la Ley comercial refuta como actos de comercio y de los artículos 77 al 88 nos habla de los contratos mercantiles en general.

6.—Ya quedó precisado que el artículo 113 de la Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito establece el reenvío a los usos internacionales, por lo que en virtud de dicha situación, en México debemos considerar como ley aplicable los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), conocidas como Reglas de Viena, y nuestras instituciones bancarias en sus formularios establece que a menos que expresamente se estipule otra cosa, el crédito documentario está sujeto a las reglas y usos uniformes mencionados, folleto número 222.

La Revisión 1962 en mención se integra por disposiciones generales y definiciones; e inicia su articulado con la forma y notificación de los créditos, artículos 1o. al 6o.; y trata las obligaciones y responsabilidades del artículo 7o. al 12; se refiere a los documentos, del artículo 13 al 16; habla del conocimiento de embarque marítimo, del 17 al 21; y se refiere a otros documentos de expedición, en el 22 y 23; los documentos de seguro son tratados, en los artículos 24 al 29; las facturas comerciales, en el artículo 30; otros documentos, en el numeral 31; se refiere a disposiciones diversas, en el dispositivo 32 que trata la cantidad e importe; los artículos 33 y 34 se refieren a embarques parciales; del artículo 35 al 39 se refiere a la validez y fecha del vencimiento; el artículo 40 habla de la expedición, embarque o carga; los artículos 41 y 42 se refiere a la presentación y aceptación de los documentos; y los artículos 43 al 45 hablan de los términos relativos a fechas y el último que es el artículo 46 menciona la transferencia.

Para terminar este punto diremos que la carente o deficiente reglamentación en las diversas legislaciones en materia de crédito documentario, ha impulsado a las instituciones bancarias a buscar normas para aplicarse al crédito documentario internacional. La dinámica formación de reglas internacionales tuvo su resultado en el

Séptimo Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, que se llevó a cabo en Viena en el año de 1933, en donde se aprobó el proyecto de reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, que tuvo revisión en el Congreso de Lisboa en 1951, y por último la Cámara de Comercio Internacional en el Décimo Noveno Congreso efectuado en la Ciudad de México, en abril de 1962, asintió las modificaciones que tenemos actualmente en vigencia, en virtud de haber aprobado el texto contenido en el folleto (brochure) No. 222, redactado al final del año 1962 y conocido como Revisión 1962. La Cámara de Comercio Internacional ha sometido el texto revisado para su adopción por parte de las asociaciones bancarias de los diferentes países con la recomendación que, dentro de lo posible, los bancos lo pongan en vigor uniformemente desde el primero de julio de 1963.

Resulta de clara apreciación que el crédito documentario requiere de uniformidad de normas que le puedan ser aplicables, inclinación que no puede ser absoluta, en virtud de que, contratos, idiomas, moneda, transportes, reglamentaciones cambiarias y de comercio exterior, no son coincidentes en todos los países. No obstante los usos y reglas ya han sido adoptados por varios países con resultados positivos.

7.—En el proyecto del Nuevo Código de Comercio Mexicano se contiene una reglamentación donde las distinciones terminológicas aparecen claras, y cuyas normas están inspiradas en los preceptos de los usos internacionales, y así la Sección Tercera del citado proyecto se refiere a: "De los servicios bancarios" y en la subsección primera trata: "Del crédito documentario", en los artículos 800 al 806: (9)

"ARTICULO 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 acuerdo con las condiciones establecidas por el propio acreditado".

(9) Proyecto del Nuevo Código de Comercio.—(Revisado en 1960 por la Comisión de Legislación y Revisión de Leyes de la Secretaría de Industria y Comercio).

Este precepto nos proporciona un concepto breve y preciso del crédito documentario.

“ARTICULO 801.—Si en la carta comercial de crédito constatare la irrevocabilidad de éste, no podrá ser modificado o rescindido sin la conformidad de todos los interesados”.

Este dispositivo establece la modalidad de irrevocable, y con carácter imperativo dispone que la modificación o rescisión tendrá para su procedencia, como requisito indispensable, el común acuerdo de las partes.

“ARTICULO 802.—El banco que notifique la apertura al beneficiario, no quedará obligado por la sola notificación. Si confirma el crédito, quedará solidariamente obligado”.

El precepto transcrito nos menciona al principio el crédito avisado, modalidad que ya vimos en el transcurso de este trabajo. Al final nos habla del crédito confirmado en el que impone la *solidaridad* en la obligación, y ya sabemos que en esta modalidad el confirmador adquiere el firme compromiso de que las convenciones de aceptación o pago serán observadas debidamente.

“ARTICULO 803.—El acreditante sólo podrá oponer al beneficiario las excepciones que deriven de la carta comercial y las personales que tenga contra él”.

El artículo en mención, al determinar que el acreditante únicamente podrá oponer al beneficiario, las excepciones personales que tenga contra él y las demás que deriven de la carta comercial, está reconociendo que el crédito documentario es una operación diferente del contrato de compraventa o de cualquier otra clase, en el cual esté basado, y por lo tanto no obligará ni afectará al acreditante ni a su corresponsal sea simple avisador o sea confirmador, en otras palabras, estimamos que en este precepto se encuentra la abstracción del crédito documentario, el que está desvinculado, y no guarda influencia sobre la validez del contrato base.

“ARTICULO 804.—El beneficiario sólo podrá transmitir el crédito si expresamente se le ha facultado para ello”.

Este precepto se refiere al crédito documentario transferible. y

unicamente podrá registrarse la transferencia, si el beneficiario ha sido autorizado para tal situación.

“ARTICULO 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 tengan la regularidad que establezcan los usos del comercio”.

Este artículo da la impresión de situar a los bancos como mandatarios del acreditado, nuestro Código Civil en su artículo 2546 nos señala:

“ARTICULO 2546.—El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encargá”.

Conforme a la anterior definición legal, el mandato es un contrato de presentación de servicios, y en nuestro invocado Código Civil, sólo puede tener por objeto la celebración de actos jurídicos (recordemos que acto jurídico es la manifestación de la voluntad para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, y que produce el efecto o efectos queridos por el autor).

Cuando los actos se ejecutan en representación del mandante se está en presencia del mandato representativo, y cuando unicamente se ejecuta por cuenta del mandante, es no representativo.

El Código de Comercio vigente en sus artículos 20., y 273 y siguientes establecen que el mandato aplicado a actos de comercio se llama comisión y que el comisionista puede desempeñar su encargo a nombre propio o en nombre del comitente.

Los artículos 2560 y 2561 del Código Civil establecen que los actos jurídicos llevados a cabo por el mandatario tendrán su efecto, en todo caso, en el patrimonio del mandante.

Siguiendo estos lineamientos legales podríamos considerar que en la especie se refiere a las reglas de un mandato mercantil, formal, oneroso, no representativo, y especial por conferirse para uno o varios asuntos específicamente determinados, indepen-

dientemente de que se le confiera con todas las facultades legales o bien, se le limiten, además resulta irrevocable por que no se puede renunciar ni se puede revocar a menos de que se esté en la modalidad de crédito documentario revocable. De esta manera resultarían las siguientes obligaciones al mandatario:

1.—La de ejecución personal, porque es un contrato intuitu personae, con la salvedad hecha cuando hay facultad de sustitución o delegación;

2.—Debe ceñirse a las instrucciones del mandante;

3.—Debe informar al mandante;

4.—Debe rendir cuentas y resultados de su intervención al mandante.

El mandatario tiene derecho de retención de lo que haya recibido, para garantizar las indemnizaciones que le correspondan (Artículos 2577 y 2578 del Código Civil).

Por lo que atañe a la regularidad de los documentos, ya vimos que esta se remite a las siguientes exigencias:

A) Debe entregarse y recibirse, respectivamente, dentro del plazo de validez del crédito documentario, por el beneficiario y por el banco, la documentación correspondiente;

B) Deben concordar las enunciaciones de los documentos entre sí; y

C) Debe existir conformidad o correspondencia de los documentos con las instrucciones dadas por el ordenante al banco emisor.

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

El anterior dispositivo prevé el caso en que el crédito documentario carezca del término de vigencia, en cuyo caso será de seis meses, computados a partir del aviso al vendedor exportador y beneficiario.

dientemente de que se le confiera con todas las facultades legales o bien, se le limiten, además resulta irrevocable por que no se puede renunciar ni se puede revocar a menos de que se esté en la modalidad de crédito documentario revocable. De esta manera resultarían las siguientes obligaciones al mandatario:

1.—La de ejecución personal, porque es un contrato intuitu personae, con la salvedad hecha cuando hay facultad de sustitución o delegación;

2.—Debe ceñirse a las instrucciones del mandante;

3.—Debe informar al mandante;

4.—Debe rendir cuentas y resultados de su intervención al mandante.

El mandatario tiene derecho de retención de lo que haya recibido, para garantizar las indemnizaciones que le correspondan (Artículos 2577 y 2578 del Código Civil).

Por lo que atañe a la regularidad de los documentos, ya vimos que esta se remite a las siguientes exigencias:

A) Debe entregarse y recibirse, respectivamente, dentro del plazo de validez del crédito documentario, por el beneficiario y por el banco, la documentación correspondiente;

B) Deben concordar las enunciaciones de los documentos entre sí; y

C) Debe existir conformidad o correspondencia de los documentos con las instrucciones dadas por el ordenante al banco emisor.

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

El anterior dispositivo prevé el caso en que el crédito documentario carezca del término de vigencia, en cuyo caso será de seis meses, computados a partir del aviso al vendedor exportador y beneficiario.

8.—La compraventa internacional es un contrato base de nuestra figura, y existen reglas internacionales, para la interpretación de los términos comerciales, no obligatorias por no constituir un ordenamiento jurídico, llamados INCOTERMS 1953, que son las conclusiones de la Cámara de Comercio Internacional, y las adoptadas por el Comité Conjunto representando a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América, al Consejo Nacional de Importadores Americanos y al Consejo Nacional sobre Comercio Extranjero de los Estados Unidos de América, conocidas como "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano", en 30 de julio de 1941. Resulta de gran importancia y aconsejable que vendedores exportadores y compradores importadores, estipulen en sus contratos de compraventa internacional, si se rigen por las disposiciones del INCOTERMS 1953 o por las "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano" de 1941, y si las distintas cláusulas contenidas en uno y otro son aceptadas por ambas partes, tendrán entonces obligatoriedad legal para el vendedor exportador y comprador importador.

9.—En virtud de que hemos mencionado que la compraventa internacional, es un contrato base del crédito documentario internacional, no podemos dejar de hacer referencia en este trabajo de la Convención relativa a una *Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercadería*, hecha en La Haya el primero de julio de 1964, que no ha entrado en vigor. Dicha Convención se llevó a cabo con el deseo de establecer una Ley uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, y se convino en quince estipulaciones con el anexo integrado por la "Ley uniforme", misma que consta de 101 artículos.

El Capítulo I, de los artículos 1o., al 8o., trata de la esfera de aplicación de la Ley Uniforme, la que se aplicará a los contratos de venta de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en el territorio de Países diferentes, cuando el contrato implique la venta de mercaderías que al momento de la celebración del contrato estén en curso de viaje o sean objeto de un transporte desde el territorio de un País al territorio de otro; cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación ha tenido lugar en territorio de Países diferentes; cuando la entrega

de la cosa se deba realizar en el territorio de un País diferente de aquel en el que han sido realizados los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

Se preceptúa en la Ley Uniforme que su aplicación no dependerá de la nacionalidad de las partes, y en cambio no se aplicará a las ventas de acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda; de buques embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro; de electricidad; de ventas judiciales. Y se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

El Capítulo II, formado por los artículos 9 al 17, se refiere a disposiciones generales, tales como que las partes estarán vinculadas por cualquier uso al cual se hayan referido expresa o tácitamente en el contrato y por cualquier práctica que entre ellas hayan establecido. Determina que un contrato de venta no necesita probarse por escrito, ni estará sujeto a requisito alguno en cuanto a la forma, y que se puede probar por medio de testigos.

El Capítulo III, habla de las obligaciones del vendedor, quien deberá efectuar la entrega de las mercaderías, remitir cualesquiera documentos relacionados con ellas y transmitir la propiedad de dichas mercaderías en las condiciones previstas en el contrato y en la "Ley Uniforme". Regula la entrega de la cosa por lo que toca a fecha y lugar de entrega; establece sanciones por el incumplimiento de las obligaciones del vendedor concernientes a la fecha y al lugar de la entrega. Igualmente establece obligaciones del vendedor en cuanto a la conformidad de la cosa, y las sanciones por falta de conformidad. También se refiere a la dación de documentos, cuando el vendedor está obligado a dar al comprador documentos relativos a la cosa vendida, por lo que deberá cumplir con tal obligación en el momento y lugar fijados en el contrato o establecidos por los usos. Asimismo regula la transmisión de la propiedad de la cosa vendida y otras obligaciones del vendedor, tales como que debe remitir la cosa al comprador, para lo cual celebrará los contratos necesarios para que el transporte de la cosa se efectúe hasta el lugar previsto, y si no está obligado a concertar un seguro de transporte, debe proveer el comprador, si éste se lo requiere, de toda la información que sea necesaria

para la celebración de tal seguro. El mencionado Capítulo tercero, queda comprendido por los artículos 18 al 55.

El Capítulo IV, que abarca de los dispositivos 56 al 70, regula las obligaciones del comprador, quien está obligado a pagar el precio de la cosa y a proceder a la recepción de ella, en los términos establecidos en el contrato y en la "Ley Uniforme". Trata del pago del precio, la fijación del mismo, lugar y fecha del pago; establece sanciones por la falta de pago y además, se refiere a la recepción de la cosa y otras obligaciones del comprador, como las de tomar las medidas previstas en el contrato o establecidas por los usos, por la ley o los reglamentos en vigor, con el fin de preparar o garantizar el pago del precio, tales como la aceptación de una letra de cambio, *La apertura de un crédito documentado*, o la prestación de una garantía bancaria, (Art. 69).

El Capítulo V, comprendido de los artículos 71 al 95, se refiere a las disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador, tales como la concomitancia entre la entrega de la cosa y el pago del precio; la exoneración; causas complementarias de resolución; efectos de la resolución; reglas complementarias en materia de daños y perjuicios, tanto en caso de que el contrato no sea resuelto, como en el caso que sea resuelto y disposiciones generales relativas a los daños y perjuicios; gastos; custodia de la cosa.

El Capítulo VI, de los artículos 96 al 101, se refiere a la transmisión de los riesgos.

Resulta incontestable que la citada Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, constituye un avance y una fuente en el derecho mercantil internacional, que puede solucionar muchos problemas a los comerciantes que realizan compraventas internacionales, y que además utilizan el crédito documentario internacional.

10.—Existe una ley, por cierto poco divulgada, la Ley de 4 de diciembre de 1963, número 101 de la Compilación de las leyes de la República Socialista Checoslovaca, sobre las relaciones jurídicas en las relaciones comerciales internacionales, conocida también como Código de Comercio Internacional Checos-

lovaco, publicada el 18 de diciembre de 1963, y que entró en vigor el primero de abril de 1964. Este Código, sigue el sistema de la unificación limitada a las relaciones internacionales adoptado por el UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) en sus proyectos sobre la compraventa y cuestiones conexas, y desde luego que representa un notable progreso respecto de las unificaciones realizadas hasta la fecha, toda vez que constituye un conjunto orgánico de normas aplicables a las relaciones internacionales, precedido por una definición de los criterios aplicables a la calificación de esas relaciones y regido por disposiciones comunes aplicables a los sujetos y al objeto de las relaciones jurídicas.

El Código de Comercio Internacional Checoslovaco, en la Parte Vigésima, que se refiere a Ciertos Contratos en Materia de Operaciones de Banco, en el Título primero, se refiere a las Cartas de Crédito, y que está contenido del artículo 653 al 660.

“ARTICULO 653.

Disposiciones fundamentales.

(1) Por medio de la emisión de una carta de crédito, el banco (el establecimiento financiero) se compromete, a petición del acreditado, a dar una prestación determinada a un tercero (el beneficiario), si al término previsto, las condiciones estipuladas en la carta de crédito son cumplidas.

(2) Toda carta de crédito debe ser establecida por escrito”.

El anterior precepto, en el punto (1) nos proporciona un concepto accesible y sencillo del crédito documentario, y nos hace saber de inmediato que son tres las partes primordiales que intervienen en el crédito documentario: banco emisor, acreditado y beneficiario.

En el punto (2) se destaca el ordenamiento relativo a la formalidad escrita del crédito documentario.

“ARTICULO 654.

Las obligaciones del banco para con el beneficiario comienzan

el día en que la apertura de la carta de crédito le es notificada. Con respecto al banco, el acreditado se compromete con el mismo, el día en que hace la solicitud correspondiente y esta es considerada o aceptada”.

El anterior dispositivo, nos indica a partir de que momento quedan establecidas las obligaciones a cargo del banco y del acreditado. Las del emisor por lo que atañe al beneficiario, en cuanto la apertura del crédito le es notificada al tercero o beneficiario. Por lo que toca al solicitante o acreditado, en relación con el banco emisor, queda obligado en cuanto su solicitud es debidamente considerada o aceptada.

“ARTICULO 655.

La carta de crédito es independiente del arreglo jurídico celebrado entre el acreditado, que ha solicitado la apertura de la carta de crédito, y el beneficiario, quien es el que ha ocasionado la emisión de la carta de crédito”.

El precepto transcrito se refiere a la abstracción. esto es, como ya vimos en el transcurso de nuestro tema, que el crédito documentario una vez creado, se desvincula del contrato causa de su emisión.

“De la carta de crédito documentario.

“ARTICULO 656.

(1) En caso de carta de crédito documentario, el banco se compromete a dar al beneficiario la prestación, contra la presentación de los documentos especificados dentro de la misma carta de crédito.

(2) El banco emisor de la carta de crédito documentario, se compromete a dar la prestación al beneficiario de acuerdo con la obligación contraída al extender la carta de crédito, si el beneficiario presenta los documentos conforme a las condiciones estipuladas en la carta de crédito, dentro del plazo adecuado o convenido”.

Consideramos que el Código de Comercio Internacional Checoslovaco. establece perfectamente la distinción entre carta de crédito y el crédito documentario internacional, punto que ya vimos en el desarrollo de nuestro tema, y aunque parezca una sutileza es necesario distinguir, por lo que incluso lo mencionamos en las conclusiones. En la especie el punto (1) del artículo transcrito y traducido, se refiere específicamente al crédito documentario, en cambio, los anteriores preceptos, hablan de la carta de crédito simplemente.

El punto (2), trata de la presentación regular de la documentación que ampara la mercadería, obligación que resulta a cargo del beneficiario, quien debe cumplir con los requisitos estipulados en la parte de crédito respecto a la documentación; la presentación debe ser dentro de un plazo razonable después de la emisión del crédito.

“ARTICULO 657.

(1) Bajo la reserva de reglas expresas en las cartas de crédito documentarias, éstas son revocables.

(2) Una carta de crédito documentario revocable puede ser modificada o revocada por el banco.

(3) Una carta de crédito documentario irrevocable, no puede ser modificada, ni revocada, si no es con el mutuo acuerdo con el beneficiario, el banco y el acreditado.

Ya vimos que un crédito revocable no constituye ningún compromiso que obligue jurídicamente al banco para con el beneficiario, y por lo mismo puede ser modificado o anulado, en todo momento, sin aviso al tercero o beneficiario, y es a lo que se refiere el punto (2) del precepto transcrito. El punto (1) nos indica que todos los créditos serán considerados revocables si no se señala claramente si son o no revocables.

El punto (3) nos habla del crédito documentario irrevocable, el cual constituye un compromiso que no puede ser modificado, ni anulado, sin la conformidad de todas las partes interesadas.

“ARTICULO 658.—

De la confirmación de la carta de crédito documentario.

(1) Si la carta de crédito documentario irrevocable ha sido confirmada, conforme a lo ordenado por el banco emisor, por otro banco, éste último también se compromete, al igual con el beneficiario Independiente y directamente; el beneficiario puede demandar el otorgamiento de la prestación a cualquiera de estos bancos. La disposición del artículo 654, primera parte es aplicable por analogía.

(2) Si el banco que ha confirmado la carta de crédito, ha hecho el pago, tiene derecho a exigir que se le reembolse dicha prestación al banco que le ha solicitado confirmar la carta de crédito.

(3) El banco que solamente avisa al beneficiario la apertura de una carta de crédito documentario irrevocable emitida por otro banco, únicamente es responsable de esta notificación, sin estar comprometido en los términos del primer párrafo de este artículo”.

En la primera parte del artículo en mérito, se habla del crédito documentario irrevocable confirmado, que se presenta cuando un banco emisor autoriza a otro banco para confirmar su crédito irrevocable y el banco corresponsal, lo confirma, lo que una vez realizado, constituye un compromiso en firme, por parte del banco confirmador, de que las estipulaciones de pago o aceptación serán debidamente cumplidas, en su caso, de que el banco confirmador negociará los giros.

El punto segundo del artículo en mención, se refiere al derecho que tiene el banco corresponsal que ha efectuado la confirmación de la carta de crédito documentario, a que se le restituya, por parte del emisor, lo erogado en cumplimiento de la prestación otorgada al beneficiario, y además el pago de su comisión.

El punto tercero del artículo 658, se refiere al crédito documentario avisado, en el que el banco corresponsal o avisador no tiene compromiso frente al beneficiario.

“ARTICULO 659.—

De otras categorías de cartas de crédito.

Las disposiciones relativas a la carta de crédito documentaria (artículos 656 a 658), son aplicables por analogía a otras categorías de cartas de crédito”.

Consideramos que el precepto anterior, al mencionar otras categorías de cartas de crédito, se refiere a las modalidades del crédito documentario, aspecto que ya vimos en este trabajo, e incluso se presenta un cuadro de clasificación o modalidades de nuestra figura, a las cuales, por analogía, (la relación y proporción o conveniencia que tienen unas cosas con otras; y jurídicamente, la relación o semejanza que hay entre los casos expresados en alguna ley u otras que se han omitido en ella), resultan aplicables los preceptos 656 al 658.

“ARTICULO 660.—

Con las debidas reservas respecto a una reglamentación diferente a la contenida en las disposiciones de los artículos 653 a 659, los usos generalmente observados en las relaciones bancarias internacionales son aplicables”.

Estimamos que el último artículo en cuestión, establece el reenvío a los usos internacionales, que en la especie lo son los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), que a su vez constituyen un ejemplo típico de la eficacia de la unificación del derecho realizada mediante la normalización de los usos y prácticas comerciales

CONCLUSIONES

PRIMERA.—El crédito documentario constituye uno de los principales pilares en la dinámica del comercio internacional.

SEGUNDA.—El crédito documentario comprende una operación de crédito y una forma de pago, con la intervención de uno o más bancos, generadas usualmente por una compraventa internacional pactada entre un vendedor exportador y un comprador importador.

TERCERA.—La compraventa será internacional cuando vendedor y comprador correspondan a Estados diferentes en el momento del acuerdo de voluntades, y la mercancía vendida y el precio de la misma, deban transferirse en satisfacción del contrato, del país donde se encuentran a otro país.

CUARTA.—El crédito documentario internacional exige para su existencia, la intervención de un vendedor exportador que se convierte en beneficiario, de un comprador importador que es el acreditado y de un banco que es el acreditante.

QUINTA.—El crédito documentario internacional reduce los riesgos comercial, cambiario y de crédito.

SEXTA.—El crédito documentario internacional nació y se desarrolló por la necesidad de garantizar a los vendedores exportadores el pago seguro, puntual y rápido de la mercancía vendida a los compradores importadores, y a estos a su vez, de asegurarlos del envío de la mercancía, lo que se logra con la intervención de la institución bancaria.

SEPTIMA.—Caracteriza al crédito documentario internacional, la intervención de las instituciones bancarias.

OCTAVA.—A la compraventa estipulada entre exportador e importador sigue, por parte del comprador, una solicitud de apertura de crédito a una institución bancaria.

NOVENA.—Por medio de la carta de crédito el banco emisor hace del conocimiento del vendedor beneficiario la apertura de crédito con todas sus cláusulas y condiciones.

DECIMA.—La legislación positiva mexicana debe actualizar las normas que regulan al crédito documentario, toda vez que en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, artículo 317 al 320, no se regula al crédito documentario, sino al crédito irrevocable con la errónea designación de crédito confirmado.

DECIMAPRIMERA.—Es el artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares el que establece la diferencia entre crédito documentario confirmado y no confirmado. Asimismo establece la obligación a cargo del acreditado de proveer fondos al acreditante, sin perjudicar en manera alguna los derechos del beneficiario.

DECIMA-SEGUNDA.—El artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares dispone el *reenvío* a los usos internacionales, y en el caso específico del crédito documentario, tales usos corresponden a los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), conocidos como Reglas de Viena.

DECIMA-TERCERA.—El crédito documentario y la carta de crédito comercial, no son iguales; ya que la carta de crédito comercial, el banco emisor no la avisa, ni confirma; sino únicamente la envía directamente al beneficiario a favor del cual es emitida, pudiéndola remitir por medio de un banco corresponsal, quien actúa como simple conducto.

DECIMA-CUARTA.—Es evidente que en el crédito documentario se presenta, una vez aceptada la solicitud correspondiente, una apertura de crédito, misma que es una típica operación de crédito, a favor de un tercero que recibe el nombre de beneficiario, y por medio de la cual el banco acepta o paga la letra girada en su contra por el beneficiario vendedor.

DECIMA-QUINTA.—Nuestra figura, en su clasificación presenta diversos tipos, conocidos como modalidades del crédito documentario, las que demuestran su ductilidad a las necesidades de los comerciantes.

DECIMA-SEXTA.—La modalidad más recomendable, es la de crédito documentario irrevocable confirmado.

DECIMA SEPTIMA.—La relevancia del crédito documentario internacional, radica en que contribuye de manera importantísima al incremento del comercio exterior.

DECIMA-OCTAVA.—Lo que da gran respetabilidad y confianza al crédito documentario internacional, es la intervención de los bancos.

DECIMA-NOVENA.—El crédito documentario internacional, estadísticamente le indica a cada país, si sus importaciones exceden a exportaciones, lo que contribuye a darles la pauta para planear y orientar su comercio exterior.

VIGESIMA.—En el comercio exterior se aplican diversos términos comerciales, definiciones o fórmulas contractuales para determinar las condiciones de transferencia de las mercancías negociadas y establecer las obligaciones y derechos que corresponden al vendedor exportador y al comprador importador, no sólo en lo que atañe al pago de los costos provenientes de la operación comercial en sí, como en lo referente a la responsabilidad de uno y otro por las pérdidas o daños que pueda sufrir la mercadería durante su transporte.

VIGESIMAPRIMERA.—La interpretación de los términos comerciales, definiciones o fórmulas mencionadas por el vendedor exportador y el comprador importador, debe ser exacta, precisa y uniforme, a fin de evitar malentendidos, diferencias y litigios que ocasionan pérdidas de tiempo y dinero. Y con ello resultará más ágil el crédito documentario internacional.

VIGESIMASEGUNDA.—La interpretación exacta de cada uno de los términos comerciales, definiciones o fórmulas de compra venta en comercio exterior, ha sido materia de amplios debates en reuniones mundiales, entre las que destacan las celebradas por la Cámara de Comercio Internacional en 1953 y las del Comité Conjunto representando a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América, al Consejo Nacional de Importadores Americanos y al Consejo Nacional sobre Comercio Extranjero de los Estados Unidos de América. Las conclusiones de la Cámara de Comercio Internacional son conocidas con el nombre de INCOTERMS 1953 (Términos Internacionales de Comercio). Y las adoptadas por el Comité el 30 de julio de 1941 como "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano".

VIGESIMATERCERA.—Entre las principales dificultades encontradas por los compradores importadores y los vendedores exportadores, se encuentran, la incertidumbre en cuanto a la ley que se debe aplicar al contrato de compraventa en comercio exterior; la escasez de datos; y la diversidad de interpretaciones. Por ello es aconsejable que tanto vendedores exportadores como compradores importadores estipulen que sus contratos se rigen ya sea por las disposiciones de INCOTERMS 1953 o por las "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano" en 1941, y que las distintas cláusulas contenidas en uno u otro se acepten por vendedor exportador y comprador importador.

VIGESIMACUARTA.—Los INCOTERMS 1953 y las "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Americano" en 1941 tienen por objeto establecer una serie de normas internacionales de carácter facultativo para precisar el exacto sentido de los principales términos utilizados en los contratos de compraven-

ta con el extranjero. Están destinadas a comerciantes que prefieren la certeza de reglas uniformes a la incertidumbre que producen las múltiples interpretaciones dadas a los mismos términos en diferentes países.

VIGESIMAQUINTA.—Los INCOTERMS 1953 y las “Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Americano” de 1941, no constituyen un ordenamiento jurídico, pero si los vendedores exportadores y compradores importadores, las aceptan y las incluyen como parte del respectivo contrato de compraventa internacional, entonces tales definiciones tendrán obligatoriedad para el comprador importador y el vendedor exportador.

VIGESIMASEXTA.—Resultaría de gran conveniencia que en los USOS Y REGLAS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, se introdujera un capítulo que tratara de los INCOTERMS y de las Definiciones Revisadas, a fin de generalizar su uso, y con ello se ayudaría de manera decisiva a terminar o disminuir con la disparidad que existe entre las costumbres comerciales de los diferentes países, con lo que además se lograría más fluidez en la compraventa internacional base del crédito documentario internacional, y éste a su vez, se haría más expedito y seguro todavía.

VIGESIMASEPTIMA.—Resultan de indiscutible importancia los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962), mismos que debido a la dinámica y diversos problemas de carácter jurídico y práctico que se suscitan en el crédito documentario, requieren oportunamente de acuciosas revisiones y actualizaciones.

BIBLIOGRAFIA.

- 1.—Asociación de Banqueros de México. ABC de las exportaciones México 1971.
- 2.—Arce Alberto G. Derecho Internacional Privado.—Editorial Universidad de Guadalajara.—Sexta edición en español 1968.
- 3.—Aguilar Carvajal Leopoldo. Contratos Civiles.— Editorial Hagtam.— México 1964.
- 4.—Alcazar Caballero Manuel. Créditos Documentarios.— Editor Luis Pamies, Méndez Pelayo 126.— Madrid España.— Segunda Edición.
- 5.—Banco Nacional de México. Curso de capacitación de créditos comerciales.— Departamento de Personal.
- 6.—Barrera Graf Jorge. Tratado de Derecho Mercantil. Volumen Primero.— Generalidades y Derecho Industrial.— Editorial Porrúa, S. A., Edición 1957.
- 7.—Bauche Garciadiego Mario. Operaciones Bancarias.— Activas, Pasivas y Complementarias.—Editorial Porrúa, S. A., Edición 1967.
- 8.—Cervantes Ahumada Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito.— Quinta Edición.— Editorial Herrero, S. A.—1966.

- 9.—Colagrosso Enrico. Diritto Bancario.— Casa Editorial Stamperia Nazionale.— Roma, Italia, 1947.
- 10.—Dauphin-Meunier A. Historia de la Banca (Traducción de Ignacio L. Bajona Oliveras), Vergara Editorial, Barcelona, 1958.
- 11.—Escarra Jean. Principes de Droit Commerciale.— Paris 1934.
- 12.—Esteva Ruiz Roberto A. La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias. Banco Nacional de Comercio Exterior. S. A., México, D. F., 1964.
- 13.—Florentino Adriano. Le Operazioni Bancaire.— Nápoles 1948.
- 14.—Ferro Astray J. Algunos Aspectos del Crédito Documentado.— Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.— Montevideo, Uruguay, 1951.
- 15.—Garrigues Joaquín. Contratos Bancarios.—Madrid, 1958.
- 16.—Greco Paolo. Curso de Derecho Bancario.— (Traducción de Raúl Cervantes Ahumada), Editorial Jus, México. 1945.
- 17.—Hamel Joseph. Les formes internationales du crédit bancaire, Recueil des Cours de l' Academie du droit International du Haye.— Paris 1935.
- 18.—Hernández Octavio A. Derecho Bancario Mexicano.— México, 1956.

- 19.—Hamel Joseph. Banques et Operations de Banque. Tomo II.— París 1943.
- 20.—Kozolchyk Boris. Commercial Letters Of Credit in the Americas.— New York.— Ediciones Matthew 1966.
- 21.—Labanca Jorge,
Julio César Noacco,
Alejandro Vera Barros. El Crédito Documentado, Estudio Jurídico y Económico—Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1965.
- 22.—Marais George. Du Credit Confirme en Matiere Documentaire.— Editorial Rousseau et Cie.— París, Francia. 1929.
- 23.—Mantilla Molina Roberto L. Derecho Mercantil, Introducción y Conceptos fundamentales.— Décima Edición.— Editorial Porrúa, S. A., 1958.
- 24.—Messineo Francesco. Doctrina General del Contrato.— Tomo I.— Ediciones Jurídicas.— Europa-América.— Buenos Aires.— 1952.
- 25.—Marcuse Roberto J. Federación Latinoamericana de Bancos.— El Crédito Documentario en América Latina.— Técnica del Crédito Documentario y experiencias relativas a la misma en la zona de la ALALC.— Bogotá, D. E., Colombia,— Diciembre 1970.— Editorial Kelly.
- 26.—Navarro Irvine Félix. 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.
- 27.—Noacco Julio César. Federación Latinoamericana de Bancos.— El Crédito Documentario en América Latina.— Bogotá, D. E. Colombia.— Diciembre 1970.— Editorial Kelly.
- 28.—Olarra Jiménez Rafael. Manual de Crédito Documentario.— Editorial Abeledo-Perrot.—Buenos Aires. 1966.
- 29.—O'Halloran John L. El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito.— Edición Revisada.— Manufacturers Hanover Trust Company, Nva. York 15, N. Y., 1967.
- 30.—Rocco Alfredo. Principios de Derecho Mercantil. Traducción Española, Madrid 1931.
- 31.—Rodríguez y Rodríguez Joaquín. Derecho Mercantil.— Editorial Porrúa, S. A. octava Edición 1969.
- 32.—Rodríguez y Rodríguez Joaquín. Derecho Bancario.— Editorial Porrúa, S. A., Segunda Edición. 1964.
- 33.—Rojina Villegas Rafael. Derecho Civil Mexicano.— México 1969.— Cárdenas Editor.
- 34.—Stoker Raúl Guillermo. Federación Latinoamericana de Bancos.— El Crédito Documentario en América Latina.— Problemática en torno a la utilización del Crédito Documentario en Latinoamérica.— Bogotá, D. E., Colombia.— Editorial Kelly. 1970.

35.—Vidal Solá Arturo.

El Crédito Documentario Irrevocable.— Tesis Doctoral—Universidad de Barcelona. España. 1958.

TEXTOS LEGALES

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Código de Comercio.

Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

Código Civil para el Distrito y Territorios Federales.

Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.

Proyecto del Código de Comercio.

Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1962).—Traducción del Dr. Raúl Cervantes Ahumada.

Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, hecha en La Haya el 10. de julio de 1964.

Ley del 4 de diciembre de 1963, número 101 de la Compilación de las leyes de la República Socialista Checoslovaca, sobre las relaciones jurídicas en las relaciones comerciales internacionales. (Código de Comercio Internacional Checoslovaco), publicada en 18 de diciembre de 1963, entró en vigor el 10. de abril de 1964.