



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE DERECHO

"EL CREDITO DOCUMENTADO Y SU RELACION
CON EL COMERCIO INTERNACIONAL"

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN DERECHO

P r e s e n t a

JOSE LUIS ACEVES DIAZ

México, D. F.,

1975



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS VENERABLES PADRES

con adoración y
eterno agradecimiento

A MI ESPOSA Y A MI HIJO

con profundo amor

A MI ABUELITA Y A MIS HERMANOS

con cariño

AL SR. LIC. DON PEDRO ASTUDILLO Y URSUA
DIRECTOR DE LA FACULTAD DE DERECHO DE -
LA U.N.A.M.

por su valiosa orientación y ayuda

AL SR. LIC. FELIPE PRESBITERO

A MIS MAESTROS

con sincera gratitud
por sus enseñanzas

A mis compañeros
y en forma muy especial a
mi gran amigo Ernesto Barona
Cárdenas

EL CREDITO DOCUMENTADO Y SU RELACION CON EL
COMERCIO INTERNACIONAL.

INTRODUCCION.

CAPITULO I.- EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.- El origen y aparición del comercio.

Su formación histórica. El concepto del comercio. Las diferentes etapas del comercio. El desarrollo del comercio en la actualidad.

2.- Las diferentes teorías para explicar la existencia del comercio internacional.

3.- El comercio exterior en México.

CAPITULO II.- LOS BANCOS Y LA FUNCION BANCARIA.

1.- Concepto y función económica de los Bancos. La Empresa Bancaria como Intermediaria en el Crédito. Las operaciones de crédito y las operaciones bancarias.

2.- La Banca Mexicana, estructura del sistema. La Banca Central y los diversos tipos de instituciones bancarias.

CAPITULO III.- DEL CREDITO EN GENERAL.

1.- El Crédito.

2.- La Apertura de Crédito.

3.- La Apertura de Crédito Impropia o a favor de terceros y los créditos comerciales.

CAPITULO IV.- EL CREDITO DOCUMENTADO.

1.- Antecedentes y desarrollo del Crédito Documentado.

2.- El Crédito Documentado.

a.- En los Usos y en las diversas Convenciones Internacionales.

b.- El Crédito Documentado en la Doctrina.

c.- El Crédito Documentado en la Legislación Mexicana.

Comentario Crítico.

Conclusiones.

Apendices.

Bibliografía General.

Indice.

JOSE LUIS ACEVES DIAZ.

I N T R O D U C C I O N .

En la vida del hombre siempre hay metas por alcanzar, unas más difíciles que otras, unas quizá, esperadas con ansiedad. - Después de cursar los estudios de la Carrera de Licenciado en Derecho, veo coronados mis esfuerzos al presentar mi trabajo profesional.

La causa principal que motivó que eligiera el tema "el crédito documentado y su relación con el comercio internacional", tiene su origen en el interés en tratar de colaborar mínimamente, pero con gran entusiasmo, para el logro de la unificación de criterios tanto de comerciantes como de banqueros, respecto a esa institución comercial que goza de características especiales.

Si toda creación jurídica o económica, responde a una necesidad técnica realmente sentida en la vida del comercio internacional, la figura del crédito documentado obedece primordialmente a la necesidad de asegurar a los comerciantes la feliz realización de sus operaciones mercantiles, sobre todo tratándose del comercio efectuado entre las naciones.

La importancia de conocer más sobre el crédito documentado se presenta por el desarrollo que hay en nuestro país en relación con el comercio internacional, el cual se ha visto notablemente incrementado en los últimos años.

A pesar de que en materia de comercio internacional, los diversos países se han preocupado por contar con una avanzada reglamentación, no ha sido posible tener en nuestro país una adecuada legislación sobre el crédito documentado y por lo mismo, no hay uniformidad de criterios entre banca y comerciantes al respecto.

Bien es sabido que en materia comercial, el auge del tráfico mercantil supera siempre los avances de los textos legales sobre la materia, sin embargo, ya es tiempo que en México se den los pasos necesarios para la regulación del crédito documentado, de que expresamente se acepten como ley aplicable, en lo posible y de acuerdo con las necesidades de nuestro comercio exterior a las "Reglas de Viena", o se promulgue una legislación ad hoc al respecto.

En estos términos, he elaborado el presente trabajo, el cual contiene cuatro capítulos que están formados de la siguiente manera:

Un primer capítulo referente al comercio internacional, en donde se tratan los diferentes aspectos del fenómeno comercial origen, evolución, importancia, actualidad y teorías que han tratado de explicarlo. Finalmente, se hace un breve análisis del comercio exterior en México.

En el capítulo segundo, se estudian los bancos y la función bancaria, dada la gran importancia e influencia que tienen en la realización del crédito documentado. Se menciona igualmente la estructura del sistema bancario nacional así como la importancia del Banco de México, S.A., de los llamados bancos nacionales y de la banca privada comercial en relación con el crédito documentado.

El capítulo tercero, trata del crédito en general, donde se ponderan las virtudes del crédito. Igualmente se examinan los diferentes tópicos que se presentan en el contrato de apertura de crédito así como las modalidades de la apertura de crédito-impropia o a favor de tercero, y con el análisis de los créditos comerciales se soslaya la operación de crédito documentado.

Por último, en el capítulo cuarto, se entra de lleno al estudio del crédito documentado: evolución y concepto, en los usos, en la doctrina y en la legislación nacional.

En un breve comentario crítico, concluimos en la necesidad de incorporar las "Reglas de Viena" a la legislación mexicana de acuerdo a las necesidades de nuestro comercio exterior.

ooOoo

**EL CREDITO DOCUMENTADO Y SU RELACION
CON EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

CAPITULO I.- EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.- El origen y aparición del comercio.

Formación histórica del comercio. Concepto del --
comercio. Las diferentes etapas del comercio. --

El desarrollo del comercio en la actualidad. --

**2.- Las diferentes teorías para explicar la existencia
del comercio internacional.**

3.- El comercio exterior en México.

ooOOoo

Vamos a iniciar el presente trabajo, aludiendo a lagunas con sideraciones sobre el comercio internacional, tema interesante y de capital importancia para comprender posteriormente los diferentes aspectos que se suscitan en la realización de la operación de crédito denominada crédito documentado.

Así pues, se observa que la razón de ser del comercio, está basada en la idea de que para los países modernos sólo existen las alternativas de comerciar o perecer. Sin el comercio, nos dice Ellsworth 1/, la población mundial nunca hubiera crecido ni el cincuenta por ciento de lo que es en la actualidad, además de que por medio del comercio entre las naciones se satisfacen los intereses más variados para llenar las necesidades de las mismas, y el nivel de vida en todos los órdenes económicos se ve elevado a su máxima expresión.

1.- El origen y aparición del comercio.-

El comercio como fenómeno económico y social, se presenta en todas las épocas y lugares y por tal motivo se explica que aún en los pueblos más antiguos puedan encontrarse normas reguladoras del intercambio de productos.

Ninguna nación vive en un vacío económico, sus industrias, su comercio, su tecnología, su nivel de vida y todas las demás facetas de su economía están relacionadas con las economías de las demás naciones por una compleja red de comercio y finanzas. Cada país desde su formación, adquiere conciencia de las relaciones de interdependencia con los demás países. 2/

- 1/ Ellsworth, Paul Theodore. Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económica. Versión española de Javier Marquez y Víctor L. Urquidí. México-Buenos Aires, 1966. Página 10.
- 2/ Krammer, Ronald L. Comercio Internacional. Cía General de Ediciones. 1a. edición. Traducción de Francisco Rostro. México, 1964. Página 1.

Es de señalarse igualmente, que la actividad comercial desde sus comienzos, haya dado lugar a toda una serie de relaciones y a la aparición de un conjunto de instituciones de carácter mercantil, que perduran hasta nuestro días.

Se puede decir, que el comercio aparece con el hombre mismo, ya que desde las primeras civilizaciones es tangible su existencia; y así tenemos, que una de las primeras actividades que realizó el hombre, consistió en cambiar objetos que se tenían por aquellos que no se poseían. El comercio existe, como ya antes se dijo, en primer lugar por necesidad; pero también es cierto que existe por el deseo de lucro que es característico del ser humano, y es aquí donde se encuentra la explicación y fundamento del comercio. 3/

Del mismo modo que el ser humano no puede vivir aislado, y precisa de una continua intercomunicación con sus semejantes, asimismo, las naciones del orbe se comunican entre sí, y una de sus manifestaciones es mediante el fenómeno tan natural como el comercio internacional, el cual, luego de ser originariamente un procedimiento que se desarrolla naturalmente, con los descubrimientos científicos y avances de la técnica, va evolucionando hasta convertirse en un complicado sistema.

El comercio, como operación económica que se lleva a cabo comprando, vendiendo o permutando productos, se desenvuelve como un sector de la actividad económica, la que comprende actividades cotidianas del hombre, como son: la producción, distribución y consumo de cosas, y de las formas de adquirir bienes productivos para revenderlos al consumidor.

3/ López Romero, Adolfo. Comercio y Servicio Exterior Mexicano. UNAM, 1957. Página 32.

El comercio ha asegurado los movimientos y adelantos de los pueblos, siendo el puente entre el productor y el consumidor — que se realiza por medio de la intervención de los comerciantes los cuales tienen la tarea de investigar y descubrir las necesidades más apremiantes, satisfacerlas cuidadosa y oportunamente y al menor costo posible.

La división del trabajo, que trajo entre otras cosas la especialización en la fabricación de determinados artículos, produjo como consecuencia la necesidad de un intercambio entre productos, basado en compras y ventas que han sido reguladas según la etapa histórica, política o económica por la que se han encontrado los diversos países comerciantes.

Para el autor español, Manuel Pérez Urruti, 4/ "... pocas palabras bastan para explicar la finalidad que persigue el comercio: una gran parte del tiempo y de la energía humanos, se consumen en el afán que tienen los pueblos de procurarse aquellas cosas que necesitan para la subsistencia, el recreo y el desarrollo de la cultura; y aunque a primera vista pudiera aparecer que el agricultor y el industrial atienden a la satisfacción de tales necesidades, los artículos que ellos producen no tendrían valor si no se dispusieran ahí donde fueran necesitados y en el instante en que se necesitan".

Igualmente, hay que considerar como causas propuloras del comercio, entre otras, las diferencias que existen entre los diversos países del orbe como son: el clima, la topografía y situación territorial, recursos y medio ambiente propicios, el aspecto demográfico, la ideología, etc.

La diversa capacidad para la producción de ciertos productos en las naciones, es un hecho del que se derivan, en primer lu—

4/ Pérez Urruti, Manuel. Historia del Comercio Mundial. M. Aguilar Editor. Madrid, 1933. Página 7.

gar, la existencia misma del intercambio de productos a nivel mundial; y por otra parte, el enorme desarrollo de la industria de transporte. Todo lo cual ha provocado entre los países, fuertes vínculos de interdependencia, haciendo con ello que toda idea de que un país pueda por su potencialidad económica, pensar en la autosuficiencia y propio abastecimiento, haya sido desplazada por completo. Ante esto, es de explicarse que ni siquiera los pueblos más fuertes de la tierra puedan aislarse dentro de sus fronteras, ya que necesitan como las naciones débiles, ajustar las relaciones comerciales propias a las necesidades del complejo funcionamiento del comercio entre países.

El comercio internacional señala el índice de la potencialidad económica de las naciones, y se abre paso a pesar de los obstáculos que en todas partes se le oponen; ante lo cual, no es exagerado decir, que la convivencia internacional marcha al paso que le imponen las relaciones comerciales.

Para Ricardo French-Davis, ^{5/} el comercio internacional se va desarrollando mediante las ventajas absolutas de que disfrutaban ciertas naciones para explotar materias primas y producir artículos en condiciones excepcionales, en cuanto a cantidad, calidad, precio y localización.

a).- Formación histórica del comercio.-

Siendo la historia el estudio de los hombre a través del tiempo, estudio que comprende no solamente los hechos acontecidos, sino también las actividades desarrolladas por el hombre, una de las cuales es el comercio. Examinaremos la evolución comercial por la que han atravesado las naciones en el devenir de los tiempos.

^{5/} French-Davis, Ricardo. Comercio Internacional y Política de Desarrollo Económico. Fondo de Cultura Económica. Primera edición. México, 1967. Página 9 y ss.

Sin admitir que el pensamiento económico de las primeras civilizaciones constituyera verdaderos ordenamientos rectores de la actividad comercial, no puede negarse la circunstancia de — que en estas culturas fueron estudiados diversos problemas de tipo comercial; así, encontramos que en el antiguo oriente ya existían relaciones de tipo mercantil. como lo fueron China y — la India donde se desarrolló un amplio intercambio de productos para lo cual se utilizaron los grandes ríos que existen en estos países. 6/

Edad Antigua.— En Egipto y en Babilonia lo mismo que entre — los fenicios, el comercio llegó a alcanzar un gran desarrollo a través del tráfico de productos como la seda, el marfil, las especias, materias tintóreas, algodón, piedras preciosas, maderas finas, perfumes, productos agrícolas y muchos otros artículos.— Fue tal el avance de la técnica comercial alcanzada por estos — pueblos, que así tenemos que en el Código de Manú, siglo II a.c. se estableció un tratamiento especial para las ventas de mercancías procedentes de otros lugares, ventas que no se nulificaban aunque el vendedor no fuera el propietario de las cosas vendidas. El primer pueblo de la antigüedad donde hubo normas comerciales escritas, fue el pueblo rodio (Leyes Rhodias), cuyas leyes constituyeron un conjunto de usos sobre comercio marítimo — de mucha importancia. En el pueblo judío el desarrollo de la — propiedad privada originó el incremento del comercio y con ello el aumento de las riquezas, lo que dió lugar a la corrupción y — codicia que fueron las causas fundamentales de la miseria de dicho pueblo.

6/ Carreño, Alberto María. Breve Historia del Comercio. Escuela la Bancaria y Comercial. México, 1958. Páginas 21 y 29.

En Grecia el comercio constituyó un fenómeno incidental en medio de la vida de las ciencias y de las artes que desarrollaron los griegos. En el pensamiento de las escuelas filosóficas griegas, encontramos que dentro de la escuela sofista, la cual pregonaba una cierta postura individualista, era visto con buenos ojos el comercio, al que se le consideraba como el ejercicio de un derecho individual que ponía en contacto a los hombres. Para Platón, el comercio solamente debían practicarlo los extranjeros, puesto que no era bueno para los ciudadanos griegos, y de esa manera es como lo explica en su obra titulada "La República". Aristóteles se refirió a una ciencia del abastecimiento, que se desarrollaba por lo que él designaba economía antinatural, la cual se formaba por el cambio de cosas y usos.

En general los griegos tuvieron cierta hostilidad hacia el comercio. Para regular el comercio que ejercían, indica Bulay-Patty, los griegos usaron las Leyes Rodias; "Con imitar a los rodios, con adoptar su legislación comercial, la mayor parte de Grecia se aplicó al comercio de productos y al desarrollo de la navegación". 1/

Roma no conoció una actividad comercial que estuviera regulada por un conjunto de normas especiales distintas y separadas del tronco único del Jus Civile, entre otras razones, porque a través de la actividad del Pretor fue posible adaptar tal derecho a las necesidades del tráfico comercial. 2/

Para algunos filósofos romanos el comercio mereció el mayor desprecio, el único comercio al que se le tuvo reconocimiento fue el realizado en gran escala durante la época del imperio. -

1/ Bulay-Patty. Corso di Diritto Commerciale Marittimo. Citado por el Dr. Raúl Cervantes Ahumada en su libro de Derecho Marítimo. Editorial Herrero. México, 1970. Página 9.

2/ Uria González, Rodrigo. Derecho Mercantil. Madrid, 1958. - Página 3.

Los juristas romanos con el Jus Gentium dieron algunas normas comerciales, pero lo cierto es que fueron los pretores y los propios comerciantes a través de sus usos los que crearon las mayores figuras e instituciones reguladoras del intercambio de productos, llevado a cabo principalmente en el Mar Mediterráneo. Entre las instituciones comerciales que aparecieron en dicha época podemos señalar: la Actio Institoria, la Actio Excursitoria, la Tributaria, la Foenus Nauticum y la Lex Rhodia de Iactu, que se desarrollaron y evolucionaron hasta nuestros días, dando lugar en muchos casos a nuevas instituciones comerciales.

Edad Media.- Para muchos autores fue un período de estancamiento al que se ha denominado el Oscurantismo, en virtud de que las ciencias y las artes y en general todos los órdenes de vida, entre ellos el comercio, disminuyeron notablemente. La actividad comercial solamente se efectuó dentro de las Villas en las cuales los señores feudales y la Iglesia la regularon exclusivamente. En este tiempo, las corrientes religiosas consideraron al comercio como un fenómeno que no era bueno ya que originaba la usura y la ambición.

Pero a pesar de las consideraciones anteriores, lo cierto es que en las postrimerias de esta etapa, aparecen las primeras regulaciones comerciales, y el comercio se desarrolló bajo normas aún incipientes del Derecho Mercantil, las que se van creando de manera consuetudinaria y que toman fuerza, tal como ocurrió con el Consulado del Mar, los Rholes de Olerón, las Leyes de Wisby, las Tablas de Amalfi, los Assises de Jerusalén, al igual que la formación de ligas comerciales como la Liga Hanseática y otras muchas. 2/

2/ Pina Vara, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano. Editorial - Porrúa. Segunda edición. México, 1964. Página 9 y ss.

El comercio se desarrolló por medio de ferias y mercados por rutas marítimas y terrestres, ejercitándose a través de las costas que al paso del tiempo se convirtieron en importantes puertos. Se intercambiaron productos entre países, para lo cual se usó de manera primordial, el Mar Mediterráneo por la ruta del Bósforo.

Edad Moderna.- El comercio alcanza jerarquía mundial, cuando a raíz de la toma de Constantinopla por los turcos en el año de 1454, y al no poder los países de la Europa occidental adquirir productos como las especias y las sedas que provenían del oriente, surge la necesidad de buscar nuevas rutas para la obtención de tan codiciadas mercancías. Los descubrimientos geográficos, que dieron por resultado la colonización del nuevo continente - por las principales naciones europeas, provocó que se intensificara el comercio; y desde entonces se desenvuelve por todo el mundo el tráfico internacional de mercancías.

Al acrecentarse la actividad comercial con las nuevas rutas, surgen novedosos y variados artículos para el consumo, perfeccionándose los medios de transporte y por consiguiente, se extiende la cultura en todos sus aspectos. Estas circunstancias, -- sin dejar de considerar aspectos negativos como la piratería, -- dieron por resultado que la legislación comercial fuera perfeccionándose, y así, se reguló el comercio de los metales preciosos, imponiéndose restricciones para comerciarlos, y se fomenta el Nacionalismo.

Ante la propia legislación comercial, el móvil del lucro característico del comercio, deja de ser considerado como algo indelesable.

Los adelantos científicos involucran el avance del comercio, se incrementan los mercados, suben los precios de los productos, y ante el fenómeno de la especialización de las actividades de la producción, se eleva la calidad de los artículos. Como resultado de la circunstancia de que algunas naciones tenían mejores medios para producir y comerciar, se van imponiendo comercialmente a los demás países; un ejemplo de esta situación fue Inglaterra, que a partir del siglo XVII detentó la supremacía comercial e impuso modalidades al comercio. Al decaimiento de Holanda y España y ante la pasividad de Francia, bajo el reinado de Isabel I se engrandese el poderío marítimo inglés, para lo cual influyó grandemente la situación insular que tiene Inglaterra, lo que le permitió invadir no sólo los mercados europeos con sus productos, sino los de todo el mundo. Gracias a este progreso se fueron creando importantes compañías comerciales, como la de la Región del Este, la del Comercio Ruso y otras muchas por medio de las cuales Inglaterra colocó sus excedentes de producción en el mercado mundial, y se hizo de toda clase de productos para la satisfacción de sus necesidades económicas; desde marfil y oro hasta los artículos más indispensables.

Édad Contemporánea.- La Revolución Industrial que se desarrolló a partir del siglo XVIII, dice el maestro Ellis, es entendible usando un sentido de continuidad, como un fenómeno de mercados en expansión, luego una transformación geográfica y social así como industrial del esfuerzo productivo, y donde las escuelas y doctrinas económicas proporcionaron leyes y teorías de libertad económica. El maquinismo crece y prepondera sobre el trabajo humano; las instituciones bancarias, aparecidas siglos atrás, aumentan considerablemente y extienden sus funciones lo-

grando intervenir en el comercio internacional con provechosos resultados, fortaleciendo las bases de los tipos de cambio. Es aquí cuando las transacciones internacionales se enmarcan dentro de unificados estudios económicos. 10/

La circulación de productos, como en los casos de la hulla, el petróleo, el hierro y el acero, dieron por resultado el poderío económico, surgiendo las grandes potencias comerciales. La marina mercante inglesa con su poderío comercial y grandes puertos tiene el dominio comercial casi absoluto hasta fines del siglo XIX, en que el desarrollo de los Estados Unidos de Norteamérica y de Alemania, comienza a rivalizar con ella. Alemania, -- después de la unificación de los estados alemanes, y con la intervención del "Canciller de Hierro" Von Bismarck, alcanza un enorme desarrollo económico.

Los Estados Unidos de Norteamérica, luego de la Guerra de -- Secesión, desarrollaron su industria y su comercio, y ya dentro del presente siglo, con las dos guerras mundiales, la nación -- norteamericana se ha impuesto sobre los demás países en todos -- los órdenes, así tenemos, que el comercio en la actualidad gira en torno a la política y a las modalidades que imponen los Estados Unidos de Norteamérica.

b).- Concepto del comercio.-

Antes de enunciar un concepto particular sobre el comercio, -- es conveniente hacer mención de las diferentes definiciones que han dado los diversos autores:

Para Carreño, "Se entiende por comercio el intercambio que -- realizan los hombres para obtener lo que les hace falta, a fin -- de satisfacer sus necesidades, dando en cambio algo que si bien

10/ Ellis, Howard S. y Metzler, Lloyd A. Ensayos Sobre Teoría -- del Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económica. -- Primera edición. Trad. Victor L. Urquidi. México, 1953. -- Página IX.

les es útil, que si bien es necesario para ellos, lo es menos - que aquello por lo que lo cambian". 11/

Por su parte César Vivante dice: "... la actividad comercial que necesita crédito, rapidez y puntualidad, está constituida - generalmente hablando por la cadena de operaciones que tienen - por objeto provocar la circulación de las mercaderías y de los - títulos de crédito que las representan, de manos de quienes las producen o las transforman, a quienes las consumen". 12/

Según Bolaffio, "... la actividad económica-comercial, es la actividad intermediaria que despliegan los comerciantes adquiriendo de los productores los medios de satisfacer las necesidades de los consumidores. El comercio es una actividad productiva, en virtud de que acrece la utilidad social y económica de - las cosas y en la medida que representa el trabajo ahorrado a - cada productor por el despacho directo de sus propios productos, y a cada consumidor la obtención de lo que necesita por medio de la intervención de los comerciantes, en las condiciones de lugar, tiempo, cantidad y calidad adecuadas". 13/

Siburo, citado por el autor argentino Rodolfo O. Fontanarrosa da el siguiente concepto: "Comercio es la actividad humana que - tiene por objeto mediar entre la oferta y la demanda para promo- ver, realizar o facilitar los cambios y obtener con ello una ga- nancia calculada sobre la diferencia de los valores de cambio".

14/

11/ Carreño, Alberto María. Obra citada. Página 13.

12/ Vivante, César. Tratado de Derecho Mercantil. Volumen I. - Traducción al español de César Sillio Belena. Primera edi- ción española. Editorial Reus, S.A. Madrid, 1932. P. 122.

13/ Bolaffio, León. Derecho Mercantil (Curso General). Traduc- ción José L. de Benito. Editorial Reus. Madrid, 1935. p.9.

14/ Fontanarrosa, Rodolfo O. Derecho Comercial Argentino. Se- gunda edición (parte general). Editor Víctor F. de Zabala. Buenos Aires, 1963. Páginas 15 y 16.

Alberto Rivera, por su parte dice: "En el aspecto jurídico, - el comercio comprende todas las relaciones que persiguen el fin de transferir una cosa por otra o un derecho mediante contrato; en el aspecto económico, la palabra comercio incluye sólo las - relaciones derivadas de la circulación de los productos". 15/

"Comercio como la negociación y tráfico que se hace comprando, vendiendo o permutando unas cosas con otras, sean frutos, - artefactos, dinero, letras de cambio, u otro papel semejante; - o bien, la negociación de las producciones de la naturaleza o - de la industria, con el objeto de hacer alguna ganancia". 16/

Para Tulio Ascarelli, el comercio como actividad económica, - se constituye por el conjunto de relaciones mercantiles que consisten en adquirir mercancía con el objeto de revenderla posteriormente. 17/

En esencia, el comercio como actividad económica, que se - efectúa comprando, vendiendo o cambiando productos, y que se enmarca en el propósito humano de procurarse aquellos artículos - necesarios para su desarrollo en las condiciones de lugar y - tiempo adecuados, es el fenómeno cuya actividad intermediaria - entre el productor (agricultor o industrial) y el consumidor se lleva a cabo por medio de la intervención de los comerciantes - (uno o más intermediarios); provoca en su desarrollo, la circulación y distribución de los productos, y abarca además el intercambio de los mismos, la actividad industrial, bancaria y de los medios de comunicación y transporte de cosas y de gentes, - que se realiza con el propósito de especulación comercial.

15/ Rivera, Alberto. Derecho Comercial. Editorial SANNA. Buenos Aires, 1957. Página 10.

16/ J. Escricha. Diccionario Razonado de Jurisprudencia y Legislación. Casa Edit. Gaurrier Hs. París. Página 466.

17/ Ascarelli, Tulio. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa Hs. Trad. Felipe de J. Tena. México, 1940. Páginas 3 y 13.

c).- Las diferentes etapas del comercio.

A través de un desarrollo lógico, el comercio atraviesa por diferentes etapas, en esos términos encontramos que para Brunn-Hildebrandt las formas del cambio están caracterizadas por tres etapas como son: el trueque, el dinero y el crédito. 18/

Se observa que el hombre en la actualidad, se entrega a la producción de cualquier artículo útil, con la seguridad de que el exceso de sus disponibilidades puede darle a cambio de lo que necesite; por el contrario el hombre primitivo sólo concebía dos formas de procurarse los elementos necesarios para subsistir: produciéndolos por él mismo, o robándolos a otros. 19/

El comercio, dice sobre el particular Pérez Urruti, aparece en una primera fase que se denomina permuta de mercancías; aquí el intercambio de cosas entre pueblos de la antigüedad provocado por la escasez de ciertos productos dió lugar al cambio como medio de obtenerlos. Al paso del tiempo, el intercambio se fue generalizando a un grado en que surgió la necesidad de inventar un medio de cambio que fuera seguro y aceptado por todos, facilitando el desenvolvimiento de las transacciones internacionales de comercio. Ese medio fue el dinero, con el cual sobreviene el período que podría denominarse de la compraventa, con lo que termina la producción aislada de satisfactores. Al tener algunos artículos cierta preferencia entre las naciones, se inicia la producción para el intercambio internacional basado en la moneda como medio común de pago. 19/

Como se observa, el intercambio de productos a estas alturas tiene un nivel mundial. En relación con el dinero, podría agre-

18/ Astudillo y Urcía, Pedro. Apuntes para la clase de Historia de las Doctrinas Económicas. UNAM, 1968.

19/ Clive, Day Ph.D. Historia del Comercio. Tomo I. Versión española de Teodoro Ortiz. Fondo de Cultura Económica. Primera edición española. México, 1941. Páginas 1 y 2.

20/ Pérez Urruti, Manuel. Obra citada. Página 16.

garse, que va variando su convertibilidad hasta llegar a ser de aceptación general para todas las naciones, y que tiene como funciones, entre otras, la de constituirse en medio general de pago en el comercio internacional, como representativo de la capacidad adquisitiva (del valor) y como instrumento de concesión de bienes y préstamos y transmisión de productos.

Al concurrir al mercado mundial diversos comerciantes de los más variados lugares, portadores de distintos tipos de moneda, se provocó que el cambio de cosas por medio de la moneda no fuera siempre posible, teniendo que recurrirse a los bancos, a quienes se encomienda que por medio de órdenes de pago en carta o letras de cambio realicen y simplifiquen el intercambio. Al desarrollarse este fenómeno, aparece el período que podemos denominar del crédito, en donde las relaciones entre los bancos cambistas con los comerciantes, dieron por resultado que los primeros adquirieran una capacidad económica tal que les permitiera comerciar por cuenta propia, recibiendo de los comerciantes las disponibilidades sobrantes para invertirlos en sus propios negocios y reservándose aquéllos una participación en los beneficios y de esta forma, los bancos pasan a ser intermediarios del crédito al tomar dinero a un determinado interés, para prestarlo luego con un cierto margen de beneficio previas las garantías necesarias. Como consecuencia de lo anterior, aparecen figuras jurídico-comerciales como la promesa de pago, la letra de cambio, el conocimiento de embarque, etc., que se desarrollan gracias al desenvolvimiento del comercio internacional a un elevado nivel. Una de estas figuras es el crédito documentado, cuyos efectos y consecuencias serán precisados posteriormente.

d).- El desarrollo del comercio en la actualidad.

A pesar de que algunos autores han afirmado, que el comercio internacional en la actualidad no tiene el desarrollo que debía tener, y que esto ha sido motivado por la gran desconfianza que exhiben las naciones en su política comercial, podemos afirmar que después de la Segunda Guerra Mundial, fue notable el grado de desarrollo alcanzado por el comercio.

Los grandes movimientos internacionales de capital y de trabajo, así como de los métodos que los hacen productivos, provocan el desenvolvimiento del intercambio mundial de productos. Sin embargo, actualmente se han multiplicado las restricciones para comerciar, los aranceles han dejado de ser estáticos y moderados; algunas naciones prohíben por completo la importación de ciertos productos, y para que penetren en su territorio determinado tipo de artículos se requiere permiso especial.

El desequilibrio económico existente entre las naciones, se ha ido acentuando en todo el mundo; el empobrecimiento gradual de las viejas potencias económicas, así como el poderío económico de los Estados Unidos de Norteamérica, son algunos de los fenómenos que se han presentado en los últimos tiempos. Las dos guerras mundiales, han traído infinidad de cambios en todos los órdenes; la aparición de sistemas político-económico-sociales diferentes al sistema capitalista; el surgimiento de fuertes movimientos nacionalistas y los frustrados intentos de cooperación económica mundial.

Durante la segunda conflagración mundial, el territorio de los Estados Unidos de Norteamérica no sufrió ningún daño, lo que dió lugar a que se desarrollaran ampliamente sus industrias y su comercio, dando como resultado que su capacidad de producción aumentara enormemente, lo cual ha sido causa fundamental -

de que los países europeos se supeditaran a la política comercial norteamericana. Del mismo modo, la totalidad de los países de América han entrado a la esfera comercial de los Estados Unidos de Norteamérica.

Ante esto, la mayoría de las naciones europeas han tomado medidas que han hecho renacer la competencia internacional, se han reabierto mercados que habían concluido con la guerra, se fomentan las exportaciones ofreciendo al mercado mundial mejores condiciones y mejor trato, incluso han desarrollado un comercio muy amplio con los países del mundo comunista.

Inglaterra, no teniendo ya la grandeza de otros tiempos, ni conservando sus antiguas colonias, no ha dejado de ser una nación comercial; así, intercambia a gran escala productos con los países asiáticos y del Africa, aprovechando a su máximo los recursos que le proporciona el Canadá, además de que la Comunidad Británica de Naciones, tiene tal magnitud y desarrollo comercial, que ha permitido a este país, permanecer junto con los Estados Unidos de Norteamérica en la cúspide mundial del intercambio de mercaderías.

Otros países europeos, sin la tradición ni el poderío inglés se han asociado por medio de agrupaciones comerciales, que han permitido que se efectúe a gran escala el intercambio internacional de productos en estos países, gracias a lo cual no se han resagado en las relaciones comerciales a nivel mundial. Un claro ejemplo de lo anterior, lo es el Mercomún, que en la actualidad ha alcanzado un desenvolvimiento envidiable.

Por otra parte, a partir de 1917 en que surgió la Unión de Repúblicas Soviéticas, se efectúa el fenómeno por el que dejó -

de existir un solo mercado comercial, integrado por una serie -- de grandes empresas internacionales, dando cabida a un segundo-mercado comercial que ha abierto una competencia que ha obligado a los Estados Unidos de Norteamérica a cambiar su política -- comercial.

Ante los avances del comercio internacional, el crédito co-mercial y la intervención de los bancos, han facilitado enorme-mente el procedimiento de las transacciones comerciales entre -- países.

Con respecto a Latinoamérica, su papel en el comercio inter-nacional se ha concretado exclusivamente, a pedir mejores pre-cios para las materias primas que exportan al exterior. En vir-tud de que el comercio que realizan lo ejercen a través de un -- solo mercado, que es el de los Estados Unidos, dependen total y pasivamente de este país. Se han impulsado las exportaciones -- principalmente de materias primas, como medio de alcanzar mayor capacidad para importar, lo que a originado que se haya descui-dado el progreso en la relación de precios en el intercambio co-mercial. En las conferencias interamericanas sobre comercio, se ha acordado el establecimiento de mecanismos orientados a redu-cir las diferencias que existen entre los precios de venta de -- las materias primas que se producen dentro de sus territorios, con los precios que realmente debían tener.

De lo anterior se desprende, primero, que la especialización regional dejó de producir ventajas desde el momento mismo en -- que la economía de los países capitalistas, evolucionó a ritmos desiguales y hacia formas y métodos más avanzados que los ex-pleados por los países subdesarrollados. Además, los intentos --

por mejorar las condiciones económicas de las naciones en desventaja, han fracasado hasta la fecha por la sencilla razón de que ha hecho falta un auténtico y desinteresado espíritu de cooperación económica internacional, así como un verdadero deseo de superación por parte de las naciones menos desarrolladas.

La ayuda económica de los Estados Unidos de Norteamérica al exterior, siempre caracterizada por su proporción tan grande, a últimas fechas ha ido disminuyendo notablemente como consecuencia del debilitamiento de sus sistema económico comercial, y así mismo se han aumentado las trabas para permitir la entrada de productos extranjeros a la nación norteamericana.

Como resultado de lo antes expuesto, se percibe la necesidad de que el comercio internacional para operar con éxito, requiera urgentemente de una reestructuración de sus instituciones y funcionamiento, para lo cual fue necesario que se creara un mecanismo comercial adecuado con la presente época, como lo es el crédito documentado.

2.- Las diferentes teorías para explicar la existencia del comercio internacional.-

Los estudiosos del derecho y de la economía a través de los tiempos han tratado de explicar el fenómeno económico del comercio, empleando para ello un sinnúmero de teorías, las cuales han influido en las políticas comerciales de los estados.

El comercio a partir del siglo XVI se desarrolló a gran escala, siendo la doctrina mercantilista la que prevaleció en esta etapa. Sobre el mercantilismo Ferguson dice: "La esencia del mercantilismo consiste en una política y una doctrina económicas ligadas a la doctrina política del nacionalismo".

Al surgir los estados modernos independientes, como Francia, Inglaterra, se desarrollan las ideas mercantilistas, el poder del Rey se vuelve absoluto y comienza a crecer la economía monetaria. La aparición de los bancos y la expansión que representaron los descubrimientos geográficos de la época, así como las grandes cantidades de metales preciosos procedentes de América, dieron por resultado el nacimiento de la clase capitalista mercantil.

La ambición de los mismos estados de aumentar su poder y riquezas, al igual que la extensión de sus territorios y población, son otros de los aspectos que enmarcan al mercantilismo.

Además, se generalizó la tesis de que si los metales preciosos se encontraban fuera de las fronteras de un Estado, se deberían atraer logrando así un mayor poderío económico, ya que la abundancia de oro y plata obtenidos mediante el comercio internacional, provocaría una balanza comercial favorable, consiguiéndose un exceso de valor en los productos de las exportaciones sobre los productos de las importaciones.

La importancia que se daba a los metales preciosos, se explica por la idea que se tenía de que el oro y la plata eran el símbolo de la riqueza y no debían circular libremente; además, una nación sin minas puede conseguir metales por el comercio, que es el medio adecuado para conseguir el codiciado tesoro.

Otro concepto importante del mercantilismo fue el metalismo que tajo consigo la prohibición de vender oro y plata hacia el exterior, ya que al respecto se tenía la idea de que si un metal entraba a territorio nacional, ya no debía de salir.

En lo relativo a la exportación de materias primas, se evitó su realización por medio de un libre intercambio, ya que en es-

hasta entonces, es decir, extendió el principio cuantitativo del dinero a las relaciones económicas internacionales y sólo así - pudo deducir el principio regulador de la distribución de los - metales preciosos en forma automática.

Hume, parte del principio que indica que un país conseguirá automáticamente la cantidad de metales que necesita para mantener sus precios a nivel con los del exterior hasta equilibrar - el valor de sus importaciones con el de sus exportaciones, y al ingresar a un país más metales de los que necesita, sus precios aumentarán en relación con el exterior, y así, importará más y exportará menos, lo cual provoca que el equilibrio se regule automáticamente alcanzando el nivel que conserve sus precios a la par con los de los demás países.

Hume señaló además, que los metales no deben verse como riqueza en sí, sino como instrumento de circulación de la riqueza y como medida del valor en el intercambio.

La teoría clásica del comercio internacional.- Hubo un conjunto de ideas filosóficas que influyeron en el pensamiento de los clásicos del comercio internacional, que fueron entre otras: el pensamiento filosófico y científico de la segunda mitad del siglo XVII, mismo que tuvo sus raíces en el empirismo, en el pensamiento de los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración. En la economía se originó el libre cambio y la filosofía del bienestar material basado en el respeto a la Ley-Natural que rige los acontecimientos humanos en el último extremo. 22/

22/ Deborin, A.M. Las Doctrinas Político-Económicas de la Epoca Moderna. Tomo I. Ediciones Pueblos Unidos. Montevideo,- 1960. Página 343. Citado Por Ricardo Torres Gaytán. Obra-citada. Página 67.

De acuerdo con el principio de "laissez" sostenido por el -- Doctor Quesnay y sus adeptos fisiócratas, la riqueza de las naciones se consideró como un fenómeno natural que los seres humanos producían espontáneamente siendo condición que el Estado no interfiriera en el libre desarrollo de los acontecimientos. La ley de la oferta y la demanda, regulaba todas las operaciones productivas y comerciales; en el aspecto productivo, con el mejor empleo de los recursos; en el comercial, con el libre cambio que proporciona un mercado para lo producido.

Ramón Xirau en relación con el individualismo económico, cuyas bases fueron sentadas por los fisiócratas, dice: "... La libertad de trabajo, la libertad de comercio, libertad de competencia; en una palabra, libertad en todos los órdenes de vida, -- todo ello es la base del libre desarrollo". 23/

Dentro del régimen del libre mercado, decían los fisiócratas, es necesario procurar la conservación del equilibrio de las fuerzas económicas; acorde con el principio de "laissez faire", se consideró que el funcionamiento de la ley de la oferta y la demanda dejándose a su libre acción conducía al equilibrio de las fuerzas económicas y generaba el máximo producto al mínimo costo. Torres Gaytán señala que a partir de los fisiócratas, el liberalismo económico comenzó a tomar carta de ciudadanía en las esferas oficiales de las cortes de Francia y de Inglaterra y -- bien pronto, en Inglaterra se observó que el libre desarrollo -- industrial era resultado del desarrollo técnico, ya que éste no era sino resultado y la aplicación mecánica de los inventos, cu yos frutos más ostensibles producían la eficacia en el trabajo

23/ Xirau, Ramón. Introducción al estudio de la Filosofía. Fac. de Filosofía y Letras. Textos de la UNAM. 2a. edición, 1968
Página 240.

y el aumento del excedente económico y las ganancias, al igual que sustentaba la demanda de bienes y servicios destinados a la producción. 24/

La tesis clásica del comercio internacional fue elaborada por Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill en los años de 1776 a 1848, período en que aparecieron sus obras "La Riqueza de las Naciones" (1776), "Principios de Economía Política y Tributación" (1817), "Principios de Economía Política" (1848) respectivamente.

Adam Smith, fundador de la escuela clásica del comercio, desarrolló las doctrinas del liberalismo económico y del individualismo, aplicó las teorías de la división del trabajo, la tesis de la conveniencia o del interés personal y el liberalismo económico al comercio internacional. 25/

Además, Smith atacó las restricciones mercantilistas para comerciar y sentó la base para la argumentación en favor de la libertad de comercio, al demostrar que la libertad del mismo entre las naciones les permite aumentar su riqueza, basándose en el principio de la división del trabajo.

Ellsworth dice que Smith, presentó en relación con el comercio entre naciones, la conveniencia de la especialización de trabajo en las diferentes naciones y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstas. 26/

Por medio de las diferencias absolutas de costos, Smith demostró la conveniencia para los países de intercambiar productos

24/ Torres Gaytán, Ricardo. Obra citada. Página 70.

25/ Echeverría, Juan. Teoría del Dinero y del Comercio Internacional. Editorial Tecnos. Primera edición. Madrid, 1963. - Página 230.

26/ Ellsworth, Paul Theodore. Comercio Internacional. Teoría, - Fondo de Cultura Económica. Traducción de Rodolfo Ornelas. México, 1962. Páginas 28 y 29.

cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de la mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país.

La relación de cambio con ventaja comercial para los cambistas, consiste en que cada país dedique su mano de obra en la producción de artículos de que disfrute la ventaja absoluta, lográndose así, una producción mayor que antes de adoptar la especialización, siendo conveniente para los países proveerse de artículos del exterior, que ellos producen con desventaja. Y así, mientras las ventajas existan, dice Smith, será más benéfico -- para un país importar lo que por sí mismo produciría a costos y precios mayores.

Smith criticó el proteccionismo, considerando que los aranceles altos y las prohibiciones para el libre intercambio de productos otorga monopolio para algunas industrias, pero no acrecientan la industria en general, pudiendo suceder, que se produzca dentro del país lo que podría comprarse más barato en el extranjero, con lo que se atacan las ventajas provenientes del reparto natural de los productos en los países.

Pero a pesar de su liberalismo económico, Smith no dejó de sostener cierto proteccionismo para determinadas industrias nacionales, imponiendo derechos y trabas a la importación de productos extranjeros, cuando los artículos análogos de manufactura nacional estuvieran gravados por impuestos lo cual se haría con el objeto de obtener una mayor equidad en el libre intercambio de ellos. Se refirió también a la represalia como un medio para que las naciones derogaran los impuestos o derechos aduanales, todo con el fin de lograr el mayor equilibrio entre los Estados comerciantes.

David Ricardo, el más profundo de los autores clásicos, agente de bolsa y hombre práctico, fue quien comprendió mejor la realidad inglesa de su tiempo, autor sin el cual no se concibe a la Escuela Clásica del comercio internacional. David Ricardo para la explicación del comercio entre las naciones, da como punto de partida su teoría del valor, según la cual el valor de toda mercancía depende de lo que llamó su "costo de trabajo". Asimismo señaló que la causa real del movimiento de mercancías entre naciones, se explicaba por la teoría de los costos comparados o de la ventaja comparativa. Por primera vez expuso un ejemplo de costos comparativos con lo que demostró que no obstante tener un país sobre otro la ventaja en dos artículos, en diferente proporción, a ambos les conviene especializarse e intercambiarlos a condición de que tal ventaja o desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo. Al respecto, Haberler dice, "... la teoría de los costos comparados de Ricardo, indica que cada país, se especializará en condiciones de libre cambio en la producción de aquellos bienes que puede elaborar relativamente más baratos e importará aquellos otros cuya producción en otros países posea ventaja relativa". 27/

La diferencia existente entre los principios que regulan el intercambio dentro de una nación y entre las naciones, se explica considerando, la dificultad con que el capital se mueve de un país a otro cuando se buscan inversiones más productivas y la facilidad con que pasan de una provincia a otra dentro de un mismo país. Según su teoría de la inmovilidad de los factores en el exterior, la inmovilidad del trabajo, del capital y de la iniciativa, es la que obliga a concentrar dichos factores en el-

27/ Haberler, Gottfried. Tratado de Comercio Internacional. — Editorial Porrúa. México, 1965. Página 139.

país de origen, evitando así que la producción se realice donde los costos son absolutamente más bajos. Para Ricardo, la localización de la producción entre países sigue el principio del costo relativo: cada nación tenderá a especializarse en la producción de la mercancía para la cual los costos en trabajo son relativamente más bajos. 28/

La teoría del valor por el trabajo, supone que el factor "trabajo" es el único medio idóneo de producción. Para dicha teoría, la existencia de diversos factores de la producción origina insolubles complicaciones alegando que los costos en trabajo pueden ser traducidos a costos y precios expresados en dinero. — Smith y Ricardo, al considerar que sólo había costos-trabajo, — partían del supuesto que ese trabajo era de igual productividad en un mismo país, por lo que las horas-trabajo eran homogéneas e intercambiables; más para Ricardo el valor del cambio igual — en todas las regiones de un país, por la perfecta movilidad interna de los factores de la producción, se establece de manera que dos cantidades de mercancías diferentes se pueden cambiar — entre sí, cuando tengan incorporadas igual cantidad de trabajo.

Para Ricardo, el comercio exterior conduce a mejores posiciones comerciales que el aislamiento, incluso para los países que tienen factores de producción que los hacen casi autosuficientes a comparación de aquellos otros países con que comercian. Por último cabe decir, que la teoría de los costos comparativos perfecciona la teoría de las diferencias absolutas de costos de — Smith, al decir que el intercambio es ventajoso para los países incluso cuando uno de ellos no goza de absoluta superioridad en su producción, en las relaciones comerciales con otros países.

28/ Torres Gaytán, Ricardo. Obra citada. Página 85.

Ricardo también estableció los límites de los precios relativos en que habría de desarrollarse el intercambio con ventaja - para ambos países comerciantes.

John Stuart Mill, recogió las ideas de Smith y Ricardo, creando la teoría de la demanda recíproca, con la que contribuyó enormemente al desarrollo de la teoría clásica del comercio internacional. 29/

La aportación original de Mill al problema de la economía internacional, se limitó a su teoría de la demanda recíproca, en la que combinó las teorías de Hume, Smith y Ricardo. 30/ Al respecto dice Haberler, "... Mill desarrolló la teoría de la demanda de un país por productos de otros, lo cual se expresa en términos de unidades de sus propias exportaciones. Y utilizó en este contexto el concepto de la elasticidad de la demanda que tanta importancia ha cobrado". 31/ Cabe agregar que la teoría de los valores internacionales a que se refiere Mill, fue sistemáticamente desarrollada por Marshall, quien se ayudó de métodos gráficos y analíticos.

Mill ante todo, se empeñó en definir los factores que determinan la "relación real de intercambio" entre los países. Su punto de partida, fue la de considerar cuantos productos proporciona cierta cantidad de trabajo, en vez de cuantos días-trabajo se necesitan para producir determinada cantidad de cada producto. Asimismo, Mill supuso, con el fin de comparar las productividades respectivas, que una determinada cantidad de horas-trabajo en relación con la cantidad de productos obtenidos dentro de un país, da la relación real de intercambio.

29/ Torres Gaytán, Ricardo. Obra citada. Página 89.

30/ Ellsworth, Paul Theodore. Obra citada. Página 39.

31/ Haberler, Gottfried. Obra citada. Páginas 147 y 153.

En su teoría de las demandas recíprocas expresa: "El valor de una cosa en cualquier lugar, depende del costo de su adquisición en el mismo; lo que en el caso de un artículo importado, - significa el costo de producción de lo que se exporta para pagarlo". En relación con las mercancías extranjeras, Mill dice - que la relación de cambio internacional depende; de los costos de transporte nulos, de la demanda de mercancías exteriores (la cual depende a su vez del precio internacional), y de los precios internacionales, los cuales son fijados dentro de los límites establecidos por la ley de los costos comparativos, ya que existe una demanda y también una oferta que pueden o no coincidir. Existirá por otra parte, un precio para que los demandantes soliciten justamente la cantidad que ofrece el país vendedor, y así, en estas condiciones de trueque, el precio que la demanda esté dispuesta a pagar, viene dando la proporción de unidades - de mercancía que deberá entregarse a cambio. El volumen de exportaciones en forma de oferta, constituye a su vez la demanda del otro país, y es el precio internacional el que hace coincidir las demandas recíprocas.

En estas condiciones, el precio internacional relativo, será par un país el volumen de sus exportaciones dividido por el de sus importaciones de modo que estas queden pagadas con aquellas. La demanda recíproca dentro de los límites determinados por los costos comparativos, y la relación real de intercambio, es determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos de otro, que es la fuerza que a su vez - determina la relación de cambio en el sistema de libre competencia.

Partiendo de los costos recíprocos, Mill dedujo que la demanda recíproca es la fuerza decisiva que determina el punto de la relación de intercambio. Esta acción depende de dos factores: -

1) Intensidad de la demanda, 2) Extensibilidad de la demanda; -- así, la relación de intercambio es más favorable a un país, cuanto más fuerte y elástica sea la demanda exterior de sus productos, y cuanto más elástica e intensa sea la demanda por los artículos importados. El precio relativo internacional estriba en la ventaja obtenida en el intercambio y está en relación con las tensiones de las demandas recíprocas y con la dotación de factores de la producción. Así, la producción de un país se cambia por la de otros de acuerdo con los valores que permitan que el valor de las exportaciones pague el valor total del valor de las importaciones, lo que Mill denominó "ecuación de la demanda internacional". Lo anterior permite que el país en donde la demanda de exportación sea más extensa y elástica que la demanda de sus importaciones se beneficie por el comercio internacional.

La demanda recíproca se expresa como la fuerza que determina la relación de cambio entre países y cuyas variaciones corrigen el desequilibrio existente en el comercio internacional.

Mill refutó la opinión de que el comercio internacional proporciona un mercado para los excedentes de una nación como único beneficio, ya que consideraba que no sólo se exporta por obligación, sino por la conveniencia de obtener lo que se carece, y del mayor disfrute que hay para las naciones de disponer de mayores satisfactores.

Para terminar diremos, que siendo Mill en parte proteccionista, opinaba que el Estado debe dejar su pasividad y transformar su indiferencia en una política protectora del comercio y de la industria nacional, con el fin de que el país comerciante pueda desarrollarse plenamente.

Modelo Neoclásico del comercio internacional.- La teoría clásica se había elaborado como un acontecimiento de índole científico desconectado del cuerpo general del pensamiento económico.^{32/}
^{32/} Echeverría, Juan. Obra citada. Página 241.

En la segunda mitad del siglo XIX, la estructura económica de Europa sufrió una serie de modificaciones como la del incremento de la productividad del trabajo que perfeccionó las técnicas de producción y el empleo del capital. El industrialismo y el aumento en el nivel de los salarios reales al igual que las actividades comercial y financiera adquirieron inusitada importancia. El modelo clásico sufrió enmiendas por una serie de autores que se denominaron neoclásicos, los cuales acercaron dicho modelo a la realidad, eliminando supuestos irreales (sólo dos países comerciantes), pero siendo fieles a los principios y a la mayoría de los supuestos de los clásicos.

Para Torres Gaytán, el neoclasicismo es la corriente del pensamiento en materia de comercio internacional, posterior a Mill que con la excepción de quitarle la exclusividad al factor trabajo como creador de valores económicos y de basar su análisis en el equilibrio parcial con un enfoque marginalista, adoptó los demás supuestos fundamentales de los clásicos. 33/

La corriente neoclásica, que tuvo precursores desde mediados del siglo XIX, como Senior y Gossen, fue a partir de 1870 que tomó cuerpo con Jevons, Menger, Waldras, se desarrolla y consolida con Böhn-Bawerk, Von Wieser y Pareto para llegar a su punto culminante a principios del presente siglo con Marshall, Wicksell, Clark y Pigou.

En materia de comercio internacional, el neoclasicismo fue la corriente del pensamiento que predominó desde 1870 hasta el advenimiento del keynesismo a partir de 1936.

Los principales aspectos del modelo neoclásico son los siguientes: 1) Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tie- 33/ Echeverría, Juan. Obra citada. Página 241.

rra para llegar con Haberler a los costos de oportunidad y a una teoría del precio. 2) Enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución. 3) Empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor; Marshall y Edgworth trataron sobre el equilibrio parcial buscando superar los supuestos establecidos por la escuela clásica, así Edgworth dice, "... un movimiento entre una curva de oferta y otra de demanda en el comercio internacional, debería considerarse como vinculado con los dictados del comercio interior; del mismo modo que las manecillas del reloj corresponden a movimientos ocultos de la maquinaria". 34/ 4) En materia de producción el aporte más importante de los neoclásicos consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dada. 35/

El comercio internacional y el equilibrio general.- Los trabajos de Ely F. Heckscher y de Bennett Ohlin perfeccionaron la teoría pura del comercio internacional y superaron el principio ricardiano de la ventaja comparativa. Gracias a sus aportaciones, se considera en el terreno de la teoría del comercio, la influencia provocada por la forma en que está hecha la distribución de los factores de la producción entre los países comerciantes del mundo.

Estos autores no consideran al comercio internacional a partir de los costos comparativos, sino a través de un fundamento, cuyas bases radican en la diferente dotación de los factores productivos en cada región o país considerados, puesto que las diferentes regiones tienen diversos recursos productivos.

34/ Citado por Juan Echeverría. Obra citada. Página 243.

35/ Torres Gaytán, Ricardo. Obra citada. Páginas 125 y 126.

En relación con el equilibrio económico general, Ohlin se refiere al movimiento internacional de mercancías al cual analiza desde el punto de vista de sus relaciones con el empleo de los factores productivos. El modelo Heckscher-Ohlin se sintetiza de este modo: "La remuneración de los factores difiere en -- dos países de aptitudes diferentes, pero el comercio internacional tiende hacia la igualación, que sin embargo no llega a ser completa; el intercambio aproxima las remuneraciones de los factores, porque dicta combinaciones productivas mejor adaptadas a las dotaciones de factores de cada país".

Walras al tratar del equilibrio general, atiende a todos los supuestos más importantes de la economía nacional e internacional, y su método de análisis del sistema de interdependencia comercial de precios se realiza por medio del enfoque analítico de la oferta y demanda existente. Con el sistema walrasiano se demuestra el equilibrio general del comercio internacional a -- largo plazo (Ley Say), el valor de las exportaciones de bienes y servicios; pero a corto plazo y de manera continua, el equilibrio de cada país frente al exterior se logra mediante el empleo del recurso monetario y crediticio (Ley Walras).

Al referirnos dentro del equilibrio al comercio interregional, es necesario hacer mención a la teoría de la localización que indica que los recursos naturales están limitados y desigualmente distribuidos, lo que da a su vez una desigualdad de productos, factor que propicia el intercambio comercial, el cual se extiende por la especialización de los países en determinadas actividades y la creación de instrumentos de trabajo y técnicas apropiadas para la explotación de recursos. La diferencia de -- oferta de factores de producción entre las regiones geográfico-económicas determina la localización de las actividades productivas. La oferta y demanda recíproca interregional determina que los precios de las mercancías tienden a nivelarse tanto por la-

movilidad de las mercancías como por la repercusión de los precios de éstas sobre el costo de los factores de la producción.

Para los sostenedores del equilibrio económico, el comercio internacional se considera como un caso especial del comercio interregional, porque si la razón principal del comercio se debe a que los factores de la producción están distribuidos desigualmente entre las naciones o regiones de un país, resulta claro que la teoría del comercio interregional o internacional sean parte de la teoría de la localización, y el principio de la localización está íntimamente ligado con el principio de la especialización que es el que establece las bases del intercambio.

La teoría del equilibrio económico general, representa una de las últimas aportaciones del neoclasicismo, y contiene los siguientes supuestos: 1) Competencia perfecta, 2) Dotaciones fijas de factores productivos y su empleo total, 3) Plena movilidad de factores en lo interno y nula entre países, 4) Pluralidad de factores productivos, 5) Aceptación de la Ley Say.

Asimismo, aparecen los siguientes postulados: a) Las regiones se caracterizan entre sí, por estar dotadas cada una en especial de recursos en mayor abundancia, b) Al ser más baratos los factores abundantes en cada región, habrá preferencia a usarlos, c) Cada región producirá y exportará mercancías que requieren de recursos abundantes y baratos en dicha región.

De lo expuesto, se obtienen estos puntos importantes: 1) La condición primaria y a la vez determinante del comercio internacional, es la existencia de diferencias regionales de factores, 2) La razón principal de la localización se debe a que los factores de la producción están distribuidos en proporciones desiguales, pero la distribución de recursos, sobre todo los naturales, tiende a ser más permanente y por ello suele ser el factor

más determinante y estable de la localización industrial, 3) El comercio internacional es un caso especial del comercio interregional, y éste es parte de la teoría general de la localización de la actividad económica, 4) Cada región usará los recursos abundantes en mayor proporción debido a la baratura de los mismos; en consecuencia, las diferencias de precios de los factores y de las mercancías resultan ser el factotum del intercambio comercial entre países, 5) La diferencia de oferta de los factores y el precio de estos influye sobre la localización de la producción y sobre la dirección del comercio, 6) Las diferencias relativas se traducen en absolutas y susceptibles de comparación, al establecerse un tipo de cambio. 35/

La corriente Keynesiana.- Como resultado de la Primera Guerra Mundial, hubo cambios en la política más que en la teoría del comercio internacional, el patrón oro se suspendió de hecho y los tipos de cambio fluctuaron libremente, los Estados Unidos de Norteamérica, desplazaron a Inglaterra como la mayor potencia económica del mundo. Los esfuerzos por liberalizar el comercio, restablecer el patrón oro y normalizar las corrientes del capital, fracasaron con la depresión de 1929. En octubre de ese año, el mercado de valores y acciones se derumbó, los propietarios de acciones y los corredores de bolsa quedaron arruinados. La gran depresión vino a establecer una desocupación a nivel mundial sin precedentes, y un abatimiento del comercio mundial que provocó medidas restrictivas y políticas intervencionistas por parte de los Estados.

La depresión provocó necesariamente repercusiones en la teoría del comercio internacional; el análisis con base en el equilibrio parcial en función de las variaciones de los precios y demás supuestos de Mill y Marshall, fueron sustituidos por un enfoque macroeconómico ricardiano, manejando agregados fundamentales adrede 36/ Torres Gaytán, Ricardo. Obra citada. Página 141.

dedor del cambio en el ingreso. La aportación principal a la ciencia económica en estas condiciones, es la teoría general del empleo, del interés y del dinero de John Maynard Keynes. Fue el primer autor que al analizar las deficiencias del sistema de producción capitalista, volvió sus ojos hacia el mercantilismo para sostener la demanda efectiva, empezando por negarvalidez a las leyes de la economía de libre mercado por medio de las cuales se produce espontáneamente el equilibrio a nivel de ocupación plena, basándose en el supuesto de una economía cerrada para exponer sus ideas.

La teoría de Keynes incluía novedades y supuestos que llevaban implícitos reconsideraciones a la teoría tradicional del comercio y el retorno a la utilización de los grandes agregados de la economía, estimulando de esta manera el desarrollo del enfoque macroeconómico. Se dió una nueva explicación al proceso de ajuste de la balanza de pagos y la transmisión de la fluctuación económica entre países, relacionando la teoría del comercio internacional con la teoría de los ciclos económicos, proceso de ajuste que ya había sido objeto de estudio por Taussig, cuando mencionó que el mecanismo de los clásicos para explicar el ajuste de la balanza de pagos no operaba correctamente en la realidad, puesto que el restablecimiento del equilibrio entre los pagos e ingresos internacionales con leves movimientos de precios y oro, llamó la atención a los clásicos pero no pudo ser explicado por ellos. Keynes completó el proceso de ajuste basándose en los cambios en el nivel del ingreso y de la ocupación para lograr el ajuste, porque el país con superavit de importación tendrá un efecto represivo sobre el ingreso y ocupación y finalmente reducirá su demanda de importaciones. Por su parte, en el país con excedente de exportaciones, el incremento del ingreso-

y del empleo ocasionará el incremento de la importaciones. De esta manera, sin que necesariamente intervengan movimientos importantes de los precios, habrá una tendencia hacia el equilibrio de los pagos internacionales, a través de cambio en el ingreso y empleo nacionales.

La teoría keynesiana surgió tras la búsqueda de los factores que determinan el nivel de la ocupación. Keynes centró su estudio sobre las causas del desempleo en una economía cerrada usando los elementos de análisis dinámico de la economía abierta.

Al ponerse en duda el supuesto de la libre competencia, Keynes concluye que la intervención del Estado era necesaria para salvar el régimen de producción capitalista permitiendo un mínimo de libertades individuales. Igualmente estudió y rechazó la Ley Say, pero sin considerar que la misma vista a la larga era cierta, y que más lo será en economías de tipo socialista donde no hay problema de mercado, y la oferta y la demanda se corresponden porque la producción está para satisfacer una demanda — prevista estando capacitadas para sostener el empleo total de los factores productivos, a diferencia del capitalismo, que solamente alcanza el pleno empleo en circunstancias particulares y transitoriamente. Keynes, otorgó plena validez a la sobreproducción y a la desocupación general involuntaria.

En la segunda posguerra se buscó una mayor cooperación internacional por medio de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Nacional de Reconstrucción y Fomento, la Organización Internacional del Comercio y otras, que han dado lugar a una situación de comercio relativamente libre que facilita la recuperación y el desarrollo económico. En estas circunstancias, se aceptaron las ideas de Keynes, las cuales se aplicaron a los aspectos de la política económica de los Estados.

Presente y futuro de la teoría del comercio internacional.-
Después del anterior examen de las diferentes teorías sobre el comercio internacional, podemos afirmar que una vez adoptados y establecidos que sean los principios y prácticas comerciales convenientes para todos los países, el mundo podrá regirse por principios que como la división del trabajo a nivel internacional, serán efectivos, ya que al adoptarla se hace un uso más productivo de los factores de la producción y de ellos se obtiene un artículo mundial superior, el cual completado con la equidad en las ganancias logradas por dicha cooperación, hará posible conjuntar para todos y cada uno de los países comerciantes el uso más racional de los recursos, y un reparto más equitativo y proporcional del esfuerzo realizado.

En la actualidad, la teoría del comercio internacional resulta un tanto inoperante en relación con las economías de los países subdesarrollados, y en muy poco puede servirles de orientación a su política comercial. Sin embargo, es conveniente que se tomen en cuenta las doctrinas de los autores del comercio internacional, ya que en mucho pueden ayudar las mismas para que naciones como México, alcancen un adecuado desarrollo tanto comercial como de todos los órdenes de la vida del país.

3.- El comercio exterior en México.-

Hemos señalado la importancia que tiene el comercio internacional para el desarrollo de las naciones. Nuestro país por lo mismo, no es ajeno a tal fenómeno. El comercio que efectúa México con el exterior a través del tiempo ha ido adquiriendo una gran importancia y ejerce una influencia enorme sobre la economía nacional, mismo que ha permitido el progreso y el aumento en el nivel de vida de la población de nuestro país.

El comercio exterior, en lo que respecta a bienes y servicios tanto como a movimientos del capital, señala Torres Gaytán, asu me importancia decisiva en los países industriales una vez iniciada la recuperación de los que intervinieron en la Segunda Guerra Mundial. Por lo que se refiere a los apíses pobres, esta relevancia se manifiesta en mayor medida a partir del momento en que se generaliza entre ellos una toma de conciencia de la necesidad de romper el círculo vicioso del subdesarrollo. 37/

Es de considerarse que las naciones que históricamente han llegado tarde al proceso industrializador, como es el caso de México, el comercio se les presenta como un fenómeno económico-endeble y obstaculizado, sin la fuerza necesaria para su desarrollo y por lo mismo, aparece la necesidad de fortalecer su capacidad productora. 38/

La vida económica de nuestro país tiene una etapa de preforma ción comercial, que se inicia una vez que finalizaron las hostilidades de la Revolución de 1910, 39/ ya que antes de esa fecha, el país se había caracterizado por ser un exportador de recursos no renovables y más del cincuenta por ciento de las ventas eran destinadas principalmente a los Estados Unidos de Norteamérica.

Los ingresos que reportaban las ventas al exterior se destinaban principalmente a la adquisición de numerosos artículos para el consumo interno.

Entre los años de 1910-1940, hubo una serie de factores que influyeron en el desarrollo de nuestro comercio exterior, como fueron: las tarifas arancelarias, el control sobre la importación, los subsidios tanto de exportación como de importación, -

37/ Torres Gaytán, Ricardo. Obara citada. Página 3.

38/ Rostro Plascencia, Francisco. Temas Económicos Nacionales. Comercio Exterior. Serie de Economía I. Instituto Politécnico Nacional. México, 1966. Página 135 y ss.

39/ Hernández Cervantes, Héctor. El comercio exterior. México, Cincuenta Años de Revolución. Tomo I La Economía. Fondo de Cultura Económica. México, 1960. Página 475.

los convenios de trueque, la política del gobierno en relación a la industria y a la agricultura y la política de los Estados Unidos de Norteamérica en materia comercial, y otros de menor importancia. 40/

Posteriormente, las importaciones y las exportaciones que realizó el país, fueron variando en su composición, ya que los adelantos de la técnica y el crecimiento de la industrialización nacional, provocaron la necesidad de importar mayor cantidad de artículos indispensables para fomentar el desarrollo de nuestras industrias. 41/

Durante las últimas décadas, el ritmo del desarrollo en México ha sido uno de los más altos y sostenidos del mundo. El incremento del producto nacional bruto, de 1940 a la fecha, ha sido enorme. El ingreso per cápita equivale actualmente a dos veces y medio más que en 1940. Ese singular desarrollo fue consecuencia de cambio profundos en la estructura de nuestro aparato productivo. México busca el desarrollo económico en las transacciones internacionales, ya que el comercio con el extranjero tiene un papel fundamental para el aumento de la productividad nacional, resultando un mayor aprovechamiento de nuestros recursos.

En lo relativo a los diversos sectores que integran el flujo de las exportaciones nacionales, se encuentra el sector minero. También se venden al exterior bienes duraderos, de consumo y producción (materias primas), y por lo tanto dentro de las mercancías, la fuente de divisas sigue proviniendo de la producción primaria, aunque en el transcurso del tiempo ha presentado modificaciones estructurales en su composición. 42/

40/ Veliz Lizarraga, Jesús. El Comercio Exterior de México. (1910-1940). Revista de Comercio Exterior. Tomo IV número 3. Marzo de 1954. Banco Nacional de Comercio Exterior. Pág 108 a 109.

41/ Campos Salas, Ocataviano. Una Política de Relaciones Económicas Internacionales. Revista de Comercio Exterior, 1954. - Banco Nacional de Comercio Exterior. Página 220.

42/ Mújica, Emilio. Comercio Exterior. Cuestiones Nacionales. T II. Ediciones del I.M.J.M. México, 1964. Páginas 315 y ss.

El sector agrícola nacional, salvo algunos artículos que representan un importante apoyo para el comercio de exportación - (henequén, azúcar, algodón), no da sin embargo, el suficiente apoyo comercial. La exportación de ganado es alta pero en detrimento de nuestra población. De la industria forestal, el más importante artículo de exportación es el chicle, y también son de tomarse en cuenta el guayule, la copra y otros de menor importancia. 4) Así pues, la composición de las ventas que realiza nuestro país corresponden a las de un Estado subdesarrollado, - continuamos siendo exportadores de materias primas.

En relación con las importaciones, y a pesar de la participación de bienes de capital, y de que han ganado terreno las compras de maquinaria y productos destinados al desarrollo de la - industria del país, no ha sido posible evitar en la composición de las compras al exterior, las importaciones de artículos de - lujo inútiles para la economía nacional. Sin embargo, actualmente se compran artículos para la industria nacional como maquinaria, automóviles, productos derivados del petróleo y del caucho; todo lo cual ha provocado el desarrollo industrial del país. El grueso de las importaciones se integra por artículos de producción y de consumo duraderos que aún no se producen dentro del - país.

Respecto de los mercados que tenía nuestro país con el exterior, es de observarse que con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, México perdió por completo el comercio con los mercados europeos. A partir de 1939 fue notable el descenso de las exportaciones hacia Europa, lo que trajo como resultado que las ventas que realizó el país tuvieran por destino exclusivamente los Estados Unidos de Norteamérica, como único mercado tanto como - 4) Cavazos Galván, Ricardo. Comercio Internacional y Desarrollo Económico de México (1939-1964). Universidad de Nuevo León. 1966. Facultad de Economía. Páginas 57, 58 y 59.

para comprar como para vender. De esta forma se le dieron todas las ventajas a dicho mercado, y así, las relaciones comerciales nunca han sido favorables a México.

Actualmente, nuestro país comercia también con el Japón, la Comunidad Económica Europea y el mercado latinoamericano en una situación comercial más cómoda. Es de considerarse igualmente, - que la ampliación de nuestro mercado interno y el logro de más altos niveles de eficiencia productiva, serán las bases en que nos apoyemos para lanzarnos a los mercados exteriores e incrementar las importaciones. El aumento de la exportación nos permitirá a su vez, mayor número de empleo creado, ocupar la capacidad no aprovechada de nuestra industria y el financiamiento - de la compra de tecnologías y maquinaria aún no producidas en - México. 44/

Así pues, se establece la necesidad de formular un perfeccionamiento de la administración del Estado sobre el comercio exterior, para lo cual se requiere una reforma administrativa sectorial, concentrando facultades y responsabilidades en los funcionarios encargados del manejo de nuestro comercio exterior. Ante el grado de madurez alcanzado en el desarrollo industrial de México y con las condiciones aceleradamente competitivas del comercio internacional, deberá darse mayor importancia y más atribuciones a las instituciones oficiales y organismos adecuados. 45/ Para canalizar el financiamiento de actividades relacionadas -- con el comercio exterior. Tal éxito, tendrá que basarse en un proceso tecnológico especializado y actualizado, eficiente y de protección así como de medios de transporte adecuados y baratos, sin olvidar la previa investigación y estudio de mercados, lo mismo que la uniformidad cualitativa de los productos de manu--

44/ Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Primer Congreso Nacional de Desarrollo Regional y Comercio Exterior. Memoria del Congreso. México, 1971. Página 281, 291 y ss.

45/ El IMCE, el POMEEX, El Banco Nacional de Comercio Exterior y otras instituciones gubernamentales.

factura nacional, los cuales de tal forma serán presentados con la más llamativa publicidad al comercio mundial.

La fuerte tendencia al desequilibrio del comercio nacional - en relación con el exterior, impone la constante vigilancia del gobierno con el fin de encausar el esfuerzo productivo a mejores y más sólidas situaciones. Además, nuestro país al buscar nuevos mercados comerciales debe eliminar por completo la intervención intermediadora de los Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, deben de superarse las condiciones competitivas, creándose para ello condiciones interiores de comercio que confieran mayor capacidad competitiva en el exterior a nuestros productos así como una creciente diversificación de los mismos mediante un estímulo apropiado para nuestro comercio internacional.

La intervención de los bancos en el comercio exterior, es indispensable en razón de que este último requiere la cooperación de las instituciones de crédito, por el enorme volumen de los capitales con que funciona, razón por la que el comercio exterior ha dejado de ser una actuación individualista y de derecho subjetivo para convertirse, como en la totalidad del mundo moderno, - en una institución técnica colectiva de derecho objetivo conceptual de masas, que alcanza validez espacial en toda la superficie terrestre, y validez personal con relación al conjunto de los hombres y de los Estados; así pues, el comercio exterior se realiza sobre la base del crédito por la intervención de los bancos.

La mejor política comercial a seguir por nuestro país, será - aquella enfocada a lograr, por un lado, que toda importación se destine a elevar la capacidad productiva del país, principalmente la de los productos esenciales para el desarrollo nacional, - eliminando cualquier fuga que sea destinada a bienes de consumo - suntuario o de bienes competitivos de aquellos que se producen -

dentro del país, siempre y cuando los nacionales sean de naturaleza competitiva. Por otro lado, las exportaciones deben aumentarse para llegar al nivel más elevado posible, con el objeto de aumentar la capacidad de compra, el objeto de crear una capacidad de exportación suficiente para cubrir aquellas importaciones, es para no incurrir en un considerable déficit en cuenta corriente o en balanza de pagos por la compra de maquinaria, materias primas y artículos semielaborados necesarios para el país.

Para nuestro país, en donde es de vital importancia para su desarrollo, la colocación de productos mexicanos en el mercado exterior, resulta indispensable el crédito documentado, 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, mismas 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 sólidas sus trabajos de promoción de productos nacionales.

Si la investigación preliminar de determinada plaza exterior revela que hay posibilidades de introducir un producto mexicano, existen dos caminos a seguir: 1) Ponerse en contacto con las firmas importadoras de los productos y tener así las primeras experiencias de exportación, 2) Buscar alguna firma activa conocida del ramo y de reconocida solvencia moral y económica, que represente en el país extranjero al industrial mexicano, y aquél 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 extranje-

ros; así pues, deben propiciarse sistemas de ventas a crédito, - sobre bases equitativas, como medio de favorecer una mayor comercialización. Es necesario para el desarrollo de nuestro comercio exterior, que se intensifique la asistencia técnica, así como - vías y medios de comunicación que conecten a nuestros comerciantes con los mercados regionales nacionales y del extranjero.

Ante esto, se ven favorecidos los supuestos que provocan el - desenvolvimiento del crédito documentado en nuestro comercio exterior, y con ello la intervención de los bancos en el comercio internacional es del todo benéfica como veremos más adelante. - Por último, diremos que se requiere de una real cooperación entre los estados que comercian, para la búsqueda de la igualdad en las relaciones propias del tráfico comercial, tratando de evitar en - lo posible, el deseo de ganancia como única bandera para comerciar.

Hacemos notar la necesidad de que México aumente constantemente la productividad y el perfeccionamiento de sus mercancías y se mejoren las técnicas para comerciar, y de esta forma podamos ver - cumplidos nuestros deseos de superación.

CAPITULO II.- LOS BANCOS Y LA FUNCION BANCARIA.

1.- CONCEPTO Y FUNCION ECONOMICA DE LOS BANCOS.

a) La empresa bancaria como intermediaria en el crédito. b) Las operaciones de crédito y las bancarias.

2.- LA BANCA MEXICANA. a) Estructura del sistema.

b) La banca central y los diversos tipos de instituciones bancarias.

- - - - esOoes - - - -

El estudiar a los bancos y la función bancaria en este capítulo, tiene por objeto principal, el de exponer el funcionamiento de la banca comercial mexicana, el tratamiento que da a ésta a las diversas operaciones de crédito que realiza, así como las condiciones a que se sujetan tales operaciones, en el cumplimiento de su función como intermediaria del crédito que es el tema - que nos interesa examinar.

De la importancia fundamental que representa conseguir el desenvolvimiento económico, principalmente para los países en vías de desarrollo, deriva la necesidad de conocer los instrumentos - que dispone un país, para acelerar y conservar tal desarrollo económico. 1/

1.- Concepto y función económica de los bancos.-

Cuando las ideas generales sobre el crédito, las cuales trataremos en el siguiente capítulo, empezaron a ser conocidas abriéndose paso a través del mundo económico, y el comercio y la industria fueron ganando extensión, ya no fue suficiente el esfuerzo individual para lograr un mayor desarrollo económico, por lo que apareció la necesidad de que se reuniesen los mayores poseedores del dinero para emprender la tarea de realizar operaciones económicas de más grande importancia. Es cuando aparecen los bancos - como reguladores e intermediarios del crédito. 2/

La palabra banco, tiene su origen de la costumbre de algunos pueblos italianos durante la Edad Media, en cuya época, cada negociante o cambista, tenía en un sitio público un banco o mesa, donde efectuaba sus pagos, así como también sus cobros, derivándose de tal práctica el nombre de banco. Existía la costumbre, -

1/ Aguilera Schaufelberger, Evangelina. Los Bancos Centrales en la política de Desarrollo. UNAM. Escuela Nacional de Economía. México, 1958. Página VII.

2/ Segovia, Eduardo María. Los Documentos de Crédito. Sociedad General Española de librería. Diarios, Revistas y Publicaciones, S.A. Madrid, 1943. Página 139.

que cuando algún comerciante de éstos faltaba a sus compromisos, se rompía públicamente el banco o la mesa, de donde más tarde nació la palabra bancarrota. 3/

El banco es un establecimiento que realiza principalmente -- operaciones de giro, cambio y descuento, abre créditos y lleva cuentas corrientes, compra y vende asientos públicos, especialmente en comisión, y es la institución que busca en general un beneficio aceptando depósitos, préstamos y otorgando a su vez -- préstamos con el beneficio de un interés a su favor.

Dumbar, citado por Aldrighetti, define al banco como, "...un instituto que, a petición y contra garantía, consiente en prestar y en hacerse cargo de la conservación de capitales temporalmente ociosos". 4/

Precisa, sin embargo, completar esta definición haciendo notar que el banco opera con las dos partes contratantes en nombre y por cuenta propios, asumiendo la plena responsabilidad.

El propio Aldrighetti siguiendo a Obst nos da el concepto de banco en los siguientes términos: "... banco es la empresa constituida bajo la forma asociativa, cuya actividad se dirige a -- coleccionar capitales ociosos, dándoles colocación útil, a facilitar las operaciones de pago y a negociar con valores (acciones y obligaciones)". 5/

Los bancos, dice Rodríguez y Rodríguez, son empresas que se encuentran en el centro de una doble corriente de capitales: -- los que afluyen al banco por no ser inmediatamente necesitados por sus dueños, y los que salen del banco para ir a manos de -- los que se encuentran precisados de ellos. 6/

3/ Segovia, Eduardo María. Obra citada. Página 143.

4/ Aldrighetti, Angelo. Técnica Bancaria. 5a. edición. Fondo de Cultura Económica. Versión española de Felipe de Jesús Tena y Roberto López México-Buenos Aires, 1966. Pagina 7.

5/ Aldrighetti, Angelo. Obra citada. Página 9.

6/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Tomo II. Editorial Porrúa, S.A. 4a. edición. México, 1960. Pag. 54.

La banca, expresa Octavio A. Hernández, es el establecimiento comercial que recoge los capitales para distribuirlos sistemáticamente en operaciones de crédito. 7/

Siburo, citado por Esteban Cottely en su libro de Derecho Bancario, dice que "Banco es toda institución organizada para el ejercicio regular, continuo y coordinado del crédito, en su función mediadora entre la oferta y la demanda de capitales, mediante operaciones practicadas por profesión". 8/

Cesar Vivante considera que la banca es el establecimiento comercial que recoge los capitales para distribuirlos sistemáticamente en operaciones de crédito.

Sayers sobre el concepto de banco manifiesta lo siguiente: "... podemos definir a éste como una institución cuyas deudas (depósitos bancarios) son ampliamente aceptadas en la cancelación de las deudas que otras personas tienen entre sí". 9/

De acuerdo con lo anterior, podemos concluir que un banco es una empresa facultada por la Ley para realizar profesionalmente operaciones de intermediación a nombre y por cuenta propios y asumiendo la plena responsabilidad entre los que poseen capitales ociosos para los que buscan empleo que ellos directamente no saben o no quieren encontrar, y aquellos que necesitan capitales para invertir en objetos productivos o para destinarlos a objetos de consumo (comercio del dinero y del crédito). 10/

De todas las definiciones anteriores, se desprende que más que un concepto de banco, es necesario examinar las funciones que desempeña el mismo para poder de este modo, entender con

7/ Hernández, Octavio A. Derecho Bancario Mexicano. Tomo I. - Ediciones de la Asoc. Mex. de Investigaciones. México, 1956. Pagina. 15

8/ Cottely, Esteban. Derecho Bancario Argentino. Editorial Arayú, S.A. Buenos Aires, 1956. Página 7 y ss.

9/ Sayers, R.S. La Banca Moderna. Fondo de Cultura Económica. Trad. de Daniel Cosío Villegas. 4a. edición. México-Buenos Aires, 1963. Pagina. 11.

10/ Las Instituciones de Crédito pueden ser públicas o privadas.

De todas las definiciones anteriores, se desprende que más que un concepto de banco, es necesario examinar las funciones que desempeña el mismo para poder de este modo, entender con mayor facilidad la naturaleza de los bancos.

Cabe decir, que el uso de la denominación, para Lexis Wilhem, está subordinado a una autorización administrativa de las autoridades competentes. Y se comprende de esta categoría (de bancos) en honor a la brevedad, todas las clases de empresas dedicadas a las operaciones bancarias, ya sean de carácter individual, ya aparezcan como sociedades mercantiles, cooperativas u otras formas jurídicas especiales, o como empresas de carácter público. 10/

Desde el punto de vista de las funciones que desempeñan, con frecuencia se describe a los bancos como proveedores de dinero, pero de hecho también son hacedores de dinero. Además, la función bancaria es ejercitada por los banqueros, los cuales son empresarios que realizan actividades múltiples en el mercado de capitales y del crédito, simplificando tal función.

La función del banco, dice Pina Vara, consiste en tomar dinero barato y en proporcionarlo un tanto más caro, con carácter profesional, de un modo habitual y como finalidad de existencia. 11/

La función económica de los primeros bancos, señala Aldrighe tti, consistía principalmente en la conservación del dinero y del cambio, lo que realizaban en forma momentánea. Al evolucionar los bancos, de tal función inicial, fue surgiendo el trabajo de intermediación en los pagos internos e internacionales, -

10/ Lexis, Wilhem. El Crédito y la Banca. Trad. Manuel Sánchez Sarto. Editorial Labor. Barcelona-Buenos Aires, 1928. Página. 38.

11/ Pina Vara, Rafael. Obra citada. Página 246.

La función económica de los primeros bancos, señala Aldrighetti, consistía principalmente en la conservación del dinero y del cambio, lo que realizaban en forma momentánea. Al evolucionar los bancos, de tal función inicial, fue surgiendo el trabajo de intermediación en los pagos internos e internacionales, empleando el dinero depositado en préstamos que les proporcionaban lucro. 12/

A la actividad mediadora, que inicialmente realizaban los bancos, se añade la función de recibir depósitos en numerario y prestar anteriormente con cargos a esos fondos, es cuando los bancos se convierten en verdaderos comerciantes del dinero que canalizan y hacen producir el ahorro privado prestado a interés a algunos clientes, el numerario recibido en depósito de otros. 13/

El banco debe estar siempre en condiciones de poder atender la retirada de depósitos, teniendo en caja la cantidad necesaria de numerario, por lo que es fundamental la correlación entre los depósitos y los préstamos que realice, así como fácil movilización para los efectos de la liquidez bancaria.

No obstante, la técnica bancaria moderna permite que los bancos concedan crédito aún por encima del montante de sus depósitos, y en este sentido el banco opera no sólo como mediador y distribuidor del crédito, sino como creador del mismo.

La actividad bancaria, ha llegado ha monopolizar el mercado del crédito, ejerciendo una poderosa influencia sobre la evolución de los sistemas monetarios y contribuyendo al abandono progresivo del dinero metálico por el dinero-papel.

12/ Aldrighetti, Angelo. Obra citada. Página 7.

13/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 380.

Es un hecho evidente, que la actividad bancaria a través de su poder de concesión de crédito y de inversión, se presenta en todos los rincones de la economía. En la modesta economía de un sujeto individualmente considerado, socializa su ahorro con lo que provoca su acceso a la inversión rentable; en la economía de las empresas, interviene financiando su constitución y sus fases de desarrollo y mediando en las operaciones que afectan a su capital circulante; y aún en la propia economía de las naciones, al aumentar los grados de rentabilidad que se derivan del proceso industrializador y de la constante y rápida circulación de los créditos. Al respecto Petit nos dice, "... la organización bancaria ha alcanzado un grado de complejidad extremado, - no hay operación de crédito sin la intervención de la banca".¹⁴

Lo que ha dado esa importancia a los bancos, es el que operan con las partes contratantes en nombre y por cuenta propios, asumiendo la plena responsabilidad en los negocios en que intervienen, es decir, se constituyen en deudores de aquellos que le confían sus capitales, y en acreedores de aquellos a quienes se los presta. En esta plena responsabilidad del instituto va envuelto justamente el motivo del rápido progreso de los bancos.

Respecto de la función económica de los bancos, Petit señala las siguientes funciones:

- 1) Prestar a sus clientes capitales que adquieren del público en forma de depósitos. Así, abren créditos tanto a particulares como a las diversas empresas existentes;
- 2) Ofrecer al público valores mobiliarios (acciones y obligaciones) emitidos por las sociedades. Por su mediación, se consiguen las finalidades de utilización productiva de los capitales obtenidos por el ahorro
- 3) Facilitar con sus operaciones de compraventa de divisas extranjeras, el intercambio entre países;
- 4) Emitir billetes de banco, los cuales han adquirido preponderante papel en el mercado

¹⁴/ Petit, Lusien y R. de Veyrac. El Crédito y la Organización Bancaria. Editorial América, México, 1945. Pagina 8.

de monetario. En la medida en que los bancos son capaces de hacer variar la cantidad de moneda circulante, ejercen una influencia sobre el tipo de interés de los préstamos a corto plazo.^{15/}

Así pues, es notable la influencia que la función bancaria tiene en la vida y actividad económicas modernas.

a) La empresa bancaria como intermediaria en el crédito.

El banco moderno, señala Aldreggetti, se caracteriza por la función que desarrolla de intermediación entre los que poseen capitales ociosos, para los que buscan el empleo que éstos no saben o no quieren encontrar directamente, y aquéllos que necesitan capitales para invertirlos en objetos productivos o de consumo. ^{16/}

Como toda empresa comercial, el banco en sus actividades persigue el lucro, el cual obtiene su mayor parte de los negocios derivados de la intermediación del crédito, en proporción menor de la administración de capitales y en parte aún más reducida, de la intermediación en los pagos. La plena responsabilidad de los bancos, provoca el aflujo de los capitales hacia ellos, lo cual no depende exclusivamente por el deseo de los propietarios de ponerlos en custodia y obtener un pequeño beneficio, sino también por el servicio de pago y compensación que pueden obtener a través del banco y de los instrumentos de pago por él emitidos (cheques).

Las operaciones de crédito, que constituyen los negocios bancarios normales, se ven agregados con la creación de los grandes bancos con los negocios de financiamiento que se realizan mediante la colocación entre el público de préstamos emitidos por los Estados y por las grandes empresas; y así intervienen también en la constitución, transformación y rehabilitación de

^{15/} Petit, L. Obra citada. Páginas 123 y 124.

^{16/} Aldreggetti, Angelo. Obra citada. Página 7.

las empresas y en la adquisición y venta de artículos y de títulos por cuenta propia y por cuenta ajena.

Para Cervantes Ahumada, lo típico de la empresa bancaria consiste en la intermediación profesional en el comercio del dinero y del crédito: por una parte, los bancos reciben el dinero de aquellas personas que no tienen manera de invertirlo directamente, y lo proporcionan en forma de crédito a quienes necesitan del dinero. Los que llevan dinero al banco, conceden crédito a éste, y el banco a su vez lo concede a los prestatarios. 17/

Greco, en relación con la función de la empresa bancaria dice, "...la función de la banca, se difunde y penetra, en diversa medida, y en todos los aspectos de la vida social, desde la economía doméstica hasta la del Estado; desde la formación del ahorro familiar hasta el financiamiento de la gran industria. La circulación monetaria, el movimiento de los cambios, la ejecución de los pagos, el desarrollo del crédito en las formas más variadas, la recolección de capitales y su distribución por los más diversos usos, son todos fenómenos regidos y controlados por los institutos de crédito". 18/

Los bancos se caracterizan por desarrollar actividades de intermediación en el crédito; la actividad bancaria, nos dice Gay de Montellá, "...ha dado origen en la vida práctica a una rama especialísima del comercio, el cual es el negocio bancario, es decir, la actividad intermediaria entre el capital que busca colocación y el trabajo que lo reclama y pide medios para una aplicación productiva". 19/

17/ Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. 3a Edición. Editorial Herrero. México, 1961. Página. 205

18/ Greco, Paolo. Curso de Derecho Bancario. Traducción de Raúl Cervantes Ahumada. Editorial Jus. México, 1945. Página. 9,

19/ Gay de Montellá, Rafael. Tratado de Legislación Bancaria - Española. 2a Edición. Bosh Casa Editorial. Barcelona, 1934. Página 47.

Para Moreno Castañeda, la función esencial de las instituciones de crédito, consiste en actuar como intermediadoras en el crédito, centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles, redistribuyéndolos luego en operaciones de crédito en favor de quienes necesitan el auxilio del capital para producir. La emisión fundamental de las instituciones de crédito, consiste en actuar como intermediarios en el crédito, centralizando los capitales dispersos y dándoles funcionalidad por medio de operaciones en favor de quienes necesitan el capital para producir. 20/

Las operaciones bancarias, como actos de intermediación profesional en el crédito, son realizadas en masa por empresas, es este sentido Rodríguez y Rodríguez dice, "... los bancos practican diversas operaciones de crédito, pero en definitiva todas ellas se condensan en el siguiente esquema: recoger dinero, realizando operaciones, y proporcionar dinero, mediante diversas operaciones activas". 21/

Para Tullio Ascarelli, la función de intermediación en los créditos y en los pagos o bien otras que les son conexas. Como intermediario en el crédito, "... el banco acoge, por un lado sumas de dinero, tomándolas en mutuo o en depósito irregular; y por otro, utiliza a su vez tales sumas, invirtiendo el dinero reunido de esa suerte". 22/ La esencia de la función de las empresas bancarias, señala Uria, es la función distribuidora del crédito que realizan los bancos, tomando dinero de quienes les confían sus capitales en depósito, para entregar después a crédito ese mismo dinero a quienes necesitan capitales para sus negocios. 23/

Por último concluimos que desde el momento en que el banco, 21/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Derecho Bancario. Ed. Porrúa. México, 1945. Páginas 18 y 19.

22/ Ascarelli. Tullio. Derecho Mercantil. Trad. Felipe de J. Tena. Distribuidores Porrúa Hns., S.A. México, 1940. Pág 303.

23/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 381.

Por último, concluimos que desde el momento en que el banco, como empresa comercial, utiliza el capital ajeno en provecho propio, obteniendo crédito del dueño del capital, es entonces cuando el banco, al realizar operaciones en masa y profesionalmente, se convierte en intermediario del crédito, recibiendo dinero de quien no lo necesita y dándolo a crédito a quien ha menester de él. Por lo mismo, la operación adecuada para realizar profesionalmente operaciones de crédito en serie o en masa, es la empresa bancaria.

b) Las operaciones de crédito y las Operaciones bancarias.- Las operaciones de crédito; la banca como establecimiento comercial que recoge capitales para distribuirlos sistemáticamente, lo hace por medio de operaciones de crédito, las cuales están, como señala Vivante, consideradas en su íntima substancia disciplinadas por el Derecho Común, como sucede con los préstamos, comisiones, descuentos, etc; pero que en la práctica bancaria adquieren un carácter propio que las distingue aún en el caso de no ser realizadas por una empresa bancaria. 24/

La operación de crédito en un sentido estricto, manifiesta - Cervantes Ahumada, es un negocio jurídico en el que el crédito existe aunque nuestra ley comprenda dentro de las operaciones de crédito, a negocios jurídicos en que en sentido estricto no se da el crédito. Así, la operación de crédito se ha extendido a negocios que no son estrictamente crediticios pero que están relacionados con negocios donde interviene el crédito. 25/

Cuando se habla de operación de crédito, nos referimos a ---

- 20/ Moreno Castañeda, Guilberto. La Moneda y la Banca en México. Imprenta Universitaria. Guadalajara. México, 1955. p 180.
24/ Vivante, César. Obra citada. Página 122.
25/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 204.

aquél negocio jurídico por virtud del cual, el acreedor (acreditante) transmite un valor económico al deudor (acreditado), y éste se obliga a entregarlo en el tiempo estipulado. 26/

La operación de crédito se caracteriza por implicar la transmisión actual de propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor en favor del deudor, para que la contrapartida del deudor se realice posteriormente. 27/

Para Greco, el elemento característico que denota objetivamente a la operación de crédito, "... reside en el extremo de la - transferencia actual de la propiedad de una cosa del acreedor - al deudor, quedando diferida la contrapartida, esto es, la prestación correlativa por parte del deudor, de una cosa que representa el equivalente de la propiedad adquirida por él". 28/

En la operación de crédito existe la confianza o fiducia, el acreedor confía en la capacidad, eventual cumplimiento del deudor. Pero en muchas ocasiones, es la desconfianza la que origina la - operación de crédito. Además, no es la confianza un elemento exclusivo de la operación de crédito, la cual existe aún sin ella.

En la operación de crédito, también interviene el término o - plazo, el cual transcurre entre la prestación del acreedor y la contraprestación diferida del crédito del acreditado. Pero al - igual que la confianza, no es un elemento exclusivo de la operación de crédito, y puede existir ésta sin el mismo.

Como ya lo señalamos, el elemento esencial de la operación - de crédito es la transmisión de la propiedad de una cosa, al que nos referiremos posteriormente en este trabajo.

26/ Pina Vara, Rafael. Obra citada. Página 245.

27/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Obra citada. Página 54.

28/ Greco, Paolo. Obra citada. Página 24.

Messineo, por su parte, llama operaciones de crédito a los contratos por efecto de los cuales, una parte concede a la otra, la propiedad de una suma de dinero o ejecuta prestaciones en favor de la contraparte, que indirectamente implican desarrollo de dinero, por un determinado tiempo, con la obligación de restitución del equivalente a término diferido, a cargo de la otra parte y siempre contra compensación. 29/

Para Vivante, la operación de crédito es aquella en que se verifica una prestación (principalmente en dinero), con la confianza de una contraprestación futura: en toda operación de crédito es necesario un intervalo de tiempo entre las dos operaciones. 30/

Una parte de la doctrina señala, que las operaciones de crédito no debieran denominarse así, sino negocio de crédito, pero en vista de que tales negocios suelen efectuarse en gran escala por los bancos, que son instituciones especializadas que operan en campo del crédito, tal término ha persistido tanto en las leyes, como en la práctica bancaria y en el lenguaje jurídico.

Operaciones bancarias; los bancos, al realizar su función, celebran diversos tipos de contratos, que en principio pueden ser realizados por cualquier persona, y que se califican de bancarios, porque un banco interviene en su celebración; aún los negocios y operaciones que actualmente y por mandato legal, son exclusivamente bancarios, no siempre han tenido esa calificación. Las llamadas operaciones o contratos bancarios, no presentan caracteres intrínsecos que los distinguan de otros negocios jurídicos. Consisten en un negocio jurídico de tipo general que se clasifica de bancario solamente por la intervención de los bancos en su realización.

29/ Messineo, Francesco. Manual de Derecho Civil y Comercial.- Tomo IV. Trad. Santiago Sentis Melendo. Editorial E.J.E.A., Buenos Aires, 1954. Página 126.

30/ Vivante, César. Obra citada. Página 121.

Garrigues, indica que no debe confundirse, el término operación de crédito examinado en sentido estricto, con el término - operación bancaria, ya que jurídicamente no puede decirse que existan operaciones bancarias, las cuales consisten en un negocio jurídico de tipo general que se califica de bancario sólo - por el sujeto (el banco); así manifiesta: "... desde el punto - de vista jurídico, la operación bancaria significa, pues, un negocio jurídico, normalmente bilateral; es decir, un contrato concluido por el banco en el desenvolvimiento de su actividad profesional y para la consecución de sus propios fines económicos. El estudio jurídico de las operaciones de crédito se resume, por - tanto, en el estudio de los negocios bancarios y de las relaciones que de esos negocios se derivan". 31/

Las operaciones de banco, afirma Greco, no se pueden definir - a través del concepto de banca, porque al contrario de éste úl - timo debe deducirse el primero. De esto resulta que el carácter comercial de las operaciones de banca se hace depender de la - circunstancia de que sean organizadas en forma de empresas, por - que para saber en cada caso cual es la empresa que organiza operaciones de banca, es preciso comenzar por establecer las operaciones que distinguen la empresa bancaria de cualquier otra. Constituyendo el concepto de los actos de comercio uno de los más digcutidos del Derecho Mercantil, no se duda que un elemento característico del comercio consiste en aquella nota que distingue - la idea de comercio en sentido económico, y que es la nota de interposición entre los actos de cambio. Realiza un acto de comercio el que adquiere la propiedad de un bien para después transmitir dicha propiedad a quien de él tenga necesidad. Esta nota de interposición debe servir para identificar las operaciones de -

31/ Garrigues, Joaquín. Contratos Bancarios. Talleres Silverio Aguirre Torre. Alvarez de Castro 38. Madrid, 1958. P. 29.

banca sin que queramos decir que sirvan también para explicar - completamente el carácter comercial. Una actividad de interposición se explica en realidad no sólo en el cambio de cosas y servicios, sino también en las operaciones de crédito, y precisamente en aquellas que más o menos asociadas a otras formas de actividad, han venido siendo ejercitadas por la banca.

La operación bancaria es como un eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares que integran la actividad profesional desarrollada por los bancos.

Vivante al respecto dice, "... el capital mediante una operación de crédito, puede pasar directamente de quien lo posee en abundancia a quien tiene necesidad de él. Por lo general, el capital se recoge y se coloca, lo mismo en el interior que en el extranjero por conducto de los bancos, los cuales verifican constantemente una obra de mediación entre quien dispone de capital sobrante y quien lo necesita; esto es lo clásico de las operaciones bancarias". 32/

Las operaciones bancarias, son exclusivas de los bancos, y - conforme al artículo 10. de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, las empresas bancarias tienen por objeto el ejercicio habitual de la banca y del crédito dentro del territorio nacional.

Tipos de operaciones bancarias.- Para la realización de su función de intermediarios en el comercio del dinero y del crédito, los bancos celebran una gran variedad de contratos y operaciones que doctrinalmente se han clasificado desde diferentes puntos de vista. Aldrighetti clasifica las operaciones bancarias en:
I.- Operaciones relacionadas con la intermediación del crédito;
a) Activas, que consisten en la prestación de fondos obtenidos,
32/ Vivante César. Obra citada. Página 122.

b) Pasivas, cuyo objeto es la obtención de fondos que después se han de prestar.

II.- Operaciones relacionadas con la administración de capitales; operaciones de financiamiento de adquisición y venta de títulos.

III.- Operaciones relacionadas con la intermediación de los pagos; operaciones de pago propiamente dichas, de cobranza y operaciones sobre monedas y metales preciosos. 33/

Sin embargo, para la mayor parte de la doctrina la clasificación más aceptada de las operaciones bancarias es la que las divide en 3 grupos que son los siguientes:

I.- Operaciones activas, son aquellas por las cuales los bancos conceden crédito a sus clientes (Cervantes Ahumada); son las relativas a la intermediación del crédito por las cuales el banco invierte los capitales recibidos y se constituye en acreedor de sus clientes, se incluyen asimismo dentro de estas operaciones, las que el banco realiza no con el propósito de invertir los depósitos recibidos, sino para constituir una disponibilidad utilizable en el momento en que fuere necesario, pero evitando tener infrutíferas en su propia caja las sumas respectivas (Aldrighetti); aquellas por las cuales el banco otorga crédito (Pina-Vara); son las operaciones que el banco realiza sobre las sumas en su poder y las transfiere en préstamos (Moreno Castañeda); en concreto, las operaciones activas son aquellas por medio de las cuales el banco con sus recursos propios y con los fondos que el público le ha confiado a virtud de los depósitos o de la colocación de capitales, concede préstamos, créditos, anticipos y en general, todas las operaciones a virtud de las cuales se convierte en acreedor de sus clientes.

II.- Operaciones pasivas, son aquellas por medio de las cuales el banco se llega capitales (Cervantes Ahumada); son las opera-
33/ Aldrighetti, Angelo. Obra citada. Páginas 12 y 13.

ciones por las que el banco se hace de capitales, para invertir los lucrativamente en las condiciones y términos permitidos por la Ley (Pina Vara): por medio de ellas los bancos obtienen los fondos necesarios para ampliar el crédito con capital propio, y en proporción mayor con los depósitos que les son confiados y a los cuales corresponden un interés, se constituyen por los diversos depósitos, por las cuentas corrientes de correspondencia y por las operaciones de suministro de capitales y fondos (Aldridge tti); son las operaciones que consisten en la recolección de capitales entre los ahorradores (Ferri); consisten en esencia, en la aceptación de la propiedad de capitales ajenos, para el fortalecimiento de los medios de explotación de la banca, es decir, en la recepción de capital ajeno para su inversión lucrativa, en las formas previstas por la Ley.

III.- Operaciones neutras o servicios bancarios, son operaciones de simple mediación y custodia (Cervantes Ahumada); en las que el banco ni recibe ni otorga crédito, sino que consisten en meras funciones de mediación o servicios a sus clientes (Pina Vara); se les denomina de mediación o neutras, y se califican de bancarias simplemente porque son realizadas profesionalmente por las instituciones de crédito (Rodríguez y Rodríguez); son operaciones complementarias, las cuales surgen en virtud de que el manejo de capitales del público impone a los bancos la necesidad de prestar a los particulares otros servicios complementarios en relación con los pagos y con la administración de aquellos.

Así pues, la actividad actual de la banca, resulta de una doble categoría de operaciones: aquellas esenciales a la función que es propia de la banca, es decir que el ejercicio del crédito (operaciones activas y pasivas), y aquellas que consisten en la prestación de determinados servicios en favor del público que complementan a las primeras.

2.- La Banca Mexicana.-

Aún cuando en nuestro país desde el siglo pasado, existían diversos tipos de bancos, el actual sistema bancario mexicano se ha formado en derredor del Banco de México, S.A., el cual se creó con la intención de que funcionara como eje de dicho sistema.

La Ley de Instituciones de Crédito de 1924, estructuró el sistema bancario mexicano, y a partir de dicha Ley, se consideró en su artículo 6o. a las siguientes instituciones de crédito: el Banco Único de Emisión, la Comisión Monetaria, y los Bancos Hipotecarios, los Bancos Refaccionario, los Bancos Agrícolas, los Bancos Industriales, los de Depósito y Descuento y los de Fideicomiso.

Con posterioridad a esta Ley, hubo otras leyes bancarias en los años de 1926, 1932, y la Ley general de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares vigente de 1941.

La legislación bancaria y monetaria de 1932, tiene el mérito de ser el punto de partida para el desarrollo y fortalecimiento de la banca mexicana, la cual se integra como una de las organizaciones más elaboradas dentro del grupo de países que se encuentran en una etapa de desarrollo similar al alcanzado por nuestro país. 34/

a) Estructura del sistema.-

El sistema bancario se divide en dos sectores principales: el de la banca llamada oficial o del Estado, la cual está integrado por las instituciones nacionales de crédito; y la banca o sector privado, que se compone de siete tipos de instituciones de crédito y cuatro clases de organizaciones auxilia

34/ Solís Montoya, Vicente. Los Servicios de la Banca Privada en México. UNAM. Escuela Nacional de Economía. México, -- 1970. Pagina. 2 y ss.

res. Se considera que ambos sectores de la banca nacional, son de vital importancia para la vida económica del país, razón por la cual se ha incrementado en la actualidad, la intervención estatal en el sistema bancario, que ha permitido el desenvolvimiento de la economía nacional, y el gradual desarrollo tanto del sector privado.

El sector crediticio público, se ha ido formando a través de un desarrollo previamente planeado; se inició con el establecimiento de las instituciones que pudieron reorganizar el sistema financiero del país desmembrado durante la Revolución de 1910.

Posteriormente fueron atendidos y resueltos en principio aspectos básicos de nuestra economía, como la agricultura, la inversión provechosa en obras de infraestructura y el perfeccionamiento de la industria nacional. Después se crearon nuevas instituciones de crédito que empezaron a cubrir sectores especializados de las finanzas y de la economía en su conjunto.

Así vemos, que los nuevos fondos destinados a operar como fideicomisos del Gobierno Federal en el Banco de México, S.A., se han instituido para atender necesidades crediticias no cubiertas por la banca comercial, tanto en materia de agricultura y ganadería, como de industria mediana y pequeña y de exportación de los productos manufacturados nacionales.

Siendo la actividad bancaria de orden público, corresponde al Estado intervenir en el desenvolvimiento de la banca mexicana. Conforme al artículo 10. de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el órgano competente para la adopción de todas las medidas relativas a la creación y funcionamiento de las instituciones de crédito en el país. En la práctica, corresponde a la Comisión Nacional Bancaria inspeccionar y vigilar que tales medidas sean acatadas por los bancos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros se encuentra instituida por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en sus artículos 160 al 176 inclusive, y a través de los órganos que integran a la misma, vigila que las operaciones de las instituciones de crédito se ajusten a la Ley. Su función llega hasta la intervención en los bancos, pudiendo promover la liquidación de los mismos, y asimismo, está previsto en el artículo 8o. fracc. IX de dicha Ley, que en caso de quiebra de un banco, intervenga en el proceso respectivo.

Entre los objetivos que persigue la política estatal en materia bancaria, Pina Vara señala los siguientes:

a) Proteger los ahorros y procurar su canalización hacia las instituciones de crédito, buscando la máxima seguridad en el sistema, la confianza del público y el aumento de la solidez y estabilidad de las empresas bancarias; b) Regular y dirigir el volumen del crédito; c) Encauzar las actividades de los bancos hacia objetivos de desarrollo y beneficio de la nación. 35/

Nuestro sistema bancario está integrado, en primer lugar, por un banco central o emisor de moneda; por bancos oficiales intermediarios del crédito que no son emisores de moneda y que se denominan bancos nacionales; bancos privados o intermediarios financieros monetarios privados, y bancos de inversión o intermediarios no monetarios.

Entre las principales instituciones nacionales de crédito que integran la banca oficial encontramos: el Banco de México, S.A., Nacional Financiera, S.A., Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., Banco Nacional Agropecuario, Banco Nacional de Crédito Agrícola, Banco Nacional de Crédito Ejidal, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, etc.

35/ Pina Vara, Rafael. Obra citada. Páginas 260 a 262.

La LGICOA g/ es de carácter federal, y se aplica por consi-
guiente en todo el país a los Bancos de Depósito, Ahorro, Socie-
dades Financieras, Sociedades de Capitalización, Sociedades de
Crédito Hipotecario, Instituciones Fiduciarias y los Bancos de
Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar (que se suprimieron
en 1970). Todas ellas forman sociedades de crédito las cuales -
se complementan con las Organizaciones Auxiliares de Crédito que
se integran por las Uniones de Crédito, Almacenes Generales de -
Depósito, las Bolsas de Valores y las Cámaras de Compensación (su
primidas igualmente en 1970).

En principio, el sistema bancario mexicano opera sobre la ba-
se de un crédito especializado, ya que los diferentes tipos de
bancos están delimitados en sus funciones a la actividad especí-
fica que les señale la Ley Bancaria.

b) La Banca Central y los diversos tipos de Instituciones ban-
carias.- La expresión "banca central", ha venido a reemplazar en
este siglo, las expresiones de banco nacional y banco de emisión
que eran empleadas anteriormente, cuando tales instituciones só-
lo tenían la facultad de emitir billetes del curso legal. En la
actualidad, el radio de acción de los bancos centrales es mucho
más amplio y llega, incluso, a cubrir todas las actividades eco-
nómicas del país.

La banca central se define como una institución de servicio-
público, depositaria de las reservas de oro de un país y de las
reservas de los bancos afiliados a ella, concesionaria del privi-
legio de la emisión de moneda y que, como eje del sistema banca-
rio de una nación, tiene el control de la moneda y del crédito,
es banquero del gobierno y de los bancos y prestamista de últi-
ma instancia de éstos.

Es difícil encontrar un modelo único de banco central ya que
g/ LGICOA, Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito.

las constituciones de los bancos centrales en diversos países - varían mucho en cuestiones tan importantes como dirección y grado de intervención estatal de los mismos. Pero tales variaciones no implican necesariamente, diferencias nacionales de opinión sobre la banca central, sino que, más bien, reflejan el sentir en boga de las distintas épocas en que los bancos centrales se constituyen o reorganizan 36/

Cada país tiene tanto desde el punto de vista económico como político sus propias necesidades, que le son características, y por lo que el rendimiento de un banco central, varía de acuerdo con las condiciones económicas de cada país. En vista de que cada nación tiene su propia configuración, el mismo tipo de banco central no puede ser establecido indistintamente en cada una de ellas, sino que en cada caso particular tiene que ser estructurado especialmente, atendiendo al mayor o menor avance que tenga el país en el campo económico. 37/ Lo que no tiene discusión como lo señala Koch, es que el banco central es la cúspide del sistema bancario de cada país. 38/ .

El Banco de México, S.A., es nuestro banco central, tuvo sus orígenes en los trastornos que se produjeron en todos los aspectos de la vida nacional, por la Revolución Mexicana de 1910. Trastornos que se perciben en la existencia de un mercado comercial imperfecto, producto de los pagos en oro hechos al exterior (cuando el oro y la plata eran moneda del curso legal)-situación que dió como resultado que el circulante nacional se

36/ Vilaseca Marcett, José María. La Banca Central y el Estado. Casa Editorial Bosch. Barcelona, 1947. Página 76.

37/ Bellán, Oscar Pedro. Los bancos centrales. Peña y Cía, Editores e Impresores. 1ª edición. Montevideo, 1937, Pag. 78- y 79.

38/ De Koch, M.H. Banca Central. Trad. española del Fondo de - Cultura Económica. Tercera Edición. México, 1955. Pag. 22.

redujera por las constantes salidas de oro del país. El descontrol existente en la emisión de la moneda, fue una de las causas que dieron por resultado la creación de un banco central en México, con el privilegio de la emisión de billetes y con las funciones necesarias para corregir los desajustes económico-financieros del país. Los orígenes del Banco de México, S.A., se remontan a la creación de la Comisión Nacional Monetaria de 1916 reorganizada por decreto de 24 de diciembre de 1924.

El Banco de México, S.A., como excepción de la generalidad de los organismos descentralizados y empresas de participación estatal que han revasado, por así decirlo, el marco constitucional, tiene su origen en el artículo 28 Constitucional, que previó la existencia de un banco único de emisión controlado por el Estado. El autor de la iniciativa, Don Rafael Nieto, sostuvo la importancia financiera de la centralización del crédito, la necesidad de regularizar la confusa situación que todavía privaba en materia de emisión, así como que el Gobierno tuviera un instrumento bancario que pudiera auxiliarle en materia tan importante como la moneda y el crédito. 39/

En el examen de los debates que precedieron a la aprobación del artículo 28 Constitucional, así como a la consagración del Municipio Libre, puede encontrarse la raíz doctrinaria de los múltiples organismos que constituyen la administración pública descentralizada y que no fue prevista por el Constituyente de 1917, forma que se justifica evocando el pensamiento de Holmes de que la Constitución, "no es una forma matemática, sino una forma que contiene una vida, y que la vida cambia"; y es indudable que la acelerada evolución de México ha hecho necesaria la aparición de esos organismos. 40/

39/ Astudillo y Ursua, Pedro. Apuntes para el Segundo Curso de Derecho Mercantil, UNAM. Facultad de Derecho, 1970.

40/ Astudillo y Ursua, Pedro. Obra citada.

El Banco de México, S.A., fue creado por Ley de 20 de agosto de 1925, siéndole encomendados algunos trabajos para hacer frente a la situación de desajuste económico que prevalecía en el país por aquellos años. Para tal fin, se le dieron las funciones de emitir billetes, regular la circulación de la moneda en el país, intervenir en los cambios monetarios con el exterior y en la tasa de interés, redescantar los documentos de carácter puramente mercantiles, servir de agente de tesorería del Gobierno Federal, efectuar transitoriamente las operaciones correspondientes a la banca de depósito y descuento, etc.

El Banco de México, S.A., conforme al artículo 10. de la LEY ORGÁNICA, como institución nacional de crédito, se constituyó con la participación del Gobierno Federal, y éste reservó el derecho de nombrar a la mayoría del Consejo de Administración o de la Junta Directiva, y aprobar o vetar los acuerdos que el Consejo o la Asamblea adopten. Como banco central, su objeto fundamental es el de regular la emisión y circulación de la moneda y los cambios sobre el exterior, y cuenta con los instrumentos legales eficaces para el control de la expansión crediticia y selectiva del crédito.

El Banco de México, S.A., actualmente se rige por su Ley Orgánica de 26 de abril de 1941 y conforme al artículo 80. de dicha Ley, y le corresponden las siguientes funciones:

- a).- Regular la emisión y la circulación de la moneda y los cambios sobre el exterior.
- b).- Operar como banco de reserva con las instituciones asociadas y fungir respecto a éstas como Cámara de Compensación.
- c).- Constituir y manejar las reservas que se requieran para los fines antes expresados.
- d).- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria, en cuanto afecten a los indicados fines.
- e).- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en

las operaciones de crédito externo e interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos y encargarse del servicio de tesorería del propio Gobierno.

f).- Participar en representación del Gobierno Federal y --- con la garantía del mismo, en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así - como operar con estos organismos.

Es conveniente señalar, así sea de nombre, a las siguientes instituciones nacionales de crédito: Nacional Financiera, S.A. el Banco Nacional Agropecuario, el Banco Nacional de Crédito - Ejidal, el Banco Nacional Cinematográfico, el Banco Nacional de Pequeño Comercio, el Banco Nacional de Fomento Cooperativo, el Banco Nacional del Ejército y la Armada y otros muchos. Todas estas instituciones nacionales de crédito, caen dentro de la - regencia monetaria y crediticia del Banco de México, S.A., y - de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y han coadyuado en diversos grados de eficiencia a la resolución de los más urgentes problemas de la economía y del desarrollo nacional.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., interviene en la promoción de centros productores de bienes agrícolas y de - manufacturas cuyo propósito y fin es la exportación, y al mismo tiempo con el objeto de sustituir importaciones y, de esa mane - ra, lograr un mayor desarrollo comercial del país. Para su me - jor funcionamiento, y con su respaldo e iniciativa, se han -- creado organismos especializados como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, de vital importancia para el desenvolvimien - to de los créditos documentados realizados por nuestro país - a través del comercio que efectúa con el exterior.

La banca privada se integra por empresas que tienen por fi - nalidad el ejercicio habitual de la banca y del crédito. El - artículo 2o. de la Ley General de Instituciones de Crédito y - organizaciones Auxiliares, ordena que para dedicarse al ejerci

cio de la banca y del crédito, se requerirá "concesión" del Gobierno Federal, misma que compete a otorgar discrecionalmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, S.A.

Por las "concesiones" se dan por resultado la existencia de las siguientes instituciones de crédito:

- 1.- Bancos de depósito.
- 2.- Sociedades financieras.
- 3.- Sociedades de crédito hipotecario.
- 4.- Sociedades de Capitalización.

Las mencionadas instituciones de crédito pueden ser autorizadas adicionalmente para practicar el depósito de ahorro con o sin emisión de estampillas y las operaciones fiduciarias, sin perjuicio de que una institución pueda operar solamente con las dos precitadas operaciones.

De los primeros cuatro tipos de operaciones bancarias, no se permite que la misma empresa bancaria lleve a cabo más de uno de los tipos mencionados. Respecto a las operaciones de depósito de ahorro y las fiduciarias, podrán otorgarse a las empresas con la sola finalidad de practicar tales operaciones o bien, a las empresas que puedan llevar a cabo además, cualquiera de las operaciones comprendidas en alguno de los primeros tipos mencionados. En estos casos, las instituciones de crédito practicarán sus operaciones por departamento con contabilidad separada (artículo 2o. de la IGICOA), las concesiones son por su propia naturaleza intransferibles.

En realidad el campo de las instituciones de crédito puede dividirse en dos grandes campos:

a).- La banca de depósito, representada por los bancos de depósito y los bancos de ahorro, sociedades de capitalización y los bancos de préstamo y ahorro para la vivienda familiar. Los bancos de ahorro están destinados a la captación de pequeños ahorros, los de capitalización combinan el de depósito de ahorro con los

sorteos.

b).- La banca de inversión, que tiene por objeto cubrir el crédito a largo plazo mediante la emisión de títulos de crédito a largo plazo mediante la la emisión de títulos de crédito de renta fija a mediano y a largo plazo. Dicho campo de inversión es cubierto principalmente por las sociedades financieras y las sociedades de crédito hipotecario.

Para los efectos del presente trabajo, mencionaremos las principales funciones que conforme al artículo 100. de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares --- practican los bancos de depósito, y son las siguientes: 1) Recibir depósitos del público en general depósitos en dinero, a la vista y a plazos; 2) Recibir depósitos de títulos y valores, en custodia y en administración; 3) Efectuar descuentos, otorgar préstamos y crédito de cualquier clase, reembolsables a plazos que no excedan 180 días, renovables una o dos veces, hasta un máximo de 300 días, a contar desde fecha de su otorgamiento; --- 4) Otorgar créditos de habilitación o avío reembolsables a un plazo que exceda de dos años; 5) Otorgar créditos refraccionarios a plazo no mayor de cinco años; 6) Hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes; 7) Efectuar aceptaciones, y expedir cartas de créditos y, a través de ellas, asumir obligaciones por cuenta de terceros; 8) Llevar a cabo por cuenta propia o en comisión, operaciones de compra venta de títulos valores, divisas, oro y plata; 9) Efectuar contratos de reporte y anticipos sobre valores; 10) Adquirir inmuebles dedicados a su oficina matriz o sucursales; 11) Las demás de naturaleza análoga, que no les estén expresamente prohibidas.

Como se observa de lo anterior, tanto en el sector público (Banco de México, S.A., Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.,) como en el sector privado (Bancos Comerciales), la intervención de la banca mexicana en el desarrollo y ejecución del ---

crédito documentado, ha tenido en nuestro país una gran importancia. Al respecto, la Asociación de Banqueros de México, se ha preocupado por contribuir al mejor conocimiento e información de las cuestiones de interés para los comerciantes nacionales. La Comisión de Relaciones Públicas de dicha Asociación ha permitido con sus orientaciones y recomendaciones que se facilite esta tarea y por conducto suyo, y con el permiso de los principales bancos del país, se han hecho una serie de estudios comerciales, así como la impresión de textos como el ABC de las Exportaciones, en donde se sistematiza la participación de la banca nacional en el conjunto de exportaciones al exterior y otras cuestiones y problemas de comercio internacional.

Siguiendo sobre el particular al propio ABC de las Exportaciones, nos encontramos una serie de servicios que ofrece la banca mexicana a los exportadores nacionales. La banca mexicana ha establecido un servicio de asesoramiento a los clientes que realicen operaciones de comercio exterior en general y principalmente de exportación. Los funcionarios bancarios mexicanos, celebran arreglos con los más importantes bancos del mundo para el buen manejo de las operaciones bancarias y comerciales a nivel mundial. Como consecuencia de los contactos personales establecidos por la banca nacional, el intercambio de informaciones encaminadas a facilitar las operaciones de comercio exterior, así como la solución de los problemas que suelen presentarse a los interesados en estas operaciones de comercio internacional.

Además, las relaciones de la banca mexicana con las instituciones del Gobierno especializadas en comercio exterior, coordinan y aumentan la capacidad de asesoría, tal es el caso de I.M.C.E.; las instituciones bancarias mexicanas, cuando someten a la consideración de los exportadores nacionales el nombre de posibles representantes de sus intereses en el extranjero, les proporcionan un breve reporte de crédito de tales representantes, así como una historia de sus actividades y experiencia.

Cuando el industrial mexicano ha determinado la posibilidad favorable para exportar sus productos, puede encontrarse en el caso de decidir sobre las solicitudes de crédito que les 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 éstas realizan cuando se trata de un caso de importación. 41/

En tales condiciones, y habiendo hecho el examen de los bancos, en el siguiente capítulo trataremos al crédito en general, como prolegómeno al estudio central de este trabajo, el crédito documentado.

41/ Asociación de Banqueros Mexicanos. El ABC de las Exportaciones. Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1971. Páginas 2 y 3.

CAPITULO III.- DEL CREDITO EN GENERAL.

- 1.- El Crédito.
- 2.- La Apertura de Crédito.
- 3.- La apertura de crédito impropia y los créditos comerciales.

- - - - oo00oo - - - -

En el presente capítulo, expondremos brevemente la regulación jurídica que han recibido el crédito y los actos relacionados con él, y en que medida ha modificado dicha regulación jurídica el tráfico bancario.

1.- El Crédito.-

El crédito, es la etapa más avanzada de evolución del comercio. Los orígenes del crédito como instrumento de intercambio comercial, están íntimamente vinculados con los del cambio; aún se ha considerado que el crédito es un cambio de tiempo en vez de serlo en el espacio.

El fenómeno del cambio, como ya se vió anteriormente, apareció por la insuficiencia del hombre de bastarse a sí mismo. El crédito se ha desarrollado en diferentes clases de organizaciones, formando la más grande y completa institución que jamás el pensamiento humano hubiera imaginado. Pretender conocer la institución del crédito, dice Santillán, es pretender conocer un sinnúmero de sistematizaciones, es querer saber las vicisitudes de la vida humana misma. 1/

El estudio del crédito conduce a un estudio minucioso de los fenómenos del cambio, como es el conocimiento de los procesos de producción, distribución y consumo de satisfactores; aún más, el crédito no solamente obliga a conocer el contenido económico que entraña, sino lleva a conocer del aspecto material y ético en que se desarrolla una sociedad determinada.

El crédito es una institución tan importante, que como Kochmanifiesta, "... en estos últimos se ha escrito sobre esta materia increíblemente tanto, y mucho de ello increíble". 2/

1/ Santillán Ortiz, Luis. Aspectos Históricos de la Teoría del Crédito. Banco de México, S.A., 1956. UNAM. Escuela Nacional de Economía. Página 1.

2/ Koch, Arwed. El Crédito en el Derecho. Traducción y notas al español por José María Navas. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, 1946. Página 19.

Pero es conveniente desentrañar lo que es el crédito en sí, para lo cual se expondrán los diferentes puntos de vista de múltiples autores, tanto economistas como estudiosos del derecho.

El concepto del crédito como institución de importancia capital, ha sido examinado desde diversos criterios, así tenemos:

Del latín *creditum*: derecho que uno tiene de recibir de otro alguna cosa y del verbo latino "credo, credes, credere", da el origen de la palabra vertida al castellano, cuyo significado es creer, o sea, tener confianza en alguien o en algo.

La Real Academia Española define al crédito, como: apoyo, abono, comprobación, reputación, fama, autoridad que tiene una persona. 3/

El diccionario de Economía Política de Wolfgang Heller, define al crédito en los siguientes términos: "del latín *credere*, confiar, es uno de los fenómenos fundamentales de la economía, semejante al cambio. Es un negocio jurídico de doble sentido, sólo que en él no se trata de una cesión definitiva de los bienes, sino de una cesión remunerada de los mismos". 4/

De una manera simple, puede considerarse que el crédito significa confianza, aunque no siempre ha de estar presente esta última para que exista el primero, ya que se puede otorgar crédito aún sin confianza. El crédito es la confianza que una persona física o moral, pone en otra, de que el capital que la primera presta a la segunda, habrá de ser devuelta en el tiempo y forma convenida. Crédito en sentido vulgar, implica: solvencia, autoridad, aceptación de alguien o de algo. 5/

3/ Diccionario Manual Ilustrado de la Lengua Española. Madrid, 1950, Página 46.

4/ Diccionario de Economía Política. Wolfgang Heller. Editorial Labor. México, 1937. Página 113.

5/ Diccionario Enciclopédico Salvat. Décima edición. Tomo IV. España, Madrid, 1962. Página 152.

En sentido ético, un sujeto es digno de crédito cuando sus palabras estén avaladas por su conducta virtuosa y su honestidad moral. Paolo Greco dice sobre el particular que, "... en sentido moral, se entiende por crédito, la consideración favorable en que es tenida una persona por su honestidad, rectitud, habilidad profesional, etc, es decir, consiste en una opinión que descansa en otra clase de elementos que los puramente materiales". 6/ Esta significación del crédito indudablemente tiene importancia para el desarrollo de los negocios, puesto que es sabido que en la base del crédito, se encuentra siempre el elemento confianza como presupuesto psicológico.

Se puede decir que el elemento primordial para juzgar si una persona es digna de crédito, es la cuantía de su responsabilidad material; el genuino crédito por lo general, no es más que una cuestión de plazo, y por lo tanto es primordial que al cumplirse éste, la operación se liquide satisfactoriamente, para que el beneficio de la confianza o crédito, no encuentre dificultad para hacer uso de ella cada vez que tenga justificada necesidad. 7/

Suele comprenderse bajo la denominación de crédito la confianza de que goza la persona obligada a una prestación futura en el ánimo de aquél que tiene derecho a ella, es decir, la confianza que otorga el acreedor al deudor. Pero la experiencia enseña que el acreedor más bien suele abrigar desconfianza respecto a la capacidad de pago del deudor, y en consecuencia, exige de éste determinadas garantías para protegerse lo más apropiadamente posible, contra pérdidas emanadas del incumplimiento de la obligación. Por lo tanto, la confianza del acreedor no es un elemento importante en la esencia del crédito; en realidad, el crédito estriba en una prestación que se hace a otra persona, bajo la condición-

6/ Greco, Paolo. Derecho Bancario. Trad. Raúl Cervantes Ahumada. Editorial Jus. México, 1945. Página 21.

7/ Alcázar Caballero, Jorge. Créditos Documentarios. Talleres Gráficos Marsiega, Av. Menéndez Pelayo 26. Madrid, 1945. P 9.

de una contraprestación futura. La prestación se refiere únicamente a la entrega de una cosa y no a una prestación de obras ni de servicios.

Desde el punto de vista económico, consideramos que en la operación de crédito, tanto la prestación presente como la futura, se refieren a cosas. Precisa añadir a la noción de crédito una nota más, en el crédito se traslada un valor económico el cual exige del acreditado una contraprestación futura que constituye un elemento característico dentro de las operaciones de crédito.

Se destaca al dinero como medio genuino que se utiliza para la iniciación o liquidación de una operación de crédito; por ella el sujeto activo del crédito transfiere al sujeto pasivo del mismo, una cantidad de dinero, el capital prestado, o bien otorga crédito a un cierto vencimiento. En ambos casos, bajo la condición de que en el futuro le sea devuelta la misma suma de dinero. B/

Para Luis María Pastor el crédito es la facultad de obtener capitales circulantes. Juan Bautista Say indica que el crédito es la creencia u opinión que goza una persona, del exacto cumplimiento de sus obligaciones. Para John Stuart Mill, crédito es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio. Keynes manifiesta que la palabra crédito denota la transferencia onerosa de bienes por medio de la cual el cumplimiento de una parte (acreedor), se realiza en el momento, y de la otra (deudor), en el porvenir. En términos generales, el crédito en sentido económico es la entrega de un bien presente con la promesa de entregar un bien futuro.

E/ Alcázar Caballero, Manuel. Créditos Documentarios. Talleres Gráficos Marsiega. Obra citada.

B/ Casasús D., Joaquín. Las Instituciones de Crédito. Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento y Organización. — México, 1890. Página 10 y ss.

En un sentido estrictamente jurídico, la palabra crédito indica el derecho subjetivo de todo sujeto activo que se contrapone siempre al concepto de débito que incumbe al sujeto pasivo - de cualquier relación obligatoria, aunque el derecho de crédito no corresponda a una operación de contenido económico.

Sobre el particular, Greco afirma lo siguiente: "... la causa que da lugar al nacimiento de la operación de crédito, sea esta contractual o extracontractual, onerosa o gratuita, en todos los casos da un derecho de crédito, ya sea para la entrega de una cosa vendida o donada, ya para la prestación de un servicio, para la prestación alimenticia, etc.". 9/

En sentido jurídico, habrá negocio de crédito cuando hay la posibilidad de obtener un préstamo de dinero u otros objetos, - bajo la promesa de devolverlos, dentro de un cierto período de tiempo. 10/

Para Octavio A. Hernández, el crédito como institución económico-jurídica, es la operación por la cual una persona entrega a otra un bien presente a cambio de la promesa de que se le entregará al vencimiento de la obligación, otro bien o su equivalente. 11/

Arwed Koch, en su libro titulado "El Crédito en el Derecho", entiende por crédito, "... la disposición desde el punto de vista del acreditante, y la posibilidad desde el punto de vista del acreditado de efectuar un contrato de crédito, esto es, un contrato cuya finalidad es la producción de una operación de crédito; mientras que por operación de crédito debe entenderse, por parte del acreditante, la cesión en propiedad, regularmente retribuida de capital (concesión de crédito), y por parte del deudor, la aceptación de aquel capital con la obligación de abonar intereses y devolverlo en la forma pactada". 12/

9/ Greco, Paolo. Obra citada. Página 22.

10/ Bauche Garciadiego, Mario. Obra citada. Páginas 25 y 26.

11/ Hernández A. Octavio. Obra citada. Página 22.

12/ Koch, Arwed. Obra citada. Página 21.

Para Garrigues, "... toda operación en la que interviene el crédito, implica el diferimiento en la prestación del deudor, - y por tanto un plazo, pero no toda concesión de plazo supone - otorgamiento de crédito; para que éste exista, se requiere el - transferimiento de la propiedad de un valor económico y el apla - zamiento de la prestación equivalente a la propiedad que se ad - quiere (contrapartida)". 13/

El Dr. Cervantes Ahumada, apoyado en los dos conceptos ante - riores, define el crédito de la siguiente manera: "En sentido - jurídico, habrá negocio de crédito, cuando el sujeto activo, que recibe la designación de acreditante, traslada al sujeto pasivo, que se llama acreditado, un valor económico actual, con la obli - gación del acreditado de devolver tal valor o su equivalente en dinero en un plazo convenido". 14/

Habiendo analizado las anteriores definiciones sobre crédito, no adherimos al concepto elaborado por el Dr. Cervantes Ahumada, el cual estimamos como el más preciso y acorde con la institución que tratamos en el presente estudio.

La mayoría de los autores admite que el crédito, en el comple - jo campo de la organización mundial social, ocupa un primerísimo lugar; no hay que olvidar que sin la institución del crédito que siempre se ha adaptado al imponderable factor de tiempo y lugar, hubiera sido imposible el desarrollo económico mundial.

Por otra parte, diremos que la idea del crédito está estricta - mente vinculada a la idea del interés, "... podremos empezar a - comprender fundamentalmente la iniciación del crédito, si compren - mos antes la teoría del interés". 15/

13/ Garrigues, Joaquín. Tratado de Derecho Mercantil. Tomo II. Madrid, 1947. Página 255.

14/ Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero. Quinta edición. México, 1970. Pág 204.

15/ Caballero Alvarez, Arturo. Principios del Crédito. Impren - ta Castellana. Valladolid, 1928. Página 13 y ss.

La idea del crédito, ha sufrido diferentes cambios a través del tiempo y su aceptación plena, es relativamente moderna. Sólo cuando la teoría del interés fue reconocida universalmente, se consolidó en la actividad humana el fenómeno del crédito. - Al ser admitido el interés, el cual se produce independientemente de toda actividad personal del capitalista al cual pertenece, permitió al capital adoptar una posición distinta en las actividades económicas, puesto que libre de la traba moral que le asignaba, provocó con su utilización el máximo de flexibilidad que era necesario para el progreso económico de la humanidad.

Así, el dinero tomó agilidad y un poder de cambio que jamás se hubiera sospechado. Entonces, la concurrencia de capitales tomó definitivamente la forma de mercados, naciendo la negociación del dinero por medio del crédito, que ha coincidido con el progreso humano. Fue entonces cuando la idea del crédito, se estabilizó para constituirse en un nuevo elemento de la riqueza.

Además, por las exigencias que provocó el desarrollo del comercio se perfeccionaron las operaciones de crédito y se creó la función de la banca moderna encargada de localizar en un sistema de explotación del crédito, los principios integrales de éstos.

El crédito lleva en su esencia, algo magnífico y superior - que rompe con todos los moldes de la vida social; el hablar del crédito, es referirse a un contenido de formas sin fin cuya variedad formativa es tan amplia que se adapta a cualquier mecanismo de la evolución económica. Sin el crédito no hay evolución posible.

Alfred Fortsmant, citado por Lexis Wilhem, estima que el crédito significa una transformación de bienes de capital con el fin de que sean explotados, operación que en la economía --

del cambio se efectúa directamente, transfiriendo los bienes - que se acreditan y que en la economía, monetaria de tráfico se efectúa directamente transmitiendo el poder de disposición sobre bienes de capital, en general, en su forma anónima del dinero, o bien de las disposiciones del capital. 16/

En la figura jurídica del crédito, intervienen los siguientes elementos: el acreditante, o sea, quien otorga el crédito; el acreditado, quien lo recibe, un bien económico del valor actual que el primero entrega al segundo; el factor tiempo (un - plazo determinado); la confianza, la cual si bien es cierto - que etimológicamente significa crédito, no siempre está presente; la diferencia de valor del bien en juego en el mencionado plazo, que para el primero significa productividad y para el - segundo costo, es decir, el precio o interés que se pagará por el uso de un bien ajeno. Claro que éste último factor, puede - no existir por voluntad del acreditante, pero lo normal es que esté presente.

En el crédito se denota la confianza en una promesa de pago que equivale a una contraprestación futura. El plazo siempre - está incluido dentro de la idea del crédito, pero no es exclusivo de él. Asimismo, la confianza si bien es cierto que aparece en el crédito, no es un elemento indispensable del mismo, - aún más, puede haber operación de crédito sin confianza. Respecto a la transmisión de propiedad, esta no siempre aparece, - pues como afirma Cervantes Ahumada, existe una traslación de - valor económico, pero no un traslado de propiedad. 17/

En el crédito se traslada un valor económico el cual exige del creditado una contraprestación futura, ya que el crédito -

16/ Wilhem, Lexis. El crédito y la banca. Editorial Labor. Barcelona Buenos Aires, 1925. Página 8 y ss.

17/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Páginas 209 y 210.

no es a título gratuito. Y tal contraprestación es un elemento característico dentro de las operaciones de crédito, y su contenido oneroso a cargo del acreditado, no es otro que el interés que debe pagar al acreditante además de restituirle el importe del crédito.

Desde otro punto de vista, la palabra crédito en su amplio sentido, es sinónimo de obligación, o sea, como un deber jurídico a cargo de una persona (deudor), con la correlativa facultad a favor de otra (acreedor) para exigir del primero una -- prestación u obtención de carácter patrimonial.

La nota esencial y característica de una operación en la -- que interviene el crédito, no son ni el término, ni la confianza, ni la noción de cambio, sino la transferencia de la posesión o de la propiedad de un bien económico y el aplazamiento de la contraprestación correspondiente.

Para Greco, "... la transferencia actual de la propiedad de una cosa del acreedor al deudor, quedando diferida la prestación del deudor, es el elemento característico e indefectible que denota objetivamente la operación de crédito, y que constituye en la variedad de sus formas, su mínimo común denominador". 18/

El valor económico transmitido por el crédito llega a ser -- propiedad del acreditado por la transmisión del mismo, pero no integra un capital propio, sino que permanece como capital -- prestado (capital ajeno). El importe del crédito queda siempre como deuda, desde el punto de vista del acreditado; y como derecho de crédito, desde el punto de vista del acreditante.19/

En una transacción crediticia, "el derecho a recibir pago" y la "obligación de hacer pago", se originan al mismo tiempo;

18/ Greco, Paolo. Obra citada. Página 24.

19/ Koch, Arwed. Obra citada. Página 23.

las dos faces describen la transacción desde dos puntos de vista: el acreedor y el deudor; el acreedor, con su derecho a recibir el pago de los bienes que da y el deudor, que adquiere la obligación de hacer el pago al obtener los mismos bienes.

El crédito interviene en todos los aspectos de la vida moderna, inclusive cuando la confianza del acreditante es absoluta y no hay ninguna duda acerca de la recuperación de lo prestado; - el crédito no se concede gratuitamente, al otorgar un crédito - hay el derecho de recibir la reciprocidad correspondiente: no solamente se pide que se asegure la restitución del valor económico prestado, sino también la entrega de una remuneración suplementaria y proporcional, que es el interés.

Clasificación del crédito.- Hay diversos tipos de créditos, según el punto de vista desde el cual se examinen, así tenemos:

I.- Según el sujeto a quien se otorga el crédito.- a) Privado; b) Público; c) Semiprivado o semipúblico.

II.- Según el tiempo que dura la operación de crédito.- a) A corto plazo; b) A mediano plazo; c) A largo plazo.

III.- Según la garantía que asegura el crédito.- a) Crédito personal (fianza); b) Crédito real (prenda o hipoteca).

IV.- Según el destino que se da al crédito.- a) Productivo (costo del crédito); b) De consumo o doméstico. 20/

La operación en la que interviene el crédito, es un cambio - separado en el tiempo; en efecto, el crédito entraña una operación de cambio, la cual se divide en dos tiempos: el actual, en que el acreditado obtiene del acreditante un satisfactor a cambio de una promesa, y el futuro, en que la promesa se cumple. La duración del crédito se mide por la extensión del tiempo que transcurre entre ambos momentos.

El crédito, dice David Marroquín, no multiplica los capitales, pero en cambio tiene ventajas innegables ya que transfiere 20/ Hernández A., Octavio. Obra citada. Página 24

los capitales de manos que no saben o no pueden utilizarlos, a las de los que pueden obtener de ellos las mayores ventajas. A la larga, y por acción indirecta, el crédito produce los capitales, facilita los pagos de un lugar a otro, permite el mejor transporte de capitales, y sobre todo aumenta el número de operaciones que se verifican con la moneda.

El crédito es un auxiliar para la circulación de la moneda, y sin llegar a reemplazarla es un equivalente en la obtención de las mercancías, ya que sin modificar el crédito la forma en que tienen los deudores que hacer su pago, puede hacerse éste en forma de crédito, sin la intervención directa de la moneda metálica.

El crédito no ha nacido en un momento dado, sino que es obra de una larga evolución, desarrollada en un medio propicio, siguiendo la marcha de todo lo que progresa, y resultado de circunstancias y necesidades que se renuevan indefinidamente, por adaptaciones que forma cada momento histórico.

En la actualidad, y en el análisis de las operaciones bancarias, las cuales son distribuidoras del crédito, la confianza ha sido relegada a un segundo término, siendo sustituida por lo que se ha denominado la "garantía jurídica".

En verdad, si el instituto del crédito es enorme y alcanza muchas manifestaciones de la vida social, fácil es comprender que sus teóricos son numerosos e inmensa la bibliografía al respecto.

Por último, diremos que mediante la institución del crédito, es posible preparar el porvenir sin romper abietamente con el presente. La teoría del crédito no se agota en un análisis del concepto, de las operaciones ni de instrumentos del mismo, sino que continua en el estudio de los sistemas de crédito.

2.- La Apertura de Crédito.-

En este apartado, estudiaremos el contrato de apertura de crédito, que es una de las formas de otorgamiento del crédito y la puerta de entrada para el análisis del crédito documentado.

En ocasiones los comerciantes y quienes no lo son, en sus diversas actividades saben que van a necesitar dinero en un futuro cercano, pero sin poder determinar cuánto ni cuando. La obtención de un préstamo en estas condiciones es desventajoso, ya que ni la cantidad de numerario puede ser calculada con exactitud, ni el tiempo en que sea necesaria, y si se calculara con exceso el numerario, el prestatario estaría obligado a abonar unos intereses que no tendrán justificación.

Para eludir estos inconvenientes, las personas que rigen sus tareas por el crédito, acuden a los bancos, los cuales como negociantes e intermediarios profesionales en el crédito, conciertan con el interesado no un préstamo sino una apertura de crédito, contrato cuyo objeto no es propiamente el dinero, sino el crédito mismo como bien económico.

Es bien sabido, que de la práctica bancaria han surgido infinidad de contratos y operaciones que después han sido reglamentados por el legislador.

Hay actos comerciales, que aunque considerados absolutos, como son los derivados del contrato de apertura de crédito, que normalmente pertenecen a la categoría de actos principales por el sujeto que los realiza, es decir, por ser contratos en los que por lo general interviene un banco, excepcionalmente pueden ser realizados por personas no comerciantes y sin la intervención de un banco. 21/

El contrato de apertura de crédito no es exclusivamente bancario, puede ser celebrado por particulares, pero como en la --

21/ Barrera Graf. Jorge. Tratado de Derecho Mercantil. Tomo I. México, 1957. Editorial Porrúa. Páginas 103 y 104.

práctica son los bancos los que celebran este contrato, nuestro estudio estará enfocado desde el punto de vista de los bancos como acreditantes.

Haciendo examen de la palabra apertura, encontramos que según la Real Academia de la Lengua, dicha palabra significa: la acción de abrir, el acto de dar principio a alguna cosa; el verbo abrir denota: descubrir lo que está oculto o cerrado, descorrer el cerrojo, comenzar ciertas cosas, dar principio a las tareas, ejercicios o negocios.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, regula el contrato de apertura de crédito en su artículo 291 y lo enuncia de la manera siguiente: "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 pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".

En el Proyecto para el Nuevo Código de Comercio de 1960, se define el contrato de apertura de crédito en los términos siguientes: "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". 22/

De las definiciones apuntadas, aparece más completa y preci-

22/ Artículo 695 del Proyecto para el Nuevo Código de Comercio del año de 1960.

sa la que da el Proyecto para el Nuevo Código de Comercio, al señalar que la apertura de crédito es un contrato, y por usar la palabra obligaciones en lugar de obligación.

La apertura de crédito bancario, según el Código Civil italiano de 1942, es el contrato en virtud del cual, el banco se obliga a tener a disposición de la otra parte una suma de dinero por cierto período de tiempo, o por tiempo indeterminado.

Según Garrigues, es el contrato por el cual el banco se obliga, dentro del límite pactado y mediante una comisión que percibe del cliente, a poner a disposición de éste, y a medida de sus requerimientos sumas de dinero o a realizar prestaciones que le permitan obtenerlo al cliente. 23/

Para Uria, la apertura de crédito es una operación bancaria que se define como el contrato por el que el banco concede un crédito al cliente (acreditado), por un cierto plazo y hasta una suma determinada, obligándolo a cambio del percibo de una comisión o poner a disposición de aquél, dentro de ese límite, las cantidades que se le reclamen en el plazo fijado. 24/

Para Rodríguez y Rodríguez, la apertura de crédito es un contrato mediante el cual una persona (acreditante, banco o particular), se obliga con otra (acreditado) a poner a su disposición una suma de dinero determinada o a emplear su crédito en beneficio de aquél. 25/

En los Estados Unidos de Norteamérica, se les llama line of credit; al respecto Lasgton citado por Cervantes Ahumada dice que, "...una línea de crédito puede ser definida como un contrato por el cual el banco se obliga a hacer prestaciones al beneficiario, hasta cierto máximo y dentro de un término determinado". 26/

23/ Garrigues, Joaquín. Contratos Bancarios. Madrid, 1958. Pág. 188

24/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página. 551.

25/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 247.

26/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Obra citada. Página. 87.

Para Octavio A. Hernández, la apertura de crédito es un contrato por el cual una persona se obliga a poner una suma de dinero a disposición de otra, o a contraer obligaciones por cuenta de ésta para que ella haga uso del crédito concedido, en la forma, en los términos y en las condiciones convenidos, quedando obligado quien dispone del crédito a restituir a quien lo otorga las sumas de que disponga, a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contraiga, y, también, a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipules. 27/

Para Ferri, "...la esencia de la apertura de crédito se substancia en la atribución al acreditado de poder pretender un determinado comportamiento del banco (prestación de dinero o contraer una obligación), y la función típica es la creación de la disponibilidad, la cual es, no una concesión previa de una entrega de fondos, como en el depósito, si no como consecuencia de la concesión de crédito". 28/ Aldrighetti dice que se trata de un contrato preliminar por el cual el banco se compromete a conceder crédito a una firma determinada, dentro de un límite determinado y fijado en condiciones especiales. 29/

Del artículo de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, se infiere claramente la presencia de un verdadero contrato en la apertura de crédito, ya que origina una situación jurídica que se traduce en una relación de derechos y obligaciones entre las partes que contratan.

El contenido esencial y peculiar de la apertura de crédito consiste en el acreditamiento, es decir, la facilidad dada al acreditado de disponer del patrimonio del acreditante hasta la concurrencia de una suma determinada (monto del crédito). El traslado de fondos a disposición del acreditado, es el contenido principal e imprescindible de la obligación a cargo del acre

27/ Hernández A. Octavio. Obra citada. Página 292.

28/ Ferri, Guissepe. Manuale di diritto commerciale. Turín, 1950. P.

29/ Aldrighetti, Angelo. Obra citada. Página 68.

ditante; el acreditado adquiere la facultad de disposición de la suma que se le concedió, y puede hacer exigible dicha obligación a cargo del acreditante, pidiéndole la suministración del crédito.

Por otra parte, la apertura de crédito es un contrato preferentemente usado por los comerciantes, ya que les asegura la disponibilidad de capital, en la medida de sus necesidades, y no produce más intereses que los correspondiente a las sumas dispuestas.

El contrato de crédito se celebra entre el banco y el cliente mediante un intercambio de cartas en las que se indican, entre los más importantes aspectos, las condiciones del mismo, - el máximo del crédito concedido, el modo de usar el crédito y la tasa de interés.

La apertura de crédito es un contrato de gran importancia - frecuentemente usado en la práctica bancaria, y de reciente reglamentación en nuestra legislación, ya que fue reglamentada - por primera vez por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932. z/

Actualmente, el contrato de apertura de crédito, ha sido reglamentado por la legislación de casi todas las naciones del mundo.

En relación con la naturaleza del contrato de apertura de crédito, se han desarrollado diversas teorías para explicarla. Así tenemos, las teorías del mutuo, del mutuo consensual y de los actos jurídicos del mutuo depósito, de la promesa de préstamo y del contrato preliminar mixto; pero la naturaleza del contrato no puede entenderse por medio de ninguna de estas teorías, las cuales pecan de artificiales y han tratado de equipar las mencionadas figuras jurídicas con esta operación de

z/ Para mayor brevedad, LGTOC.

crédito sin resultados positivos aparentes.

La doctrina más autorizada al respecto, y que se acepta en la actualidad, ve en el contrato de apertura de crédito un contrato nominado, autónomo con caracteres y elementos propios, en los que los derechos y obligaciones de las partes no están sujetas a la celebración de un contrato futuro, sino que nacen desde el momento mismo en que las partes consienten en celebrar el contrato. Además, en este contrato se producen dos efectos: uno inmediato, que consiste en la concesión del crédito del acreditante al acreditado; y un efecto futuro o mediano y eventual el cual consiste en la disposición que del crédito haga el acreditado, al retirar las partidas puestas a su disposición por el acreditante, o al utilizar la firma de éste, en la adquisición de obligaciones por su cuenta.

Es un contrato especial diverso a otros, autónomo en el sentido de que por sí mismo produce sus propios efectos, y de contenido complejo, esto es, que produce el doble efecto ya señalado. 30/

Características del contrato.- Es un contrato principal, en cuanto tiene validez por sí mismo; es sinalagmático, puesto que las partes tienen obligaciones correlativas que no se dan en un contrato preparatorio, como son las obligaciones del acreditante que nacen al momento de la concesión del crédito, y del acreditado que surgen de la disponibilidad del mismo; es consensual, puesto que su perfeccionamiento no requiere entregar la suma acreditada, bastando solamente el consentimiento de las partes; es un contrato de contenido complejo, ya que produce los efectos mediano e inmediato antes señalados; es bilateral, porque las partes se obligan recíprocamente; es conmutativo, en virtud de que las prestaciones que se pactan entre las partes, son ciertas de 30/ Cervantes Ahumada, Raúl Obra citada. Página 253.

de el momento de su celebración, de tal suerte que se puede apreciar inmediatamente los efectos del contrato; oneroso, porque cada parte sufre un sacrificio patrimonial; mercantil, conforme lo determina el artículo 10. de la LGTOC; la apertura de crédito es una operación jurídica unitaria, que atribuye al acreditado un derecho de crédito sobre la suma que el banco pone a su disposición, y que es un contrato definitivo por el carácter que tiene de principal.

Rodrigo Uria, señala que es un contrato intuitu personae, es decir, que el elemento persona juega un papel capital en la apertura de crédito, ya que la concesión de crédito se da en consideración del sujeto que contrae la obligación de reembolsar el dinero prestado, de acuerdo con su solvencia y de las garantías que otorgue, y el contrato se basa, entre otras cosas, en la confianza y seguridad que merece el acreditado y por ende, cuando cambian las circunstancias que dieron origen al contrato, se da lugar a la extinción del mismo. Se puede criticar esta postura, porque se trata de una obligación patrimonial que es por naturaleza cedible.

La apertura de crédito, como operación bancaria, es activa por ser una de las formas en que el banco concede crédito a sus clientes. Además, es un contrato que no puede ser aislado de los demás ya que guarda por fuerza una estrecha vinculación con los demás contratos y operaciones que realizan los bancos como empresas (operaciones en masa).

Este contrato rinde positivas ventajas tanto al banco como al cliente ya que permite a la institución de crédito la conservación de los fondos en tanto que no se realicen los actos dispositivo del crédito y habrá sin duda, situaciones en que las obligaciones se cumplan directamente con los terceros como en el caso del crédito de firma, en que no se resolverán con desenvol-

cos en efectivo, en tanto el acreditado cumpla oportunamente con los compromisos que se dieron lugar en la solicitud de crédito hecha al banco; y para el oliente, el beneficio de contar con el respaldo y la capacidad económica de una institución de crédito.

Los actos de disposición del crédito singularmente observados, no son sino otras tantas realizaciones de ese derecho de crédito que el banco ha otorgado anticipada y genéricamente al suscribir el contrato; el contrato es uno, y los eventuales y sucesivos actos de disposición del crédito, no son más que actos de cumplimiento de la obligación única de suministrar fondos; originalmente asumida por el banco. 31/

El que se ponga a disposición del acreditado una suma de dinero, no significa transmisión de propiedad de la misma, la cual pertenece al patrimonio del banco. Para Ferri, sólo hay disponibilidad de la suma por parte del acreditado, en un sentido económico, jurídicamente la disposición de la suma, implica solamente que el acreditado puede pretender de la banca la prestación de la suma solicitada por él. Es como si tuviera la disponibilidad de la suma de dinero, basada en la prestación debida con anticipación por un banco, con la que el acreditado sabe que puede contar en el momento oportuno.

El acreditante cumple su prestación en la medida y en el momento que el acreditado determina. Su actividad solutoria se mueve al compás de las órdenes del acreditado. En otras palabras, la ejecución de su prestación (pagar o asumir obligaciones frente a terceros por cuenta del acreditado), se distribuye en el tiempo, siendo dicho elemento tiempo esencial para ambas partes, y en especial para el acreditado, lo que hace que el contrato de apertura de crédito sea de ejecución continuada y periódica.

Después de utilizar el crédito, el acreditado se obliga a de-
31/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 5550 yss.

volverlo en la forma y en los términos pactados en el contrato; regularmente, el crédito utilizado, se convierte en dinero y se reembolsa junto con los intereses y comisiones pactados.

Las partes en el contrato.- El acreditante, es la parte que otorga el crédito, y se obliga dentro de los límites pactados a poner a disposición del solicitante una determinada cantidad de dinero en los términos del artículo 291 de la LGTOC, o a contraer una obligación por cuenta de éste; puede ser una persona física o moral, un particular o una institución de crédito. El acreditado, es toda persona física o moral capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones quien se obliga a reembolsarle al acreditante las sumas de que disponga en virtud del crédito concedido, y en todo caso, a pagarle los intereses, comisiones y demás gastos que se originen.

Este contrato da derecho a los contratantes de exigir el cumplimiento de lo pactado, así, el acreditante es deudor del acreditado en tanto que no pone a disposición de éste la suma convenida y se convierte en acreedor del mismo en cuanto lo ha puesto a su disposición, y viceversa, el acreditado es acreedor del acreditante mientras no tiene la suma a su disposición, y es deudor de éste en cuanto la tiene, independientemente de que la utilice o no.

El acreditado tiene en principio, la obligación de utilizar el crédito y no puede transmitir dicha obligación a otra persona, ya que el crédito en el contrato de apertura de crédito, está concedido en razón de la confianza que inspira el acreditado (elemento subjetivo que denota el intuitu personae del contrato).

32/ Para Messineo, "El traslado de fondos a disposición del acreditado, representa el contenido principal e indefectible de la prestación a cargo del acreditante", tal puesta a disposición,-

32/ Escarra, Jean. Principes de Droit Commercial. Paris, 1936. Página 472.

constituye en definitiva lo que la doctrina italiana llama acreditamiento. 33/

La obligación principal del acreditado es pagar el crédito -- que haya utilizado, ya sea devolviendo las sumas o cubriendo -- oportunamente el utilizado, es decir el importe de la obligación en el plazo fijado (artículo 291 LGTOC).

Si las partes no fijan ese plazo, se entenderá que la restitución debe hacerse al expirar el término señalado para el uso del crédito, o en su defecto, dentro del mes que siga a la extinción de este último (artículo 330 de la LGTOC).

Aún cuando en la apertura de crédito intervienen dos partes, -- en ciertas ocasiones intervienen en ella terceros, ya sea del lado del acreditante, ya del acreditado o independientemente de -- las partes, tal es el caso que se presenta en la forma de apertura de crédito impropia, o sea, la que se constituye en favor de terceros, que por lo general da lugar a la celebración del crédito documentado. 34/

Elementos de existencia y validez del contrato.-- El consentimiento es el elemento esencial del contrato y consiste en el acuerdo de dos o más voluntades sobre la creación o transmisión de derechos y obligaciones, siendo necesario que tales voluntades -- tengan una manifestación exterior. La apertura de crédito es entonces un contrato consensual que se perfecciona con el consentimiento de las partes, y solamente necesita satisfacer las formalidades que fija la ley y realizarse de acuerdo con las que señala la Comisión Nacional Bancaria.

El objeto del contrato de apertura de crédito, es el crédito que el acreditante pone a su disposición del acreditado, ya sea 33/ Messineo, Francesco. Contenido y Caracteres Jurídicos de la Apertura de Crédito. Traducción Española de Ezzio Cusi. Editorial Jus. México, 1944. Página. 31

34/ El artículo 317 de la LGTOC, lo denomina crédito confirmado

El objeto del contrato de apertura de crédito, es el crédito que el acreditante pone a disposición del acreditado, ya sea --- por medio de dinero o contrayendo obligaciones por cuenta del acreditado.

Tal crédito, se debe entender como una confianza moral o -- económica que se tiene sobre una persona; esta confianza se puede traducir en múltiples formas de realización que no dan lugar a objetos varios en el contrato de apertura de crédito, sino a un solo objeto, el crédito, con variadas formas de aplicación.

En el contrato de apertura de crédito, el crédito debe ser exigible y líquido; la exigibilidad indica que puede ser solicitado legítimamente, la liquidez, que hay certidumbre de lo que se debe.

Formas y efectos del contrato de apertura de crédito.-

1.- Por la forma de satisfacer el objeto de la obligación; --- a) Crédito de dinero (artículo 291 de la LGTOC) que consiste --- en que el acreditante ponga una suma de dinero a disposición --- del acreditado; b) Crédito de firma, cuando el acreditante (artículo 291 de la LGTOC) se obliga a contraer una obligación por cuenta del acreditado.

Así pues, la apertura de crédito es un contrato por el cual el acreditante transfiere al acreditado la capacidad monetaria y crediticia de que carecía.

2.- Por la forma de disposición del crédito: salvo pacto en contrario, generalmente el acreditado puede disponer a la vista de la suma acreditada objeto del contrato (artículo 295 de la LGTOC) En cuyo caso estamos frente a una apertura de crédito simple en la que una vez dispuesto el crédito en su totalidad por el acreditado, el crédito se extingue. Ahora si hay convenio especial, el crédito podrá ser utilizado mediante disposiciones sucesivas, haciendo el acreditado reembolsos con el objeto de que el crédito recupere su cantía primitiva, para disponer del saldo que resulte a su favor mientras el contrato no concluya (artículo 296

de la LGTOC), éste es el caso de la apertura de crédito revolvente o en cuenta corriente. Sobre el particular, es conveniente hacer mención de que para la apertura de crédito en cuenta corriente son aplicables los artículos 306 y 309 de la LGTOC - que se refieren al contrato de cuenta corriente.

En la práctica bancaria, dice Rodrigo Uria, puede presentarse la forma de apertura de crédito en cuenta corriente sin - - afectarse la naturaleza o los caracteres jurídicos del contrato, sin que ello implique una identificación entre la apertura de crédito en cuenta corriente y los contratos de cuenta corriente y depósito bancario en cuenta corriente, ya que la cuenta corriente se caracteriza principalmente por la reciprocidad de las remesas que se hacen los cuentacorrentistas, y el depósito bancario en cuenta corriente, se distingue por ser un depósito a la vista en cuenta de cheques que erróneamente suele ser llamado cuenta corriente. Sin embargo, en general se aplican los principios técnicos y contables de la cuenta corriente al funcionamiento del contrato de apertura de crédito en cuenta corriente. 34/

En la apertura de crédito simple, el acreditado no puede hacer abonos en su cuenta antes del vencimiento del plazo fijado para la devolución de las sumas de que disponga, y en el caso de que lo haga, no podrá retirarlas nuevamente. En la apertura de crédito en cuenta corriente, se pacta que el acreditado tiene derecho para hacer remesas antes de la fecha fijada para la liquidación del crédito, pudiendo hacer reembolsos parciales o totales de las disposiciones que previamente haya hecho, quedando facultado para disponer en la firma estipulada del saldo que quede a su favor mientras el contrato no incluya. 35/

La forma de disposición del crédito es simple, si consiste

34/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 553.

35/ Hernández A. Octavio. Obra citada. Páginas 297 y 298.

en una sola prestación, y en cuenta corriente cuando pueden hacerse sucesivas prestaciones. 36/

Al respecto, el Dr. Cervantes Ahumada señala que, la apertura de crédito es simple, cuando el crédito se agota por la disposición que haga de él el acreditado y cualquier cantidad que éste entregue al acreditante, es considerada como abono de su cuenta y no puede volver a disponer de ella, lo que si sucede tratándose de la apertura de crédito en cuenta corriente. 37/

3.- Por la forma de aseguramiento del crédito: conforme al artículo 298 de la LGTOC, el contrato de apertura de crédito ya sea simple o en cuenta corriente, es en descubierto cuando no se pacta garantía alguna que asegure su restitución; lo contrario cuando se pacta una garantía personal o real, es decir, una fianza si se trata de la primera, o una prenda o hipoteca si la garantía es real.

Efectos del contrato.- Existen dos tipos de efectos que se producen por el contrato de apertura de crédito que son los siguientes:

1) Inmediatos, que se originan en el momento en que se celebra el contrato y son dos: a) La concesión del crédito y b) La disposición del crédito.

2) Mediatos, que se producen después de la celebración del contrato y son los siguientes:

a) El derecho del acreditado a utilizar el crédito, lo cual puede hacer en una o en varias disposiciones, en forma parcial o repetida. La utilización del crédito no sufre limitación alguna respecto a su objeto, pues el acreditado puede emplear el crédito a su libre arbitrio. Cuando en el contrato no se haya fijado a las disposiciones del acreditado, y no sea posible determinar el importe del crédito por el objeto a que se destina se entenderá que el acreditante queda facultado para establecer ese límite en cualquier tiempo (artículo 293 de la LGTOC).

36/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Obra citada. Pag. 89.

37/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra Citada. Pagina. 251.

Cuando las partes hayan fijado precisamente el importe del crédito o su límite, se entenderá salvo pacto en contrario, que en él queden comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado (artículo 292 de la LGTOC).

b) La Comisión, como lo señala el artículo 291 de la LGTOC, se puede originar por el contrato de apertura de crédito, aún cuando no sea utilizado el crédito por el acreditado y tal comisión es pagadera de una sola vez desde el comienzo del contrato. Dicha comisión realiza la función económica de compensar al acreditante del riesgo de no utilización del crédito por parte del acreditado, o el no cumplimiento por parte del mismo.

En nuestro país, el Banco de México, S.A., es el encargado de señalar el monto de las comisiones en los contratos de apertura de crédito (artículo 32 de la Ley Orgánica del Banco de México, S.A.) E/

c) Restitución, nace desde el momento de la formación del contrato conforme al artículo 291 de la LGTOC, esta obligación del acreditado puede ser total o parcial según que el mismo haya dispuesto de todo o de parte del crédito (en la apertura de crédito en cuenta corriente, se reduce la restitución al importe del saldo), en el crédito de firma el acreditante acepta una obligación por cuenta del acreditado, y éste se obliga a restituir el monto de la obligación; incluso puede estipularse que el acreditado se obligue con el acreditante a realizar recíprocamente una operación semejante. Cuando no se haya fijado fecha para la restitución de las sumas dispuestas por el acreditado o para que reintegre el importe de las obligaciones que por él ha asumido el acreditante, la restitución deberá hacerse al ex-

E/ El Banco de México, S.A., ha ejercido esta facultad en casos concretos, como se desprende de las circunstancias, circulares números 1745, 1777 y 1782 del propio Banco de México, S.A. del propio Banco de México, S.A., y de las circulares números 589 y 629 de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

pirar el término señalado para el uso o disposición del crédito, o en su defecto, dentro del mes que siga a la extinción del crédito (artículo 300 LGTOC); igual regla debe aplicarse por lo que se refiere al pago de intereses, premios, comisiones y demás prestaciones a cargo del acreditado, así como respecto al saldo que a cargo de éste resulte al extinguirse el crédito abierto en cuenta corriente.

d) Intereses, obligación que nace del propio contrato, ya que el mismo se traduce siempre en dinero. En los términos de los artículos 291 de la LGTOC y 361 del Código de Comercio, "...toda prestación pactada a favor del acreedor, que conste precisamente por escrito, se reputará a interés".

Extinción del crédito.- El artículo 301 de la LGTOC, reglamenta las causas de extinción del crédito y a la letra dice, "El crédito se extinguirá, cesando en consecuencia el derecho del acreditado a hacer uso de él en lo futuro:"

I.- Por disposición total del crédito.- Esta causa de extinción opera, como dice Cervantes Ahumada, de plano derecho 18/, concluyéndose el objeto de la obligación, es lógico que se extinga el deber del acreditante, quedando el acreditado obligado a restituir la cantidad acreditada. Cuando el crédito se haya abierto en cuenta corriente, el acreditado tiene derecho de hacer remesas parciales y volver a disponer de ellas hasta en tanto no se haya vencido el término para disponer del crédito.

II.- La expiración del término convenido.- El vencimiento del término convenido, hace exigible el crédito por parte del acreditante al acreditado, quedando éste obligado a reembolsar el importe del crédito y los intereses al tipo legal o los que se hayan pactado por las partes.

En caso de que las partes no hubieren convenido término de 18/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 252.

expiración, el crédito se extingue por la notificación que da— por concluido el crédito, conforme al artículo 294 de la LGTOC, quedando obligado el acreditado a pagar los premios, comisiones y gastos correspondientes a las sumas de que hubiere dispuesto. Cuando la notificación proceda del acreditante, el acreditado no pagará los premios, comisiones y gastos correspondientes a las sumas de que no hubiere dispuesto.

III.- Por denuncia del contrato.- Se entiende por denuncia, la manifestación hecha por una parte a la otra de dar por concluido un contrato. De acuerdo con Octavio A. Hernández, se puede definir a la denuncia como el derecho que tiene cualquiera de las partes contratantes de dar por terminado el contrato, por su sola voluntad, aún cuando la otra parte cumpla con las obligaciones a su cargo. 39/ La denuncia es originalmente una institución jurídica de Derecho Público, en cuyo ámbito se justifica, puesto que el Estado, como entidad dotada de poder soberano, no puede ser obligado por un poder superior a él, a cumplir con ciertas obligaciones que en el supuesto deberían ser cumplidas por coacción. En el Derecho Privado, la denuncia constituye una forma de extinción de los contratos por tiempo indeterminado, pues, de otra manera, estos se perpetuarían. Sin embargo, en aquellos casos en que el contrato puede ser denunciado, aún cuando se haya convenido una duración definida, la denuncia se convierte en un abuso del derecho, ya que queda al arbitrio de los obligados el cumplirlo o no. Esta observación la hace Hamel en relación con el derecho francés, y puede extenderse a nuestra legislación, toda vez que el artículo 301 de la LGTOC, acepta ambas causas de extinción (denuncia y vencimiento), extendiendo 39/ Hernández A., Octavio. Obra citada. Página 288.

la denuncia adn a aquellos casos en que hay vencimiento. La denuncia se hara por cualquiera de las partes durante la vigencia del contrato, dando aviso a la otra con 15 días de anticipación; la terminación trae, en este caso, como consecuencia la obligación de reembolsar las sumas dispuestas, así como el pago de intereses, comisiones, etc., por parte del acreditado.

Si la denuncia es hecha por el acreditado, transcurrido el término mencionado, deberá reembolsar las sumas usadas si el crédito está en cuenta corriente, y ya no podrá disponer del saldo que en su favor tuviere. z/

IV.- Por falta o disminución de las garantías.- La falta o disminución de las garantías pactadas, ocurridas con posterioridad al contrato extinguen el crédito, a menos que el acreditado lo suplemente o lo sustituya en el término convenido al efecto. Es incuestionable que para que opere esta causa de extinción es necesario que el acreditante requiera al acreditado para que lleve a cabo la sustitución o complementación de dicha garantía y que haya transcurrido el término sin que se hayan llevado a cabo. Esta causa de extinción está plenamente justificada, puesto que siendo el contrato de apertura de crédito intuitu personas, se basa, entre otras cosas, en la confianza y seguridad de garantía que merece el acreditado y por ende, cuando cambian las circunstancias que le dieron nacimiento, cabe la rescisión del contrato. El acreditante, cuando concede el crédito, lo hace teniendo en cuenta las posibilidades de recuperación del mismo y si estas posibilidades varían, disminuyendo la garantía que otorga el acreditado, es obvio que han variado las condiciones en que se celebró el contrato.

V.- Por suspensión de pagos, de liquidación judicial o de

z/ Al respecto, se podría hablar no tanto de denuncia sino de rescisión del contrato de apertura de crédito.

quiebra de cualquiera de las partes.— Como la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, derogó las disposiciones contenidas en el Código de Comercio respecto a la liquidación judicial, resulta que las dos únicas causas de extinción señaladas en la fracción V, son la suspensión y la quiebra.

En los términos del artículo 10. de la LQSP §/, quiebra es:— el estado del comerciante que cesa en el pago de sus obligaciones. Del estado de quiebra deriva la presunción de que la parte pierde su capacidad económica y por lo tanto, la otra sufre una disminución en las posibilidades de que pueda llegarse a cumplir la obligación. En caso de quiebras de sociedades, se origina la quiebra de los socios ilimitadamente responsables, por lo que, en este supuesto se originará la extinción de los créditos que individualmente hubieran contratado. El Dr. Cervantes Ahumada, dice — que es natural que la quiebra, liquidación judicial o suspensión de pagos del acreditado extinga el crédito, ya que éste, no podrá cumplir oportunamente sus obligaciones y por lo tanto no debe — obligarse el acreditante a seguir concediendo crédito, puesto — que con toda seguridad, no podrá recobrarlo. La misma situación — por parte del acreditante es causa de extinción, por la imposibilidad de seguir otorgando el crédito. 40/

No es posible pensar que la quiebra del acreditante pueda darse cuando sea institución de crédito, ya que la quiebra en tal caso es casi imposible. En efecto, rige en nuestro país el banco central, que opera como banco de reserva de las demás instituciones de crédito las que constituyen un conjunto de reservas (el encaje legal), que son manejadas por el Banco de México, S.A., —

§/ LQSP, Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.

40/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada Página 252.

que garantiza los depósitos realizados por particulares en las instituciones de crédito, de manera que en caso de emergencia, esas reservas servirán para cubrir los libramientos hechos contra la institución de crédito.

VI.- Muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado.- La muerte termina con la personalidad del sujeto, y la interdicción, inhabilitación y ausencia, restan capacidad jurídica a la persona. En consecuencia, el contrato no puede ser continuado por la sucesión del acreditado, ni por el tutor del sujeto a interdicción o el representante del ausente, por ser el contrato de crédito intuitu personae. Pensamos sin embargo, que para que se extinga el crédito, es necesario que tanto la interdicción como la ausencia hayan sido declaradas por sentencia ejecutoriada, y mientras no exista ésta, el contrato sigue vivo y deberá ser cumplido por el tutor provisional del futuro interdicto o en su caso, por el representante provisional del ausente.

VII.- Disolución de la sociedad acreditada.- La disolución de la sociedad acreditada equivale a la muerte de la persona moral, en tal caso, las obligaciones derivadas del contrato de apertura de crédito serán exigidas de inmediato por el acreedor a la liquidación de la sociedad.

3.- La apertura de crédito impropia o a favor de tercero y los créditos comerciales.-

Rodrigo Uria dice que la apertura de crédito impropia, es aquella en la que el crédito abierto por un banco, no es utilizada por el cliente que le da la orden (acreditado), sino por un tercero que él designa (beneficiario). Dicho tercero puede recibir directamente los pagos que realiza el banco con cargo al crédito abierto al acreditado, el cual a su vez, puede denominarse crédito con movimiento de caja (de pago), o también que el --

tercero reciba letras giradas por el acreditado y aceptadas por el banco con cargo al crédito, lo que se denomina crédito de — aceptación. 41/

En cualquiera de estos casos, contra pagos o contra aceptación, la operación tiene una finalidad solutoria, es decir, que la actuación del banco va dirigida a la satisfacción de una obligación ajena que por lo general está originada en la celebración de un contrato de compraventa de mercancías (nacional o internacional) que con anterioridad ha celebrado el cliente del banco— (acreditado) con un tercero (beneficiario).

Aldrighetti llama a este tipo de apertura de crédito, especial 42/, basándose para ello en Garrone (la Ciencia del Comercio)— y opina que se trata de autorizaciones de pago dadas por el acreditado al banco en favor de determinada persona (tercero beneficiario), o bien la aceptación que el banco otorga por cuenta — del acreditado, de modo que una vez que sea utilizado el crédito quede saldada la obligación.

Al respecto Barrera Graf, dice que la apertura de crédito, — es la forma más usual de los créditos documentados de reembolso 43/, ya sea de aceptación o de pago. En tales créditos, el comprador-importador, pacta con el banco la apertura de crédito que habrá de beneficiar al vendedor-exportador.

Jack, distingue las aperturas ordinarias de crédito de las — impropias o a favor de tercero, basándose en que las primeras — se adapta el crédito a las necesidades de operaciones futuras,— y las impropias o a favor de tercero tienen como fin liquidar — obligaciones, como la compraventa internacional de mercancías.44/

41/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 555.

42/ Aldrighetti, Angelo. Obra citada. Página 96.

43/ Barrera Graf, Jorge. Estudios de Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1958. Página 130.

44/ Jack. Ouverture de Credit. Página 17. Citado por Barrera — Graf. Obra citada. Página 130.

La apertura de crédito impropia, puede revestir la forma de crédito por aval, aceptación y de crédito de negociación, consistentes en el compromiso asumido por el banco de negociar los efectos que, provistos de determinados requisitos, le son presentados por el cliente con el cual ha contratado la apertura de crédito, o bien por otros a quienes el cliente desea asegurar la posibilidad de descontar un título de crédito, generalmente a cargo de él mismo.

Este tipo de contrato crediticio se realiza, según se aprecia, particularmente en las ventas relativas al comercio internacional "trayecticias de plaza a plaza", en las cuales hay el problema de que, por una parte, el vendedor-exportador no se decide a enviar las mercancías a la plaza del comprador-importador, si previamente no tiene garantizadas, por la intervención del banco, el cobro del precio convenido y demás prestaciones pactadas; por otra parte, el comprador no quiere arriesgarse a satisfacer el precio antes de recibir las mercancías correspondientes al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

En tales condiciones, la técnica bancaria ha configurado la existencia de diversos tipos de apertura de crédito utilizables por terceros, que como señala Uria, son las siguientes: 1) Aperturas de crédito fraccionables, cuando el crédito puede ser utilizado por el tercero beneficiario en varias ocasiones; 2) Transferibles, cuando se autoriza al beneficiario para designar otro beneficiario; 3) Periódica, la cual permite la utilización del crédito en múltiples negocios y que da la facultad de acumular el crédito no utilizado en un período al del período siguiente (crédito acumulativo); 4) Rotativo, en el que, liquidada una operación o disposición, el crédito renace por el importe de esta. /

 / En el capítulo siguiente señalaremos las diferentes modalidades del crédito documentado.

Los créditos comerciales o a corto plazo.--

Se llama crédito comercial o a corto plazo, el que es solicitado para finalidades que no ligan mucho tiempo al capital, sino que éste se puede reproducir rápidamente. 45/

Un crédito comercial es un contrato de intermediación en el crédito, que al mismo tiempo es factor coadyuvante en la circulación de la riqueza y por virtud del cual, los bancos además del crédito propiamente dicho, ponen a disposición de los comerciantes sus conocimientos, experiencia, prestigio y relaciones, y éstos a su vez se comprometen a restituir a aquéllos el importe del crédito, así como los intereses, comisiones y premios correspondientes, según el monto de la obligación y del crédito asumido por las instituciones bancarias. En Inglaterra, se define el crédito comercial como la información o comunicación que hace un banco a otro, de que ha abierto un crédito a favor de determinado comerciante, dándole derecho a éste de girar letras respaldadas por dicho banco, siempre y cuando se cumpla con los requisitos estipulados en el contrato de crédito. 46/

Dentro de las operaciones activas de la banca, encontramos dos clases de categorías: los créditos a corto plazo que se denominan créditos comerciales, y los créditos a largo plazo, a los que se denominan créditos a la exportación o industriales.-- El crédito comercial se establece por lo general a un plazo no mayor de 90 días y excepcionalmente hasta 180 días, por lo que, toda operación comercial queda establecida a un plazo no mayor de 90 días. 47/

45/ Diccionario de Economía Política. Wolfgang Heller. Editorial Labor. Buenos Aires, 1937. Página 121.

46/ Latapi Sarre, Gerardo. Crédito Comerciales Documentarios. - Facultad de Derecho. UNAM. México, 1957. Página 26.

47/ O'Halloran, John L. El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Edición revisada. Manufactures Hanover Trust Company. Nueva York 15, N.Y., 1967. Páginas 8, 24, 35.

En los créditos comerciales, se considera que el dinero que solicita el comerciante es para comprar artículos comerciales - que tratará de revender inmediatamente con la consiguiente utilidad, razón por la cual estará en condiciones de pagar en poco tiempo el préstamo que le haga el banco. Para el otorgamiento de créditos, nuestro sistema bancario sigue el método de la especialización de las operaciones, así a los bancos comerciales o de depósito se les asignan los negocios de créditos a corto plazo, mientras que a las financieras o instituciones hipotecarias, se les destinan los negocios en que se conceden créditos a largo plazo.

La esencia de los créditos comerciales, en la mayoría de los casos, radica en que los concede la banca comercial con la garantía de la mercancía cuya adquisición financia. En esos créditos, al sustituirse el pequeño y tal vez dudoso crédito de un individuo o de una entidad, por el superior y casi ilimitado de una institución de crédito, los bancos realizan una inapreciable ayuda a los comerciantes en función que estos tienen de intermediarios en el crédito.

Los créditos comerciales facilitan las operaciones de un comerciante con otro, en los casos en que, el comprador es enteramente desconocido para el vendedor, o cuando éste no está dispuesto a conceder crédito a aquél con la sola garantía de su reputación o responsabilidad material.

El crédito comercial es útil para todos los comerciantes e industriales que sean desconocidos por otro contratante que radique en región o país distinto, entre los que la capacidad de crédito es desconocida y debido a la necesidad de otorgarse mutuamente seguridades de cumplimiento en el contrato que celebran. Por otra parte, el banco otorga facilidades al cliente al permiti-

tirle no pagar de inmediato la totalidad de los efectos comprados hasta que estos lleguen a su destino, para cuyo fin en el momento en que se abre el crédito, el banco exige una garantía determinada, y para el resto del crédito, otorga su propia garantía dejando el acreditado la mercancía para que garantice el cumplimiento de la operación de crédito hasta que se haga la liquidación total.

Los créditos comerciales, son aplicables para financiar una serie de actividades en las que su realización no es de contado. Recordemos la importancia que para el financiamiento del comercio de un país son la producción de materias primas, el desarrollo y recolección de cosechas, la preparación de las manufacturas en sus diversas etapas de preparación hasta que el producto queda terminado, el tráfico del comerciante mayorista al detallista, el envío de mercancías en consignación a un agente, el desarrollo de los nuevos mercados de exportación y otros.

Cuando un banco acepta conceder un crédito comercial en cualquiera de sus formas, debe estudiar la solvencia moral y económica del peticionario y tener en cuenta la naturaleza de las mercancías objeto de la compraventa internacional o nacional de que se trate. El banco debe de averiguar el valor corriente de los productos y compararlo con el importe del crédito; saber si el producto puede o no estropearse con facilidad, y en que grado el producto es comerciable, para el caso de que el banco por alguna eventualidad debiera tomar posesión de las mercancías, y recobrar así el dinero que anticipó al conceder el crédito.

Los comerciantes solventes, en sus operaciones comerciales, encuentran en los bancos una ayuda sin la cual los mismos se limitarían al alcance de sus propios recursos. Por lo anterior, las instituciones de crédito están dispuestas a aceptar, descon

tar, negociar o anticipar sobre efectos simples o con documentos a abrir créditos documentados con la garantía de los productos - que financia.

El crédito comercial, es precedido de una apertura de crédito impropia por medio de la cual el banco se obliga a nombre propio y por cuenta de un comerciante, a pagar en otra plaza a un tercero el valor de ciertas mercancías contra entrega de determinados documentos, adoptando así la forma de crédito documentado.

El uso de los créditos comerciales trae como ventajas inherentes para todos los comerciantes, ya sea considerados como particular o a nivel de países, el que puedan proveer sus gastos, es decir, asegurar los aprovisionamientos de materias primas, y su perarse económicamente respecto de la competencia que existe en el comercio internacional.

Así, cuando en los créditos comerciales, existe la posibilidad de que aparezcan documentos mercantiles, contra aceptación o contra pago (d/p y d/a) surge el crédito documentado el cual se establece para buscar el que se faciliten las operaciones de comercio internacional.

Dentro de las compraventas de plaza a plaza, son las compraventas mercantiles las más importantes. Los comerciantes en la actualidad no solamente se obligan a vender las mercancías sino a transportarlas, bien hasta el barco que habrá de transportar o hasta el lugar de su destino. La ventas FOB, cuyas siglas corresponden a las palabras inglesas Free On Board, equivalen a las ventas sobre vagón del tráfico ferroviario. El vendedor cumple con sus obligaciones cuando las mercancías están a borde del vagón o del buque en el que serán transportadas. La entrega jurídica de la cosa queda consumada y se produce la transmisión de -

la propiedad y de los riesgos al comprador, que debe atender desde ese momento al transporte y al seguro, a menos que el vendedor hubiera sido encargado también de contratar el transporte y el seguro; pero aún en este evento la situación jurídica antesdescrita no cambia. ✓

Las ventas CIF corresponden a las palabras Cost, Insurance - y Freight, en las que el vendedor no sólo se obliga a iniciar - el transporte situando la mercancía en el buque, sino que debe-contratar el flete y el seguro de la mercancía, cuyo costo queda incluido en el precio. Sin embargo también en esta operación la venta se consuma en el puerto de embarque y por tanto, es el comprador quien soporta los riesgos del transporte y de la descarga. Esa operación se realiza paralelamente al crédito documentado, por lo cual el banco del que es cliente el comprador, abre un crédito por el importe de la venta a favor del vendedor; crédito que sólo puede ser utilizado o ejercitado contra entrega de los documentos previstos en cada operación; que permiten al banco tener la disponibilidad de las mercancías como garantía frente a su cliente, el comprador acreditado o dador de la orden. - Esta es la razón por la cual la venta CIF se denomina también - "venta sobre documentos". (artículos 216 a 219 de la Ley General de Navegación y Comercio Marítimos).

La compraventa FAS, que comprende las palabras inglesas Free Alongside the Ship, el régimen será igual que en la compraventa FOB, con la única diferencia de que la mercancía deberá entregarse al costado del buque. (Artículo 215 de la Ley de Navegación - y Comercio Marítimos).

La compraventa CF (costo y flete), se regirá por las disposiciones de la venta CIF, con excepción de las relativas al seguro (artículo 220 de la Ley Marítima).

✓ La compraventa FOB o LAR, libre a bordo, está regulada en los artículos 213 y 214 de la Ley General de Navegación y Comercio Marítimos.

CAPITULO IV.- EL CREDITO DOCUMENTADO.

- 1.- Antecedentes y desarrollo del crédito documentado.
- 2.- El crédito documentado.
 - a.- El crédito documentado en los usos y en las diversas convenciones internacionales.
 - b.- El crédito documentado en la Doctrina.
 - c.- El crédito documentado en la legislación -- mexicana.
Comentario crítico.

- - - -oOoOo- - - -

En el presente capítulo, haremos el estudio de los diferentes aspectos que se presentan en la celebración del contrato de crédito documentado, y de la estrecha relación e influencia que tiene con el comercio internacional de mercaderías, tanto el que se efectúa entre estados, como el que se realiza entre comerciantes particulares pertenecientes a diferentes países.

En la actualidad, el crédito documentado es una de las operaciones "clásicas" de la banca, la cual en su concepción más esquemática, es aquella por la que un banco asume como deuda propia y frente a un tercero, la obligación de pago que para su cliente deriva de un contrato de compraventa de mercaderías, por lo general de carácter internacional.

El crédito documentado ha venido a constituir si no el principal, uno de los principales mecanismos de pago en el comercio internacional. Sus ventajas para las partes son tan importantes que conviene estudiar tales ventajas y particularidades para estar en condiciones de analizar que puedan afectarle y que deriven, normalmente de las relaciones del comercio internacional.^{1/}

El crédito documentado, por otra parte, es una operación bancaria nacida de las necesidades modernas del comercio mundial, el cual se ha extendido notablemente y adquirido una importancia sólo concebible si se toma en cuenta el actual volumen de las relaciones comerciales a nivel internacional.

Además, el crédito documentado tiene una función económica de relevante importancia, ya que gracias a él se ha facilitado enormemente el comercio, principalmente el internacional. Económicamente considerado, el crédito documentado es un instrumento que facilita el pago de una compraventa contra documentos y auxilia al vendedor para reducir al mínimo las demoras en los pagos y el exceso de correspondencia, gastos y demás problemas --

^{1/} La banca, Jorge: Julio César Noacco; Alejandro Vera Barros. El Crédito Documentado. Estudio Jurídico y Económico. Ediciones Depalma. Buenos Aires, 1965. Página 3.

que comunmente se presentan.

Esta operación tiene una finalidad principal, que es la que el comprador pueda disponer de dinero para pagar las mercancías adquiridas, aún antes de recibirlas, y de que el vendedor pueda cobrar su importe una vez que las haya entregado, sin tener que esperar a que el comprador las reciba materialmente, siendo necesario que se cumpla con los requisitos estipulados en el contrato de apertura de crédito impropio. Por su parte, el banco - financia la operación y ve satisfecha su función de intermediario en el crédito, con las correspondientes ventajas.

La necesidad de garantizar el pago y la entrega de las mercancías, cuando el comprador radique en diferente país que el vendedor, da lugar a la aparición del crédito documentado y a la consiguiente intervención de las instituciones de crédito - que garantizan la seguridad del movimiento comercial de productos.

Para Esteva Ruiz, el crédito documentado "... se realiza normalmente como una ven a sobre documentos, porque el comprador - del extranjero no recibe en el lugar de destino, las mercancías mismas, sino los documentos representativos de las mismas.^{2/}

En una palabra, dice Satanowsky, "... el crédito personal del - comprador se sustituye por el nombre y prestigio que representa el crédito de un banco." ^{3/}

Labanca justifica el crédito documentado, por un motivo comercial y no por una necesidad de estricto orden jurídico, por lo que es necesario la intervención de las instituciones - bancarias, las cuales contribuyen a otorgar al exportador la comodidad de encontrar quien se encargue de cobrar en el extranjero

^{2/} Esteva Ruiz, Roberto. La Carta Comercial de Crédito y las - aceptaciones Bancarias, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México 1964. Página 82.

^{3/} Satanowsky, Marcos. Estudios de Derecho Comercial. Tomo. II. Tipográfica Editora Argentina. Buenos Aires. 1950. Página 12 y ss.

ro sus créditos, sin embargo, no se desecha del todo la posible-
negativa del importados a pagar, pero se evita la pérdida de un-
capital que deberá realizarse en condición desfavorable y a mu-
cho tiempo desde que fue celebrado el contrato. 4/

El pago mediante aceptación bancaria aparece, cuando a solici-
tud de un comprador, un banco acepta una letra de cambio librada
por el vendedor cuyo importe coincide con el precio pactado en -
la compraventa, pero no existe una completa seguridad de pago -
sino hasta que el banquero acepta la letra (pago puntual), y esa
aceptación no sobreviene si el banco no entra previamente en po-
sesión de los documentos representativos de la mercancía.

No siendo eficaces del todo la financiación ni el pago median-
te aceptación, es el crédito documentado el sistema adecuado pa-
ra regular las operaciones comerciales, ya que una vez adquirido
el compromiso firme del banco hacia el vendedor-exportados, el -
crédito abierto no puede destinarse a otra cosa que no sea el pa-
go del precio de la compraventa internacional de mercaderías. 5/

Para Rodrigo Uria, la mayor parte del comercio internacional
se realiza por medio de este crédito, agregando que la venta con-
tra o sobre documentos, tiene lugar entre comerciantes de locali-
dades distantes entre sí (de plaza a plaza efectuadas principal-
mente por el comercio que se realiza por vía marítima) y tal --
operación, se funda sobre la denominada función representativa -
(Messineo) propia de algunos documentos llamados de transporte. 6/

Rodrigo Uria describe el funcionamiento de la operación en --
los siguientes términos: "...el comprador (en virtud de pacto es-
pecial en el contrato de compraventa) abre un crédito comercial
en su banco, dándole orden de pagar al vendedor contra la presta

4/ Labanca, Jorge. Obra citada. Página 28 y ss.

5/ Garrigues, Joaquín. Obra citada. Página 582.

6/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 556.

ción de los documentos correspondientes. Si la disposición del crédito por el vendedor-beneficiario se hace lo normal girando contra el comprador-acreditado una letra de cambio que el acreditante acepta, tal letra (documentada), va acompañada de los documentos que sirven de garantía al banco, al permitirle retener la entrega de las mercancías y conservar la disponibilidad de las mismas, en tanto no le reembolse el comprador el importe, los gastos, intereses y comisión correspondiente". 7/

El tipo de crédito documentado, es el que más estima la banca, ya que derivándose del mismo, operaciones estrictamente comerciales, su liquidación es segura, ya que el exportador al vender sus mercancías, se encuentra con los suficientes medios para llevar a cabo satisfactoriamente la operación. 8/

Es muy común que los interesados en una operación comercial, tanto vendedores como compradores, no obstante conocerse porque desarrollan una misma actividad, buscan tener la mayor seguridad posible en sus operaciones de intercambio. El crédito para ambas partes puede ser aceptable, pero no lo suficiente conocido, contratando estos una apertura de crédito (impropia o a favor de terceros) comercial documentada, para facilitar la celebración de dicha operación, y con esto, reducir la desconfianza que existe entre ambas partes. Cabe señalar que la buena fe debe rodear todo el desarrollo de la operación, de tal forma conserven los interesados su ética y prestigio comerciales.

El crédito documentado, dice Bauche, se establece para facilitar en gran parte, las operaciones de comercio exterior, ya sea de las celebradas dentro del territorio de una país o en diferentes plazas. 9/

7/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página 557 y ss.

8/ Alcazar Caballero, Manuel. Créditos Documentarios. Ediciones Luis Pamies. Talleres Gráficos Marsiega. Méndez y Pelayo 126 Segunda Edición. Madrid. 1926, Página 10.

9/ Bauche Garciadiego, Mario. Operaciones Bancarias. Editorial, Porrúa. México, 1967. Página. 257.

Además de lo anteriormente señalado, son bien conocidas las necesidades económicas en el orden internacional en materia de crédito. La multiplicidad de empresas comerciales o industriales que no siempre alcanzan prestigio a nivel mundial, razones por las cuales se ha ido imponiendo la costumbre de valerse de los intermediarios del crédito (los bancos), los cuales se encadenan con las instituciones de crédito de otros países, con el especial interés de realizar transacciones y fijar los precios de las operaciones comerciales, en las principales monedas estipuladas en el contrato.

La intervención bancaria garantiza al vendedor remitente de mercaderías , que el comprador del extranjero le pagará el precio o le aceptará la letra de cambio que documente el adeudo, y asimismo garantiza al comprador a no exponer el anticipo del precio y a garantizarle que el vendedor le remitirá oportunamente la mercadería convenida. 10/

Así pues, el crédito documentado practicado inicialmente -- en forma exclusiva en el comercio celebrado por mar, se extendió al comercio tracticado por tierra, convirtiéndose dicha -- operación en la piedra angular del tráfico mercantil moderno. Por eso, se ha dicho que el crédito documentado es el servicio bancario que por excelencia facilita la ejecución correcta de las operaciones comerciales pactadas entre comprador y vendedor, garantizadas por la intervención de las instituciones de crédito.

1.- Antecedentes y desarrollo del crédito documentado.-

Cuando por los adelantos en las comunicaciones y en los transportes disminuyeron los riesgos comerciales, el comerciante dejó de ir personalmente a efectuar sus operaciones de intercambio y a buscar un medio que les permitiera hacerlo sin necesidad de moverse de su residencia, se creó el crédito documentado. 10/ Kozolchyk, Boris. Commercial Letters of Credit in the Americas. Nueva York. Edic. Mathews. Nva. York, 1966. Pág. 8 yss.

tado. A pesar de que la mayoría de los tratadistas e historiadores se inclinan por considerar que la aparición del crédito documentado es relativamente nueva, no faltan autores que se manifiestan abiertamente por considerar que esta figura ya existía en las instituciones del Derecho Romano.

En este sentido, Charleworth, en su obra "Roman trade with India", ha tratado de demostrar que hubo importaciones y exportaciones de mercaderías muy frecuentes entre los pueblos de Roma y de la India, por lo menos desde el año 23 A.C., aparte de que ya se conocía la actividad comercial desplegada por los pueblos de la cuenca del Mediterráneo, todo ello sujeto a reglas de derecho, incluso a un "status", o situación jurídica para los mercaderes extranjeros. 11/

En la obra de Jean Stolfet "Le credit documentaire", se indica como un antecedente del crédito documentado en el Derecho Romano a la institución denominada "receptum argentari", virtualmente descubierto por Otto Leonel, quien reconstruyó el Edicto Adriano a fines del siglo pasado. Es de señalarse que anteriormente ya algunos autores se habían ocupado de dicha figura aunque en forma somera (Brummemano, D'Onelo, Cujas), y que la autorizada opinión de autores como Maurice Mønser, (Le credit-documentaire), es de que el edicto perpetuo tenía un título "de receptis" donde se incluían las instituciones denominadas "receptum arbitrii", "receptum nautarum companum stabularum" y el "receptum argentarii"; de acuerdo con este último, el banco se comprometía a pagar una obligación contraída por otro frente a un tercero. Dicha figura quedó reducida a unas cuantas referencias oscuras en la época de Justiniano. Sin embargo, es de señalarse, que en vista de la importancia de los bancos en Roma, los cuales tenían una legislación autónoma y excepcional (jus argentarum), el "receptum argentarii" cobró un curioso pa

recido con el crédito documentado. Posteriormente, se dejó de usar el referido instituto y se perdió su concepto hasta el siglo XIX. 12/

Como se ve, dice Mario Martínez Casas, " ... el crédito documentado no es una novedad con carácter de primicia". 13/

El primer indicio de las cartas de crédito documentado aparece en los siglos XII y XIII con el advenimiento de la letra de cambio en las operaciones comerciales llevadas a cabo en el Mediterráneo. 14/

La letra de cambio que se empleaba como carta de pago en el Mediterráneo, sin embargo no se ha determinado claramente que ésta estuviera conteniendo un otorgamiento de crédito, pues de ella no emanaba un reconocimiento formal de los derechos del beneficiario. 15/

Moreno Castañeda al respecto dice, "... en las ciudades italianas de la Edad Media, se creó la carta que a la fecha se denomina letra de cambio, instrumento que se hizo ineficaz rápidamente para satisfacer las demandas mercantiles, sobre todo cuando se impuso la intervención bancaria, ya que fue en aumento la eliminación de la moneda metálica en las transacciones internacionales, principalmente por la molestia que ocasionaba su transporte. Los comerciantes, importadores y exportadores, acudieron a los bancos ". 16/

Las grandes consecuencias que se produjeron por la Revolución Industrial, iniciada en Inglaterra, dieron por resultado, entre otros, el incremento del comercio internacional, el aumento de-

12/ Citado por Jorge Labanca. Obra citada. Página 24.

13/ Martínez Casa, Mario. El Crédito Documentario en el Derecho Romano. Citado en la obra de Labanca, página 23.

14/ Castello Yturbide, José F. Créditos Comerciales Documentarios. Fac. de Derecho. UNAM. México, 1941. Página 203

15/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Pagina 268.

16/ Esteva Ruiz, Roberto. Obra citada. Página 212.

la producción y la necesidad de importar mercancías de otros países, primero por medio de buques aisladamente, y posteriormente, con la intervención de las grandes líneas marítimas comerciales, acción que propició la aparición de otros títulos de crédito como el conocimiento de embarque.

El origen de la apertura de crédito en general, y sus formas documentadas se remonta al siglo pasado, siendo unánime la opinión de los tratadistas de que nació en Inglaterra en el segundo tercio del siglo XIX y pasó a Francia, y de allí se extendió posteriormente a los demás países del continente europeo. En los Estados Unidos de Norteamérica, las formas de comercio "letters of credit", comenzaron a ser practicadas con el incremento del comercio exterior después de la Primera Guerra Mundial.

Algunos autores consideran a la carta de crédito como antecedente del crédito documentado, en virtud de que dichas cartas eran expedidas por bancos ampliamente conocidos y a favor de aquellas personas que ejecutan actos de comercio en el extranjero, donde como es natural eran desconocidas en materia comercial. Pero lo cierto es que la carta de crédito esconde otro tipo distinto de operación al crédito documentado, ya que consiste en la expedición de una carta que un banco dirige a otro, conteniendo una autorización expresa en el sentido de pagar a un tercero determinado hasta una suma también determinada de dinero, lo cual entraña una operación completamente distinta al crédito documentado.

Para que naciera el crédito documentado no sólo fue necesario la existencia de la compraventa de mercaderías, sino la presencia de otras circunstancias económicas que surgieron en el siglo XIX como fueron el avance de la ciencia y la tecnología y la consecuente necesidad de grandes cantidades de materias primas para la fabricación de nuevos productos. Al colocarse en

los mercados los productos manufacturados, el comercio incrementó su actividad a fin de proveer a la industria de los materiales necesarios. La Revolución Industrial y la acumulación de capital, dieron como resultado la creación de grandes empresas -- bancarias que extendieron su radio de acción de negocios con la creación de sucursales y corresponsales con lo que conectaron los mercados del comercio mundial.

Sin embargo, las grandes empresas (Sociedades Anónimas) a pesar de que se multiplicaron no tenían una solvencia que fuera -- ampliamente conocida, con lo que suscitaba la desconfianza entre los comerciantes. La compraventa contra o sobre documentos por sí sola cumplía con los fines de ejecución del contrato, pero carecía de eficacia garantizadora para el vendedor, lo cual se logró con el crédito documentado. Así pues, el paso al crédito documentado fue por la necesidad de la intervención obligatoria del banco frente a las partes intervinientes en el contrato de compraventa. Vidal Solá expresa al respecto, "... lo que esencialmente caracteriza al crédito documentado es el compromiso del banco frente al vendedor". 17/

El comercio internacional ha evolucionado a través de los -- tiempos con gran rapidez, producto de tal evolución y nacida de una necesidad práctica, aparece la apertura de crédito documentado. En Inglaterra, país comerciante por tradición, es donde se encuentra el origen de esta operación, principalmente como -- producto de su comercio y de la confianza basada en la fuerza -- de su moneda. Para Cervantes Ahumada, en las costumbres marítimas del siglo XIX surgen las ventas especializadas que tienden a llenar una necesidad de los comerciantes. Antiguamente, y hasta antes de la segunda mitad del siglo XIX, las ventas marítimas se hacían bajo la condición de feliz arribo al puerto de --

17/ Vidal Solá, Arturo. El Crédito Documentario Irrevocable. -- Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona. España, 1958. Página 20.

destino, esto traía como consecuencia enormes problemas entre vendedores y compradores, ya que a los compradores bien podría ya no convenirles recibir las mercancías después del arribo. Es a partir de 1870 en que se desarrollan las compraventas C.I.F.- (Cost, insurance and Freight) en que el vendedor se obliga, aparte de entregar la mercancía, a contratar el flete al lugar de destino de las mercancías y el seguro del envío, cuyos costos se agregan al precio de la mercancía vendida. Tal venta, se documentó con los títulos que amparaban la mercancía, apareciendo así la venta sobre documentos que originó la intervención de los bancos en esta operación, por medio del crédito documentario. 18/

Hammel, entre otros autores, sostiene que el crédito documentado surgió en Inglaterra; en un principio los poderosos comerciantes ingleses, aceptaron las letras de los comerciantes de otros países, que no tenían la influencia y poder de aquéllos, mediante el pago de comisiones. Posteriormente, por las ganancias obtenidas, se dedicaron exclusivamente a contratar aperturas de crédito y a fines del siglo pasado, tal operación se extendió a Francia y a todo el continente europeo. En los Estados Unidos de Norteamérica, el crédito documentado ha sido incrementado al aumentar su comercio de exportación. 19/

Para John L. O'Halloran, el crédito documentado es una creación de la práctica bancaria en lo que va del presente siglo; antes de 1914, los bancos ingleses tenían virtualmente el monopolio de la expedición de tales créditos, ante todo en virtud de la posición prominente de Londres en el campo financiero internacional. La libra esterlina era la moneda más fácilmente --

18/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 268.

19/ Hammel, Joseph. Les formes internationales du Haje. París, 1935. Página 690.

aceptada en el comercio mundial, y los banqueros de Londres, poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales mucho más extenso que los banqueros de Norteamérica. 20/

La primera Guerra Mundial, cuyas perturbaciones transformaron al mundo, así como al comercio internacional, trajo por resultado que la operación de crédito documentado se usara normalmente por la banca y se fueran implantando normas uniformes dictadas: primero por grupos de banqueros (banca de Nueva York en 1920), y recogidas después por las grandes agrupaciones comerciales y bancarias hasta llegar al VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, celebrado en Viena en 1933, que dió como resultado la creación de las "Reglas y Usos Uniformes Relativas a los Créditos Documentados", las cuales han sido adoptadas y revisadas por la mayoría de los países comerciantes para satisfacer las demandas del comercio internacional.

Después de la Primera Guerra Mundial, Nueva York fue cobrando auge e importancia, a tal grado que los comerciantes americanos ya no dependían más de los mercados bancarios ingleses; el mercado de aceptaciones se estableció firmemente en este continente hasta rivalizar en importancia con el londinense.

La Segunda Guerra Mundial, trajo entre otras múltiples consecuencias, que la hegemonía comercial y bancaria que tenía Inglaterra pasara a los Estados Unidos de Norteamérica, país que al ir imponiendo su moneda, intensificó considerablemente su comercio exterior. Actualmente, cabe afirmar que son los bancos y el sistema comercial y económico de los Estados Unidos de Norteamérica, los que marcan la pauta en esta materia.

2.º El crédito documentado.-

Una vez que se ha enunciado la forma de operar de esta figura comercial y señaladas someramente su evolución histórica, es con

veniente conceptuar la misma.

El punto más amplio para conceptuar el crédito documentado - es el económico, desde el cual se nota que los créditos de esta especie funcionan como contratos de intermediación en el crédito, y que al mismo tiempo son factores coadyuvantes a la producción, circulación y distribución de la riqueza.

El crédito documentado de reembolso cualquiera de sus formas que adopte (crédito de aceptación o crédito de pago), es una forma de apertura de crédito por la cual un banco acepta o paga la letra girada en su contra por el vendedor, en virtud de un convenio previo celebrado directamente con el comprador, o con su banco. 21/

El crédito documentado es el instrumento creado por una institución de crédito (banco), en nombre y por cuenta de uno de sus clientes (comprador), autorizado a un banco de otra plaza a efectuar pagos o aceptar documentos girados por el beneficiario (vendedor), contra entrega de los documentos de embarque, siempre y cuando los mismos se apeguen estricta y literalmente a las condiciones establecidas en el contrato. 22/

Se denominan créditos documentarios, los créditos pagaderos a la vista, o utilizables contra aceptación por parte del banco pagador de un giro emitido a su cargo por un plazo determinado (90 días por lo general a la vista), cuando dicho recibo o giro sean acompañados de documentos relativos a la operación comercial que se financia. 23/

El crédito documentado considerado en su sentido más amplio, es la operación en la que el banco expide una carta de crédito, y ofrece su propio crédito, que es al mismo tiempo bueno y bien

21/ Barrera Garf, Jorge. Obra citada. Páginas 1 y 2.

22/ Boigta Gómez, José Luis. Algunas Consideraciones Sobre el Aspecto contable de los Créditos Comerciales Documentarios. Escuela de Estudios Contables. México, 1967. Página 8.

23/ Alcázar Caballero, Manuel. Obra citada. Página 11.

conocido, en lugar del crédito del comprador, que puede ser bueno pero no tan bien conocido. 24/

Las cartas de crédito documentarias, son 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. 25/

Se puede definir al crédito comercial documentado como un medio de pago por el cual el banco se obliga por cuenta del comprador, a pagar al vendedor determinada suma de dinero dentro de un plazo también determinado, y contra entrega de documentos que demuestren el embarque de mercancía. 26/

Los créditos documentarios son contratos de apertura de crédito en los cuales 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 latras documentadas. 27/

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 --- (esto 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, -

24/ O'Halloran, John L. Obra citada. Página 1.

25/ ABC de las Exportaciones. Asociación de Banqueros de México. Instituto Mexicano de comercio Exterior. México, 1971. Pág 1.

26/ Banco Nacional de México. Curso de Capacitación Créditos Comerciales. Departamento de Personal. Página 3.

27/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil. Tomo II. Editorial Porrúa México, 1969. Página 95.

su sucursal o corresponsal, a la vista o a plazo, con los documentos agregados que acrediten el envío. 28/

Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Crédito Documentarios (revisión 1962), en Disposiciones Generales y Definiciones, inciso b, dice: Para los efectos de estas disposiciones, - definiciones y artículos, las expresiones "crédito (s) documentado (s)" y "crédito (s)" que se emplean, significan todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (ordenante), deberá pagar 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 autorizar que tales pagos sean efectuados, o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra entrega de los documentos estipulados y bajo las condiciones convenidas.

De todo lo anterior se desprende, que lo que caracteriza al crédito documentado como una forma especial de apertura de crédito impropia y como crédito comercial, es la existencia de la intervención bancaria y de los documentos representativos de las mercancías de un contrato de compraventa (generalmente internacional) de mercancías.

En esencia, el crédito documentado es un contrato comercial, independiente y autónomo, que se efectúa por medio de una apertura de crédito impropia o a favor de tercero, en que una institución bancaria (banco emisor o acreditante) atendiendo a la solicitud de uno de sus clientes (ordenante, importador-comprador, acreditado), adquiere un compromiso por cuenta de éste, dentro del término convenido, de pagar a un tercero (beneficiario, exportador-vendedor), o a su orden el acreditante deberá pagar, - 28/ Labanca-Noacco, Vera Barros. Obra citada. Página 4.

aceptar o negociar las letras de cambio que libre el beneficiario, generalmente por conducto de otra institución bancaria (co-responsal o sucursal del banco acreditante, o bien un banco de la localidad del vendedor-beneficiario, que puede ser simple notificador o confirmante), contra la presentación de los documentos solicitados, los cuales servirán como garantía a la institución de crédito, y para la seguridad de su oliente de la realidad de su operación con el beneficiario y el estricto cumplimiento de las condiciones de la operación de que se trate.

Cabe aclarar que las relaciones entre la institución bancaria y el tercero-beneficiario, así como las del acreditado con el banco acreditante, se regirán por las estipulaciones contenidas en el instrumento denominado carta de crédito documentado. Asimismo, las relaciones entre el comprador y el vendedor, se rigen por lo establecido en el contrato de compraventa de mercaderías celebrado entre ellos.

El crédito documentado aparece por lo general por las necesidades del comercio internacional y salvo pacto en contrario, es el comprador a quien toca determinar las condiciones de la disposición del crédito al contratar con el banco dicho crédito.

Partes intervinientes en el crédito documentado.- I.- Comprador, importador o acreditado, que solicita la apertura de crédito impropia con la institución de crédito, y se obliga a reemplazar a la misma, lo que ésta pagó al tercero, más comisiones, intereses y gastos, siendo en definitiva el responsable del buen fin de la operación.

II.- El vendedor, exportador o beneficiario, que es el beneficiario del crédito, no tiene ningún derecho mientras no entregue los documentos que amparan la entrega de las mercancías, directamente o a través de intermediarios, y ha de recibir el importe de -

los documentos en el acto de presentación o al vencimiento de las letras de cambio aceptadas por el banco acreditante o su corresponsal, o por el banco de su localidad.

III.- Los bancos, representan para las partes antes citadas, la seguridad en el cumplimiento del crédito documentado. El banco emisor (acreditante), el banco notificador, el banco confirmante y el banco "mercado de aceptaciones", son los nombres que adoptan las instituciones de crédito según su función en la operación. El banco emisor, que es en muchos casos quien financia la operación por cuenta del comprador, y quien adquiere el compromiso revocable o irrevocable de aceptar los documentos a su presentación si se cumplen con las condiciones estipuladas. El banco notificador, es normalmente un corresponsal o sucursal del banco emisor, u otro banco de la localidad del vendedor con quien tiene relaciones, el cual notifica a éste la apertura de crédito a su favor. Este banco puede contraer el compromiso no por cuenta del comprador sino de otro banco sino de otro banco que radique en la localidad o región del comprador-importador y a quien éste solicita la apertura de crédito, lo cual ocurre cuando el comprador no tiene relaciones directas con los grandes bancos internacionales. El banco pagador o negociador, en los casos en que el banco emisor no avise la apertura de crédito al vendedor, puede ser un banco corresponsal u otro banco y puede haber recibido o no instrucciones del emisor de confirmar el crédito a favor del vendedor. Al confirmar el crédito al beneficiario, responde ante él del puntual pago o aceptación de los giros que sean presentados al banco emisor, conforme a las condiciones estipuladas, y por tanto adquiere una obligación por cuenta de su ordenante, al que cargará una comisión de confirmación. "Abrir crédito" significa el hecho de que el banco emisor adquiriera una obligación por la parte compradora. Por ello es que Ferro Astray dice que "... se trata de un contrato estrictamente bancario". 29/29/ Ferro Astray, J. Algunos Aspectos del Crédito Documentado. Fac. Derecho. Montevideo, 1951. Página 13.

El establecimiento de un crédito documentado supone la existencia entre el comprador y el vendedor, de un contrato para el cual ha sido misma una constante intercomunicación entre las partes.

El crédito comercial es precedido de una apertura de crédito, por medio de la cual, el banco se obliga a nombre propio y por cuenta de un comerciante, a pagar en otra otra a un tercero, el valor de ciertas mercancías contra entrega de determinados documentos así como que la llegada de éstos y de aquéllos, el comerciante que solicitó el crédito, se obliga a su vez a pagar, el importe más gastos, comisiones, intereses, quedando como garantía la propia mercancía y aquellos otros que en cada caso exija la institución de crédito.

Por otra parte, si bien los créditos documentados representan un amplio margen de seguridad tanto para el exportador como para el importador, y la garantía es efectiva solamente cuando ambas partes cumplen estrictamente con las condiciones estipuladas en la carta de crédito documentado. En tal virtud, las partes no deben descansar su confianza en el hecho de contar con un crédito documentado, si no que deben cuidar previamente, la solvencia económica y moral de la contraparte, por lo que la solución adecuada es que los créditos documentados se traten con firmas de buenos antecedentes comerciales.

Obligaciones para las partes en el crédito documentado.-

I.- El acreditado, además de la obligación de establecer con precisión el tiempo de vigencia del crédito, tiene la obligación de hacer al acreditante la oportuna provisión de fondos conforme a la Ley, salvo pacto en contrario, tal falta de provisión no influye en las relaciones entre acreditante y beneficiario en el caso de crédito irrevocable. 30/

30/ Artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito.

II.- El acreditante deberá ejecutar estrictamente las instrucciones del acreditado antes de cubrir el crédito al beneficiario su obligación esencial será la de verificar la conformidad de -- los documentos que le presenten con las instrucciones que le haya dado el acreditado y poner un extremo cuidado al recibirlos. La relación entre acreditado y beneficiario. A menos que expresamente se estipule otra cosa, el banco deberá ajustarse a lo ordenado en las "Reglas de Viena". Existe un solo caso en que el acreditante se obliga frente al beneficiario, y este ocurre cuando -- se trata de un crédito documentado irrevocable y confirmado, en el que al verificarse la respectiva confirmación al beneficiario, hace que surja una obligación que no admita excepciones relacionadas con las operaciones que causaron el crédito documentado. -- El acreditante no tiene obligación de poner al beneficiario las excepciones derivadas de las relaciones entre el acreditado y el propio beneficiario, pero a solicitud del acreditado, podrá oponer tales excepciones, ya que se entiende que el acreditante -- siempre paga por cuenta del acreditado.

III.- El beneficiario, solamente con obligaciones frente al -- acreditado-comprador, ante el cual responde de la calidad de las mercancías vendidas y de la regularidad de la compraventa, sin -- tener ninguna obligación directa frente al acreditante, sin embargo debe de cumplir con las obligaciones que resulten a su cargo según las carta de crédito tiene la obligación de entregar -- las mercancías en los términos convenidos y en su caso, responder de la evicción y saneamiento así como de los daños y perjuicios que su incumplimiento origine.

a.- El crédito documentado en los usos y en las diversas convenciones internacionales.-

La expresión uso, entraña la acción de usar, el efecto de -- usar, modo determinado de obrar que tiene una persona o una cosa

31/.

31/. Diccionario Enciclopédico Salvat. Pagina 286.

El uso es la forma del derecho consuetudinario inicial de la costumbre, menos solemne que ésta, y que suele convivir con algunas leyes escritas. Consiste en la práctica y repetición continuada de actos de una misma especie, y se diferencia de la costumbre, en que la primera es un nuevo derecho introducido por aquella -- práctica y repetición que interpreta y deroga lo antiguo, mientras que el uso no forma ni es derecho, por lo que puede interpretar el derecho pero no derogarlo. El uso es la causa y la costumbre el efecto, es decir, el uso elevado a regla de derecho. 32/

Al referirse Coviello al elemento material o de hecho de la costumbre, es decir, el uso, señala como características del mismo, el ser general, constante y más o menos permanente. 33/

Geny define a los usos como las prácticas, generales unas, -- otras locales o profesionales, que concurren de un modo tácito en la formación de los actos jurídicos, esencialmente los contratos, y que, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, se sobreentienden en todos esos actos, inclusive, con algunas reservas, con los de carácter solemne, para interpretar y -- completar la voluntad de las partes. En los usos encontramos indudablemente, el elemento objetivo de la costumbre, la práctica más o menos reiterada y constante de ciertos actos. 34/

Se han considerado diversos tipos de usos: 1) Usos normativos los cuales tienen una validez general, independientemente de la voluntad de los contratantes, y se aplican por encima de esa voluntad; 2) Usos contractuales o interpretativos, que simplemente se concretan a aclarar una declaración unilateral de voluntad determinada. 35/

Los usos sirven para completar aún la voluntad de las partes, solamente en cuanto se estima que las mismas han querido acogerse libremente a ellos. El intercambio internacional de mercade-

32/ De Pina Rafael. Derecho Civil Mexicano. Editorial Porrúa. México, 1960. Páginas 138 y 139.

33/ Citado por Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil. Tomo I. México, 1967. Editorial Robledo. Página 32.

rias, más que por leyes escritas, se regula por estas prácticas más o menos reiteradas y constantes que constituyen los usos comerciales.

En el caso particular de nuestra legislación, el artículo 2o. de la LGTOC, ordena que los actos y operaciones que regula se rigen a falta de disposición expresa de la legislación mercantil por los usos bancarios y comerciales antes que por el derecho común, que sólo será aplicable cuando no exista norma legal de derecho comercial o usos. Y el artículo 6o. de la Ley General de Navegación y Comercio Marítimos, por su parte, ordena la aplicación general de los usos marítimos supletoriamente a las disposiciones de dicho ordenamiento, con prioridad a otras leyes mercantiles y al derecho común.

Los dos artículos anteriores, constituyen casos excepcionales, ya que conforme al artículo 2o. del Código de Comercio, cuando la ley mercantil no establezca expresamente la aplicación de los usos, y a falta de disposición legal expresa, será aplicable el derecho común.

En la práctica bancaria mexicana, la operación de crédito documentado opera sobre la base de machotes o formularios impresos por las instituciones de crédito del país.

El crédito documentado se clasifica como una operación bancaria activa, que tiene como características las de consistir en concesiones de crédito hechas por las instituciones bancarias.

Para establecer un crédito documentado, dice Rodríguez y Rodríguez, el comprador deberá firmar una solicitud de crédito documentario, el cual podrá ser revocable, irrevocable, confirmado, etc. 35/

34/ Citado por Eduardo García Maynez. Introducción al Estudio del Derecho. Editorial Porrúa. México, 1958. Página 116.

35/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Obra citada Página 18.

36/ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Obra citada. Página 96.

Una vez que la operación se ajusta, dice Cervantes Ahumada, se abre el contrato de apertura de crédito documentario entre el comprador y su banco, el cual abre una carta documentaria de crédito a favor del vendedor, la que le será notificada advirtiéndole que mediante tal apertura de crédito, el banco acreditante se obliga a aceptar una letra por el valor de las mercancías, la cual debe ser acompañada de los documentos respectivos. 37/ En el crédito documentado los documentos que se exigen, salvo instrucciones en contrario del acreditado, deben ser la factura consular, el conocimiento de embarque y las pólizas de seguros. Los bancos declinan su responsabilidad en lo que respecta a la legitimidad de los documentos y a la certeza de los datos que se contienen en los mismos, con base en lo establecido por artículo 90. de los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados.

La estipulación del contrato de compraventa y la intervención bancaria, serán acordes con las condiciones que existan en el mercado comercial mundial, las cuales pueden o no favorecer a las partes.

Las instituciones bancarias intervienen en el crédito documentado, para encargarse del manejo de los diferentes aspectos técnicos que la operación entraña y para lo cual, los bancos deberán contar con el personal especializado y competente. Es muy importante el hecho de que los bancos mantengan relaciones de correspondencia con bancos localizados en el extranjero de los elementos de identificación indispensables para la comprobación de la veracidad de los créditos.

En el crédito documentado, puede darse la intervención de un solo banco, con el que el comprador ha ordenado la apertura de crédito y al cual el vendedor remite la letra documentada para- 37/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 270.

su aceptación o para su pago. El exportador debe remitir al domicilio del banco del importador la letra documentada, que dicho banco aceptará o pagará reteniendo los documentos que la acompañan y devolverá en caso de aceptación al exportador, para que éste, o la negocie espontánea y anticiadamente o la conserve hasta su vencimiento, en que habrá de ser pagada por el banco acreditante, emisor del crédito.

La intervención de dos o más bancos aparece cuando el exportador, al pactar la compraventa de mercaderías requiere al importador para que el crédito le sea concedido en el domicilio de exportación. Como el comprador en la generalidad de los casos, no es conocido en el domicilio de la contraparte, acudirá a un banco en demanda del crédito de reembolso, y solicitándole que le comunique al banco del exportador directamente, si ambos bancos tienen relaciones comerciales, o por medio de un tercer banco con el que ambos estén relacionados. El exportador presentará la letra documentada a su banco, y éste la aceptará o la pagará según la forma del crédito documentado. En el primer caso, la mandará aceptada a su cliente; en el segundo caso, la mandará con los documentos correspondientes al banco del importador, para que una vez que éste haya satisfecho la cobertura de los derechos del primero, el importador disponga de los documentos en poder del banco de su domicilio al cumplir con sus obligaciones.

En el caso de la intervención de varios bancos, en el crédito de aceptación, el exportador a efecto de contar con una aceptación que sea fácilmente negociable, exigirá al importador que el crédito le sea concedido por un banco situado en uno de los llamados "mercados de aceptaciones" existentes en Nueva York, Londres o Suiza. Dicho banco directamente, o por medio del banco de su localidad presentará al exportador la letra documentada.

El crédito documentado es en síntesis, una forma de pago y una operación de crédito realizada por medio de un banco e institución afín, que se conviene entre un importador y un exportador: el exportador recibe el pago al entregar al banco acreditante los documentos representativos de las mercancías; el importador por su parte, paga la mercancía contra recibo y verificación de la misma, lo cual se verifica con la entrega de los documentos recibidos a través del banco o sus corresponsales, o bien, al término del plazo preestablecido con el banco otorgante de la operación de crédito.

Mecánica de la operación.-

I.- Por lo regular existe, o debe existir un contratante de compraventa de mercaderías, muchas veces de carácter internacional, entre comprador y vendedor.

II.- Aparece la apertura de crédito impropia o a favor de tercero, en la cual además del vendedor y del comprador, interviene el banco local que es el banco emisor del crédito documentado, y el banco corresponsal o de la localidad del vendedor, que es el banco receptor.

III.- En la liquidación del crédito documentado para el comercio internacional, se observa por un lado, que el exportador entrega al banco corresponsal los documentos solicitados en el crédito, el cual a su vez les remite al banco acreditante, y éste hace entrega de los mismos al importador. Por otro lado, el vendedor remite la mercancía al comprador al punto de destino. Es de señalarse la importancia de la intervención de un agente aduanal, quien lleva a cabo los trámites correspondientes para la introducción de la mercancía en el país del importador.

Hemos mencionado anteriormente los distintos documentos que se emplean en la operación del crédito documentado, y de los que ahora señalaremos someramente sus características:

- 1.- El conocimiento de embarque; constituye el comprobante o constancia de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al lugar de destino por ser un título representativo de mercaderías (artículos 19 y 20 de la LGTOC).
- 2.- Las facturas comerciales; salvo pacto en contrario deberán ser expedidas por el comprador acreditado y debe expresar correctamente los nombres y direcciones de la firma a cuyo favor se extiende, el nombre y dirección del vendedor, así como los precios de cotización conforme lo señale el crédito documentado.
- 3.- La póliza o certificado de seguro; deberá ser expedida en la misma moneda en que se contrató el crédito documentado, y con fecha que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.
- 4.- La letra de cambio; se usa en esta operación comercial en su forma documentada, y es el título de crédito más importante dado su carácter representativo del valor de las mercaderías. Generalmente se envía por medio de los bancos que intervienen en la operación. Este tipo de títulos de crédito (letra documentada), puede insertarse en una letra de cambio (artículo 89 LGTOC) con las cláusulas "documentos contra aceptación" y "documentos contra pago" (D/a y D/p), lo que indica que la letra va acompañada de ciertos documentos, los cuales se entregarán al girado previa aceptación o pago de la letra. 38/
- 5.- La factura consular; es el documento integrado con la visa del Consúl del país del exportador y que tiene funciones en el país del destino de las mercancías.
- 6.- Certificado de origen; es una forma de documento que acredita cual es el país de origen real de los productos.
- 7.- Certificado de calidad; es el documento que expide algunas naciones para garantizar el prestigio de sus productos.

- 8.- Certificado de análisis; se expide por un tercero no interesado en la operación, cuando la inspección o análisis se indica en el contrato de compraventa para asegurar la pureza del producto.
- 9.- Certificado de sanidad; acredita que la mercancía materia del crédito documentado, no es perjudicial para la salud.
- 10.- Lista de precios; es la relación pormenorizada del peso de cada bulto, caja o empaque (embalaje).
- 11.- Lista de empaque; se requiere cuando la mercancía está empacada en varias cajas o paquetes y en ella se indica el contenido de las mismas.
- 12.- Carta de crédito; es el documento que formaliza la obligación del banco frente al beneficiario. El banco, ya sea notificador o confirmante, comunica o confirma las condiciones pactadas en que se reembolsará el crédito, su importe, su vigencia, los documentos que debe presentar o entregar al beneficiario y las responsabilidades que el banco acepta. Para que nazca la obligación del banco frente al beneficiario-exportador, es necesaria la confirmación del mismo beneficiario. Es el documento por medio del cual el banco emisor o acreditante pone en conocimiento del beneficiario la apertura de crédito impropia con todas sus condiciones y es el instrumento probatorio de la obligación del banco.

Modalidades del crédito documentado.-

- A.- Crédito documentado revocable; puede ser explicado fácilmente, pues no teniendo el beneficiario derechos en contra del banco, ninguna certidumbre tendrá de ser pagado. Tal crédito, desde el momento en que puede ser anulado o modificado a voluntad del banco, sin previo aviso, es una simple autorización condicional que emana del crédito: el comprador da una orden al banco, que llega con ese carácter al beneficiario, ya sea directamente

ta, o transmitido por un banco corresponsal, no pudiendo comprometerse éste por más del importe del crédito. Existe la facultad del banco emisor de anularlo en cualquier momento, aún sin avisar a las partes interesadas. Se estima que el crédito revocable puede ocasionar transtornos a las partes, cuando el banco cancele el crédito sin justas razones, ya que puede revocar el crédito aunque haya recibido provisión anticipada del cliente. Ni aún en el supuesto de que éste haya iniciado la expedición de mercancías por el aviso o notificación del crédito, no puede exigir responsabilidad al banco. Esta modalidad del crédito documentado ofrece una muy relativa garantía, ya que puede cancelarse o modificarse sin previo aviso al beneficiario (normalmente los bancos avisan la cancelación), bastando para ello que el solicitante pida su revocación o modificación o por la sola voluntad del banco emisor.

Las "Reglas de Viena", en su artículo 2o. de la revisión de 1962 dicen, "... un crédito revocable no constituye ningún compromiso que obligue jurídicamente al banco o a los bancos interesados para 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 efectos a la recepción de la visa 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".

B.- Créditos Documentados Irrevocables; este tipo de crédito es tá más generalizado y entraña un compromiso firme de los bancos,

con respecto al beneficiario de pagar en nombre propio y por cuenta del solicitante, una cantidad determinada de dinero con la entrega de mercancías o documentos. No admiten modificación alguna o cancelación anticipada, a menos que el beneficiario esté conforme. El banco acreditante no puede modificar o revocar el crédito sin el conocimiento y consentimiento de las partes, sino hasta que haya vencido el plazo de validez, a menos que las partes interesadas hayan dado su conformidad. El beneficiario se ve así tutelado por la declaración de irrevocabilidad del banco, que al vincularse directamente con el beneficiario se convierte en deudor directo. El banco acreditante al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, se reserva el derecho de hacer el pago y dar por liquidada la operación, hasta después de verificar la autenticidad y cumplimiento de los documentos a lo acordado por las partes. Si no existe garantía adicional de otro banco, es costumbre que el banco acreditante solicite a un banco corresponsal que notifique el crédito y/o transmita al beneficiario el pago, con lo que se evitan dudas por parte de éste sobre la autenticidad de un documento emanado de un banco extranjero, que bien pudiera ser desconocido para el beneficiario.

Sobre el particular, las "Reglas de Viena" en su artículo 30. establecen, "... 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 y 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 éste otro ban

co (banco avisador)"... "esos compromisos no pueden ser modificados ni anulados sin la conformidad de todas las partes interesadas".

C.- Crédito documentado confirmado; es aquél en el que el banco corresponsal que recibe los documentos, se compromete solidariamente y por encargo del banco emisor o acreditante, a pagar el importe del crédito al beneficiario dentro de los límites y condiciones del mismo. Por dicha clase de crédito el banco atenderá la exigencia del beneficiario, en el sentido de obtener, aparte del compromiso formal del banco que abre el crédito una responsabilidad adicional de un banco de su localidad. En este caso, además del banco acreditante, interviene un banco confirmante, generalmente de la plaza del beneficiario. Toda institución bancaria cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por cuenta de su corresponsal, por lo que cobra una pequeña "comisión" de confirmación generalmente por cuenta del comprador, aunque bien puede convenirse que la pague el vendedor. Cuando el banco emisor avisa directamente el crédito al beneficiario, significa que el crédito confirmado es sinónimo de irrevocable, pero cuando el beneficiario recibe el aviso por mediación de otro banco distinto al que emitió el crédito, el crédito confirmado significa que el banco intermediario, a su vez garantiza el pago del crédito.

En síntesis, 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 su 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 respecto a su obligación con el beneficiario, ya que toda institución cuando confirma su crédito do

cumentado, asume una obligación y un riesgo por cuenta del acreditante.

D.- Crédito documentado inconfirmado, es cuando el banco emisor utiliza el intermedio de otro banco para avisar al beneficiario que el crédito ha sido establecido a su favor con carácter revocable o irrevocable, pero el segundo banco no adquiere compromiso alguno en la operación limitándose sólo a notificar al beneficiario la existencia del crédito sin responsabilidad alguna de su parte.

E.- Créditos documentados irrevocables y confirmados, son los que reúnen la máxima garantía para el vendedor-beneficiario. Son el exponente más completo y eficaz que se conoce en la operación de crédito documentado. Los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados, en su artículo 30. expresan lo siguiente: "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 (banco avisador), pero cuando el banco emisor autoriza a otro banco a confirmar su crédito irrevocable y éste último lo confirma, esta confirmación constituye un compromiso firme, por parte del banco confirmador, de que las estipulaciones de pago o de 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 recurso contra el librador. Estos compromisos no pueden ser anulados ni modificados sin la conformidad de todas las partes interesadas".

F.- De importación; son los que otorga el banco acreditante como medio o forma de pago de mercancías que van a ser introducidas en el país de dicho banco y del comprador-importador, es decir, con el objeto de internar mercancía adquirida del exterior.

G.- De exportación; son los créditos que un corresponsal de determinado país, notifica o en su caso confirma, a un vendedor - que se va a encargar de llevar a efecto la remisión de la mercancía convenida con el comprador al país de éste, o sea, es el crédito que abre un banco del extranjero en favor del comprador nacional.

H.- A la vista o a plazo; son los créditos que el vendedor emite a la vista o a un plazo determinado, es decir, pagadero a su presentación o hasta su vencimiento y por la suma determinada en el contrato.

I.- Revolventes y no revolventes; los primeros son aquellos que, a pesar de haberse utilizado su valor total recuperan su vigencia, es decir, se pueden volver a usar. Hacen factible que durante su vigencia el beneficiario disponga del valor total del crédito en varias ocasiones, sin que se cancele el mismo al agotar su importe como sucede en los créditos documentados normales. - Además, pueden ser acumulables o no acumulables, los primeros - cuando se convengan prestaciones periódicas y al no usarse una disposición, se acumule y se pueda usar posteriormente; no acumulables cuando se cubra determinada cantidad periódicamente sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas, las cuales se cancelan. Al respecto, Félix Navarro dice que el crédito documentado revolvente (revolving credit), no se agota al emplearse su importe o suma por la cual ha sido establecido, sino que al iniciarse otro período vuelve automáticamente a colocarse en vigencia. 39/

39/ Navarro Irvens, Félix. Anales de Jurisprudencia. Comisión Nacional de Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial. - Revista del Foro de Lima. Tomo CLIV. Año XIX. México. P 134.

No revolventes, son los que se agotan en cuanto se agota el importe o suma por la cual se establecieron, desde luego, previo el cumplimiento de las condiciones estipuladas en el crédito.

J.- Asignables o transferibles; son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos a un segundo beneficiario o asignatario. Se estipula que el beneficiario puede ceder sus derechos, en estos créditos por lo general los beneficiarios no son los verdaderos vendedores de la mercancía, ya que obran como intermediarios, o son vendedores de parte de la mercancía y por el resto intermediarios. 40/

Cabe decir, que en este tipo de crédito, no se pierden las características iniciales impuestas por el acreditado, ya que los requisitos estipulados no pueden modificarse al efectuarse la transferencia del crédito (artículo 46 de los Usos y Reglas-Uniformes relativos a los créditos documentados).

K.- Intransferibles, serán aquellos en que el beneficiario de los mismos es el vendedor de la mercancía, y por lo tanto no tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero, no puede haber en este caso asignatario.

L.- Subsidiarios; se dan las modalidades de transferencia y divisibilidad, en virtud de que el banco emisor, no emite desde luego un crédito transferible, sino que con posterioridad a petición del beneficiario y con la anuencia del acreditado, se transferirá una porción del crédito a un segundo beneficiario, el beneficiario emitirá el crédito subsidiario del primero a favor del nuevo beneficiario, crédito que se deduce del crédito principal.

LL.- Con garantía total, con garantía parcial o sin garantía adicional; según se exija una garantía real o personal por el importe total o parcial del crédito, o bien, no se exija garantía especial, ni provisión de fondos ya que el acreditante considera 40/ Alcázar Caballero, Manuel. Obra citada. Página 163 y ss.

garantizada la operación en el derecho de prenda sobre las mercancías objeto del crédito.

M.- "Back to back credit" o crédito espalda con espalda, se trata del establecimiento de un crédito que el solicitante de la apertura de crédito hace al banco acreditante, ofreciendo como garantía o respaldo, otro crédito abierto a su favor previamente. Tiene por objeto 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. En nuestro país, los bancos evitan el manejo de este tipo de créditos.41/

N.- Crédito directo o "straight", en el que el banco emisor emite la carta de crédito bajo la forma de una cláusula en la que se obliga únicamente con el beneficiario, es decir, se especifica en la carta de crédito, que el banco acreditante, aceptará -- los giros del beneficiario, pero únicamente de él. El banco emisor no queda por tanto, comprometido a pagar a un tercer banco tenedor de buena fe del crédito que lo hubiese eventualmente -- descontado. 42/

El crédito documentado en las diversas convenciones -- internacionales.-

Cuando los diversos países comerciantes descubrieron que ya no era posible guiarse en sus operaciones de comercio interna -- cional, por normas que fueran compiladas por diversas naciones, con el regionalismo que entrañaban dichas normas, se vió la urgente necesidad de buscar la unificación de tales reglas comerciales, primeramente por conducto de los bancos, que en su práctica diaria uniformarían las normas, y posteriormente mediante la intervención de diversos organismos internacionales, como la Cámara de Comercio Internacional, por la que se crearon las "Re

41/ ABC de las Exportaciones. Obra citada. Página 16.

42/ Olarra Jiménez, Rafael. Manual de Crédito Documentado. Editorial Abeledo-Pernot. Nicaragua-Buenos Aires, 1966. Pag.40

glas de Viena", los llamados "Incoterms", y otras figuras que regulan el comercio entre las naciones.

Los bancos que manejan operaciones de crédito documentado, deben apegarse estrictamente a las "Prácticas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentados", fijadas por la Cámara de Comercio Internacional en su VII Congreso, celebrado en la ciudad de Viena en el año de 1933, con el fin de unificar los diversos criterios que se adoptaban en cada caso particular y que eran motivo de desacuerdo entre las instituciones de crédito y los comerciantes. Tales reglas son aplicables siempre y cuando no existan estipulaciones en contrario previamente convenidas por las partes interesadas y expresadas en las condiciones de los créditos documentados.

Gracias a la intervención de la banca, esta operación comercial se ha basado en el uso general de un conjunto de normas dictadas por la Cámara de Comercio Internacional. Tales reglas, no son derecho objetivo, pero en su función sí tienen un gran valor dispositivo y prestan considerable utilidad al comercio internacional en orden a los efectos del crédito documentado, así como a la interpretación de las singulares cláusulas y condiciones que se presentan en el mismo, por lo cual son expresiones de los "usos comerciales internacionales de los grandes bancos". 43/

El crédito documentado, desde la adopción de las reglas de Viena, funciona actualmente sobre la base de formularios impresos, con lo cual se ha conseguido gran uniformidad de los contratos.

Antes de 1926, varias instituciones bancarias de diversas partes del mundo, habían adoptado reglas más o menos uniformes sobre la operación comercial del crédito documentado (en 1920-43/ Uria González, Rodrigo. Obra citada. Página. 557

la Banca de Nueva York). Hubo algunas convenciones como los "Acuerdos para el servicio de la apertura de crédito documentado establecidos entre los bancos alemanes adheridos a la asociación bancaria de Berlín" (1923), las "Cláusulas y modalidades aplicables a la apertura de crédito documentado, adoptadas por la unión de banqueros de París y las provincias" (1924), las "Normas relativas a los créditos documentados utilizables en Italia, respecto a las mercancías a transportarse por mar" (1925), y en las "Reglas generales concernientes al trato de los créditos documentados a la exportación, aprobados por la unión de bancos Noruegos", en donde vagamente se trataron asuntos sobre el crédito documentado, se equiparon los créditos irrevocables a los confirmados, se estableció la obligación del banco acreditante de confirmar por sí o por medio de su corresponsal el crédito abierto con el carácter de irrevocable por el acreditado.

Pero fue hasta 1926 cuando el Comité Nacional de los Estados Unidos de Norteamérica presentó a la sesión del Congreso de la Cámara de Comercio Internacional un informe con reglas sobre crédito documentado, insistiendo en la necesidad de unificar el criterio universal al respecto. Posteriormente dicho informe fue presentado a los diversos Comités Nacionales, los cuales, al darse cuenta del interés o importancia del documento, decidieron en la sesión de 20 de octubre de 1926 que el tema fuera sometido a la Comisión sobre Letra de Cambio y Cheque en la que se trataría también del crédito comercial documentado. A principios de 1927, ya en forma de anteproyecto, se sometió dicho informe a los Comités Nacionales, los que a su vez consultaron con las instituciones de crédito respectivas, y la respuesta que posteriormente se recibió en la Secretaría General de la Cámara motivó que en la Conferencia celebrada en Estocolmo, en junio de ese mismo año le confitiera a

la Comisión de Letra de Cambio y Cheque la tarea de continuar con la investigaciones. Dicha Comisión se asesoró de instituciones bancarias privadas, de comerciantes y de industriales interesados en este tipo de operación comercial, creando un Reglamento Uniforme que fue sometido al Congreso de Amsterdam de julio de 1929, el cual fue aprobado, habiéndose logrado que tal reglamento se pusiera en vigor por aquellas fechas en Francia y en Bélgica.

Más tarde, los países que no habían adoptado tal reglamento, pero que frecuentemente hacían referencia al mismo, indicaron su disposición de acatarlo, siempre y cuando se le hicieran algunas modificaciones y que los principales países comerciantes del mundo lo adoptaran legalmente. Con lo anterior, se sometió nuevamente el reglamento a la consideración del Congreso celebrado en Washington en mayo de 1931, a fin de que se tomará un efecto definitivo al respecto, ya que en la Convención celebrada en Ginebra en 1930 sobre Derecho Cambiario, se buscó el establecimiento de normas de imperatividad universal sobre el crédito documentado, por lo que en el mencionado Congreso se optó por constituir un Comité Bancario de créditos comerciales documentados para la revisión del Reglamento Uniforme y se insistió en recabar más opiniones de instituciones y de personas interesadas. El fruto de toda esta labor fue la creación en el año de 1933 de un Proyecto conocido bajo el nombre de "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados" que fue aprobado por el Congreso de Viena de ese mismo año de 1933 y que se conoce con el nombre genérico de "Reglas de Viena". 44/

Respecto a América Latina, en la Conferencia de Montevideo de las Asociaciones Americanas de Comercio y Producción, celebrado 44/ García Pimentel y Braniff, José. Crédito Comercial Documentario. Escuela Libre de Derecho. México, 1957. Página, 13 y ss

brada en 1941, se aconsejó la adopción de las Reglas de Viena, y se hizo un estudio sobre las ventajas e inconvenientes que pueden resultar de la práctica de tales reglas.

En virtud de que no todos los países se adaptaron las "Reglas de Viena", la Cámara de Comercio Internacional, preparó un nuevo texto según acuerdos tomados por el Consejo de dicha Cámara, primero en el Congreso celebrado en Lisboa en 1951, y posteriormente en la Ciudad de México en noviembre de 1962, publicadas estas últimas en el folleto número 222 de la propia Cámara, con la idea de asegurar la adhesión de las naciones que no estuvieran de acuerdo con dichas reglas. Los textos de 1962 son los vigentes.

La Convención de la Cámara de Comercio Internacional celebrada en el año de 1962, dió por resultado la vigente versión de las "Reglas de Viena", las cuales integran en su parte inicial, un conjunto de disposiciones generales y definiciones (cuya versión actual aparece en el apéndice I de este trazo).

En la actualidad, las Reglas de Viena, han sido adoptadas por la mayoría de los países, o con ligeras modificaciones para hacerlas adaptables a sus propias costumbres comerciales. Aún cuando probablemente en la mayoría de las naciones adheridas dichas reglas no han sido incorporadas a su legislación en vigor, se trata de un acuerdo entre bancos, banqueros, comerciantes, Cámaras de Comercio y Estados, que constituyen una labor de reglamentación internacional sobre documentado.

La uniformidad de tales reglas, no puede sin embargo ser absoluta, en virtud de que los contratos, forma de los mismos, idiomas, moneda, transportes, costumbres comerciales y diversas reglamentaciones cambiarias no coinciden en todos los países que comercian, no obstante lo cual, las Reglas de Viena constituyen la forma positiva de regular el crédito documentado.

En nuestra legislación, el artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, establece

el reenvió a los usos internacionales en relación con la aplicación del crédito documentado, por lo que en virtud de dicha situación, debemos considerar ley aplicable en esta materia a las Reglas de Viena, revisión 1962, folleto 222 de la Cámara de Comercio Internacional, a las cuales se sujetan, salvo convenio en contrario, nuestras instituciones de crédito y los comerciantes nacionales.

Siendo la compraventa internacional de mercaderías la figura central del comercio entre naciones, y por lo mismo del crédito documentado, es conveniente señalar algunos aspectos de la misma en relación con las convenciones sobre crédito documentado. Al respecto Barrera Graf expresa lo siguiente: "... con auge del comercio y de la economía de todos los países, se hizo sentir con mayor urgencia la necesidad de una reglamentación única sobre una materia como las compraventas internacionales de mercaderías que, por lo demás, obedece a principios, a usos y a prácticas iguales o semejantes no sólo entre países de igual herencia jurídica", y agrega, "... como siempre ocurre en la evolución del derecho comercial y de las convenciones jus-mercantilistas, tales actividades para unificar la legislación, han cristalizado en usos y costumbres que han sido aceptadas y acogidas por todos los países del mundo, en todos los círculos de comerciantes, en fin, en todos los mercados". 45/

Por lo anterior, se ha desarrollado una terminología y reglas uniformes sobre comercio internacional como las Reglas de Viena para el crédito documentado y las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales, gracias a las cuales se han evitado conflictos derivados de interpretaciones basadas

45/ Barrera Graf, Jorge. La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías. UNAM. Facultad de Derecho. México, 1965. Página. 12 y ss.

en prácticas locales muchas veces contrarias a los usos del comercio internacional.

A virtud de las Conferencias sobre compraventa de mercaderías y crédito documentado, encontramos que en el Uniform Commercial Code, elaborado por la American Law Institute de los Estados Unidos de Norteamérica, contiene entre otras instituciones a las cartas de crédito, y la existencia de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, que no son obligatorios por no constituir ordenamientos legales y que se conocen con la denominación de (Incoterms 1953), que regulan la compraventa internacional de mercaderías. Hay otras reglas similares a las anteriores que fueron adoptadas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica y que son conocidas como "Definiciones Revisadas sobre el comercio Extranjero - Norteamericano" del 30 de julio de 1941.

En los Incoterms, cada una de las reglas que se contienen, trae una parte en que se indican los deberes del vendedor, y otra los del comprador, y se regulan las obligaciones de entrega, pago del precio y provisión para el transporte, en los distintos tipos de contrato de compraventa existentes. En el apéndice 2 de este trabajo, se anexan los Incoterms de 1953.

Existe además, la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías celebrada en La Haya en julio de 1954. Dicha Convención se llevó a cabo con el deseo de unificar las reglas sobre la compraventa, y consta de 101 artículos. ¶

¶ En el capítulo IV de la Ley Uniforme, al referirse a las obligaciones del comprador, habla del pago del precio así como de la recepción de la cosa, 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 CREDITO DOCUMENTADO, o la prestación de una garantía bancaria (artículo 69).

Derivada de las convenciones sobre crédito documentado, exige la Ley número 101 de la Compilación de leyes de la República Socialista Checoslovaca de 4 de diciembre de 1963, sobre las relaciones jurídicas en las relaciones comerciales internacionales conocido como el Código Internacional Checoslovaco. Tal Código sigue el sistema de unificación limitada de las relaciones internacionales adoptado por la UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) en sus proyectos sobre la compraventa y cuestiones conexas, representando un notable progreso respecto de las unificaciones realizadas hasta la fecha. Este Código, en su parte Vigésima, que se refiere a ciertos contratos en materia de operaciones banco, en el Título Primero, se refiere a las cartas de crédito (crédito documentado).

Como se observa de lo anterior, el crédito documentado se ha desarrollado a través de las diferentes conferencias que se han llevado a efecto por la Cámara de Comercio Internacional, asimismo, la práctica comercial internacional, cada día aporta nuevas técnicas y experiencias para la elaboración de normas uniformes al respecto.

Actualmente las reglas de Viena han sido incorporadas a la legislación de muchos países con resultados positivos, por lo que sería conveniente que en nuestra legislación se incorporara de manera expresa dichas reglas, adaptándolas a las necesidades del comercio exterior mexicano.

b.- El crédito documentado en la doctrina.-

La doctrina que se ha establecido en relación al crédito documentado ayuda a desentrañar cuestiones de gran interés, para la conclusión sobre la naturaleza jurídica de la operación comercial, la mejor forma de realización del mismo y las consecuencias que-

resulten sobre el particular. La misma no se ha puesto de acuerdo sobre la terminología de esta operación, la expresión "crédito documentado", dice Labanca, no es del todo perfecta y ha sido objeto de algunas críticas. Sin embargo, a mi juicio, debe mantenerse el uso de tal terminología, en virtud de que la misma ha sido adoptada por la costumbre y los usos comerciales. Además, cualquier designación que se intentase sobre una figura tan compleja como esta, podría tener iguales o mayores defectos. 45/

Algunos autores, discuten y sostienen la propiedad de la denominación documentado, y manifiestan que la expresión más apropiada es documentario m/. Se dice que documentado es un participio pasado que no da una idea prolija sobre el instituto; la palabra documentario en cambio, les parece más exacta por constituir un sustantivo derivado de un verbo, con el sufijo ario que denota posesión, calidad o atribución.

Otra parte de la doctrina m/, contesta tal argumento, diciendo que si bien es cierto que el derecho francés llama a la institución "credit documentaire", en castellano se debe usar la expresión documentado, entre otras cosas, porque es la única autorizada por el diccionario de la Lengua Española. El término documentado, según la Academia de la Lengua, es un participio pasado del verbo "documentar". En la frase "el crédito documentado", este último vocablo tiene la función de adjetivo que también autoriza la Academia. Así pues, la expresión documentado debe considerarse como la más adecuada, además de que la denominación documentario es un galicismo.

46/ Labanca, Jorge. Obra citada. Página 35 y ss.

m/ Cervantes Ahumada, Rodríguez y Rodríguez, Bauche Garciadiego, Satanowsky, Arocha, Olarra, Alcázar Caballero, Marais. Barrera Graf, Astudillo, Rodrigo Uria, Vidal Solá, Vininsky, Labanca, Vera Barros, Noacco, etc.

Al respecto, Vidal Solá manifiesta, "... en cierta práctica bancaria, se ha denominado la institución 'crédito documentario' término que tiene la ventaja de una traducción exacta de la fórmula inglesa 'documentary credit'. Muchos autores defienden esta denominación en consideración a que la misma es una manifestación creativa de la banca y de la industria comerciales". Pero como bien agrega el autor citado, "... no está incluida la misma en el Diccionario de la Lengua, y por otra parte, es indudable que un amplio sector tanto jurídico como comercial, utiliza la fórmula de crédito documentado". 47/

Nuestra legislación, por la influencia de la doctrina italiana y la práctica inglesa, habla de crédito confirmado (artículo 317 de la LGTOG). El Proyecto de Código de Comercio de 1960, así como la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, se refiere al crédito documentado, en concordancia aparente con la traducción al español de los "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios". En Francia autores como Marais, Escarra y otros, en sus obras 48/ aluden al crédito documentario, lo que como ya se dijo, es un galicismo; además de que no puede ser de importancia que documentado en francés se diga "documenté".

En sentido estricto, la traducción al español de crédito documentario es un galicismo, y por lo mismo es incorrecta. El Diccionario de la Lengua únicamente se refiere a la palabra documentado, y por tratarse de un concepto jurídico estrechamente relacionado con la costumbre comercial, nos inclinamos por la expresión crédito documentado.

Naturaleza jurídica del crédito documentado.- Aunque desde hace tiempo la doctrina de todos los países busca afanosamente el modelo al cual reducir esta institución, y aunque con frecuencia la doctrina y las jurisprudencias europeas y americanas pro-

47/ Vidal Solá, Arturo. Obra citada. Página 1.

48/ Marais, Escarra, Faillel: Credit Documentaire.

ponen soluciones y ofrecen puntos de vista, no es raro encontrar en los autores y en las resoluciones judiciales un deseo de apartarse de tal investigación, a efecto de no poner limitaciones o trabas al desenvolvimiento creciente del crédito documentado.^{48/}

El crédito documentado puede ser explicado en el sistema continental europeo como un negocio plurilateral en el que el vínculo de delegación que se establece entre las partes y que relaciona y entrelaza a los convenios existentes entre ellas. Al efecto, los autores discuten sobre la naturaleza jurídica de esta figura, y sobre el particular ofrecen innumerables teorías, mismas que trataremos a continuación brevemente.

Consideramos que en primer lugar es necesario aclarar, que el crédito documentado es una convención que crea obligaciones para las partes que intervienen en él, y en ningún momento su objetivo es modificar o extinguir obligaciones, es decir se trata de un contrato. ■

En la doctrina se ha pretendido equiparar al crédito documentado con instituciones jurídicas de origen civil, así tenemos - la figura de la novación. Conforme al artículo 2213 del Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, "Hay novación de contrato cuando las partes en él interesadas lo alteran substancialmente sustituyendo una obligación nueva a la antigua". - Según Baudry-Lacantinerie y Borde, la novación es la sustitución de una obligación por otra, y según Planiol, Ripert y Esmein consiste en "... la extinción de una obligación por la creación de otra nueva obligación destinada a reemplazar a la otra y que es diferente de la primera por cierto elemento nuevo". ^{49/}

^{48/} Barrera Graf, Jorge. Obra citada. Páginas 136 y 137.

■ "Los convenios que producen o transfieren derechos y obligaciones toman el nombre de contratos" (artículo 1793 del Código Civil para el Distrito y Territorios Federales).

^{49/} Borja Soriano, Manuel. Teoría General de las Obligaciones. Editorial Porrúa. Sexta Edición. México, 1970. Pág 284.

Esta teoría se ha criticado diciendo que el banco, en el momento de abrir el crédito documentado y obligarse a pagar y aceptar documentos girados por el vendedor-beneficiario, en su contra o en contra del comprador-acreditado, no está sustituyendo la obligación el crédito, sino que cumple con una función netamente bancaria, derivada pero independiente del contrato de compraventa contra documentos, celebrado previamente entre las partes y que por lo tanto, no sustituye la obligación del comprador acreditado, sino que únicamente lo ayuda a garantizar en cierto modo el pago.

Lo mismo sucede con la figura de la fianza. La fianza es, de acuerdo con el artículo 2794 del CCDF ¶ "Un contrato por el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar con el deudor, si éste no lo hace". Conforme a la definición anterior no puede decirse que el crédito documentado tenga como modelo legal a la fianza, puesto que el objeto principal de este contrato es facilitar el pago y no solamente garantizarlo; además, el primer obligado cronológicamente, es el banco emisor; situación contraria a la presentada en la fianza.

En la práctica bancaria, la teoría más utilizada para explicar las relaciones entre las partes en el crédito documentado, es la del mandato, y mediante ella se intenta explicar por Folco y Brunetti la naturaleza jurídica del crédito documentado. El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encargue, tal como lo establece el artículo 2546 del CCDF. Dicha teoría indica que en derivación del contrato de crédito documentado, entre el acreditado y el banco emisor nace la relación ¶ CCDF, Código Civil para el Distrito y Territorios Federales

de mandato en virtud de lo cual el banco como mandatario se obliga a cumplir las instrucciones del mandante. Con el objeto de — elaborar la crítica a esta teoría, diremos que esta relación de mandato si existe en el momento en que el banco emisor y el comprador acreditado celebran el contrato de apertura de crédito — documentado; sin embargo, y de acuerdo con la definición antes — apuntada sobre mandato, no se establecen cuales son las relaciones existentes entre el comprador acreditado y el vendedor-beneficiario, ni la relación jurídica que se establece entre el banco emisor y el vendedor-beneficiario; además, no soluciona el — caso de cuando el crédito documentado es irrevocable. Por lo tanto, es necesario seguir profundizando sobre este tema, puesto que, por las razones expuestas no es posible considerar que el mandato sea la figura a la cual se equipare o del cual se desprenda el — crédito documentado.

El tratadista italiano Bolaffio, expuso la teoría de la estipulación a favor de tercero para explicar la naturaleza jurídica del crédito documentado en la siguiente forma:

La obligación del banco (promitente) nace por la celebración del contrato de apertura de crédito documentado hecha con el estipulante (comprador-acreditado). Este tratadista sostiene que — en el momento en que el vendedor o beneficiario es notificado de la existencia de un crédito documentado a su favor, es cuando el contrato queda perfeccionado, o sea, que a partir de ese momento se establece un vínculo jurídico entre el banco y el vendedor y por lo tanto, el vendedor podría actuar en contra del banco emisor del crédito documentado en caso de incumplimiento por parte de éste y una vez que se haya cumplido con las obligaciones del contrato de compraventa respectivo en su caso. Cabe hacer la — aclaración de que la obligación del banco se retrotrae en favor del beneficiario, a la fecha de la emisión de la carta documen-

tada de crédito. 50/

Cabe señalar que de acuerdo con el artículo 2869 del CCDF, - "La estipulación hecha a favor de tercero hace adquirir a éste, salvo pacto escrito en contrario, el derecho de exigir al promitente, la prestación a que se ha obligado", el mismo artículo - "... por lo que también confiere al estipulante el derecho de - exigir al promitente el cumplimiento de dicha obligación".

Al respecto, Marais, apoya a Bolaffio en su teoría y dice, - "... la teoría de la estipulación a favor de tercero, da una explicación satisfactoria de la naturaleza jurídica del crédito documentado inclusive mucho más clara que la de la delegación", y agrega, "... el comprador estipula con el banquero, promitente, que éste se obligará personalmente en provecho del vendedor (beneficiario)". 51/ Sin embargo, conforme a la ley mexicana, el - promitente y el estipulante conservan el derecho de modificar - la estipulación y aún de revocarla, "mientras que el tercero no haya manifestado su voluntad de querer aprovecharla". 52/

Sin embargo, la teoría de la estipulación a favor de tercero, no es suficiente para explicar la naturaleza jurídica del crédito documentado, en virtud de que conforme al artículo 1869 del CCDF, "en la estipulación hecha a favor de tercero, el promitente, salvo pacto en contrario", queda obligado con el estipulante y con el beneficiario, o sea, una vez que éste acepta la carta-documentada de crédito y que conoce la existencia de un crédito documentado a su favor, el banco emisor queda obligado con él.- De acuerdo con esta teoría, no es posible explicar la existencia de un crédito documentado revocable ya que en esta clase de cré-

50/ Bolaffio, León. Obra citada. Página 345.

51/ Marais, George. Du Credit Confirmé en Matière Documentaire. Editorial Rouseau et Cie. Paris, 1929. Página 138.

52/ Artículo 1871 del CCDF.

dito encontramos que no se establece ningún vínculo jurídico entre el banco (promitente) y el vendedor-beneficiario (tercero), por lo cual, no se sigue el lineamiento señalado para la estipulación a favor de tercero, debido a que en ésta, el promitente-forzosamente queda obligado con el tercero, y en el crédito revocable puede ser cancelado o modificado el crédito sin previo aviso al beneficiario. De acuerdo con el artículo 1871 del CCDF, una vez que la estipulación a favor de tercero ha sido aceptada por éste, no puede ser revocada. Otra crítica a esta teoría, se basa en que el crédito documentado irrevocable la obligación del banco acreditante se desprende aunque sean independientes entre sí, del contrato de compraventa contra documentos, celebrado entre el vendedor-beneficiario y el comprador-acreditado, es decir, que en el crédito irrevocable las obligaciones del banco acreditante no nacen de una estipulación a favor de tercero, sino derivan de la existencia de un contrato de compraventa de mercaderías.

Asquini g/ es el principal expositor de la teoría de la delegación, y trata de explicar la naturaleza jurídica del crédito-documentado por medio de la delegación acumulativa imperfecta, es decir, que las obligaciones anteriores subsisten al lado de la nueva obligación.

Baudry-Lacantinerie y Borda, señala las características del contrato de delegación en la forma siguiente:

- 1.- El delegante (comprador-acreditado), es el que generalmente toma la iniciativa de la operación y quien pone en relación a las otras dos partes (beneficiario-vendedor y banco acreditante);
- 2.- El delegado (banco emisor), a petición del delegante consiente en obligarse;
- 3.- El delegatario (beneficiario-vendedor), es la persona que acepta como obligado al tercero presentado por el delegante (banco emisor). Cabe decir que su aceptación es indispensable para que

g/ Citado por Barrera Graf, Jorge. Obra citada. Página 142 y ss.

exista la delegación.

En síntesis, el comprador-acreditado (delegante), y el vendedor-beneficiario (delegatario), pactan que a solicitud del primero intervenga un tercero que consienta en obligarse frente al beneficiario. Salandra critica esta teoría, diciendo que se presupone que el delegado es un deudor previo del delegante y paga la deuda de este último al delegatario, quien está autorizado por aquél a recibir el precio y con tal pago se extinguen las relaciones de crédito. Para Salandra, "... en el crédito documentado sucede totalmente lo contrario, en virtud de que el delegado paga con dinero propio y enseguida del pago, se constituye en acreedor del supuesto delegante, por el precio pagado al delegatario". 52/

Como anteriormente mencionamos, en el crédito documentado revocable, no se obliga de ninguna manera la institución de crédito para con el vendedor-beneficiario y por lo tanto, no es preciso que en tal caso exista la delegación imperfecta a que se refiere Asquini, ya que en la delegación, conforme a las características que señala Baudry-Lacantinerie y-Borde, una vez que el delegado acepta asumir la obligación del delegante, y el delegatario acepta a su vez la obligación del tercero presentado, deja a éste sin oportunidad de revocar. 53/

La objeción más seria opuesta a la teoría de la delegación, consiste en decir que el banco se obliga en el momento en que el vendedor recibe la carta de confirmación y los términos de ésta, aún cuando la carta no corresponda a los acuerdos previos entre comprador y vendedor y entre comprador y banco. Según Salandra, "... se tiene el efecto jurídico de la delegación de deudor

52/ Citado por Barrera Graf, Jorge. Obra citada. Página 145.
53/ La delegación simple e imperfecta "es aquella en la que falta la novación. Si el nuevo deudor es delegado para pagar la deuda del delegante y acepta el acreedor, pero no libera al primero, el efecto es que el segundo deudor se añade al primero" y tal obligación es revocable.

da sólo cuanto el contenido de las obligaciones coincida exactamente", y no como cuando en el caso del crédito documentado, el banco interviene en un negocio distinto, no de carácter solutorio sino asegurativo. En suma, la delegación es un negocio jurídico que presupone una deuda ya existente fuera de ella, que incluso podría ser cumplida directamente; mientras que en pacto de pago del crédito documentado, se supone que el contrato no se formaliza en cuanto se promete la intervención del banco en la operación.

La teoría que más acepta el sistema continental europeo, es la que considera al crédito documentado como un negocio plurilateral. Los tratadistas italianos Ascarelli y Messineo exponen esta doctrina y manifiestan que el negocio plurilateral es aquél en el que intervienen más de dos partes, las cuales tienen intereses distintos y hasta contrapuestos, formando un negocio unitario que no esconde bajo la forma plurilateral una pluralidad de negocios bilaterales. Dicho negocio es interdependiente en el sentido de cada parte se obliga a observar un comportamiento determinado por la otra parte y frente a cada una de las otras y de formación sucesiva en el cual es necesario el acuerdo de voluntades de las partes entre sí, pero no el acuerdo de todas las partes en las diversas relaciones de él derivadas. 53/

El crédito documentado como negocio plurilateral puede explicarse de la siguiente forma:

1.- En el crédito documentado intervienen cuando menos tres partes, comprador-acreditado, vendedor-beneficiario y el banco acreditante.

2.- Sus intereses son distintos entre sí, aún contrapuestos, es decir, el comprador y asegurar la entrega de la misma; el vendedor por su parte, desea obtener el pago de dicha mercancía en forma puntual y segura. El modo de llevar a efecto lo

53/ Citado por Barrera Graf. Obra citada. Página 146 y ss.

anterior, se logra por la intervención de un banco, el cual cumple con su función otorgando un crédito y coordinando la operación y a su vez, éste quedará obligado en forma distinta con el vendedor y con el comprador, recibiendo los gastos de manejo de la cuenta y de las comisiones necesarias para la negociación -- del crédito.

3.- Entre las partes que intervienen en el crédito documentado se forma un negocio unitario ya que los intereses de las partes, aún siendo distintos, están íntimamente vinculados entre sí.

4.- El crédito documentado es un negocio interdependiente ya -- que el resultado o el efecto de cada relación se encuentra condicionado al resultado o efecto de las demás relaciones.

5.- En el crédito documentado, todas las partes se encuentran -- vinculadas voluntariamente, sin embargo, el interés del negocio es diferente en cada caso, aunque exista el vínculo jurídico -- que los une.

Por lo anterior, nos adherimos a esta postura por considerar la la más cercana y equiparable a la naturaleza jurídica del -- crédito documentado, no obstante las críticas que se han formulado a la misma.

A pesar de las divergencias que han aparecido en la doctrina sobre el crédito documentado, en relación de la denominación correcta de tal figura comercial y de las diversas posturas para explicar la naturaleza jurídica de la misma, la propia doctrina es uniforme en cuanto a aceptar los principios que se establecen en los "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Docu -- mentados", Reglas de Viena, las cuales han sido adoptadas por -- la mayoría de los sistemas bancarios y las legislaciones positivas de los diversos países.

c.- El crédito documentado en la Legislación Mexicana.

Al referirnos a la aplicación de la legislación nacional regpecto al crédito documentado, es de carácter Federal y por tan-

to aplicable a todo el territorio nacional consecuentemente, a nivel de comercio internacional son aplicables las Reglas de Derecho Internacional Privado.

En relación con lo anterior, es conveniente hablar del conflicto internacional de leyes, ya que cada país es independiente dentro de su territorio y no admite la aplicación de la Ley extranjera salvo dentro del límite que le conceda. Cada Estado tiene sus propias normas para solucionar de este tipo de conflictos, y aunque haya algunos puntos en que de hecho estén de acuerdo todos los Estados, cada uno de ellos internamente decide cuando y en que extensión admite las reglas y doctrinas internacionales; que es su propio sistema de Derecho Internacional Privado.

El crédito documentado presenta problemas de derecho internacional (conflictos de leyes en el espacio, el reenvío, etc), los cuales se van solucionando de conformidad por los diversos Estados. Ya anteriormente mencionamos las Convenciones para la unificación de las normas sobre crédito documentado a nivel internacional.

En nuestra legislación comercial, el Código de Comercio que es la ley supletoria en el crédito documentado, en su artículo 75, señala las diferentes tipos de actos de comercio, y en el artículo 10. de tal ordenamiento establece que sus disposiciones sólo son aplicables a los actos de comercio.

La LGTOC, en su artículo 10. ordena: "Son cosas mercantiles los títulos de Crédito. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación, y las demás operaciones que en ellos se consignent, son actos o contratos que hayan dado lugar a la emisión o transmisión de títulos de crédito, o se hayan practicado con estos, se rigen por las normas ennumeradas en el artículo 20; cuando no se puedan ejercitar o cumplir separadamente del título, y por la ley que corresponda a la naturaleza civil o mercantil de ta

les actos o contratos, en los demás casos, las operaciones de crédito que esta Ley reglamenta son actos de comercio".

El artículo 5o. del citado ordenamiento, expresa lo siguiente: "Son Títulos de Crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna".

Por su parte el artículo 2o. de esta Ley, establece que la regulación de los actos y las operaciones a que se refiere el dispositivo 1o. de la misma, expresamente ordena, "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 general; en su defecto.

III./ Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de estos:

IV.- Por el derecho común, declarándose aplicable en toda la República, para los fines de esta ley, el Código Civil para el Distrito Federal.

La materia comercial, normalmente se regula por los acuerdos que se establezcan entre los comerciantes en las diversas operaciones. Si las partes han establecido normas legales aplicables, en forma expresa o presunta, tales normas regirán esas relaciones.

Por ser una institución nueva, desarrollada en la práctica comercial y en la jurisprudencia anglosajona, el crédito documentado no aparece reglamentado en la legislación mexicana sino hasta 1932 con la LGTOC, pero como bien dice el Dr. Cervantes-Ahumada, "... el legislador mexicano fue víctima de la confusión de la jurisprudencia inglesa y de la doctrina italiana, y se designa a la institución dentro de la ley como crédito confirmado". 54/

La LGTOC, en sus artículos de 317 erróneamente reglamenta al crédito confirmado, cuando en realidad la institución se de 54/ Cervantes Ahumada, Raúl. Obra citada. Página 271.

nomina crédito documentado. Además, se regula el crédito confirmado pero refiriéndose realmente al crédito irrevocable.

El artículo 317 LGTOC, ordena: "El crédito confirmado otorga una obligación directa del acreditante hacia el tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito". A este artículo pueden hacerse las siguientes objeciones: 1) En cuanto a la terminología, en la época en que fue expedida la LGTOC vigente, no se celebraba aún el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional de 1933, convención que originó la expedición de las llamadas "Reglas de Viena, sin embargo, cree que se tomó como base para la clasificación del crédito documentado el de confirmado o inconfirmado para adecuarla a la LGTOC, que como sabemos tiene su origen en la práctica inglesa. De acuerdo con la concepción actual y desde el punto de vista de la terminología, los artículos 317 y 318 son deficientes, puesto que no hacen referencia a la diferencia existente entre el crédito documentado irrevocable y confirmado. Teniendo en cuenta la práctica, habrá de reglamentarlos conforme a la terminología vigente en los usos y prácticas bancarios, y poner en la LGTOC un capítulo correspondiente con el título de "De los Créditos Documentados", que es la denominación genérica de la operación, y asimismo explicar las diferencias de los diversos tipos de crédito documentado existentes.

2) Respecto a la imposibilidad de denunciar el contrato, esto es incompleto en la LGTOC puesto que, no sólo no podrá ser revocado por el que pidió el crédito sino tampoco por el banco acreditante que lo emitió, pues si solamente se menciona la imposibilidad de revocación del acreditado, a contrario, podría interpretarse que el acreditante sí puede revocarlo.

El artículo 318 LGTOC ordena, "Salvo pacto en contrario, el tercero en 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, va en contra de lo establecido por las "Reglas de Viena", los usos, prácticas y costumbres comerciales y bancarias en cuestión, puesto que dichas reglas exigen la autorización expresa del banco acreditante (artículo 46 de las Reglas) para poder transferir el crédito, y en caso de que así se haga, sólo podrá ser transferido por una sola vez, y sujeto a determinadas condiciones diferentes al contrato original. Así pues, tal artículo — faculta al beneficiario a transferir sin límite su crédito, y — además no se refiere en manera alguna a la calidad del nuevo beneficiario.

El artículo 319 LGTOC ordena, "El acreditante es responsable hacia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas del mandato. La misma responsabilidad tendrá, salvo pacto contrario, — por los actos de la persona que designe para que los sustituya — en la ejecución de la operación". La crítica hecha a la teoría — que trata de reglamentar al crédito documentado de acuerdo con — las reglas del mandato es aplicable a este artículo. Por otra — parte, el artículo 273 del Código de Comercio ordena que el mandato aplicado a actos concretos de comercio, se reputa comisión mercantil. Ahora bien el mandato esta sujeto a formalidades de — las cuales se ha desprovisto a la comisión mercantil, precisamente para que pueda llenar mejor sus fines, y siendo las operaciones comerciales actos de comercio, el crédito documentado debería regirse en todo caso por la comisión mercantil y no por el mandato.

El artículo 320 LGTOC ordena, "El acreditante podrá oponer al tercero 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". Este artículo se adapta mejor al funcionamiento del crédito documentado, en él encontramos establecida la abstracción del contrato base de la operación, compraventa internacional de mercade —

rias desvinculada del crédito documentado en similitud con lo -- establecido por las "Reglas de Viena" en su inciso C.

Como se aprecia, nuestra legislación sobre el crédito docu -- mentado es insuficiente, y por lo mismo requiere de una revisión que tome como base las mencionadas "Reglas de Viena", revisión -- 1962, y las adapte a las necesidades de nuestro comercio exte -- rior.

Por otra parte, en la LGICOA X/ que entró en vigor en 1941, -- en los considerados del proyecto de tal ley enviado a la Cámara de Diputados se expresa lo siguiente: "... sin embargo, se han -- añadido, en la parte correspondiente, algunas disposiciones nue -- vas tales como", "... un principio regulación del crédito comer -- cial documentario, en referencia a los usos internacionales gene -- ralmente aceptados".

El artículo 113 de la mencionada Ley ordena, "Las aperturas -- de crédito comercial documentario, sean o no de crédito confirma -- do, obligan a las personas por cuenta de quien se abre el crédi -- to ha hacer la provisión de fondos a la institución que asume al -- pago, con antelación bastante. El incumplimiento de esa obliga -- ción no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de cré -- dito confirmado. El contrato de apertura de crédito será título -- ejecutivo para exigir el cumplimiento de la obligación.

Salvo pacto en contrario y en los términos de los usos inter -- nacionales al respecto, la institución pagadera y, sus correspon -- sales asumirán riesgo por la calidad de las mercancías ni por la -- exactitud o autenticidad de los documentos ni por fuerza mayor, -- ni por incumplimiento de sus corresponsales de las instrucciones -- transmitidas ni por aceptar embarques parciales o por mayor can -- tidad de la estipulada en la apertura de crédito".

Este precepto constituyo un adelanto en nuestra legislación -- mercantil, puesto que de los considerados del proyecto se des -- prende, que para su redacción se tomaron en cuenta los usos, cog -- X/ LGICOA, Ley General de Instituciones de Crédito Y organizacio -- nes Auxiliares de Crédito.

tumbres y prácticas comerciales internacionales.

Tal artículo expresa con claridad lo que es crédito confirmado y crédito no confirmado, el primer párrafo es de gran utilidad puesto que toma como base, de la que se han servido los bancos, de exigir la provisión de fondos, según la solvencia del cliente y la clase de operación que desea efectuarse.

Además señala que son aplicables los usos internacionales, por lo que en razón del reenvío establecido, se consideran a los mismos como ley competente; y en el crédito documentado lo son los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados (revisión 1962), los cuales como dijimos anteriormente deben integrarse expresamente en nuestra legislación mercantil, adaptándose a las necesidades de nuestro comercio exterior.

El citado precepto ordena la obligación del acreditado para efectuar la provisión de fondos al acreditante, sin que tal obligación mantenga supeditados los derechos del vendedor-beneficiario cuando se trata de crédito confirmado. Y declara además, que el contrato será un título ejecutivo.

El artículo lll de la LGICOA ordena, "La prenda sobre bienes y valores se constituirá en la forma prevenida por la LGTOC haciendo 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 en que proceda, de conformidad, conservando en su poder la parte del 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 -

y 335 de la LCTOC 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 documentado, y las instituciones de crédito la constituyen a su favor.

Como un ejemplo de la preocupación de que existe por solucionar los problemas de la inadecuada regulación legal del crédito documentado en nuestro país, en el proyecto del Nuevo Código de Comercio Mexicano de 1960, se contienen una serie de disposiciones donde las distinciones terminológicas aparecen más 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, " Del Crédito Documentario" m/

Artículo 800, "Por el contrato de crédito documentario el -- acreditante se obliga, frente al acreditado, a contraer por cuenta de éste obligación en beneficio de un tercero y de acuerdo con las condiciones establecidas por el propio acreditado".

Artículo 801, "Si en la carta comercial de crédito constare la irrevocabilidad de éste, no podrá ser modificado o rescindido sin la conformidad de todos los interesados."

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

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

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

Artículo 805, "Los bancos responderán frente al acreditado -- conforme a las reglas del mandato, y deberán cuidar escrupulosamente m/ Proyecto de Nuevo Código de Comercio (revisado en el año de 1960 por la Comisión de Legislación y Revisión de Leyes de -- la Secretaría de Industria y Comercio).

mente de que los documentos que el beneficiario presente tengan la regularidad que establezcan los usos del comercio".

Artículo 806, "Si la carta comercial no indicare la fecha de vencimiento, se estimará que el crédito estará en vigor por seis meses, computados a partir del aviso al vendedor exportador y beneficiario".

COMENTARIO CRITICO.-

En México, y a pesar de que nuestro sistema bancario ha evolucionado y puesto al nivel de los más importantes del mundo, y de que en las operaciones de crédito documentado en que interviene la banca mexicana se ha logrado salir adelante en la mayoría de los problemas jurídicos y comerciales que esta institución plantea, la legislación mexicana es deficiente y poca clara al respecto.

Lo grave del caso, es que el crédito documentado es utilizado ampliamente por las instituciones de crédito como un instrumento de pago en las transacciones comerciales internacionales y ni siquiera tenemos una reglamentación adecuada.

Es necesario aclarar que actualmente, existen muchas confusiones en torno a esta operación, por lo que es necesario que las instituciones bancarias definan el criterio de la interpretación que debe seguirse, puesto que hasta el momento son variadas y contradictorias; no obstante, existen bancos nacionales que han logrado una excelente interpretación tanto de los Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados, como de los Incoterms de 1953, publicaciones como el ABC de las exportaciones, y una aceptable bibliografía que son las principales fuentes con las que funciona por hoy el crédito documentado en nuestro país.

Ya antes de dijo que el crédito documentado es considerado como un instrumento esencial en el tráfico mercantil moderno, y por lo mismo, es de procurarse que su utilización vaya de acuer

do con el desarrollo que nuestro país tenga, con las relaciones comerciales con el exterior, así pues, debe buscarse que en las operaciones de intercambio internacional de mercaderías en que se use este instituto, estén basadas fundamentalmente en lo que ordenan los usos y las prácticas del comercio internacional.

Por otro lado, nuestra legislación, y este hay que recalcarlo, regula inadecuadamente la operación de crédito documentado, por más que la práctica comercial de las instituciones de crédito en México funcione eficazmente. Al Respecto, cabe decir, que pasando sobre la enorme importancia que la práctica comercial - moderna ha dado al crédito documentado, el legislador mexicano al parecer no lo ha considerado así, en virtud de que ni siquiera presisa en la LGTOC, las distintas clases de créditos documentados existentes, ni distingue entre el crédito documentado confirmado del irrevocable aún avances de la Ley Bancaria (artículo 113) y del Proyecto para Código de Comercio de 1960, resultan a nuestro criterio insuficientes.

Así pues, es urgente una reforma legislativa a la LGTOC y no debe dejarse por más tiempo al arbitrio, no siempre bien centrado, de bancos y comerciantes la interpretación de la "Reglas de Viena", sino que debe de existir una normatividad inspirada en los usos comerciales, que son los que deben llevar al pauta para que, por los medios legislativos, sean incorporadas dichas - reglas, en todo lo posible, a las disposiciones legales existentes, y que expresamente se mencione en como la ley aplicable en el artículo 113 de la LGICOA.

Además, la interpretación que se haga de los términos comerciales, o fórmulas que contengan los contratos de compraventa - internacional de mercaderías en que intervengan comerciantes na cionales y en los créditos documentados, ha de procurarse que sea lo más exacta y uniforme, con lo cual se logrará que se evi

ten en lo posible los problemas causados por la diferencia de opinión, que casi siempre ocasiona pérdidas de tiempo y de dinero en perjuicio de los comerciantes.

Por lo que es recomendable que tanto comprador-importador como vendedor-exportador, estipulen en sus contratos que están de acuerdo, por una parte, en someterse a las disposiciones contenidas en las "Reglas de Viena", a las disposiciones Incoterms de 1953 o bien a las "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano" de 1941, y por otra parte, que los cláusulados contenidos en los contratos de compraventa y de crédito documentado, coincidan en lo posible y se acepten expresamente por ambos contratantes, ya que considero que el crédito documentado es una operación comercial que promete un gran futuro a nuestro comercio exterior, del cual debe promoverse su aplicación en dicho terreno.

Cabe señalar, que nuestro país se ha adherido y ratificado a las principales convenciones y congresos que se han celebrado sobre compraventa internacional de mercaderías y sobre crédito documentado.

Con un gran esfuerzo que se despliegue en todos los ámbitos del comercio nacional, se logrará lo anterior, puesto que ya en la práctica, como decíamos anteriormente, se ha obtenido un avanzado sistema para la realización y aplicación del crédito documentado.

Por lo que se refiere a la materia oficial, es decir, la intervención del Estado Mexicano, es notable el funcionamiento del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, creado con el respaldo del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., y que tiene funcionando entre sus diversos departamentos, la Dirección de Servicios al exportador, donde se orienta a los comerciantes inte-

resados, para una mejor y más provechosa utilización del crédito documentado (cartas de crédito como las denomina). Con todo esto, no puede ser más optimista y llena de esperanza el futuro de esta figura comercial en nuestro medio, cuyo objeto fundamental es facilitar el comercio interior y, sobre todo el exterior del país, otorgando la confianza necesaria entre las partes, en virtud de la intervención de los bancos, los cuales como mediadores de los créditos y de los pagos, garantizan a las partes - tanto la entrega de mercaderías como el pago de las mismas, con lo que queda satisfecho el objeto de la operación comercial denominada crédito documentado.

- - - - oo00oo - - - -

CONCLUSIONES:

PRIMERA. El mundo que nos ha tocado vivir ha advertido más que nunca los grandes problemas económicos que se suscitan entre las grandes naciones, entre éstas y las naciones subdesarrolladas y entre los bloques de países entre los que destacan los denominados como del tercer mundo. Siendo el Derecho Mercantil en la atinada definición de Lorenzo Mossa, el derecho de la economía organizada, o dicho en otras palabras el derecho de las empresas, la importancia internacional del Derecho Mercantil es innegable.

SEGUNDA. Creemos que los conflictos que en el comercio internacional tienen lugar entre los ordenamientos mercantiles internos no son hoy en día simples problemas de derecho internacional privado, sino más bien, y aún cuando esto es opinable, problemas de derecho internacional público porque están en conflicto los intereses económicos de las naciones, de sus nacionales y de empresas en las cuales de acuerdo con la moderna orientación de los estados, éstos son simples participantes.

TERCERA. La situación descrita en las conclusiones precedentes nos hace pensar hoy más que nunca, en la necesidad de crear un derecho internacional que responda a estos intereses y que establezca prácticas comerciales que respeten los principios de soberanía, de igualdad entre los estados, de no agresión y no intervención, de beneficio mutuo y equitativo, de coexistencia pacífica, de igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos, de arreglo pacífico de controversias, de cumplimiento de buena fe de las obligaciones internacionales, de cooperación internacional para el desarrollo y de libre acceso al mar, así como en resumen, de fomento de la justicia internacional; principios que ha recogido la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados en su capítulo I.

CUARTA. La cooperación internacional es absolutamente necesaria para establecer normas jurídicas que no sean privadas de la comunidad internacional sino que sean compartidas por todas las naciones del mundo. Por las razones que se derivan de las conclusiones que preceden es evidente que en Derecho Mercantil es más apremiante la internacionalización de sus instituciones.

Una de las instituciones que mejor ha respondido a esos propósitos han sido los créditos comerciales los que después de la Primera Guerra Mundial evitaron la inseguridad que sobrevino a dicha guerra, dando seguridad tanto a los compradores como a los vendedores.

El mecanismo a través de cual se ha perfeccionado esta institución ha sido principalmente las necesidades de los comerciantes que operan en los mercados internacionales.

QUINTA. Doctrinariamente los créditos comerciales son aperturas de crédito impropias o a favor de tercero en las cuales el crédito abierto por un banco, no es utilizado por el solicitante de la orden de apertura al banco (acreditado), sino por un tercero que él designe (beneficiario).

Desde este punto de vista, el crédito documentado es un contrato comercial independiente y autónomo, que se efectúa por medio de una apertura de crédito impropia o a favor de tercero, en que una institución bancaria (banco emisor o acreditante) atendiendo a la solicitud de uno de sus clientes (ordenante, acreditado, comprador-importado) adquiere un compromiso por cuenta de éste, dentro del término convenido, de pagar a un tercero (beneficiario, exportador-vendedor), o a su orden el acreditante deberá pagar, aceptar o negociar las letras de cambio que libre el beneficiario, generalmente por conducto de otra institución bancaria (corresponsal o sucursal del banco acreditante, o bien un banco de la localidad del vendedor-beneficiario, que puede ser simple notificador o confirmante), contra la presentación de los documentos solicitados, los cuales servirán como garantía a la institución de crédito, y para la seguridad de su cliente de la realidad de su operación con el beneficiario y el estricto cumplimiento de las condiciones de la operación de que se trate.

SEXTA. La regulación de la ley mexicana sobre los créditos comerciales es contraria y confusa, aún cuando la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares haya corregido la anómala situación que priva en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, remitiéndose a los usos internacionales. En este orden de ideas urge una revisión de las normas legales relativas a la operación del crédito documentado las cuales deberán reformarse y actualizarse a efecto de que se constituya una reglamentación adecuada al efecto.

SEPTIMA. Los Incoterms de 1953 y las "Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Norteamericano" de 1941, tienen por objeto establecer una serie de normas sobre el exacto sentido de los términos comerciales utilizados en el comercio internacional, no constituyen tales disposiciones normas de derecho objetivo, pero si los vendedores-exportadores y compradores-importadores las incluyen como parte del contrato de compraventa internacional de mercaderías, las mismas tendrán obligatoriedad legal para las partes, evitándose de tal modo, las posibles conflictos y litigios que se puedan presentar por interpretaciones divergentes y aún contradictorias.

OCTAVA. Sería de gran beneficio para los comerciantes de los diversos países cambistas, que los usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentados, se vean anexados por un capítulo que contuviera los Incoterms y las Definiciones Revisadas, a fin de que se generalizara su uso, con lo que se daría un gran paso para terminar, o al menos disminuir con la disparidad existente en las costumbres y usos comerciales de los diversos países, lo que ayudaría enormemente al contrato de compraventa internacional de mercaderías y se daría mayor solvencia y seguridad al crédito documentado.

NOVENA. Siendo las Reglas de Viena, el ordenamiento comercial en que se basa la operación mercantil del crédito documentado, es de vital importancia que tales reglas y usos estén en constante revisión y actualización para atender las necesidades cada vez más complejas del comercio internacional, por lo mismo, la importancia que de tales reglas sean adoptadas expresamente por la legislación nacional al respecto, con las adecuaciones necesarias para el buen desarrollo del comercio exterior mexicano.

APENDICE NUMERO I.
CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO.
REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS.
(REGLAS DE VIENA) REVISION 1962).

DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES.

a) Las disposiciones generales, las definiciones y los artículos siguientes, se aplicarán a todos los créditos documentarios y obligarán a todas las partes interesadas a menos que se haya pactado expresamente lo contrario.

b) En estas disposiciones, definiciones y artículos, las expresiones "credito (s)" "documentario (s)" y "crédito (s)" significan un convenio, cualquiera que sea su denominación o designación, por medio del cual un banco (el banco emisor) obrando a solicitud y de acuerdo con las instrucciones de un cliente - (el solicitante del crédito) se encarga de efectuar el pago a un tercero (el beneficiario) o bien se compromete a pagar, aceptar o negociar efectos de comercio girados por el beneficiario, o autorizar que se efectúen pagos o que los giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra la entrega de los documentos estipulados y bajo las condiciones convenidas.

c) Los créditos son, por su naturaleza, operaciones comerciales distintas de las ventas o de otros contratos en que puedan estar basados, y respecto de los cuales los bancos se considerarán desligados.

d) Todas las instrucciones relativas a los créditos documentarios y los créditos documentarios mismos, deben ser completos y precisos. Para evitar confusión y malas interpretaciones, el banco emisor deberá procurar que los solicitantes no incluyan demasiados detalles en sus instrucciones.

e) Cuando el banco titular de una opción conforme a los artículos siguientes, resuelva utilizarla, su decisión obligará a todas las partes interesadas.

f) El beneficiario no podrá, en ningún caso, prevalerse de las relaciones contractuales que existan entre los bancos o entre el solicitante y el banco acreditante.

A) FORMA Y NOTIFICACION DEL CREDITO.

Artículo 10.- Los créditos podrán ser:

- a) revocables, o
- b) irrevocables.

Todos los créditos deberán indicar, claramente, si son revocables o irrevocables.

A falta de indicación, el crédito se considerará revocable, aún cuando se determine fecha de expiración.

Artículo 20.- Un crédito revocable no constituye un vínculo-

que obligue jurídicamente al banco o bancos interesados frente al beneficiario; ya que tal crédito podrá ser modificado o revocado en cualquier momento, sin aviso al beneficiario.

Sin embargo, cuando un crédito revocable ya ha sido transmitido a una sucursal o a otro banco, podrá ser utilizado por ellos, la modificación o anulación no surtirá efectos sino después de la recepción del aviso relativo por dichos bancos o sucursal, y no afectará el derecho de éstos al reembolso de cualquier pago-aceptación o negociación efectuados por ellos con anterioridad a la recepción de aviso correspondiente.

Artículo 3o.- Un crédito irrevocable es un compromiso firme del banco acreditante y constituye obligación directa de éste frente al beneficiario, en su caso, frente al beneficiario y los tenedores de buena fe de los giros y/o de los documentos presentados, a condición de que las disposiciones para el pago, aceptación o negociación se cumplan plenamente y se cumplan, igualmente, las condiciones y términos del crédito.

Un crédito irrevocable puede ser notificado al beneficiario por medio de otro banco (banco notificador) sin compromiso para éste; pero cuando el banco emisor o acreditante autorice a otro banco a confirmar su crédito irrevocable y éste último lo confirme, la confirmación constituirá, para el banco confirmante, un compromiso firme, tan o si las condiciones de pago o de aceptación son realizadas, o en el caso de un crédito realizado por negociación de giros, si el banco puede negociar éstos con total independencia del girador.

Los compromisos no podrán ser revocados o modificados sin la conformidad de todos los interesados.

Artículo 4o.- Cuando un banco acreditante (emisor) encomienda a otro banco por cable, telegrama o "telex", notificar un crédito, y la carta de crédito original sea el instrumento de operación del crédito, el banco emisor deberá enviar al beneficiario dicho original de la carta de crédito y todas sus modificaciones ulteriores, por conducto del banco notificador.

El banco emisor que no siga el indicado procedimiento, será responsable de las consecuencias que deriven de su falta.

Artículo 5o.- Cuando un banco sea encargado por cable, telegrama o "Telex" de emitir, confirmar o notificar un crédito en términos similares a los de un crédito precedente, y que este último haya sufrido modificaciones, deberá entenderse que condiciones del crédito por emitir, confirmar o notificar, se comunicarán al beneficiario con exclusión de las modificaciones, a menos que las instrucciones especifiquen claramente, cuáles modificaciones serán aplicables.

Artículo 6o.- Si el banco requerido para emitir, confirmar o notificar un crédito, recibiere instrucciones incompletas o imprecisas, podrá enviar al beneficiario una notificación preliminar, sólo para información y sin responsabilidad para el banco; y el crédito no será emitido, confirmado o notificado hasta que se haya recibido la información necesaria.

B) RESPONSABILIDADES

Artículo 7o.- Los bancos deberán examinar los documentos con

cuidado razonable, para asegurarse de que los textos estén de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

Artículo 8o.- En las operaciones de crédito documentario, todas las partes interesadas contratan sobre documentos y no sobre mercancías.

El pago, la aceptación y la negociación contra documentos, cuyo texto esté conforme con las condiciones de un crédito, hecho por un banco autorizado para realizarlos, obligará a la parte que haya dado la autorización, a recoger los documentos y a reembolsar al banco que haya efectuado el pago, la aceptación o la negociación.

Si al recibir los documentos el banco emisor considera que éstos no están, aparentemente, conformes con las condiciones del crédito, el banco deberá decidir, con la sola base de los documentos, si el pago, la aceptación o la negociación deben negarse según los términos y condiciones del crédito.

En caso de negativa, deberá avisar por cable o por otro medio rápido al banco que haya remitido los documentos, y el aviso deberá indicar si los documentos se retienen a disposición de éste último banco o si le son devueltos. El banco emisor dispondrá de un plazo razonable para examinar los documentos.

Artículo 9o. Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación y efectos legales de los documentos, ni en cuanto a las condiciones generales y/o particulares estipuladas en los documentos o supuestos en ellos; ni asumirán responsabilidad alguna en cuanto a la designación, la cantidad, la calidad, el peso, acondicionamiento, el embalaje, el embarque, el valor o la existencia de las mercancías que representen los documentos, ni tampoco en cuanto a la buena fe y a los actos y/u omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o a la reputación de los expedidores, transportadores o aseguradores de la mercancía, o de cualesquiera otras personas, quienesquiera que sean.

Artículo 10.- Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad ni en cuanto a las consecuencias de los retardos y/o pérdidas que pudieran sufrir en su transmisión todos los mensajes cartas o documentos, ni en cuanto a los retardos, a la mutilación u otros errores que se pudieran producir en la transmisión de cables, telegramas o "Telex", ni en cuanto a los errores de traducción o de interpretación de términos técnicos, los bancos tendrán reservado su derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

Artículo 11.- Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad en lo que concierne a las consecuencias que pueden resultar de la inerrupción de sus propias actividades producida por huelga, paros, motines, trastornos civiles, insurrecciones, guerras y todo caso de fuerza mayor, o por cualesquiera otras causas independientes de su voluntad. En caso de expiración de un crédito durante alguna de tales interrupciones, los bancos no efectuarán ningún pago, aceptación o negociación posterior a la expiración, salvo autorización expresa.

Artículo 12.- Los bancos que utilizaran los servicios de otro banco para realizar las instrucciones del solicitante del crédito, actuarán por cuenta y riesgo de éste.

No asumirán responsabilidad alguna en caso de que las instrucciones transmitidas por ellos no sean debidamente atendidas, ni aún en el caso de que ellos mismos hayan escogido al otro banco. El acreditado deberá asumir todas las obligaciones y responsabilidades derivadas de leyes o de usos de países extranjeros y deberá indemnizar a los bancos de todas las consecuencias que resulten de tales leyes o usos.

C) DOCUMENTOS

Artículo 13.- Todas las instrucciones para emitir, confirmar o notificar un crédito, deberá especificar con precisión los documentos contra los cuales deberá efectuarse el pago, la aceptación o la negociación.

Los términos con "primera clase", "bien conocido", o "calificado", u otros términos similares no deberán usarse para describir al banco emisor los documentos que deberán remitirse en virtud de un crédito; y si estos términos figurasen en el crédito, los bancos aceptarán los documentos tal y como les sean presentados, sin incurrir en responsabilidad alguna.

DOCUMENTOS PROBATORIOS DEL EMBARQUE O DEL DESPACHO

Documentos de embarque

Artículo 14.- Salvo lo dispuesto en el artículo 18, la fecha del conocimiento o la fecha indicada en el sello de recepción, o la indicada sobre algún otro documento de embarque o de expedición, serán consideradas en cada caso, como fechas del embarque o de expedición de las mercancías.

Artículo 15.- Si las palabras "flete pagado" o "fletes pagados previamente" apareciesen estampadas con sello o de alguna otra manera sobre los documentos probatorios del embarque o la expedición, serán consideradas como justificación del pago del flete.

La mención "freight prepayable" o "freight prepaid" (flete que debe pagarse previamente) u otras palabras significando similar que apareciesen estampadas con sello o en alguna otra forma en los documentos no serán consideradas como una justificación del pago del flete.

Salvo que en el crédito se disponga otra cosa o que en alguno de los documentos presentados en virtud del crédito se diga lo contrario, los bancos podrán aceptar los documentos que lleven la mención de que el flete o los gastos de transporte serán cubiertos contra la entrega.

Artículo 16.- Un documento de embarque "limpio" es un documento que no contiene cláusulas o anotaciones superpuestas que hagan constar expresamente el estado defectuoso de la mercancía y/o del embalaje.

Los bancos rehusarán los documentos de expedición que lleven tales o parecidas cláusulas o anotaciones, a menos que el crédito

to indique expresamen e las cláusulas o anotaciones que sean - aceptables.

CONOCIMIENTOS MARITIMOS

Artículo 17.- A menos que el crédito autorice expresamente, no serán aceptados los conocimientos de los tipos siguientes:

a) Los conocimientos emitidos por agentes de transportes;
b) Los conocimientos emitidos y sujetos a las condiciones de un contrato de fletamento de buque por entero o por compartimiento ("Charter-Party");

c) Los conocimientos que cubran embarques veleros.

Sin embargo, salvo instrucciones en contrario o contenidas en el crédito, deberán aceptarse los conocimientos de las siguientes clases:

a) Los conocimientos con las anotaciones "Port" o "Custody", para los embarques de algodón procedentes de los Estados Unidos de América.

b) Los conocimientos denominados "Through Bills of Lading" emitidos por las compañías de navegación o sus agentes, aún cuando cubran varios medios de transporte.

Artículo 18.- Salvo instrucciones contrarias en el crédito, los conocimientos deben indicar que las mercancías han sido colocadas a bordo. La puesta a bordo puede ser probada por un conocimiento "a bordo", o por medio de una anotación expresa fechada y firmada o iniciada por el transportador o por su agente y a la fecha de dicha anotación será considerada como fecha de la puesta a bordo y del embarque.

Artículo 19.- A menos que el trasbordo se prohíba por las condiciones del crédito, serán aceptados los conocimientos que indiquen que las mercancías serán trasbordadas en ruta, a condición de que el viaje completo sea cubierto por un solo y único conocimiento.

Los conocimientos que contengan cláusulas impresas que permitan a las transportadoras, proceder al trasbordo, serán aceptadas no obstante que el crédito prohíba los trasbordos.

Artículo 20.- Los bancos rehusarán un conocimiento que mencione la carga de las mercancías sobre el puente, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

Artículo 21.- Los bancos podrán exigir que el nombre del beneficiario figure en el conocimiento como cargador o endosante, salvo que en el crédito se disponga lo contrario.

Otros documentos de embarque, etc.

Artículo 22.- Los bancos considerarán como regulares las cartas de porte o resguardos del ferrocarril o de la navegación interior, los resguardos de viaje, los recibos o certificados del correo ordinario o aéreo, los resguardos, recibos o cartas de porte aéreos los conocimientos de embarque por autocaminones, y cualesquiera otros documentos similares, cuando lleven el sello de recibo o la firma de los transportadores o emisores.

Artículo 23.- Cuando un crédito exija testificación o certificación, de peso, en caso de transportes no marítimos, los bancos podrán aceptar en los documentos de embarque la indicación del peso por el sello o por cualquier otro medio oficial, a menos que el crédito pida un certificado de peso independiente o por separado.

Documentos de seguros

Artículo 24.- Los documentos de seguros deberán ser expresamente descritos en el crédito, y deben ser expedidos por compañías de seguros o sus agentes, o por aseguradores individualmente autorizados.

Las notas de cobertura emitidas por corredores no se aceptarán, a menos que estén expresamente autorizadas en el crédito.

Artículo 25.- Salvo que en el crédito se autorice lo contrario, los bancos podrán rehusar todo documento de seguro que lleve una fecha posterior a la señalada para el embarque en los documentos de éste.

Artículo 26.- Salvo instrucciones contrarias en el crédito, el documento de seguro debe referirse a la misma moneda del crédito.

El valor mínimo asegurado debe ser el valor CIF de las mercancías. Sin embargo, cuando el valor CIF de las mercancías no pueda determinarse por los documentos presentados, los bancos aceptarán como valor mínimo el del monto del crédito, o el de la correspondiente factura comercial cuando sea mayor.

Artículo 27.- Los créditos deberán indicar expresamente el tipo de seguro que se requiera y en su caso, los riesgos adicionales que deban de ser cubiertos. No deberán usarse términos imprecisos como "riesgos usuales" o "riesgos corrientes".

A falta de instrucciones específicas, los bancos aceptarán la cobertura de los riesgos previstos en el documento de seguro que se les presente.

Artículo 28.- Cuando un crédito exprese "seguro contra todo riesgo", los bancos aceptarán un documento que contenga cualquier cláusula o anotación "todo riesgo", y no asumirán ninguna responsabilidad en el caso de que un riesgo particular no sea cubierto.

Artículo 29.- Los bancos no pueden aceptar un documento de seguro que indique que la cobertura esté sometida a "franquicia" a menos que se haya indicado expresamente en el crédito que el seguro no debería contener ningún porcentaje de franquicia.

Facturas comerciales

Artículo 30.- Salvo instrucciones contrarias en el crédito, las facturas comerciales deben estar expedidas a nombre del dador de la orden.

Los bancos podrán rhusar, salvo instrucciones contrarias - del crédito, facturas comerciales espedidas por un monto mayor- que el del crédito.

La descripción de las mercancías que figure en las facturas- comerciales deberá corresponder a la del crédito. En todos los- otros documentos, las facturas pueden ser descritas en términos generales.

Otros documentos

Artículo 31.- Cuando sean exigibles otros documentos, tales- como: recibos de almacén, órdenes de entrega, facturas consula- res, certificados de origen, de peso, de calidad o de análisis, etc., sin definición precisa, los bancos podrán aceptar tales do- cumentos como les sean entregados, sin incurrir en responsabili- dad.

Disposiciones diversas

Artículo 32.- Las palabras "poco más o menos", "aproximada- mente", o expresiones similares, serán interpretadas como permiti- tiendo una diferencia que no exceda del 10%, de más o de menos, aplicable, según el lugar que ocupen en las instrucciones, al - monto del crédito o a la cantidad o precio unitario de las mer- cancías.

A menos que el crédito determine que la cantidad de las mercan- cías deben ser ni más ni menos que las indicadas, será admitida una tolerancia de 3% de más o de menos; pero siempre bajo la re- serva de que el monto total de los giros no exceda del monto -- del crédito. Esta tolerancia no se aplicará, si el crédito espe- cifica cantidad en unidades de embalaje o en artículos.

Embarques parciales.

Artículo 33.- Los embarques parciales se considerarán autori- zados, si el crédito no contiene expresamente instrucciones con- trarias.

Los embarques hechos en los mismos buques y para el mismo -- viaje no serán considerados como embarque parcial, aunque los - conocimientos que acrediten la puesta a bordo tengan fecha dife- rente.

Artículo 34.- Si se hubieren estipulado embarques fracciona- dos en períodos determinados y una fracción no se embarca en el período autorizado para ella, cesará el crédito de ser disponi- ble para esa fracción y todas las subsecuentes, salvo instruccio- nes contrarias contenidas en el crédito.

Validez y fecha de vencimiento

Artículo 35.- Todo crédito irrevocable debe contener un pla- zo para la presentación de los documentos para el pago, acepta- ción o negociación, que será independiente de la indicación de- una fecha límite para el embarque.

Artículo 36.- Las palabras "a" y "hasta" u otras similares -

empleadas para determinar la fecha de expiración del plazo para la presentación de los documentos para el pago, aceptación o negociación, o la fecha límite para el embarque, se entenderá que incluye la fecha indicada.

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

Esto no se aplicará a la fecha para el embarque, que si se ha estipulado, deberá respetarse.

Los bancos que efectúen el pago, aceptación o negociación en la fecha antes indicada, deberán agregar a los documentos su certificado en los siguientes términos:

"Presentado para pago (aceptación o negociación, según el caso) en el término prorrogado de acuerdo con el artículo 37 de los Usos Uniformes".

Artículo 38.- La validez de un crédito revocable, si no se hubiese establecido término, expirará seis meses a partir de la fecha de la notificación dirigida al beneficiario por el banco en el cual se podría utilizar en el crédito.

Artículo 39.- Salvo instrucciones contrarias expresas, toda prórroga del término fijado para el embarque se prolongará por un plazo igual a la prórroga, la validez del crédito.

Si un crédito establece una fecha límite para el embarque, la prórroga del crédito del período de validez no importará la prolongación del plazo para el embarque, salvo instrucciones contrarias expresas.

Embarque carga o despacho

Artículo 40.- Salvo que los términos del crédito indiquen lo contrario, las palabras "salidas", "envío", "carga" o "despacho", utilizadas para determinar fecha extrema del embarque, se entenderán como sinónimo de "embarque".

Expresiones como "pronto", "inmediatamente", "tan pronto como sea posible" y otras similares, no deberán utilizarse. Si se usaren, los bancos las interpretarán como exigencias de que el embarque se haga dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la notificación del crédito dirigido al beneficiario por el banco emisor, en su caso, por el banco notificador.

Presentación

Artículo 41.- Los documentos deberán presentarse en un plazo razonable a partir de su emisión. Los bancos pagadores, aceptantes o negociantes podrán rehusar los documentos si, a su juicio, éstos les son presentados con demora injustificada.

Artículo 42.- Los bancos no tendrán obligación de aceptar la presentación de documentos fuera de sus horas de trabajo.

Fechas y términos

Artículo 43.-Las "expresiones primera mitad", "segunda mitad" de un mes, deberán entenderse respectivamente como del 10. al 15 y del 16 al último del mes, inclusive.

Artículo 44.- Las expresiones "comienzo", "mediados" o "fin" de un mes, se interpretarán respectivamente como del 10. al 10, del 11 al 20, y del 21 al último del mes, inclusive.

Artículo 45.- Cuando un banco emisor de un crédito da instrucciones de que el crédito sea confirmado no notificado como utilizable por "un mes", "seis meses" u otras semejantes, pero no especifica la fecha desde la cual el término comenzará a correr, el banco confirmante o notificador, podrán confirmar o no confirmar el crédito como que expirará al final de período así indicado, a partir de la fecha de la confirmación o de la notificación.

D) TRANSFERENCIA

Artículo 46.- Un crédito transferible es un crédito respecto del cual el beneficiario tiene el derecho de dar instrucciones al banco encargado de hacer los pagos o las aceptaciones o a cualquier banco encargado de efectuar la negociación, para hacer el crédito utilizable total o parcialmente, por uno o más tercios (segundos beneficiarios).

Un crédito sólo podrá transferirse si ha sido expresamente designado como "transferible" por el banco emisor. Términos como "divisible", "fraccionable", o "transmisible" o "asignable" nada añaden al término "transferible", y no deberán ser utilizados.

Un crédito transferible sólo podrá transferirse una sola vez. Fracciones de un crédito transferible (cuya suma no exceda del total del crédito) pueden ser transferidas separadamente, siempre que los embarques parciales no estén prohibidos, y el conjunto de las transferencias parciales se considerará que constituye una sola transferencia del crédito. El crédito podrá transferirse sólo en los términos y condiciones especificados en el crédito original, con las excepciones de la suma total del crédito, de los precios unitarios establecidos en él y de los términos de validez o de embarque, los que podrán ser reducidos conjunta o separadamente. Además, el nombre del primer beneficiario puede ser sustituido por el del solicitante del crédito, pero si en el crédito original se requiere expresamente que el nombre del solicitante aparezca en todos los documentos distintos de la factura, tal exigencia deberá respetarse.

El primer beneficiario tendrá el derecho de sustituir sus propias facturas a las del segundo beneficiario, por cantidades que no excedan a las de la suma original establecida en el crédito, y por los precios unitarios originales también establecidos, y en relación con tal sustitución de facturas, el primer beneficiario podrá girar contra el crédito por la diferencia, si existiera, entre sus facturas, y las del segundo beneficiario. Cuando un crédito ha sido transferido y el primer beneficiario ha sustituir sus propias facturas por las del segundo beneficiario, -

pero sin haberlo solicitado expresamente, el banco que pague, - acepte o negocie el crédito tiene el derecho de enviar al banco emisor los documentos recibidos en virtud del crédito, incluyendo las facturas del segundo beneficiario, sin responsabilidad alguna frente al primer beneficiario.

El primer beneficiario de un crédito transferible puede transferir el crédito a un segundo beneficiario en el mismo país; pero para transferirlo a un segundo beneficiario a otro país, se requerirá que esa transmisión esté expresamente permitida en el crédito. El primer beneficiario tendrá el derecho de exigir que el pago o la negociación se hagan al segundo beneficiario en la plaza donde el crédito fue transferido, hasta la fecha de vencimiento del crédito original, inclusive, y sin perjuicio de los subsecuentes derechos del primer beneficiario para sustituir sus propias facturas por las del segundo beneficiario, y de reclamar cualquier diferencia que resulte a su favor.

El banco a quien se solicite transferir el crédito, lo haya confirmado o no, no tendrá obligación alguna de efectuar el traspaso, excepto en los límites y formas expresamente consentidas por dicho banco, y a condición de que le sean pagados los gastos del traspaso.

Los gastos bancarios originados por las transferencias serán a cargo del primer beneficiario, salvo estipulación contraria.

(Traducción del Dr. Raúl Cervantes Ahumada).

APENDICE NUMERO II
CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.
INCOTERMS 1953.

F A S

(Libre al costado del barco; puerto de embarque convenido)

A.- EL VENDEDOR DEBE:

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando toda prueba de conformidad requerida en el mismo.

2.- Colocar la mercancía en el muelle, en el lugar de embarque indicado por el comprador -según las reglas en vigor en el puerto- en la fecha o plazo convenido y avisar sin demora al comprador.

3.- A solicitud del comprador y a costa y riesgo de éste, prestar la colaboración necesaria para obtener la firma y licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B 3 y B 4, asumir todos los gastos causados por la mercancía y los riesgos que la misma pueda correr hasta que haya sido entregada efectivamente en el muelle del puerto de embarque convenido, incluyendo en estos gastos todas las formalidades que el vendedor deba cubrir hasta el momento final de la entrega.

5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que se acostumbre entregarla sin empaque.

6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (de calidad, peso, medida y recuento) necesarias para la entrega de la mercancía en el muelle.

7.- Suministrar por su cuenta los documentos que testimonien la entrega de la mercancía en el muelle y al lado del barco convenido.

8.- Facilitar al comprador -si lo solicita y por cuenta del último- el certificado de origen (cf B 5).

9.- A pedido del comprador y por cuenta y riesgo del mismo, prestar la colaboración necesaria para obtener todos los documentos diferentes a los mencionados en el artículo A 8 y entregados en el país de despacho y/o de origen (exceptuando el conocimiento y/o los papeles consulares), posiblemente necesarios para la importación de la mercancía en el país de destino (y si se presentara el caso, para su entrega en tránsito en un tercer país).

B.- EL COMPRADOR DEBE:

1.- Comunicar al comprador a su debido tiempo el nombre del navío, el lugar de embarque y la fecha de entrega de la mercancía al barco.

2.- Asumir cuantos gastos y riesgos pueda causar la mercancía desde el momento en que haya sido colocada al lado del navío, la fecha y el puerto de embarque convenido y pagar el precio contractual.

3.- Si el barco elegido por el comprador no llega a tiempo o no puede recibir la mercancía o termina de cargar antes de la fecha prevista, asume todos los costos suplementarios y riesgos que se puedan correr desde el momento en que el vendedor la colocó a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en tal forma que sea apropiada; es decir, puesta aparte o identificada en forma tal que se distinga como el producto objeto del contrato.

4.- Si el comprador no indica oportunamente el nombre del navío o si se ha reservado un plazo para recibir la mercancía y/o la elección del puerto de embarque y no da instrucciones precisas a su debido tiempo, asume todos los gastos suplementarios que se ocasionen y los riesgos que puedan correrse a partir de la fecha en que expire el plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada debidamente; es decir, puesta aparte e identificada de tal forma que se le distinga como el objeto producto del contrato.

5.- Asumir los gastos de obtención y costo de los documentos citados en los artículos A 3, A 8 y A 9;

F O B

(Libre a bordo- puerto de embarque convenido)

A.- EL VENDEDOR DEBE:

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando toda prueba de conformidad requerida en el mismo.

2.- Colocar la mercancía a bordo del barco designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido, en la fecha y plazo acordados y avisarlo tan pronto como la operación haya sido concluida.

3.- Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para el envío de la mercancía.

4.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B 3 y B 4 adelante citados, asumir todos los gastos y riesgos que pueda causar la mercancía hasta el momento en que haya pasado efectivamente a bordo del barco en el puerto de embarque convenido e in

yendo todos los derechos, impuestos exigibles por y durante la exportación, lo mismo que los gastos que ocasionen las formalidades que el vendedor debe llenar hasta poner las mercancías a bordo.

5.- Proveer por su cuenta al empaque usual de la mercancía, a menos que en ese mercado se acostumbre enviar la misma sin embalaje.

6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medida, peso, recuento) necesarios para la entrega de las mercancías.

7.- Suministrar al comprador -si lo solicita- y por cuenta de éste último (cf B 6), el certificado de origen.

8.- Suministrar por su cuenta y riesgo los documentos usuales-netos que atestigüen la entrega de la mercancía a bordo del barco designado.

9.- A pedido del comprador y por cuenta y riesgo de éste, prestar la colaboración necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos -si fuera de los mencionados- en el artículo anterior- entregados en el país de origen y/o de embarque, los cuales podrán ser necesarios para la importación de la mercancía en el país de destino (y si se presenta el caso, para su entrada en tránsito por un tercer país).

7.- EL COMPRADOR DEBE:

1.- Fletar por su cuenta un barco o reservar a su costo el espacio necesario y avisar al vendedor oportunamente el nombre del navío, el lugar del embarque y la fecha de entrega.

2.- Asumir todos los gastos y riesgos que cause la mercancía a partir del momento en que haya pasado efectivamente los límites a bordo del barco y pagar el precio contractual.

3.- Si el buque escogido no llega a tiempo o llega antes de terminarse el plazo calculado, no puede cargar la mercancía o termina de cargarse antes de terminar el plazo calculado, asumir todos los gastos suplementarios y riesgos que se ocasionen a partir del día en que expire el plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada debidamente; es decir, - puesta aparte o identificada en tal forma que se la distinga - como el producto objeto del contrato.

4.- Asumir los gastos de obtención y costo de los documentos -mencionados en los artículos A 8 y A 9, citados arriba, inclusive los gastos del conocimiento de embarque, certificado de origen y papeles consulares.

C I F

(Costo, Seguro y Flete- Puerto de destino convenido)

A.- EL VENDEDOR DEBE:

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad re-

queridas en el mismo.

2.- Celebrar por su cuenta y en las condiciones usuales un contrato para el transporte de la mercancía por la ruta acostumbrada hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo usualmente utilizados; además pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de descarga y desembarque, gastos esos que podrán ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.

3.- Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4.- Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del barco en el puerto de embarque, en la fecha y tiempo convenido, o, si no ha habido estipulación al respecto en un plazo razonable, avisar al comprador sin demora una vez que la operación fue concluida.

5.- Suministrar por su cuenta y en forma transmisible, una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que da lugar el contrato. El seguro deberá celebrarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones "FPA" ennumerados en el anexo y deberá cubrir el precio CIF aumentado en un 10%.

Cuando sea posible, el seguro deberá hacerse con la moneda utilizada en el contrato. Salvo estipulación en contrario, los riesgos del camino no incluyen los riesgos especiales cubiertos en algunos tipos de comercio o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares.

Entre esos riesgos particulares sobre los cuales vendedor y comprador deben ponerse de acuerdo, existen los de robo, pillaje, merma, rotura, desconchadura, mocho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares a ciertos mercados.

A pedido del comprador, el vendedor deberá suministrar por cuenta de este último un seguro contra riesgos de guerra, conveⁿnido si es posible, en la moneda del contrato.

6.- Bajo reserva de las disposiciones del artículo B 4, transcrito más adelante, asumirá cuantos riesgos pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya sido efectivamente pasado el límite o la borda del navío, en el puerto de embarque.

7.- Suministrar sin demora al comprador, y por su cuenta, un conocimiento l^eto negociable para el puerto de destino convenido, lo mismo que la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro. En el caso de que la póliza no esté disponible a la presentación de los documentos, podrá entregar un certificado de seguro expedido por el asegurador, dando al importador los mismos derechos como si estuviera en posesión de la póliza y reproduciendo las disposiciones esenciales de esta última. - El conocimiento deberá referirse a la mercancía vendida, estar

fechado en el plazo estipulado para el embarque y proveer por-
endoso u otro medio de entrega a la orden del comprador o de su
representante. Asimismo, tal documento deberá ser el juego com-
pleto de un conocimiento "a bordo" o "embarcado" o de un cono-
cimiento "recibido para embarque" debidamente anotado por la com-
pañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo-
debiendo fecharse esta anotación el día convenido para el embar-
que.

Si el conocimiento contiene una referencia de contrato de fle-
te, el vendedor debe suministrar igualmente un ejemplar del mis-
mo.

NOTA: Un conocimiento neto es el que no lleva cláusulas sobre
añadidas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la
mercancía o del empaque. No alteran el carácter de un conocimien-
to neto: a) las cláusulas que no constatan que la mercancía o el
empaque están defectuosos, por ejemplo, "cajas de reemplazo", -
"barriles usados", etc., b) las cláusulas que descartan la res-
ponsabilidad del transportador sobre los riesgos que pueda co-
rrer la mercancía o el empaque; c) las cláusulas por las cuales
el transportador declara ignorar el contenido, peso, medida, -
calidad o las especificaciones técnicas de la mercancía.

8.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a
menos que en ese mercado se acostumbre enviar el producto sin-
empaque.

9.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (cali-
dad, peso, medida, recuento) necesarios para cargar la mercan-
cía.

10.- Asumir todos los derechos y tasas que debe de pagar la mer-
cancía hasta su embarque, inclusive los impuestos o cargas exi-
gibles cuando o durante la exportación, lo mismo que los gastos
por cualquier formalidad que deba llevarse para cargarla a bordo.

11.- Suministrar al comprador si lo solicita y por cuenta de es-
te último (ver B 5), el certificado de origen y la factura con-
sular.

12.- A solicitud del comprador y por cuenta y riesgo de este úl-
timo, prestar la colaboración necesaria para obtener los documen-
tos -aparte de los mencionados en el artículo anterior- que se
entregan en el país de embarque y/o de origen y que pueden ser
necesarios para la importación de la mercancía en el país de -
destino (y si se presenta el caso, para su entrada en tránsito
en un tercer país.

B.- EL COMPRADOR DEBE:

1.- Aceptar los documentos en el momento de ser presentados por
el vendedor -si están de acuerdo con las estipulaciones del con-
trato de venta- y pagar el precio contractual.

2.- Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y a-
sumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, todos los gas-

tos y costos incurridos por la mercancía durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, lo mismo que los gastos de descarga incluidos los de la barcaza o puesta en muelle, a menos que estos gastos no estén comprendidos en el flete o no hayan sido percibidos por la compañía de navegación en el momento de pago mismo.

Si — se suministra un seguro contra riesgos de guerra, el comprador deberá asumir los gastos (ver A 5).

NOTA: Si la mercancía es vendida "CIF Landed" los gastos de descarga incluyendo los de barcaza y puesta en el muelle, son por cuenta del vendedor.

3.- Asumir cuantos riesgos pueda correr la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido descargada en el barco, en el puerto de destino convenido.

4.- En el caso que el comprador se haya reservado un plazo para hacer embarcar la mercancía y/o la elección del puerto de destino y no dé las instrucciones oportunamente, asumirá todos los gastos suplementarios causados y los riesgos que pueda correr el producto a partir de la fecha de expiración del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando tal mercancía haya sido individualizada debidamente; es decir, puesta aparte o identificada en forma tal que se la distinga como producto objeto del contrato.

5.- Asumir los gastos de obtención y costo del certificado de origen y de los papeles consulares.

6.- Asumir los gastos de obtención y costo de los documentos mencionados en el artículo A 12 (transcrito arriba).

7.- Asumir los derechos de aduana y cualesquiera otros impuestos y tasas exigibles durante y por la importación.

8.- Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o permiso o cualquier otro documento del mismo género que pueda ser necesario para la importación de la mercancía.

(Traducción del Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones, en Bogotá, Colombia. Instituto Mexicano de Comercio Exterior).

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

- Agullar Carvajal, Leopoldo.- Contratos Civiles. Editorial Hagtam. México, 1964.
- Alcázar Caballero, Manuel .- Créditos Documentarios. Editorial - Luis Pallas, Méndez Pelayo 126. Madrid, España, 1941.
- Aldrighetti, Angelo. Técnica Bancaria. Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires, 1966.
- Astudillo y Ursua, Pedro. Apuntes para la clase de Historia-de las Doctrinas Económicas, México, 1968.
- Banco Nacional de México, S.A. Curso de Capacitación de Créditos Comerciales. Departamento de Personal.
- Barrera Graf, Jorge. La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de -- Mercaderías. UNAM, México, 1965.
- Barrera Graf, Jorge. Tratado de Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1958.
- Bauche Garciasdiego, Mario. Operaciones Bancarias. Editorial - Porrúa. México, 1967.
- Borja Soriano, Manuel. Teoría General de las Obligaciones. Editorial, porrua, 6a. Edición, México, 1970.
- Carraño, Alberto María. Breve Historia del Comercio. 3a. - Edición. Editorial Porrúa. México, 1958.
- Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito.- 5a. Edición. Editorial Herrero. - México, 1970.
- Cervantes Ahumada, Raúl. Curso de Derecho Marítimo. 1a. Editorial Herrero. México, 1970.

- Echeverría, Juan. Teoría del Dinero y del Comercio Internacional. Madrid, 1963. Editorial Tecnos. 1a. Edición.
- Ellsworth, Paul Theodore. El Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económico. México, -- 1946.
- Esteva Ruiz, Roberto. La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. México, 1964.
- Garrigues, Joaquín. Contratos Bancarios. Madrid, 1958.
- Garrigues, Joaquín. Tratado de Derecho Mercantil. Madrid, 1947.
- Hernández, Octavio A. Derecho Bancario Mexicano. México, 1956.
- Labanca, Jorge.
Julio César Noacco.
Alejandro Vera Barros. El Crédito Documentado, Estudio Jurídico y Económico. Ediciones Depalma. Buenos Aires, 1965.
- Mantilla molina, Roberto L. Derecho Mercantil. Introducción y Conceptos Fundamentales. 10a.- Edición. Editorial Porrúa. México, 1958.
- Mossineo, Francesco. Contenido y Caracteres Jurídicos de la Apertura de Crédito. Trad. al español de Ezzio Gusi. México, 1944.
- O'Halloran, John L. El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Edición Revisada. Manufacturers Hanover Trust Company, Nueva York, 1967.
- Pina Vara, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa. México, 1964.
- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1969.

- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. Derecho Bancario. Editorial Porrúa. 2a. Edición, México, 1964.
- Satanowaky, Marcos. Estudios de Derecho Comercial.- Tomo. II. Tipográfica Editora - Argentina, Buenos Aires, 1950.
- Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Editorial Siglo XXI Editores México, 1972.
- Uria González, Rodrigo. Derecho Mercantil. Madrid, 1958.

F E I T O S L E G A L E S :

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.-
- Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones.- Auxiliares de Crédito.-
- Código de Comercio.-
- Ley General de Navegación y Comercio Marítimos.-
- Ley Orgánica del Banco de México, S.A.-
- Código Civil para el Distrito y Territorios Federales.
- Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.-
- Proyecto para el Nuevo Código de Comercio.-
- Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentados - (Revisión 1962.)
- Intercoterms 1953.
- Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano de 1941.

I N D I C E

	PAG
CAPITULADO	IV
INTRODUCCION	VI
CAPITULO I.- EL COMERCIO INTERNACIONAL	1
CAPITULO II.- LOS BANCOS Y LA FUNCION BANCARIA	45
CAPITULO III.- DEL CREDITO EN GENERAL	73
CAPITULO IV.- EL CREDITO DOCUMENTADO	110
COMENTARIO CRITICO	166
CONCLUSIONES	170
APENDICES	173
BIBLIOGRAFIA	189
INDICE	192