

LAS CARTAS DE CRÉDITO

JAVIERA MÉNDEZ

HERNÁN MORALES V.

INTRODUCCION

NOCIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio exterior es una actividad de gran trascendencia para la economía nacional, tanto por las divisas que reporta como por la proyección del país hacia el ámbito internacional. La importación y exportación, y en general toda operación que implique un traspaso de bienes, servicios y/o de fondos de un país a otro u otros, es en la actualidad, y ha sido a través de los años, un importante medio que las empresas han usado para generar sus utilidades. Es cada vez más común que un empresario busque expandir sus negocios fuera de sus fronteras, buscando acceder a un nuevo mercado distinto al propio. Las ventajas de este acceso son muchas, ya sea que el nuevo

mercado es mayor que el propio, o que sea un mercado donde su producto o su tecnología no existan o existan muy limitadamente, o simplemente que en ese país cuente con mano de obra más económica o su competencia ofrezca el mismo producto a mayor valor, etc. Cualquiera sea la situación de que se trate, habrá siempre un mercado donde el empresario quiera entrar con la intención de maximizar sus ganancias o su competitividad.

En la práctica, muchas veces las pequeñas empresas empiezan a exportar sus productos simplemente por recibir, sin previo aviso, órdenes de compra del exterior, y no como resultado de negociaciones formales o de políticas de expansión adoptadas por la compañía. En la medida que estas órdenes aumentan, las empresas empiezan a notar la conveniencia de la operación, y muchas veces abren un área o departamento especial de exportación. “En algunos casos, pequeñas aventuras comerciales han sido precursoras de importantes imperios exportadores. Las importaciones de Toyota a Europa en los 50

comenzaron con la iniciativa de un comerciante automotriz danés que viajó a Japón y compró unos pocos autos de prueba.”¹

Otras veces, la exportación tiene su origen en ferias o encuentros empresariales internacionales donde el fabricante ha exhibido su producto y ha llamado la atención de posibles compradores, los que se interesan en él y deciden ordenar la compra respectiva, dando inicio así a un fluido intercambio de bienes y fondos.

Cualquiera sea la causa inmediata, en los mercados cada vez más integrados de hoy, muchas compañías adoptan un programa de exportación como una etapa necesaria de su estrategia de competitividad. Si la competencia exporta, la empresa puede necesitar exportar también a fin de evitar ser excluido de los diferentes mercados internacionales.

¹ GUILLERMO JIMÉNEZ, “ICC Guide to Export-Import Basics”, Editorial ICC Publishing S.A., París, 1997, Pág. 11 (Traducción de los autores).

Sin embargo, existen más razones que invitan a exportar e importar. Una importante ventaja de vender en distintos países es que se diversifican los riesgos, puesto que la empresa ya no depende por completo de las ventas que realice en un solo mercado. Además, se disminuyen los impactos de un decrecimiento de las ventas en el mercado nacional, puesto que cuando éstas son lentas, generalmente siguen siendo fuertes en el exterior. Generando utilidades en distintos mercados se pueden suavizar las bajas en uno en particular.

Por otra parte, el hecho de practicar exportaciones obliga a la empresa a estar en un constante aprendizaje. El contacto con clientes internacionales, mercados extranjeros y técnicas de distribución, entre otras, puede enseñar a la compañía en general, y a sus empleados en particular, ciertas lecciones que pueden resultar muy útiles, aun en el mercado local. Invertir en capacitación es muy importante, puesto que una vez que el personal ha sido entrenado para operaciones de mercado

internacional con un país, ese conocimiento puede ser aplicado en negocios dentro de otro mercado.

El lado opuesto de la exportación lo constituye la importación. En el país importador, un sinnúmero de agentes, distribuidores, corredores, revendedores, representantes, brokers, etc. se encargan de traer productos (ya sea fabricados o como insumos) a sus mercados locales. El importador busca afuera lo que no puede encontrar en su país o bien lo que en su país le resulta más oneroso de adquirir.

Debemos señalar que el contrato de compraventa internacional, si bien es el principal, no es el único medio a través del cual se puede introducir productos a un mercado extranjero. Así tenemos otras variantes, como lo son el contrato de distribución o el contrato de agencia, entre otros, aunque cabe observar que en el de distribución subyace siempre un contrato de compraventa.

Hecha esta salvedad, es importante destacar que en todo contrato de compraventa los intereses o fines perseguidos por las partes son similares. Así, el beneficio seguido por el vendedor será el precio que deba pagar el comprador, y el de éste será la cosa o servicio que deba entregar o realizar el vendedor. Es así, pues, como estas prestaciones –dar la cosa y pagar su precio- están íntimamente ligadas, constituyendo cada una el motivo de la obligación correlativa.

Es por esta interdependencia de las prestaciones emanadas de la compraventa que el vendedor no querrá hacer entrega del producto sin que se le pague o se le asegure el pago, ni el comprador querrá pagar sin que se le entregue o garantice la entrega de la cosa o la prestación del servicio comprado.²

Normalmente estas obligaciones se cumplirán simultáneamente, vale decir el comprador pagará y recibirá la mercancía en un mismo acto, lo que supone que las partes se

² Todo esto es sin perjuicio de otras obligaciones que natural o accidentalmente le pertenezcan a la venta de que se trate.

reúnan y que conlleva una eliminación de todo riesgo relativo a su cumplimiento. Pero para los casos de nuestro estudio debemos situarnos en la hipótesis contraria, esto es, que el comprador y el vendedor se hallen en lugares diversos y que su reunión no sea posible o sea excesivamente onerosa. De hecho, esta es una condición necesaria para que nos encontremos ante una operación nacional o internacional que involucre un traslado de mercancías y/o de fondos. Esto implica que junto al precio y a la cosa vendida, tendremos otros factores adicionales como son el transporte o flete, los riesgos inherentes a ese transporte (que deben cubrirse con un seguro) y las disposiciones legales y reglamentarias de sus respectivos países, que deben cumplir tanto el comprador como el vendedor. “Tenemos, en consecuencia, que en una importación hay que pagar el valor de la mercadería, el costo del flete hasta su destino y el seguro que cubra los riesgos de la mercadería, desde que sale de la bodega de los vendedores o del puerto de destino o a las bodegas de los compradores.”³

³ GUSTAVO PLOTT W., “Manual Practico de Operaciones de Cambio y de Comercio

Por otra parte, es muy corriente que las partes no se conozcan previamente o que sólo hayan tenido un contacto breve y esporádico o meramente referencial. Es cada vez más común que las partes se contacten a través de cámaras de comercio, u otras entidades de ésa índole, por lo que el conocimiento personal es ínfimo. En estos casos, lo normal será que exista una reducida confianza por una parte en el cumplimiento de las obligaciones de la otra.

Supongamos el hipotético caso de un fabricante chileno de calzado de alta calidad, que, viendo el alto precio que le significa producir suelas del tipo requerido se ve en la necesidad de buscar un productor de suelas para sus zapatos. Dado que en nuestro país nadie las fabrica como él las necesita, encuentra a través de la Cámara de Comercio a un productor italiano de elegantes suelas, exactamente como él las necesita, y a un precio que, aún puestas en Chile le resultan más económicas que producidas por sí mismo. Los beneficios saltan a la vista, pero

Exterior”. Editorial Jurídica de Chile, 1994. Pág. 16.

las desconfianzas también. ¿Cómo se asegura que el italiano le envíe las suelas que necesita sin tener que ir por ellas? ¿Cómo saber que le enviará exactamente lo que él le solicite? ¿Quién responde por el italiano? Y a la inversa, ¿cómo asegura el italiano que el chileno le pagará oportuna y completamente el precio de las suelas?

Esto nos lleva inmediatamente al tema de los riesgos en materia de comercio internacional. Los principales riesgos involucrados en una operación de comercio internacional de mercaderías (entendiendo que el principal contrato en la materia es la compraventa internacional de mercaderías) son, por una parte, el riesgo del exportador de no recibir íntegra y oportunamente el pago de las mercaderías que exporta, y por la otra, el riesgo del importador de no recibir las mercancías conforme a lo estipulado en el contrato, sea recibiendo otras distintas o de inferior calidad, sea lisa y llanamente no recibéndolas.

Si bien en todo negocio son de la esencia ciertos riesgos hay algunos que se pueden reducir e incluso eliminar. La proporción en que esto ocurra dependerá fundamentalmente del medio de pago, del seguro y del medio de transporte que se escoja, decisión que se tomará una vez que se ponderen una serie de factores.

El objetivo de este trabajo es dar una respuesta acerca de qué medio es el más conveniente para cada caso, pero enfocándolo desde las cartas de crédito o créditos documentarios, que por sus características e importancia han pasado a ser un herramienta fundamental del negocio internacional.

Queremos introducir al lector a este medio de pago, haciendo un estudio sistemático de él, y comparándolo con otros existentes en la actualidad.

Así comenzaremos señalando cuáles son los otros principales medios de pago utilizados tanto en Chile como en el extranjero, con sus características más importantes, sus ventajas y desventajas tanto para el comprador como para el vendedor.

A continuación, entraremos al estudio de las cartas de crédito, y señalaremos los distintos conceptos que se han dado de ella, sus características, sus distintas modalidades, su naturaleza jurídica, su marco regulatorio y las distintas formas de cumplimiento que ella otorga.

Incorporamos también un capítulo donde se estudian todos los documentos que participan en esta operación –facturas, pagarés, letras de cambio, conocimientos de embarque, etc-, a fin de hacer más cabal el conocimiento del lector.

Por último, finaliza este trabajo con un capítulo que analiza fundadamente las maneras en que se puede producir el

cumplimiento de los créditos documentarios y su importancia en el tráfico mercantil de hoy.

OPCIONES DE PAGO INTERNACIONAL

Existe una amplia variedad de medios de pago disponibles en el comercio internacional, cada uno con sus ventajas y desventajas particulares. En principio, si los comerciantes buscan obtener un alto nivel de seguridad en recibir el pago, el medio elegido será más oneroso. Por el contrario, si la seguridad en obtener el pago no es una prioridad porque las partes se conocen o bien porque confían mutuamente, podrán utilizar medios más simples y baratos.

El estudio de estos medios de pago nos demostrará que en una operación de Comercio Exterior intervienen el comprador-importador y el vendedor-exportador, pero además pueden intervenir otras entidades como son los Bancos Comerciales, los que tienen mayor o menor participación, dependiendo de la forma de pago que acuerden las partes del contrato.

A continuación presentamos los principales medios de pago en comercio internacional, con sus respectivas particularidades, ventajas y desventajas.

1.1 Pago Anticipado (Cash in Advance)

Charles del Busto define este medio de pago como aquel en que “el comprador sitúa los fondos a disposición del vendedor con anterioridad al embarque de las mercancías o a la prestación de los servicios.”⁴

Si bien esta forma de pago resulta cara y reviste algunos riesgos, no es del todo infrecuente, sobretodo cuando el proceso de fabricación de los productos o de prestación de los servicios es especializado y necesita de una gran inversión de capital, considerando los volúmenes de producción, capacidad y disponibilidad del productor. En estos casos, las partes pueden acordar financiar y pagar la operación por medio de pagos parciales por anticipado o mediante pagos sucesivos.

Obviamente este es el método más seguro para el exportador, pero casi imposible de practicar en mercados altamente competitivos.

⁴ CHARLES DEL BUSTO, “Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario”.ICC Publishing, Inc. París, 1994, Pág. 21.

El pago por anticipado, como forma de pago es utilizado principalmente cuando la capacidad crediticia o financiera del comprador es dudosa o incierta; o cuando la situación política o económica del país del comprador es inestable, o no brinda la seguridad esperada debido a posibles quiebres que hagan temer la violenta caída de los mercados y consecuentemente la devaluación de su moneda, y/o cuando existe una potencial demora en la recepción de los fondos del comprador, quizás debido a acontecimientos que escapen a su control.

Ventajas para el vendedor:

- las mercaderías son enviadas cuando él lo estime conveniente, que será, por lo general, cuando haya recibido los fondos que constituyan un pago suficiente,
- debido a que los dineros le son adelantados, goza y dispone inmediatamente de los fondos, y
- eliminación de todo riesgo relativo al pago.

Inconvenientes para el comprador:

- Paga por anticipado, adelanta los fondos inmovilizando parte de su capital con anterioridad a la recepción de las mercaderías o de los servicios, e incluso puede ser con anterioridad al envío de las mercaderías,
- Las mercaderías son enviadas en la forma y a través del medio que el vendedor decida, sin que el comprador ni alguien a su nombre pueda supervisar en algo estas operaciones, por lo que carece de todo control sobre ellas mientras éstas se encuentran en tránsito,
- Carece de seguridad alguna respecto a lo que ha comprado sea efectivamente suministrado, recibido en el tiempo y forma convenido.

Por esto, el comprador nunca debería optar, o bien aceptar la modalidad de Pago Anticipado sin manejar información completa y detallada acerca de la reputación comercial del vendedor. Esto hace que este medio sea poco frecuente, a pesar de los usos que se le da, a los cuales ya nos referimos. En todo caso, los riesgos que este medio lleva aparejados pueden reducirse si se realizan pagos parciales anticipados, así se restringen sólo al monto anticipado y no a la totalidad de la

operación; pero se debe tener presente que los mismos resultados pueden obtenerse a través de un crédito documentario con “cláusula roja”⁵

1.2 Reposición de Fondos (Open Account)

Consiste, básicamente, en un acuerdo entre el comprador y el vendedor en el que se estipula que las mercancías serán producidas y entregadas con anterioridad a que se produzca el pago. Este medio de pago funciona precisamente de manera inversa u opuesta al pago anticipado.

Como señala Charles del Busto “la reposición de fondos contempla el pago en algún momento posterior previamente determinado, y sin que el comprador emita un instrumento negociable que implique una obligación jurídica que garantice el pago. El vendedor debe tener una absoluta confianza de que recibirá el pago en la fecha acordada, y debe tener en cuenta que, en determinadas circunstancias, es posible obtener el descuento de la reposición de fondos por una entidad financiera.”⁶

⁵ Ver capítulo sexto de la presente obra donde se hace referencia al crédito documentario con cláusula roja, como una de las categorías de las cartas de crédito.

⁶ CHARLES DEL BUSTO, Ob. Cit., Pág. 22.

Este sistema es bastante normal en ventas nacionales, pero bastante menos común en transacciones internacionales, puesto que aumentan sustancialmente el riesgo para el vendedor. Éste sólo debiera aceptar este sistema cuando tiene plena confianza tanto en el comprador como en la estabilidad de la regulación a las importaciones de su país. “Si existe una relación muy estrecha entre comprador y vendedor, o bien gran confianza entre ambos, el proveedor le remite los documentos de embarque directamente al importador para que éste pueda disponer de la mercadería y le remita el pago en la forma que hayan convenido en el respectivo contrato de compraventa.”⁷

De tal manera que el vendedor embarca las mercancías del modo estipulado y luego envía los documentos directamente al comprador, con la condición que éste a la recepción de ellos le cancele el valor de la mercancía. Como entre este “juego de documentos” lógicamente se encuentra también el Conocimiento de Embarque, el vendedor al enviarle estos documentos le está transfiriendo el dominio de los productos. De aquí emana la exigencia de que este medio de pago sólo se utilice cuando entre las partes exista amplia confianza comercial.

⁷ GUSTAVO PLOTT W., Operaciones de Cambio y de Comercio Exterior”, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, Pág. 27.

Además, y junto con esta confianza amplia, éste medio se sustenta en que el vendedor tiene el convencimiento que las autoridades económicas del país del comprador no emitirán disposiciones que posterguen en el tiempo las cancelaciones que afecten a sus importaciones o que sencillamente se declaren en cesación de pagos. Dicho de otra manera, confía en la estabilidad tanto política como económica del país del importador.

“Por las razones expuestas, no se trata de una forma de pago habitual en el comercio internacional, y las empresas o personas que más la utilizan son aquellas que despachan mercaderías a empresas afines o subsidiarias en otros mercados o países.”⁸

Ventajas para el comprador:

- puede pagar las mercancías cuando éstas ya le hayan llegado, incluso después de revisarlas, y hasta puede eventualmente venderlas y después pagar lo convenido por ellas.

Desventajas para el vendedor:

⁸ PATRICIO GARCÍA A., “Importaciones: Operativa Bancaria y Comercial Practica”. Santiago, Editorial Jurídica Conosur. 165p.

- Entrega las mercaderías, perdiendo todo facultad de disposición sobre ellas, sin disponer de una seguridad de pago suficiente,
- Surge la eventualidad de que, por acontecimientos de carácter político o económico, se dicten disposiciones normativas que dificulten, retrasen o bloqueen la salida de fondos hacia el exterior, o al país en particular donde se encuentre el vendedor, y
- Sus flujos de caja permanecen inmovilizados hasta el momento en que el comprador recibe y/o inspecciona las mercancías, o hasta que el comprador encuentre satisfactorios los servicios prestados y efectúe el pago.

1.3 Cobranza (Gestión de Cobro de Documentos)

En este medio de pago, el vendedor prefiere entregar el juego de documentos de embarque a un banco, para que éste, por medio de su corresponsal en el país del comprador, efectúe la gestión de cobro.

Se trata de un pacto por medio del cual el vendedor embarca las mercancías, y se envía conjuntamente con los documentos de embarque y la factura, el correspondiente documento financiero que se libra por parte del vendedor contra el comprador, y/o se envían los documentos al banco del vendedor con instrucciones precisas para que sea gestionado su cobro a través de un banco corresponsal situado en el país del comprador.

El autor Patricio García A. define las Cobranzas como “el proceso o el acto de presentar para su cancelación un documento financiero, que puede ser Cheque, Letra de Cambios o Pagaré a una persona natural o jurídica que se denomina *Girado*”⁹

Normalmente, los derechos sobre la mercancía no pasan al comprador (a menos que el comprador sea el consignatario designado en el documento de transporte) hasta que la letra de cambio o pagaré resulta aceptado o pagado por el comprador y el banco entonces le endosa el respectivo documento, con lo cual le transfiere la propiedad sobre las mercadería.

⁹ PATRICIO GARCÍA A. Ob. Cit., pág. 94.

Las cobranzas están por lo general más relacionadas con la venta de mercaderías que con la prestación de servicios.

Bajo la Gestión de Cobro de Documentos, el vendedor debe tomar ciertas precauciones, como, manejar información relativo a la solvencia económica del comprador, obtener un análisis político y económico sobre el país destinatario de la exportación, no consignar las mercancías a nombre del comprador ni tampoco a nombre del banco del comprador sin haber obtenido el acuerdo previo de dicho banco, y, por último, establecer fórmulas alternativas de reventa, reembarque o almacenamiento de la mercancía en previsión de un posible incumplimiento a la obligación de pago por parte del comprador.

Este método de pago presenta tres variantes:

1.3.1.-Cobro Documentario o “Documentary Collection”:

El vendedor embarca la mercancía y obtiene los documentos de embarque, librando, por lo general, junto con la correspondiente factura, un instrumento de giro o documento financiero, ya sea a la vista o a plazo, contra el comprador por el valor de las mercaderías. Luego entrega este instrumento de giro y/o los documentos a su banco, el cual actúa

como su agente (banco remitente). Este banco acusa recibo de todos los documentos indicados por el vendedor, y a continuación los remite junto con la orden de cobro al banco corresponsal (banco encargado del cobro), generalmente situado en la misma ciudad del comprador. Actuando como agente del banco remitente, el banco encargado del cobro notifica al comprador la recepción del instrumento de giro y los documentos. Todos éstos, y generalmente el derecho sobre la mercancía, son entregados al comprador contra pago de la cantidad especificada o contra aceptación del instrumento de giro para pago en una fecha futura determinada. Es frecuente, sin embargo, que cuando una cobranza es contra aceptación, el remitente solicite al banco corresponsal mantener la letra en custodia y hacerla efectiva a su vencimiento. “Es conveniente destacar que en la Cobranza los bancos intervinientes sólo tienen responsabilidad en el cumplimiento de las instrucciones recibidas del Girador, pero no les cabe responsabilidad ni compromiso alguno en lo relacionado con el pago. Diremos, entonces, que los bancos son sólo gestores y tramitadores de las instrucciones recibidas.”¹⁰

La Cobranza Documentaria puede ser de dos tipos:

A. Cobranza Documentaria a la Vista.

¹⁰ PATRICIO GARCÍA A., Ob. Cit., pág. 97.

En la Cobranza Documentaria a la Vista la entrega de la documentación de embarque queda supeditada o restringida a que el importador (Girado) cancele el valor total de la operación incluyendo todos los gastos y comisiones. También se le denomina “Cancelación contra entrega de Documentos” (Cash Against Documents”, con su abreviación CAD).

B. Cobranza Documentaria a Plazo.

En la Cobranza Documentaria a Plazo la entrega de la documentación de embarque, que, como sabemos, son título de dominio de las mercancías en tránsito, queda sujeta o restringida a que el comprador (Girado o Librado), previa la recepción de los documentos de embarque, acepte el documento financiero que los acompaña, el cual ha sido girado por el vendedor a un plazo de vencimiento determinado, previamente acordado por las partes al momento de concluir el contrato de compraventa. Esta herramienta también es denominada “Entrega de Documentos de Embarque contra Aceptación” (Documents Against Acceptance, D/A).

Según el plazo de vencimiento que se puede acordar, tenemos:

B.1 Cobranza Documentaria con Vencimiento a Determinados Días Fecha de Embarque.

Que es aquella en la cual la Letra de Cambio es girada por el exportador al plazo previamente acordado por las partes, el cual empieza a regir desde el día que consta en el Conocimiento de Embarque que la carga fue recibida a bordo del medio de transporte. A falta de esta fecha, el plazo comenzará a regir desde el día el día de emisión de dicho documento.

B.2 Cobranza Documentaria con Vencimiento a Determinados Días “Vista”.

Que es aquella en que el día de vencimiento del documento financiero emitido por el exportador de determinará a contar del día que el comprador lo acepte, es decir el día que el Girado o Librado se acerque al Banco Corresponsal a retirar los documentos de embarque. Este banco, antes de entregárselos, le hará firmar la Letra de Cambios y, a contar de ese día, determinará el día de vencimiento del compromiso.

Ventajas para el vendedor:

- los cobros documentarios no son ni caros ni complicados,

- permite al vendedor asegurar el control de los productos, puesto que los títulos valores, esto es, los documentos que incorporan el derecho al cobro no son entregados al comprador en tanto el pago o la aceptación no se produzcan. En caso contrario, el banco encargado del cobro, si está debidamente autorizado, puede gestionar la entrega de las mercaderías, o bien su almacenamiento, seguro e incluso el reenvío al vendedor, y

- las cobranzas pueden facilitar la obtención de financiamiento previo a la exportación o con posterioridad a ese momento.

Desventajas para el vendedor:

- embarca la mercancía sin un compromiso de pago incondicional por parte del comprador, no existe garantía de pago o pago inmediato por parte del comprador ni de entidad bancaria alguna, e
- inmoviliza su capital en tanto no reciba los fondos.

Ventajas para el comprador:

- este medio de pago puede resultar conveniente al importador ya que el pago se difiere hasta la llegada de las mercaderías, o incluso con posterioridad a la llegada si se han acordado plazos para el o los pagos.

Desventajas para el comprador:

- el incumplimiento en el pago de una letra de cambio y su posterior protesto, pueden significarle obligaciones legales, y
- su reputación comercial puede resultar dañada si la cobranza no resulta pagada.

1.3.2.-Cobro Simple o “Clean Collection”:

Se trata de un acuerdo por medio del cual el vendedor libra únicamente un instrumento de giro o documento financiero contra el comprador por el valor de las mercancías o servicios y presenta tal instrumento de giro a su banco. El banco del vendedor (Banco Remitente) envía el instrumento de giro junto a la orden de cobro a un banco corresponsal (Banco encargado del cobro), que normalmente se ubica en la ciudad del comprador. El autor Patricio García A. las define como “un documento financiero, cheque, letra de cambios, pagaré, el cual se presenta para su cobro o cancelación sin necesidad de ir acompañado de ningún otro tipo de documento comercial anexo.”¹¹

¹¹ PATRICIO GARCÍA A., Ob. Cit., pág. 95.

1.3.3 -Cobro Directo o “Direct Collection”:

Es un acuerdo por medio del cual el vendedor obtiene una orden de cobro de su banco que ha sido previamente numerada, habilitándole de esa forma a remitir directamente dicha orden para cobro al banco corresponsal de su propio banco. Este tipo de cobranza acelera y agiliza el trabajo administrativo. El vendedor envía a su banco (Banco Remitente) una copia de las instrucciones, u orden de cobro, que ha sido remitida directamente por él al banco corresponsal (Banco encargado del cobro). El banco remitente trata esta transacción de la misma forma que un cobro documentario normal, como si hubiera sido procesada en su totalidad por dicho banco remitente.

Las operaciones de cobranza son más sencillas que las operaciones de créditos documentarios, puesto que están compuestas, según veremos, de un menor número de trámites y actuaciones tanto por parte de los bancos como de las partes intervinientes. Además, en sus distintas modalidades, los bancos siempre asumen menos responsabilidades, ya que sólo tiene la calidad de simple intermediario en estas operaciones. La única responsabilidad real que asumen tanto el banco remitente como el corresponsal cobrador, es la de no entregar los documentos remitidos en cobranza al librado sino se cumplen las condiciones de pago o de

aceptación o cualquier otra condición, requeridas por el cedente y deducidas las comisiones correspondientes, el producto de la cobranza.

Esta forma de pago se utiliza principalmente cuando existe una mayor confianza del exportador en el importador y en el país donde este reside. En efecto, la cobranza no protege al librador ni contra la falta de pago por parte del importador, ni del riesgo país. Sólo lo protege contra una eventual pérdida de la mercadería, ya que los documentos de embarque no serán entregados si el pago de los mismos no es efectuado, independientemente de la razón por la cual no lo es.

1.4 Crédito Documentario, Acreditativo o Carta de Crédito

Este es el medio de pago que constituye el objeto principal de este trabajo. Su estudio a cabalidad será realizado a continuación.

LAS CARTAS DE CRÉDITO O CRÉDITO DOCUMENTARIO

En primer lugar, debemos señalar que el crédito documentario es un medio de pago, que junto con los tratados en el capítulo anterior, constituyen las principales herramientas de pago en el comercio internacional.

La carta de crédito consiste, en términos amplios, en un instrumento o título comercial emitido por un banco, a petición de su cliente, en el cual autoriza a otro banco a pagar a una persona natural o jurídica que se designa, situada generalmente en el extranjero, una vez que ésta cumpla con las condiciones que el cliente le señale y que están contenidas en él.

De esta manera, una vez concluido el contrato de compraventa internacional entre el vendedor y el comprador,

éste se acercará a su banco a solicitarle que abra o emita una carta de crédito en beneficio del vendedor, con las características que ellos estipulen, en la cual el banco asume el compromiso de pagar al vendedor el precio estipulado por ellos, en la forma y tiempo que se señale. Abierta la carta, el banco la remitirá a su banco corresponsal, que por lo general se ubica en el país y en la ciudad del vendedor, para que éste le notifique la noticia de su apertura.

El vendedor, beneficiario del crédito documentario, recibirá entonces no sólo la noticia de su apertura, sino que además, y mucho más importante, el compromiso asumido por un banco de pagarle el precio estipulado, con lo cual contará con la seguridad de recibir el pago, eliminando así el temor de verse ante un incumplimiento. Con esta certeza, procederá a enviar - generalmente, por barco- las mercancías convenidas, en la forma y lugar estipulados.

Hecho el embarque, se dirigirá al banco que se comprometió a pagar, con todos los documentos que el crédito documentario le exige –y que fueron estipulados por las partes-, para que este banco los examine y, en caso de no hallar disconformidad, proceda a efectuarle el pago.

Estos documentos, que en términos generales son el Conocimiento de Embarque, las facturas, pólizas de seguros, etc, constituyen un resguardo para el comprador, puesto que le garantizan que las mercaderías fueron embarcadas en la forma y tiempo convenidos. De esta manera, se elimina el peligro del incumplimiento del vendedor. “El Juego de Documentos de Embarque tiene una importancia relevante, por cuanto al vendedor/exportador le permite demostrar a la otra parte que el contrato se ha cumplido y, por lo tanto, podrá exigir la cancelación del valor acordado en la cotización, manteniendo, por supuesto, concordancia con la modalidad de venta también fijada en dicho contrato. Y al comprador/importador le permitirá en consecuencia, tener la seguridad que el bien transado por él

ya va a su encuentro, y con dicha documentación de embarque en su poder podrá iniciar y llevar a efecto los trámites legales de internación en su país”.¹²

Este banco remitirá dichos documentos al banco que emitió la carta de crédito, el que a su vez los reexaminará y, hallados conformes, reembolsará al otro banco el monto que éste le haya pagado. Inmediatamente procederá a comunicar al comprador el hecho de que las mercancías fueron enviadas y los documentos presentados por el vendedor fueron hallados conformes.

Por último, el comprador de los productos se acercará al banco a pagarle el valor convenido y éste le entregará o endosará los documentos necesarios para que pueda retirar las mercancías una vez que éstas lleguen a su país.

De esta manera, podemos apreciar la triple función que cumple una carta de crédito:

¹² PATRICIO GARCÍA A., Ob. Cit., pág. 87.

1. En primer lugar, como hemos visto, es un medio de pago.

2. En segundo lugar, es un medio de financiamiento de operaciones internacionales, puesto que será el banco el que financiará la transacción, y su cliente luego le reembolsará en los términos convenidos este verdadero crédito. De esta manera el Solicitante, al obtener la apertura de una carta de crédito, lo que en realidad está adquiriendo es un préstamo para financiar la compra de los productos, el que deberá ser cancelado en la forma, plazo e intereses estipulados.

3. Por último, los créditos documentarios son una gran garantía, tanto para el comprador como para el vendedor, puesto que el hecho que el banco asuma el compromiso de pagar al exportador, le garantiza a éste que recibirá oportunamente el precio. Además, una vez que se presente al banco con todos los documentos que se le exigen, éstos serán examinados por

expertos en la materia, lo que le garantiza al importador que, al menos en los papeles, el vendedor ha cumplido con enviar las mercaderías convenidas, en la época y forma acordadas previamente por las partes.

2.1. Clases de Crédito Documentario

Existen diversas clases de créditos documentarios, puesto que éstos pueden tener distintos fines. Entre ellos distinguimos:

2.1.1 Carta de crédito Revocable e Irrevocable:

Esta distinción se funda en si el crédito documentario puede ser modificado o cancelado sin el consentimiento de su Beneficiario. Así, el irrevocable no puede ser ni modificado ni dejado sin efecto unilateralmente por el Solicitante, lo que sí puede suceder si se trata de un crédito documentario revocable, el que no requiere ni siquiera de notificación al Beneficiario para su válida cancelación.

2.1.2. Carta de crédito Confirmada y No Confirmada:

Esta clasificación atiende al grado de responsabilidad que asume el banco que se encarga de notificar al Beneficiario de la carta del hecho de su apertura. Si este banco sólo se limita a “avisar” el crédito, no adquiere otra responsabilidad que la de actuar “con un cuidado razonable en el momento de comprobar la aparente autenticidad del crédito que avisa”¹³. Por el contrario, si este banco no sólo se limita a notificar el crédito, sino que además lo “confirma”, su responsabilidad es mucho mayor, puesto que se compromete ante el Beneficiario de la carta, a pagarle su importe, siempre que éste se apersona presentando todos los documentos que el crédito le exige.

2.1.3. Crédito documentario Directo:

La carta de crédito Directa es aquella en que los documentos e instrumentos de giro que se libran sólo obligan al Banco Emisor ante el beneficiario, quien es el único que los

¹³ Artículo 7 A de las UCP 500. Las UCP(uniform customs and practice for documentary credits) es el conjunto de reglas mundialmente reconocidas, que regulan el uso del crédito documentario en el comercio internacional, elaborada por la Comisión de Técnica y Practicas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional.

puede cobrar, y en caso de haber terceros adquirentes de los mencionados títulos, ellos no pueden cobrarlos a nombre propio sino sólo a nombre del Beneficiario.

2.1.4. Crédito documentario Negociable:

El crédito documentario es Negociable cuando se señala que la obligación del banco obligado a pagar los instrumentos de giro o documentos se hace extensiva a los terceros adquirentes de ellos. Así, esta carta de crédito es más amplia que la anterior en cuanto a quiénes pueden presentarse ante dicho banco a exigir el pago de los mencionados títulos.

2.1.5. Crédito documentario Rotativo:

Este tipo de crédito documentario, también conocido como “revolving”, se renueva constantemente por un mismo monto y durante el o los períodos que el Solicitante señale. De esta manera, cuando un importador es cliente habitual de un vendedor situado en el extranjero, no requieren abrir todos los meses ante un mismo banco una carta de crédito por un mismo

importe, puesto que ésta se renueva, permitiendo su reutilización por todo el tiempo o por las veces que se estipule. Así se facilitan ciertos trámites, abaratando los costos de apertura y eliminando algunos plazos.

2.1.6. Crédito documentario con “Cláusula Roja”:

Esta carta de crédito permite, a petición del Solicitante, anticipar fondos al Beneficiario con anterioridad a que éste se presente en el banco con los documentos requeridos a exigir su pago. De esta manera se le realizan al vendedor pagos adelantados, siempre por petición del Solicitante y bajo su responsabilidad.

2.1.7. Crédito documentario “Standby”:

Esta categoría de carta de crédito no constituye ni un medio de pago ni un medio para financiar operaciones de comercio internacional, sino que más bien constituye una forma de garantizar dichas operaciones. Se trata de una garantía que adquiera la forma de una carta de crédito, puesto que se abren

cuando una persona quiere asegurar el cumplimiento de una obligación y consisten en un compromiso que asume un banco, siempre a petición de parte, de pagar a un tercero, el Beneficiario, una suma de dinero señalada, una vez que éste se presente en sus oficinas presentando los documentos que acreditan el incumplimiento del Solicitante, los que se indican en ella. Son, por lo tanto, un resguardo para el acreedor de operaciones internacionales, que aseguran su cumplimiento por un banco en subsidio del deudor.

2.1.8. Crédito documentario “Transferible”:

En este tipo de carta de crédito se autoriza expresamente al Beneficiario a transferir su derecho a utilizarla a una tercera persona, el Segundo Beneficiario, de manera que el banco se ve obligado a poner el crédito documentario total o parcialmente a disposición de él, quien podrá presentarse ante el banco con los documentos que el crédito exige, a solicitar su cumplimiento. Su uso se da, por lo general, en operaciones que requieren de

intermediarios o agentes, de modo que se emiten a favor de éstos, y ellos lo transfieren.

Estas son las principales categorías y clasificaciones de créditos documentarios que existen, sin perjuicio de otras que, al igual que las mencionadas, son tratadas en el capítulo correspondiente de este trabajo.

Constituye un principio fundamental de toda operación efectuada a través de un crédito documentario, el hecho que toda ella se radica en documentos, esto es, todas las operaciones y actos que se efectúan sólo giran en torno a papeles, por lo que ni los bancos ni los clientes entran en confirmar las mercancías in situ, sino que sólo revisan documentos en que consten los hechos solicitados. Esto trae aparejado el hecho que los bancos cuentan, como regla muy general, de una sección especializada en el estudio de ellos, para dar mayor garantía a sus clientes.

Por otra parte, de aquí emana la importancia de seleccionar cuidadosa y detalladamente los documentos que debe presentar el Beneficiario de un crédito documentario ante el Banco Pagador al exigir su cumplimiento, puesto que en ellos radica la certeza del envío conforme a lo solicitado. Por lo general, éstos son: Conocimientos de Embarque o “Bill of Lading” (B/L), Certificados de Origen y de Inspección, Pólizas de Seguros y Facturas, entre otros.

Cabe hacer presente, a estas alturas, que todo lo recién visto será materia de un estudio a mayor profundidad en los próximos capítulos de este trabajo.

2.2. Ventajas de La Carta de Crédito:

2.2.1 Facilita la financiación a las partes

- Aporta a una transacción concreta un soporte crediticio independiente a cualquier transacción y una promesa de pago bien definida.

- Satisface las necesidades financieras tanto del vendedor como del comprador al proporcionar a ambas partes la solvencia crediticia de un banco, lo que es distinto a aportar fondos bancarios.

- Permite al comprador solicitar un precio de venta inferior, así como un plazo de pago más conveniente al que permitiría una reposición de fondos o una cobranza.

- Reduce o elimina el riesgo del crédito comercial, al estar garantizado el pago por parte del banco que emite el crédito documentario. El vendedor ya no tiene necesidad de confiar en la voluntad y en la capacidad de pago del comprador, o en su reputación comercial.

- Reduce algunos riesgos políticos y cambiarios, aunque no necesariamente los elimina. Así, el artículo 17 de las UCP 500 dispone:

“Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad con respecto a las consecuencias resultantes de la interrupción de su propia actividad por catástrofes naturales, motines, disturbios, insurrecciones, guerras o cualesquiera otras causas que estén fuera de su control, o por cualquier huelga o cierre patronal.”

- No requiere necesariamente una provisión de fondos, ya que el banco emisor puede que no solicite al comprador una garantía dineraria a su obligación en el crédito documentario.

- Permite al vendedor, eventualmente, obtener financiamiento para comprar materia prima o para manufacturar productos que serán luego enviados bajo el crédito documentario.

2.2.2. Constituye el mejor medio para asegurar el cumplimiento de las obligaciones emanadas del contrato de compraventa

- El vendedor puede confiar en recibir el pago con mucha mayor tranquilidad, puesto que la reputación financiera y crediticia de un banco es mayor que la del comprador. Resulta mejor garantía la obligación de un banco a pagar contra presentación conforme de documentos, que similar compromiso por parte del comprador.

- El comprador puede confiar en que su banco rechazará todo pago al vendedor mientras los documentos no estén conformes a los términos y condiciones requeridos por el crédito documentario, por lo que es altamente conveniente para el vendedor que este examen se haga lo más pronto posible, ya que esto le permite una rápida corrección de cualquier discrepancia. Con el sistema de cobranzas documentarias, estas discrepancias son descubiertas con mayor posterioridad, ya que

los documentos son chequeados por el mismo comprador, lo que dificulta su corrección.

- Los documentos requeridos en la carta de crédito constituyen prueba de suficiente peso de que las debidas mercaderías han sido correctamente enviadas (aunque siempre existe una posibilidad que los documentos resulten imprecisos o no auténticos).

2.2.3. Garantiza que los documentos serán analizados por expertos

- El comprador tiene la certeza que los documentos requeridos por el crédito documentario (si se emite sujeto a las UCP) deberán ser presentados en estricto cumplimiento con los términos y condiciones del crédito documentario y con lo previsto en las UCP 500, lo que constituye uno de los pilares esenciales de todo este mecanismo de pago.

- El comprador tiene la seguridad que los documentos presentados serán examinados por personal bancario especializado en la operativa del crédito documentario.

2.3. Riesgos Inherentes a la Carta de Crédito:

La carta de crédito, a pesar de presentar innumerables ventajas, no cubre todos los riesgos que lleva envuelta una operación de comercio internacional.

- Para el comprador, el riesgo radica en que todo el sistema de cartas de crédito gira y funciona sólo en torno a documentos y no bienes, mercancías o mercaderías con lo que, muy eventualmente, podría suceder que las mercancías no estén fielmente representadas en los respectivos documentos. Al respecto, el artículo 15 de las UCP 500 señala que los bancos “no asumen obligación o responsabilidad respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsedad o valor legal de documento alguno, ni respecto a las condiciones generales o

particulares que figuren en los documentos o que se añadan a ellos; tampoco asumen obligación o responsabilidad alguna por la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, despacho, valor o existencia de las mercancías representadas por cualquier documento, ni tampoco respecto a la buena fé, a los actos y/o a las omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o a la reputación de los expedidores, de los transportistas, de los transitarlos, de los consignatarios o de los aseguradores de las mercancías o de cualquier otra persona quien quiera que sea.”

- Para el vendedor, el único riesgo consiste en que los documentos que debe presentar deben ser exactamente iguales a los solicitados, por lo que cualquier disconformidad obstará a que reciba el pago. Es, por tanto, muy importante que analice con detención las cláusulas de la carta de crédito para tener seguridad de que podrá cumplir con todas sus condiciones.

- Para el Banco Emisor, el riesgo esta representado por el poco control que tiene sobre el valor real de las mercaderías, su calidad y cantidad, principalmente porque las mercaderías son la garantía que tiene el banco emisor sobre la operación documentaria.

- Para el Banco Corresponsal, el riesgo consiste en que es sumamente importante que el banco confirmante, pagador o negociador, efectué correctamente el examen de los documentos de embarque, es decir, verifique si dichos documentos corresponden exactamente a los exigidos por el crédito documentario. De acuerdo con el resultado de este examen, deberá decidir si efectúa o no el pago al beneficiario.

El riesgo es mayor cuando el banco es confirmante o pagador, ya que en estos casos, cualquier error en la interpretación del crédito, o en la revisión de los documentos, puede darle al ordenante una razón válida o un pretexto, para rechazar la documentación.

NATURALEZA JURÍDICA DE LAS CARTAS DE CREDITO

La naturaleza jurídica de los créditos documentarios es una materia de gran importancia y respecto de la cual no hay unanimidad entre los autores. Su importancia radica principalmente en el hecho que una vez que determinemos cual es la naturaleza jurídica de los diversos actos que componen la carta de crédito, sabremos cual es la legislación aplicable a dicha operación, lo que cobra un valor fundamental en caso de presentarse controversias entre las partes y al momento de determinar las responsabilidades que puedan surgir por el incumplimiento de algunas de las obligaciones que emanan de una carta de crédito.

Para analizar este tema, hemos elegido ir analizando las principales características de las cartas de crédito y sus

diferencias con otros medios de pago existentes en el comercio internacional, con el fin de ir dándole una fisonomía propia al crédito documentario.

3.1. Es un acto jurídico complejo:

Si consideramos al crédito documentario como toda una operación y serie de actos que la conforman, concluimos que la carta de crédito es un acto jurídico complejo, compuesto de diversos actos jurídicos distintos, aunque ligados por una misma finalidad económica. “Los actos jurídicos que la componen conservan su individualidad propia y son *independientes entre sí*, de manera tal que cada uno de ellos tiene efectos relativos, es decir, restringidos a las partes que intervinieron en él”¹⁴.

Siguiendo con esta idea, podemos señalar que en una operación con crédito documentario, se entrelazan e interactúan, al menos, tres contratos distintos, a saber:

¹⁴ RODRIGO WINTER , ob. Cit., pag. 13.

1. En primer lugar, el contrato de compraventa internacional de mercaderías entre comprador y vendedor, en el cual ambas partes consienten, a lo menos, en la mercancía, su precio, el medio de pago y de transporte.

Es importante destacar que la compraventa internacional de mercaderías se rige por las normas contenidas en la Convención de la ONU sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, tratado internacional que fue aprobado por Chile con ciertas reservas y publicado en el Diario Oficial el 03 de Octubre de 1990, constituyendo desde entonces ley de la República.

2. En segundo lugar, el pacto sobre solicitud de crédito y garantía o el pacto de reembolso celebrado entre el comprador (Solicitante) y el Banco Emisor.

Esta es una relación de carácter nacional, que se rige por el derecho interno de cada país y por las normas especiales establecidas por cada banco.

3. En tercer lugar, el crédito documentario entre el Banco Emisor y el Beneficiario. Si el crédito documentario es confirmado por un tercer banco, el banco que confirma el crédito establece su propio compromiso contractual con el beneficiario, que es adicional al del banco emisor.

Esto sin considerar otros contratos involucrados, como los de Transporte y Seguro, que serán tratados en su oportunidad.

Cada vínculo contractual es totalmente independiente de los otros, y regula las relaciones entre las partes que corresponda a cada caso. El artículo 3 (a) de las UCP 500 reconoce esa relación y establece:

“Los créditos son, por su naturaleza, operaciones independientes de las ventas o de cualquier otro contrato en los

que puedan estar basados y a los bancos no les afectan ni están vinculados por tal/es contrato/s, aún cuando en el Crédito documentario se incluya alguna referencia al/a los mencionado/s contrato/s. Por lo tanto, el compromiso por parte de un banco de pagar, aceptar y pagar instrumento/s de giro o negociar y/o cumplir cualquier otra obligación incluida en el Crédito no está sujeto a reclamaciones o excepciones por parte del solicitante, resultantes de sus relaciones con el banco emisor o con el beneficiario.”

A continuación, el artículo 3 (b) de las UCP 500 reafirma esta independencia y dispone:

“El beneficiario no podrá, en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el Solicitante y el banco emisor.”

Con esta independencia, se garantiza que las eventuales disputas que se produzcan entre el comprador y el vendedor surgidas en razón del contrato de compraventa celebrado entre

ellos, no influirán en el crédito, ni afectarán el derecho contractual del banco emisor. En todo caso, hay que tener presente que, no obstante esta independencia, el crédito documentario debe ser abierto de acuerdo a las condiciones especificadas en el contrato de venta.

3.2 La relación entre Solicitante y el Banco Emisor es un mandato comercial y específicamente una comisión mercantil:

Como ya se señaló en el capítulo segundo de la presente obra, el crédito documentario, en su esencia, consiste en que una persona encarga a un banco que éste se comprometa a pagar a un tercero una suma cierta de dinero contra la presentación conforme de determinados documentos. El banco, por tanto se obliga para con un tercero a instancias de su cliente, pero no en representación de él, sino a su propio nombre.

Nuestro Código de Comercio, en sus artículos 233 y 235, dispone:

“El mandato comercial es un contrato por el cual una persona encarga la ejecución de uno o más negocios lícitos de comercio a otra que se obliga a administrarlos gratuitamente o mediante una retribución y a dar cuenta de su desempeño.”

“El mandato comercial toma el nombre de comisión cuando versa sobre una o más operaciones mercantiles *individualmente consideradas*.”

Pues, es manifiesto que el contrato entre el Solicitante y el Banco Emisor constituye una comisión mercantil ya que es el solicitante quien le encarga al banco emisor la apertura de una carta de crédito y a efectuar el pago, generalmente procedente de una importación de mercaderías, al beneficiario que se señala en el crédito documentario. En virtud de esta relación contractual existente entre el solicitante y el banco emisor, es

este último el que personal y directamente se obliga con un tercero, llamado beneficiario.

Por su parte, el artículo 254 del Código de Comercio sostiene que “el comisionista puede obrar a nombre propio o a nombre de sus comitentes”. A su vez, el artículo 255 del mismo cuerpo legal prescribe que “el comisionista que obra a su propio nombre se obliga personal y exclusivamente a favor de las personas que contraten con él, aún cuando el comitente se halle presente a la celebración del contrato, se haga conocer como interesado en el negocio, o sea notorio que éste ha sido ejecutado por su cuenta”.

Según la definición legal consagrada en el Código de Comercio, para que exista la comisión mercantil deben reunirse los siguientes requisitos:

1. Que se trate de una o más operaciones mercantiles.

2. Que dichas operaciones estén individualmente determinadas¹⁵.

Como se señalará más adelante en el presente capítulo, la apertura de una carta de crédito por parte de un banco (por solicitud de un cliente) es un acto de comercio, según lo establece el número 11, artículo 3 ° del Código de Comercio.

Por otra parte, la apertura de una carta de crédito y el cumplimiento de las obligaciones que en se contienen son operaciones individualmente determinadas.

En virtud de lo anterior, es plenamente aplicable al vínculo contractual existente entre el solicitante y el banco emisor las normas consagradas a propósito del mandato comercial en el Código de Comercio y en especial de la comisión mercantil.

¹⁵ RICARDO SANDOVAL LÓPEZ. “Derecho Comercial, Organización Jurídica de la Empresa Mercantil. Parte General”. Tomo I. Pag.212. Editorial Jurídica de Chile. 4a edición, 1997.

3.3 La emisión de la carta de crédito por el Banco emisor es una declaración unilateral de voluntad:

La naturaleza jurídica de la carta de crédito propiamente tal, es una materia que no ha sido desarrollada a cabalidad por los autores y en la que tampoco existe unanimidad en la doctrina. La falta de un cuerpo legal en nuestro país que regule expresamente el crédito documentario y la casi inexistente jurisprudencia sobre el tema ha contribuido en este aspecto.

Rodrigo Winter Igualt sostiene que la emisión de una carta de crédito constituye: “una oferta irrevocable de celebrar un contrato innominado dirigido al beneficiario, y que éste acepta simultáneamente con el ejercicio de los derechos que el contrato le confiere”.

No compartimos el punto de vista del señor Winter Igualt, ya que consideramos que la emisión de una carta de crédito y la

obligación que contrae el banco en virtud de ella no emanan de un acto jurídico bilateral.

Los actos jurídicos bilaterales, como es sabido, requieren de la concurrencia de dos voluntades distintas para su perfeccionamiento. En las cartas de crédito en cambio, no se requiere de dos voluntades para que ésta se perfeccione sino que quedan perfectas por su sola emisión. El hecho que el beneficiario cumpla con las condiciones exigidas por el crédito documentario para el pago no implica que con ese acto se esté perfeccionando la carta de crédito, sino que se está dando cumplimiento a los requisitos establecidos en el mismo documento para exigirle al banco emisor el cumplimiento de la obligación, que previamente había contraído, de pagarle una determinada suma de dinero contra la presentación conforme de ciertos documentos.

Reafirma nuestra postura el hecho que la apertura de una carta de crédito no coincide con la definición que

tradicionalmente la doctrina ha dado de oferta¹⁶, entendiéndola como un acto jurídico unilateral por el cual una persona propone a otra la celebración de una convención en términos tales que para que ésta quede perfecta, baste con que el destinatario de la oferta simplemente la acepte. Es del caso que el banco emisor en ningún momento propone al beneficiario la celebración de una determinada convención, ni siquiera la apertura de una carta de crédito en su favor.

Pensamos que este es el principal error de la postura de Rodrigo Winter Iguait, ya que supedita el perfeccionamiento de la carta de crédito a la voluntad del beneficiario, lo que, como se explicó, no es acertado. Por otra parte, en ningún cuerpo legal o disposición reglamentaria que regule la materia y menos por las UCP, que es la fuente rectora de los créditos documentarios, se exige la voluntad del beneficiario para el perfeccionamiento del crédito documentario.

¹⁶ La formación del consentimiento esta regulado en el Código de Comercio, según el cual para que se forme se requiere de la concurrencia de dos actos jurídicos unilaterales: la oferta y la aceptación.

En nuestra opinión, la carta de crédito es una declaración unilateral de voluntad, pues, como se ha señalado ésta se perfecciona y el banco emisor resulta obligado desde el momento en que ésta es emitida.

La doctrina de la declaración unilateral de voluntad sostiene que una persona (natural o jurídica) puede por su voluntad transformarse en deudor, sin que intervenga la voluntad de otra. “Es de todos modos necesaria la intervención del acreedor que acepte su derecho, ya que nadie puede ser obligado a adquirir éstos contra su voluntad, pero la obligación no nace cuando el acreedor acepta o ejerce su derecho, sino desde el momento en que ha sido creada por la voluntad unilateral de quien se obliga”¹⁷.

Aunque en nuestra legislación no se reconoce expresamente la validez de la declaración unilateral de voluntad como fuente

¹⁷ RENE ABELIUK MANASEVICH. “Las Obligaciones”. Tomo I, Pag. 145 y 146. Editorial Jurídica de Chile.

de las obligaciones, según se desprende de los artículos 1437 y 2284 del Código Civil, en la actualidad esta teoría se ha ido imponiendo en diversas legislaciones extranjeras. Sin embargo, existen casos específicos en que nuestra legislación reconoce a la declaración unilateral como fuente de las obligaciones, como la oferta sujeta plazo (artículo 99 del Código de Comercio), la promesa de recompensa (artículo 632 del Código Civil) y los títulos al portador (Ley 18.092).

3.4 La emisión de una carta de crédito constituye un acto de comercio:

En nuestro país, como bien es sabido, los bancos están regidos por el Decreto con Fuerza de Ley N° 252, Ley General de Bancos, modificado por el DFL N° 3 del 19 de Diciembre de 1997, la que regula de manera taxativa las operaciones que éstos pueden realizar. Es así como en su artículo 69 N° 10, permite a los bancos comerciales de nuestro país “Emitir cartas de crédito”.

Por su parte, el Código de Comercio nos señala en su artículo 3°:

“Son actos de comercio, ya de parte de ambos contratantes, ya de parte de uno de ellos:

11. Las operaciones de banco, las de cambio y corretaje.”

Queda claro, entonces, que para los bancos la emisión de créditos documentarios es siempre una actividad mercantil, independiente de quien sea el Solicitante, y de cual fuera el motivo de apertura o emisión del crédito.

3.5 El crédito documentario no es una orden de pago:

Si bien las cartas de crédito y las órdenes de pago tienen algunas similitudes, como que en ambas las partes intervinientes reciben los mismos nombres (Ordenante o Solicitante, Banco Emisor, Banco Designado y Beneficiario), y en ambas se presupone un pago que debe efectuarse al Beneficiario de

acuerdo a las instrucciones del Solicitante, estos medios difieren en su naturaleza.

Así, podemos señalar, al menos, las siguientes diferencias:

La principal de todas es que el crédito documentario por lo muy general conlleva una relación de crédito, tanto entre el Solicitante y el Banco Emisor, como entre éste y el Banco Designado. A pesar que por lo general los bancos exigen una cobertura para la emisión de la carta, excepcionalmente ésta llega al 100% del crédito, y por lo general este monto debe ser cubierto con posterioridad a que el banco haya pagado el total del importe de la operación. A su vez, el Banco Emisor reintegrará los fondos al Designado o al Confirmador en su caso, según lo que veremos en su oportunidad, una vez que éste ya haya pagado al Beneficiario.

La orden de pago, por su parte, no involucra un crédito, puesto que al momento de emitirse, el Solicitante ya ha abonado

su valor al Banco Emisor, y éste, a su vez, ha puesto a disposición del Banco Pagador los fondos necesarios para su ejecución.

La orden de pago ordinariamente es revocable, mientras, y como veremos más adelante, la carta de crédito es ordinaria y naturalmente irrevocable.

El crédito documentario es esencialmente condicional, en cambio la orden de pago puede ser condicional o, lo que es más frecuente, incondicional.

3.6 El crédito documentario no es una garantía:

A pesar de que ambos cumplen la función de dar al Beneficiario la completa seguridad de que los términos de la operación, contrato o acuerdo serán completamente cumplidos por parte del deudor (en estos casos el Solicitante), tienen una fundamental diferencia: tratándose de la garantía, la obligación

del banco se hace efectiva por la presentación, de parte del Beneficiario, de documentación que acredite el incumplimiento del Solicitante, o bien en el caso que sea el Solicitante quien sea incapaz de presentar documentación suficiente de acreditar su cumplimiento. En el caso de la carta de crédito, en cambio, la obligación de pagar del Banco Emisor constituye la regla, y se hace efectiva cuando el Beneficiario presenta la documentación requerida por el propio crédito documentario.

Es importante destacar que la carta de crédito stand by¹⁸, una clase dentro de los créditos documentarios, constituye la única excepción a esta regla ya que por su especial naturaleza sí es una garantía sujeta a plazo otorgada por el banco emisor en virtud de la cual el banco se obliga frente a un tercero (beneficiario) a pagarle a su requerimiento una cierta cantidad de dinero cuando el solicitante de la carta de crédito stand by ha dejado cumplir alguna obligación con dicho tercero.

¹⁸ Las cartas de créditos stand by serán tratadas en el capítulo 6 de la presente memoria.

MARCO REGULATORIO

Los diversos actos jurídicos que conforman el crédito documentario y éste en su conjunto se rigen principalmente por las siguientes normas y cuerpos legales:

4.1 Convención de las Naciones Unidas Sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente

La Convención de las Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente fue aprobada por la Asamblea General en su resolución 50/48, de 11 de Diciembre de 1995, quedando ese mismo día abierta a la firma de los Estados.

Esta convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI¹⁹.

Según la CNUDMI, “la convención sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente tiene por objeto facilitar el empleo de las garantía independientes y de las cartas de crédito contingente, especialmente en países donde se acostumbra a utilizar uno sólo de esos instrumentos”²⁰. Este tipo de promesa (término neutro utilizado por la convención para designar uno y otro tipo de obligación documentaria) independiente sometido al régimen de la Convención es una de las herramientas básicas del comercio internacional, ya que se recurre a este tipo de promesas en diversas situaciones, como por ejemplo garantizar el cumplimiento de obligaciones

¹⁹ A la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en idioma inglés se le conoce como UNCITRAL. Esta comisión es un órgano intergubernamental de la Asamblea General, creada en 1960, que prepara instrumentos de derecho mercantil internacional destinados a facilitar y modernizar el comercio internacional y a armonizar las reglas que lo rigen.

²⁰ Nota explicativa de la Convención sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente elaborada por la UNCITRAL.

contractuales en materia de construcción, de suministro o de pago comercial; el reintegro de un anticipo, cuando este haya de ser reembolsado; el reembolso del pago efectuado en cumplimiento de otra obligación; la emisión de cartas de crédito comercial y la cobertura de pólizas de seguros; y la solvencia de prestatarios tanto públicos como privados.

“La Convención da respaldo legal a la autonomía de las partes para remitir de común acuerdo a ciertas reglas o prácticas comerciales como las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UCP) publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI o ICC, en inglés), o a otras reglas o prácticas que puedan ir surgiendo respecto de las cartas de crédito contingente, y a las Reglas Uniformes relativas a las garantías pagaderas a su reclamación (RUG), recopiladas asimismo por la CCI. Además de ser esencialmente compatible con estas reglamentaciones basadas en prácticas comerciales, la Convención sirve para complementar esas prácticas comerciales

al resolver cuestiones que no pueden ser resueltas mediante ese tipo de norma”²¹.

La Convención entró en vigencia el 1° de enero del 2000, al ser ratificado por 5 países; Ecuador, Salvador, Kuwait, Panamá y Túnez.

El Congreso de nuestro país, hasta la fecha, no ha ratificado el tratado en cuestión, no siendo por tanto obligatoria su aplicación y el apego a sus normas en los créditos documentarios que se emitan en el país o cuyos beneficiarios se hallen Chile.

4.2. Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, ICC UCP.

Las UCP (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), es el conjunto de reglas mundialmente reconocidas,

²¹ Nota explicativa de la Convención.

que regulan el uso de los créditos documentarios en el comercio internacional, elaborada por la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional²².

El Sr. Rodrigo Winter Iguait, en su libro “Las Cartas de Crédito Stand By”, señala que las reglas y usos uniformes aplicables a los créditos documentarios es un cuerpo de normas que intenta uniformar las prácticas, usos y costumbres de los bancos en materia de créditos documentarios, facilitando con ello el comercio y las transacciones financieras internacionales.

Estas reglas han estado en constante estudio y revisión por parte de la Comisión de manera de ir recogiendo las necesidades actuales del comercio internacional. El resultado de la última

²² La Cámara de Comercio Internacional es una organización no gubernamental, fundada en 1919, que representa a miles de compañías y organizaciones comerciales en más de 130 países.

revisión efectuada son las UCP 500, que entraron en vigencia el 1° de Enero de 1994.²³

La importancia de estas normas, queda de manifiesto con el hecho de que la anterior versión de ellas, las UCP 400, revisadas en 1983, fueron adoptadas por bancos y asociaciones bancarias de más de 160 países.

Respecto a cual es la naturaleza jurídica de las UCP, y por tanto, cual es la fuerza obligatoria que tienen en nuestro ordenamiento es un tema aún en desarrollo. El artículo 1° de las UCP 500 establece que estas reglas se aplicarán a todos los créditos documentarios en los que se las haya incorporado en su texto. Señalando que ellas obligan a todas las partes, a menos que expresamente se estipule otra cosa.

“El artículo citado significa que la aplicación de las Reglas exige una adhesión voluntaria a ellas por parte de las personas

²³ La primera versión fue la de 1924, a la que le han sucedido las de 1934, 1951, 1962, 1974 y 1983.

que intervienen en una carta de crédito, la que se da por establecida al incorporar su texto una referencia explícita en tal sentido”²⁴

Sin perjuicio de lo anterior, algunos autores les dan a estas reglas y usos además el valor de costumbre o uso mercantil.

“La costumbres mercantiles son normas de derecho objetivo, creadas por la observancia repetida, uniforme y constante de los comerciantes en sus negocios”²⁵. El Código de Comercio confiere a la costumbre el rol de fuente formal del derecho y el carácter de elemento interpretativo.

A juicio del Sr. Rodrigo Winter Igualt es dudoso que las Reglas y Usos Uniformes reúnan los requisitos establecidos en el artículo 4° del Código de Comercio, en el sentido de que los hechos, para constituir costumbre mercantil, con el valor de

²⁴ RODRIGO WINTER IGUALT, Ob, cit, pag. 25.

²⁵ RICARDO SANDOVAL LÓPEZ, Derecho Comercial, Tomo I, Ed. Jurídica de Chile.1994.

suplir el silencio de la ley, deben haber sido reiterados por un largo espacio de tiempo. Lo que queda en evidencia con las sucesivas revisiones que han experimentado las UCP a lo largo de los años.

Las reglas y Usos Uniformes podrían tener el valor de costumbre sólo en la medida que constituyera una recopilación de las costumbres vigentes en materia de cartas de crédito.

Sin embargo, se observa que la elaboración de las Reglas y Usos Uniformes obedeció fundamentalmente al propósito de procurar la uniformación de las reglas en materia de cartas de crédito, facilitando de esta forma el comercio internacional.

Queda claro, en consecuencia, que las UCP no son una mera recopilación de las costumbres existentes en materia de cartas de crédito: más bien constituyen un proceso de creación de normas que empiezan a ser aplicadas a partir de su dictación.

Otros autores sostienen que “las Reglas y Usos Uniformes constituyen, como su nombre lo indica, son usos mercantiles que según el artículo 1546 del Código Civil se entienden incorporados en la ejecución de buena fé de los contratos y a los que se refiere el artículo 6° del Código de Comercio, según el cual estos usos mercantiles sirven para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos o convenciones mercantiles.”²⁶

Es importante destacar la incorporación explícita que hacen las partes de la aplicación de las UCP a las cartas créditos que se emiten es más que una práctica generalizada en el comercio internacional, ya que la mayoría de los bancos exigen como requisito para la apertura de una carta de crédito que el solicitante acepte que este acto complejo se rija por las reglas contenidas en la UCP.

²⁶ JUAN CARLOS VARELA MORGAN, “El Acreditativo”, Ed. Jurídica de Chile, 1960, 35p.

Por otra parte, uno de los principios básicos que rigen nuestro derecho es la autonomía de la voluntad y la libertad contractual, en virtud de los cuales las partes son libres para determinar el contenido y las reglas que regirán sus relaciones jurídicas siempre que estas no sean contrarias a las normas de orden público vigentes en nuestro ordenamiento.

Por tanto, y en virtud del artículo 1545 del Código Civil que prescribe que “Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales”, las partes del contrato internacional, cuya celebración origina la apertura de una carta de crédito, y el banco emisor posteriormente pueden libremente determinar expresamente que sean las normas de las UCP 500 las que rijan las cartas de créditos, haciendo una mención expresa en tal sentido en el crédito documentario. A partir de esa expresa mención la observancia a las UCP 500 pasa a ser obligatoria para las partes intervinientes.

4.3. Recopilación de normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, es una institución autónoma de derecho público, cuyo estatuto jurídico esta contenido en el Título I, del texto refundido de la Ley General de Bancos, D.L. N° 3 del Ministerio de Hacienda de 1997.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras dentro de su potestad normativa, ha dictado diversas normas para regular y optimizar la actividad bancaria y financiera del país, tratando específicamente en ellas a las cartas de crédito.

Estas normas son vinculantes para los bancos y demás instituciones financieras en nuestro país en virtud del mandato legal contenido en el artículo 26° de la Ley General de Bancos que establece que “sin perjuicio de las facultades que esta ley confiere, la Superintendencia tendrá, respecto de las

instituciones fiscalizadas y en lo que proceda, las que las leyes otorgan a la Superintendencia de Valores y Seguros”. Por su parte, el D.L. N° 3.538 del Ministerio de Hacienda, que crea la Superintendencia de Valores y Seguros, en su artículo 4° letra a) establece que la Superintendencia está investida de las siguiente atribución general “interpretar administrativamente, en materias de su competencia, las leyes, reglamentos y demás normas que rigen a las personas o entidades fiscalizadas, y fijar normas, impartir instrucciones y dictar órdenes para su aplicación y cumplimiento”.

Finalmente, es de gran relevancia destacar que, como se señaló en el capítulo anterior, el crédito documentario está compuesto por un conjunto de actos independientes pero unidos por una misma finalidad económica. Por tanto, la legislación aplicable a la carta de crédito propiamente tal es independiente a la de los actos que la componen. “Como norma general, estos actos o contratos quedarán regidos por la ley del lugar en que se

ejecuten o celebren, salvo que las partes acuerden sujetarse a determinada legislación extranjera”.²⁷

“En nuestro derecho la norma general en esta materia es que los diversos actos que conforman la carta de crédito se regirán en cuanto a su forma, requisitos de validez y efectos por la ley del país en que se hayan celebrado, salvo que las partes hayan querido someterse a una legislación determinada”²⁸.

²⁷ RODRIGO WINTER IGUALT. Ob. Cit. Pág. 31.

²⁸ DIEGO GUZMÁN LATORRE. Tratado de Derecho Internacional Privado. Ed. Jurídica de Chile, 1989, Pág. 518.

CONCEPTO, PARTES INTERVINIENTES Y CARACTERÍSTICAS

Corresponde ahora realizar un estudio profundo y en detalle de las Cartas de Crédito, comenzando por su definición.

Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a Créditos Documentarios, emitidas por la Cámara Internacional de Comercio, también denominadas UCP 500, define las cartas de crédito en su artículo 2, que señala:

“A efectos de los presentes artículos, las expresiones “Crédito/s documentario/s” y “Carta de crédito Standby” (en adelante “Crédito/s”), se refieren a todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (“Banco Emisor”), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (“Solicitante”) o en su propio nombre:

I. Se obliga a hacer un pago a un tercero (“Beneficiario”) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) libradas por el beneficiario, o

II. autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales instrumentos de giro, o

III. autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega del/los documento/s exigido/s, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del Crédito.

A los efectos de los presentes artículos, las sucursales de un banco en países diferentes se considerarán como otro banco.”

A su vez, Charles del Busto, Presidente de Comisión de Técnica y Práctica Bancaria de la citada Cámara, define las Cartas de crédito o Crédito documentario, como:

“un compromiso emitido por un banco, actuando por cuenta del comprador (el Solicitante) o en su propio nombre, de pagar al Beneficiario el importe indicado en los instrumentos de giro

y/o documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito documentario”.²⁹

En Chile, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, ha definido las cartas de crédito, distinguiendo las que se emiten para efectuar importaciones hacia nuestro país, de las correspondientes a las exportaciones que se realizan desde Chile al extranjero. Así, en el Numeral 1.1 del Capítulo 15-1 de su “Recopilación de Normas para Bancos e Instituciones Financieras”, señala:

“Las cartas de crédito correspondientes a operaciones de importación, como es sabido, consisten en un documento emitido por un banco situado en Chile, mediante el cual éste se compromete, por cuenta de su cliente, a pagar una determinada suma de dinero a un exportador o beneficiario situado en el exterior, a la vista o a plazo, o bien a aceptar o pagar las letras de cambio libradas por el beneficiario siempre que se cumplan las condiciones señaladas en el acreditativo.”

²⁹ CHARLES DEL BUSTO, Ob. Cit., Pág. 25.

Y en el Numeral 1.1 del Capítulo 14-1 de la mencionada Recopilación, dispone:

“La carta de crédito correspondiente a operaciones de exportación, como es sabido, consiste en un documento emitido por un banco situado en el exterior, mediante el cual se compromete a pagar a un exportador situado en Chile, a la vista o a plazo, con aceptación de letra o sin ella, una determinada suma de dinero, siempre que se cumplan las condiciones señaladas en dicho documento.”

El acuerdo de crédito documentario generalmente responde de forma satisfactoria al deseo del vendedor de obtener efectivo y al deseo del comprador de obtener crédito a fin de financiar su importación. Como instrumento financiero sirve de modo independiente a ambas partes. La carta de crédito, al proporcionar una forma de pago contra entrega de documentos conformes que representan la mercancía y al hacer posible la transmisibilidad del derecho sobre esas mercancías, ofrece un método único y universalmente utilizado de alcanzar un

compromiso aceptable desde un punto de vista comercial. Por esto se ha convertido en la principal herramienta de pago en el comercio internacional.

5.1. Partes Intervinientes:

En la operación documentaria como que es objeto de nuestro estudio, no siempre encontramos las mismas partes, puesto que la presencia de algunas de ellas estará subordinada al tipo de carta de crédito que las partes acuerden solicitar al respectivo banco. Esta elección, a su vez, dependerá de otros factores que en cada caso las partes deben analizar y ponderar, como veremos en el capítulo 6 sobre Clasificaciones y Categorías de los créditos documentarios. En todo caso, siempre en una operación con crédito documentario encontramos las siguientes partes:

5.1.1. El Solicitante, u Ordenante.

Quien se dirige a su Banco y solicita la apertura de la carta de crédito. Como regla muy general será el comprador o importador.

5.1.2. El Banco Emisor.

Que emite la carta de crédito a petición del Solicitante. Generalmente se encuentra situado en el mismo país del comprador. Al emitir la carta, el Banco está adquiriendo un compromiso irrevocable de pagar la suma en ella señalada, con tal que se haya cumplido con los términos y condiciones del crédito documentario. En Chile la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, permite, en el artículo 1.2 de su Recopilación de Normas, a los “bancos situados en Chile, a petición de sus clientes y de acuerdo con sus instrucciones, emitir carta de crédito que amparen el embarque de mercaderías desde el exterior con destino a Chile, de conformidad con las disposiciones vigentes sobre dichas operaciones”, y a continuación se les permite abrir crédito documentario por su cuenta, cuando se trate de productos “para su uso”.

5.1.3. El Beneficiario.

La persona en cuyo favor se abrió la carta de crédito, generalmente es el vendedor o exportador. Es quien adquiere el derecho a recibir el pago del Banco que corresponda cuando presente oportuna y correctamente los documentos que se le han solicitado.

Pero también nos podemos encontrar con otros intervinientes, dependiendo, como señalábamos, del tipo de crédito documentario frente al cual nos encontremos, así:

5.1.4. El Banco Confirmador.

El que, bajo las instrucciones del Banco Emisor se compromete irrevocablemente a pagar al Beneficiario la suma estipulada en la carta de crédito. Generalmente es el mismo Banco Avisador, pero puede ser perfectamente otro distinto. La confirmación permite al exportador ser pagado por un banco de su propio país, pues lo normal será que se estipule que la carta sea confirmada por un banco corresponsal que tenga una

sucursal en la ciudad de su Beneficiario. Hay que tener presente que, al obligarse irrevocablemente al pago, este banco se arriesga a pagar sin detectar una discrepancia en los documentos. El artículo 9 B de las UCP 500 establece las obligaciones del Banco Confirmador, las que trataremos al estudiar las cartas de crédito confirmadas.

5.1.5. El Banco Avisador.

Quien es nombrado en la carta de crédito para notificar al Beneficiario de su apertura, el que puede ser el Banco Pagador o bien uno distinto. “Avisar” una carta de crédito significa “notificar” a su Beneficiario del hecho de su apertura. Al avisar la apertura de la carta de crédito, este banco sólo está actuando como un canal informativo del Banco Emisor, no está adquiriendo compromiso alguno, no debe ni efectuar el pago ni aceptar los instrumentos de giro ni negociar, aunque en la carta de crédito respectiva venga designado como banco autorizado a aceptar, pagar o negociar. El único deber que contrae es el de emplear un cuidado razonable al examinar el crédito en

prevención que éste no sea auténtico. Así, el artículo 7 de las UCP 500 señala:

“A.- Un crédito puede ser avisado al Beneficiario a través de otro banco, sin compromiso por parte de este último Banco Avisador”), pero el Banco Avisador, si acepta avisar el crédito pondrá un cuidado razonable en verificar la aparente autenticidad del Crédito que avisa. Si el banco decide no avisar el Crédito, deberá informar de su decisión, sin demora, al Banco Emisor.

B.- Si el Banco Avisador no puede establecer la aparente autenticidad del Crédito, informará sin demora de ello al banco del que parece haber recibido las instrucciones y si, no obstante, decide avisar el Crédito, informará al Beneficiario de que no le ha sido posible establecer la autenticidad del Crédito.”

5.1.6. El Banco Pagador.

Que es el designado en el crédito documentario para revisar y estudiar todos los documentos presentados por el vendedor, y, si están conformes, efectuar el pago al Beneficiario. Si nos

encontramos frente a un crédito documentario confirmado, el Banco Confirmador será igualmente Pagador, en caso contrario, el Banco Pagador será el Banco Emisor.

Su mayor riesgo es pagar contra documentos que contienen discrepancias, puesto que en este caso no será reembolsado por el Banco Emisor. En todo caso, un banco que actúa como agente, no pagará al Beneficiario si la cuenta del Banco Emisor no tiene fondos suficientes para cubrir las letras.

5.1.7. El Banco Negociador.

Que aunque no siempre es designado en la carta de crédito, es autorizado para “negociar” contra la presentación conforme de todos los documentos requeridos. Por lo general no paga sino que adelanta fondos al Beneficiario, en la modalidad “con recurso”, lo que significa que, en caso de no ser cubierto por el Banco Emisor, este Banco Negociador recuperará los dineros adelantados al exportador. Esto es precisamente lo que lo diferencia del Banco Confirmador, ya que éste, cuando paga al

vendedor lo hace “sin recurso”, lo que significa que aunque el Banco Emisor no le reembolse los fondos, este banco no puede recuperar los fondos adelantados al exportador. “La Negociación es una de las etapas más importantes en el desarrollo de una operación con carta de crédito, ya que el Banco Negociador decidirá en ese acto la aceptación de los documentos de embarque que le presenta el Beneficiario. Antes de proceder a su pago debe examinarlos cuidadosamente para establecer si cumplen con todas las condiciones indicadas en la respectiva carta de crédito”.³⁰

5.1.8. El Banco Transferente.

Cuyo papel será analizado al tratar sobre la cesión y transferencia de las cartas de crédito.

5.2. Características:

³⁰ GUSTAVO PLOTT, “Manual Práctico de Operaciones de Cambio y Comercio Exterior”, Ed. Jurídica de Chile, 4ª Edición, 1994, Pág. 67.

5.2.1. Es un acto jurídico complejo:

Si consideramos al crédito documentario como toda la operación y serie de actos que la conforman, concluimos que la carta de crédito es un acto jurídico complejo, como ya se explicó en el capítulo tercero de la presente memoria.

5.2.2. Es un medio de financiamiento:

El crédito documentario es un eficiente medio para financiar operaciones de comercio internacional. Generalmente, y en su función más utilizada, es una herramienta de financiamiento para el Solicitante, o sea el comprador, ya que el Banco Emisor adelanta fondos al Beneficiario sin que el Solicitante se los haya enterado, y bajo el compromiso de su parte de pagar al Banco Emisor en los términos acordados³¹.

Podemos decir, que en la casi totalidad de los créditos documentarios que se emiten, el Banco Emisor otorga un crédito

³¹ Lógicamente, los bancos comerciales toman su debido resguardo, y aseguran el reembolso del Solicitante (denominado Cobertura) haciendo firmar a éste un Pagaré o Cheque.

al Solicitante, pero no entregándole dinero directamente, sino pagando al vendedor la mercancía que el Solicitante compró. Debido a esto, los bancos cobran comisiones e intereses según sea el monto de la carta, el plazo acordado para el pago, el riesgo que se calcule, y también, en algunos casos, el cliente que la solicite.

No obstante éste es su principal uso, también puede constituir una herramienta para financiar al propio vendedor, o sea, el Beneficiario del crédito documentario. Esta labor se realiza a través de las denominadas cartas de crédito con Cláusula Roja, que, como veremos en detalle en el capítulo 6, autorizan al banco a adelantar fondos al Beneficiario, con lo cual este puede financiar la producción de la mercancía o la adquisición de materias primas.

5.2.3. Es un mecanismo de pago:

Como veíamos en el capítulo primero de este trabajo, los créditos documentarios constituyen una especie dentro del género de los medios de pago en comercio internacional.

Como medio de pago, presenta la gran ventaja de ser un compromiso asumido por un banco y no por un particular, con la correspondiente mayor seguridad que este solo hecho ofrece, pues el patrimonio y la solvencia de estas instituciones son considerablemente mayores a los de cualquier particular. Además un Banco Comercial no dejará de pagar una Carta de crédito a la que se halle obligado, pues comprometería enormemente su reputación comercial.

5.2.4. El pago está sujeto a condición:

En las operaciones con crédito documentario, el pago que se realiza al Beneficiario está sujeto a la condición que éste cumpla con todos los términos y condiciones que la carta de crédito le exige. Esta eventualidad del derecho del Beneficiario está establecida en la propia definición que las UCP 500 dan de

crédito documentario, al señalar “siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del Crédito.”

En otras palabras, el derecho del Beneficiario a recibir el pago convenido está sujeto a la condición suspensiva, positiva y potestativa que consiste en que éste se presente ante el Banco Designado con toda la documentación que la carta de crédito le exige.

Por esto, la obligación correlativa del Banco Designado de efectuar el pago no es incondicional, puesto que depende de que el Beneficiario o alguien a su nombre cumpla con los referidos términos y condiciones. Además, el banco tiene siempre la posibilidad de formular discrepancias a los documentos que le presenten, las que se deben realizar de la forma descrita en el capítulo 8.

5.2.5. El pago está sujeto a un plazo extintivo:

El derecho del Beneficiario a cobrar el importe de la carta de crédito no permanece inalterable respecto al transcurso del tiempo. En efecto, es un derecho cuya existencia está limitada a un plazo extintivo. Al respecto, el artículo 42 de las UCP 500 dispone:

“En todos los créditos documentarios deberá indicarse una fecha final y un lugar de presentación de los documentos para su pago, aceptación o, con excepción de los créditos libremente negociables, un lugar de presentación de los documentos para su negociación. La fecha de vencimiento que se estipule para el pago, aceptación o negociación, deberá interpretarse como la fecha final para la presentación de los documentos.”

Las UCP 500 nos indican que, a menos que se prorrogue el vencimiento del plazo, los documentos deberán ser presentados antes o en la fecha final de dicho plazo. En caso que dicho día final coincida con un día feriado o con un día en el cual esté cerrado el banco al que deben ser presentados, la fecha de vencimiento estipulada se ampliará al primer día siguiente en

que dicho banco se encuentre abierto al público. En este caso, el banco ante el cual se presenten los documentos, deberá, en virtud del artículo 44 C, emitir una declaración de que éstos han sido presentados dentro del plazo ampliado de acuerdo al mismo artículo.

El artículo 43 agrega una importante limitación al plazo final, pues señala que todo crédito documentario que exija la presentación de uno o más documentos de transporte “deberá también establecer un plazo específico a partir de la fecha de embarque dentro del cual debe efectuarse la presentación de documentos según los términos y condiciones del Crédito. De no especificarse tal plazo, los bancos rechazarán los documentos que se les presenten con posterioridad a los 21 días de la fecha de embarque. Sin embargo, en ningún caso se podrán presentar los documentos con posterioridad a la fecha de vencimiento del Crédito”.

5.2.6. Otorga un gran grado de confianza a las partes:

Quizás, una de las más importantes características de los créditos documentarios, y por lo que se han convertido en la principal herramienta para efectuar el pago de las más importantes transacciones internacionales que se realizan en la actualidad, es que viene a otorgar confianza y seguridad a ambas partes que recurren a él.

En efecto, no es difícil imaginar una compraventa, de cualquier especie o tipo de producto, en que el comprador se halle a cientos o miles de kilómetros de distancia del vendedor, distancia que inevitablemente conduce a que, en la inmensa mayoría de contratos internacionales las partes no tengan un conocimiento recíproco suficiente como para depositar tranquilamente su confianza. En otras palabras, si se contrata con un perfecto desconocido el vendedor querrá estar seguro que recibirá el pago convenido, en tiempo y forma, y, a su vez, el comprador necesitará tener plena fé de que recibirá las exactas mercaderías que encargó, en el estado, tiempo y forma en que lo hizo.

Pues bien, la operación documentaria garantiza a ambas partes que sus respectivos intereses serán debidamente cumplidos, aunque ellas no se conozcan mayormente y sea cual sea la distancia en que se encuentren. Esto se logra gracias a la intervención de uno o más bancos comerciales, que por su entidad, categoría, prestigio y solvencia logran brindar a las partes la tranquilidad requerida, de modo que ambas pueden actuar sabiendo que, si cumplen con sus respectivas obligaciones, recibirán aquello a lo que contractualmente tienen derecho. De esta manera, la desconfianza que normalmente existiría entre estas dos partes se olvida, y así se concretan un sinnúmero de negocios que de otra manera quedarían frustrados.

CLASIFICACIONES Y CATEGORÍAS DE CARTA DE CRÉDITO

6.1. Clasificaciones:

La primera gran distinción que debemos efectuar cuando hablamos de crédito documentario, es la que los clasifica en Revocables e Irrevocables, atendiendo a si pueden ser canceladas o modificadas sin el consentimiento del Beneficiario.

6.1.1. Carta de Crédito Revocable e Irrevocable:

A) Carta de Crédito REVOCABLE:

Un crédito documentario revocable es emitido a favor del Beneficiario de acuerdo con las instrucciones del Solicitante y otorga al comprador la máxima flexibilidad, ya que puede ser modificado, revocado o cancelado, sin el consentimiento del

Beneficiario, incluso sin notificación previa del Beneficiario, hasta el momento de pago por parte del banco en el que el Banco Emisor ha hecho disponible el crédito documentario.

Este tipo de crédito documentario importa un riesgo para el Beneficiario, ya que el crédito documentario puede ser modificado o cancelado una vez que las mercaderías han sido enviadas y los documentos aún no han sido presentados, o incluso si los documentos han sido presentados pero el pago aún no se ha verificado, o, en el caso de un crédito documentario utilizable para pago diferido, antes de que los documentos hayan sido aceptados. En estos casos, el vendedor deberá obtener el pago directamente del comprador.

El crédito documentario revocable es utilizado, en general, entre personas naturales o jurídicas relacionadas (por vínculos jurídicos o relaciones comerciales estables) o empresas filiales, o como uso en un comercio determinado, o bien como sustituto de una promesa de pago o de una orden de pago.

El artículo 8 de las UCP 500, señala que esta especie de cartas de crédito pueden ser modificadas o canceladas “en cualquier momento y sin previo aviso al Beneficiario”. Y agrega a continuación las obligaciones que emanan de dicha revocación:

“Sin embargo, el Banco Emisor está obligado a:

I.- reembolsar a otro banco, en el que el Crédito revocable sea disponible para pago a la vista, aceptación o negociación, de cualquier pago, aceptación o negociación contra documentos aparentemente conformes con los términos y condiciones del Crédito, realizados por tal banco con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación.

II.- reembolsar a otro banco, en el que el Crédito revocable sea disponible para pago diferido, si tal banco ha tomado documentos, aparentemente conformes con los términos y condiciones del Crédito, con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación.”

B) Carta de Crédito IRREVOCABLE:

Un crédito documentario irrevocable constituye un compromiso firme por parte del Banco Emisor, de pagar, aceptar los instrumentos de giro y/o los documentos presentados en virtud del crédito documentario, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al Banco Designado o al Banco Emisor y cumplidos los términos y condiciones del crédito documentario.

Las UCP 500 señala, en su artículo 6 B y C, que todo crédito deberá indicar claramente si es revocable o irrevocable, y que a falta de tal indicación, el crédito será considerado como irrevocable. En esta materia la última versión de las citadas Reglas (que corresponden al año 1993) innovaron respecto de la edición anterior, en la que si nada se mencionaba, se consideraba que el crédito era revocable. Esto debido a que la regla general es que el crédito documentario sea irrevocable, ya que otorga al Beneficiario la mayor seguridad de pago.

El crédito documentario irrevocable no puede ser cancelado o modificado sin el consentimiento expreso del Banco Emisor, del Banco Confirmador (si lo hubiese) y del Beneficiario.

La irrevocabilidad del crédito documentario presenta una serie de ventajas para su Beneficiario, entre ellas, las más importantes son las siguientes:

1. Asegura que el comprador “no podrá anular la operación, ni siquiera en el caso en que, por cualquier motivo (como la baja del precio internacional de la mercadería que se va a importar), ésta no sea interesante o beneficiosa para él”³².

2. Asegura el pago de sus documentos, aun en el caso en que el Solicitante presente problemas de orden económico debido a los cuales no pueda efectuar el pago, e inclusive, como señala el profesor Marcuse,³³ en caso que se haya declarado su quiebra, pues el principio de la independencia de los vínculos

³² R. MARCUSE, ob. Cit., Pág. 87.

³³ R. MARCUSE, ob. Cit., Pág. 87.

obliga al banco a pagar al Beneficiario en cumplimiento de su obligación, con total independencia de la situación por la que atreviese el Solicitante, y aunque sepa que le será difícil cobrar a éste el respectivo reembolso.

6.1.2. Carta de Crédito Irrevocable No Confirmada y Confirmada:

A) Crédito Documentario NO CONFIRMADO:

El crédito documentario irrevocable establecido por el Banco Emisor es notificado al beneficiario a través del Banco Avisador. El Banco Avisador actúa como agente del Banco Emisor, sin asumir ante el beneficiario ninguna responsabilidad en virtud del crédito documentario, excepto la de actuar con un cuidado razonable en el momento de comprobar la aparente autenticidad del crédito documentario que avisa³⁴. Al respecto, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, en el

³⁴ Ver capítulo sexto de la presente memoria, y en especial las partes intervinientes en una carta de crédito.

artículo 1.2 del Capítulo 14-1 de su Recopilación de Normas, señala:

“Cuando un banco situado en Chile recibe de un banco extranjero la petición de avisar una carta de crédito al respectivo Beneficiario y procede a enviar dicho aviso sin agregar su confirmación, deberá señalar expresamente en esa comunicación que la carta de crédito que avisa no cuenta con su confirmación y, por consiguiente, se limita a comunicar su recepción, sin que ello signifique asumir un compromiso de pago o aceptación de letras con el Beneficiario.

Tales carta de crédito no representan una obligación para el banco avisador, de manera que no afectan su pasivo.....”

B) Crédito Documentario CONFIRMADO:

La confirmación de un crédito documentario irrevocable por un banco (Banco Confirmador) mediante autorización o a petición del Banco Emisor, constituye un compromiso firme por parte del Banco Confirmador, adicional al del Banco Emisor, siempre que los documentos requeridos sean presentados al

Banco Confirmador o a cualquier otro banco designado no más tarde de la última fecha de presentación y cumplidos los términos y condiciones del crédito documentario de pagar, aceptar los documentos financieros o negociarlos.

La citada Recopilación de Normas emitidas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras señala en su artículo 1.3, inciso 2°:

“La confirmación de una carta de crédito constituye, para el banco que la otorga, un compromiso a firme, frente al Beneficiario del documento, de cumplir el pago del mismo, en la forma estipulada, siempre que a su vez el Beneficiario cumpla todas las condiciones establecidas para que tal pago sea exigible, de acuerdo a los términos de la propia carta de crédito. El compromiso que por medio de la confirmación asume el Banco Confirmador, es independiente del cumplimiento que debe dar el Banco Emisor a la obligación de pago que contrae en el acto de emitir la carta de crédito, de manera que ello representa para el Banco Confirmador un deber frente al

Beneficiario, que se suma al compromiso que, por su cuenta, asume el emisor del instrumento.

Las instituciones bancarias que agreguen su confirmación a las cartas de crédito, cuidaran de que éstas tengan el carácter de irrevocables, a fin de resguardar que el compromiso asumido mediante la confirmación, se encuentre también respaldado por la irrevocabilidad de la obligación contraída por el Banco Emisor frente al banco que dio la confirmación.”

Un crédito documentario irrevocable confirmado otorga al beneficiario una doble seguridad de pago, ya que incorpora al compromiso adquirido por el Banco Emisor el compromiso del Banco Confirmador de que los instrumentos de giro librados en virtud del crédito documentario serán debidamente cumplidos u honrados de acuerdo con los términos y las condiciones del crédito documentario.

Debido a lo anterior se ha señalado³⁵, y con toda razón a nuestro juicio, que la confirmación de una carta de crédito constituye jurídicamente un caso de solidaridad pasiva, puesto que luego que ella se produce, el Beneficiario cuenta con dos bancos obligados al pago, sin que medie entre ellos el beneficio de excusión ni de división. Esta opinión se ve reforzada por el hecho que, una vez que el Banco Confirmador ha efectuado el pago al Beneficiario, surge la obligación al Banco Emisor de reembolsar al Confirmador lo que éste haya pagado, obligación que está consagrada en el artículo 10 letra B de las UCP 500.

El artículo 9B de las UCP 500 establece que el crédito documentario sólo puede ser confirmado si contiene la autorización o la petición para tal efecto del Banco Emisor.

Sin embargo, es necesario señalar que existe lo que se denomina “confirmación silenciosa”, que es un acuerdo entre un banco y el Beneficiario para que dicho banco añada su

³⁵ RODRIGO WINTER. Ob. Cit. Pág. 106.

confirmación al crédito documentario a pesar de no haber sido autorizado para ello por el Banco Emisor. Esta situación se presenta cuando el Beneficiario desea obtener la garantía que significa la existencia de un Banco Confirmador y está dispuesto a pagar la “comisión de confirmación”, pero no desea pedir al Solicitante que dé instrucciones al Banco Emisor para que autorice a otro banco a confirmar el crédito.

Cuando se le añade al crédito documentario esta confirmación no autorizada, el banco que ha confirmado el crédito se convierte en responsable ante el beneficiario, sin que ello le reconozca un derecho de repetición o reclamación como Banco Confirmador ante el Banco Emisor que no autorizó ni solicitó que añadiera su confirmación. En este caso no ha existido una confirmación propiamente tal, sino un compromiso independiente entre el beneficiario y un banco determinado.

Al estar debidamente confirmada una carta de crédito, el banco obligado al pago se encuentra en el mismo país del

Beneficiario, en cambio si el crédito documentario no está confirmado, el banco obligado al pago (en este caso, el Banco Emisor) se encuentra en el país del comprador, lo que constituye una menor garantía para el vendedor.

Por último, debemos señalar que la confirmación de una carta de crédito protege al Beneficiario de una eventual falta de pago por parte del Banco Emisor, e inclusive, “*contra toda suspensión de pagos por parte del país del importador*”³⁶, pues el Banco Confirmador deberá de todas maneras pagarle al Beneficiario el importe de la carta de crédito, con total independencia de la situación en que se halle el Banco Emisor.

6.1.3. Cartas de Crédito Divisibles e Indivisibles

A) Crédito documentario DIVISIBLE:

Es divisible cuando en su emisión el Banco Emisor permite que el Beneficiario pueda fraccionar el cobro. Su origen se debe

³⁶ R. MARCUSE, Ob. Cit., Pág 88.

al hecho que en comercio internacional “es común que las mercaderías sean despachadas por lotes”³⁷.

El artículo 40, letra A de las UCP 500 permite “las utilizaciones y/o envíos parciales, salvo estipulación contraria en el crédito.” Por lo tanto, para que un crédito documentario sea indivisible debe señalarse expresamente en la carta de crédito esta condición.

B) Crédito documentario INDIVISIBLE:

Es aquel en que el Banco Emisor debe pagar su monto en un solo acto, y que, por lo tanto, está prohibido su fraccionamiento.

6.1.4. Carta de Crédito A la Vista y A Plazo:

A) Crédito documentario A la Vista:

Siguiendo al autor Patricio García Águila, hemos incorporado esta clasificación que atiende a la forma y momento

³⁷ R. WINTER, ob. Cit. pag 20.

en que será cancelada la carta de crédito. El crédito documentario A la Vista es aquel pagadero de inmediato y al contado por el Banco Emisor o el Banco Designado, según corresponda, al Beneficiario una vez que éste haya presentado los documentos requeridos en el crédito y cumplido con los términos y condiciones exigidos por éste.

A su vez, este tipo de crédito documentario es subclasificado en:

1.1 Contra pago a la vista (by payment): se caracterizan porque al momento de su apertura el Banco Emisor no requerirá la presentación de una letra de cambio junto con el juego de documentos comprobatorios del embarque para efectuar la cancelación al Beneficiario de ella, ya sea por el mismo Banco Emisor o por el Banco Confirmador o Pagador, según corresponda.

1.2 Contra Negociación (by negotiation): en este caso, el Banco Emisor al momento de su apertura estipulará la exigencia de presentar una letra de cambio conjuntamente a los

documentos comprobatorios del embarque, ya que el valor de la carta de crédito será cancelado a quien presente la referida letra, junto a los documentos señalados.

B) Carta de crédito a Plazo:

Se trata de un crédito documentario cuyo pago es exigido por el Beneficiario al vencimiento de cierto plazo, generalmente contado desde la fecha de embarque, el cual ha sido acordado previamente con el Solicitante. En este caso, una vez que se presenta el Beneficiario con los documentos requeridos por la carta, y estando éstos conformes con ella, el banco no le paga el importe de la carta sino que se compromete a pagarle al cumplimiento del plazo señalado en ella.

Igualmente, estas se pueden subdividir en:

2.1 A Pago Diferido (Differed Payment): En éstas, el Banco Emisor no estipulará la exigencia de una letra de cambio junto al resto de la documentación requerida para efectuar el pago al Beneficiario, por cuanto de estar ella conforme a los

términos y condiciones exigidos, el Banco que corresponda se compromete a pagar la suma negociada al vencimiento del plazo estipulada en ella.

2.2 Contra Aceptación (By Acceptance): En este caso el Banco Emisor sí requerirá al momento de la apertura de la carta de crédito la presentación de una letra de cambio junto al resto de la documentación exigida, la cual será girada por el Beneficiario a un vencimiento coincidente con el plazo estipulado en el crédito documentario. Al momento de la negociación, ya sea el Banco Emisor o el Banco Confirmador, aceptan la letra de cambios, firmándola, con lo cual se obligan a pagarla a su presentación al momento del vencimiento.

6.2. Categorías

6.2.1. Crédito Documentario Irrevocable DIRECTO
(“straight”):

Por lo general, los bancos o cualesquiera otras instituciones financieras pueden adquirir los instrumentos de giro o los documentos librados por el Beneficiario y cobrarlos ante el Banco Emisor. Esta regla general se ve alterada cuando el crédito documentario es directo, puesto que en este caso el comprador de un instrumento de giro o documento presentado en virtud de él, no adquiere ningún derecho sobre el Banco Emisor en el marco del crédito documentario. En virtud de un crédito documentario irrevocable directo, la obligación del Banco Emisor de cumplir con los instrumentos de giro o los documentos no se hace extensiva sino únicamente al Beneficiario y, generalmente, expira en las cajas de dicho banco. Esta modalidad de crédito documentario no incorpora ningún compromiso u obligación por parte del Banco Emisor a otra persona que no sea el Beneficiario designado y, por lo tanto, no protege a los compradores de dichos instrumentos o documentos. Estos compradores únicamente tienen derecho a cobrar tales instrumentos o documentos en nombre del Beneficiario.

La obligación del Banco Emisor en esta categoría de crédito documentario normalmente queda indicada en la misma carta de crédito, por medio de una mención expresa respecto a su disponibilidad para pago en el Banco Emisor y con caducidad para presentación en las cajas de dicho banco.

6.2.2. Crédito Documentario Irrevocable NEGOCIABLE:

En virtud de un crédito documentario irrevocable negociable, la obligación del Banco Emisor se hace extensiva a las terceras partes que negocien o adquieran los instrumentos de giro o los documentos presentados por el Beneficiario al amparo de este tipo de créditos. De esta forma se asegura a cualquiera que esté autorizado a negociar instrumentos de giro o documentos, que éstos serán debidamente pagados por el Banco Emisor, siempre que los términos y condiciones estipulados en el crédito documentario hayan sido debida y oportunamente cumplidos. Un banco que negocie de forma efectiva instrumentos de giro o documentos está comprándolos al Beneficiario y se convierte en su legítimo tenedor.

La obligación del Banco Emisor, al igual que en la categoría anterior, viene normalmente indicada en el crédito documentario mediante la mención expresa de su disponibilidad por negociación por un banco designado, y con caducidad para presentación de documentos en las cajas de dicho banco.

6.2.3. Crédito Documentario ROTATIVO (revolving):

Un crédito documentario rotativo permite, en virtud de sus términos y condiciones, renovar o establecer su importe, sin que para ello sea necesario modificar la carta de crédito. El crédito documentario puede ser revocable o irrevocable, y puede ser rotativo por un período de tiempo o por importe.

Esta categoría de crédito documentario se suele aplicar cuando el importador es cliente habitual del vendedor, ya que los libera de la tarea de repetidamente solicitar y ser notificados de cartas de crédito muy similares. Si bien tienen fecha de

expiración, este tipo de crédito documentario tienden a ser de mayor duración que los normales.

Supongamos el caso de un crédito documentario rotativo por tiempo, que sea disponible por un importe máximo de 10.000 dólares mensuales, durante un período de tiempo de seis meses. Dicho crédito documentario resultaría disponible, de forma automática, por los 10.000 dólares mensuales con total independencia del importe por el que hubiera sido utilizado el mes anterior, aún incluso en el caso de que no hubiera sido utilizado en absoluto.

Un crédito documentario de esta naturaleza puede ser acumulativo o no acumulativo. En el primer caso, cualquier suma no utilizada durante un período puede ser utilizada en el o los períodos siguientes. Si se establece como no acumulativo, la suma no utilizada en algún período deja de estar disponible, es decir, no se transfiere a los períodos siguientes. Debe tenerse presente que en esta modalidad de carta de crédito, y siguiendo

con el ejemplo expuesto, las obligaciones del Banco Emisor ascenderían a 60.000 dólares, es decir, seis períodos rotativos de 10.000 dólares cada uno, así, mientras el valor visible del crédito documentario es de 10.000 dólares, la obligación total del Banco Emisor asciende a 60.000, que es el valor total utilizable.

En el caso de un crédito documentario rotativo por importe, el valor se restablece en el momento de su utilización, dentro de un periodo máximo de validez. El crédito documentario puede contemplar el restablecimiento automático inmediato tras la presentación de documentos, o puede indicar que el restablecimiento sólo tendrá lugar tras la recepción de los documentos por parte del Banco Emisor o en virtud de cualquier otra condición.

Esta modalidad de crédito documentario importa una responsabilidad indefinida para el comprador y para los bancos. Por esta razón, su uso no resulta frecuente. Para mantener un

cierto control, sería necesario especificar un importe máximo por el que puede ser utilizable el crédito documentario. Dicho importe debería ser establecido entre comprador y vendedor y acordado por el Banco Emisor.

6.2.4. Crédito Documentario de Cláusula Roja (“Red Clause”)³⁸:

Un crédito documentario de cláusula roja es aquel que contiene una condición especial por medio de la cual se autoriza al Banco Confirmador, o a cualquier otro banco designado a efectuar anticipos al beneficiario con anterioridad a la presentación de documentos.

La cláusula se incorpora a petición del beneficiario, quien determinará las condiciones y circunstancias que darán lugar a la inclusión de esta cláusula al crédito documentario. La

³⁸ Se le conoce por crédito documentario con cláusula roja debido a que originalmente la cláusula se imprimía con tinta roja para destacar el carácter extraordinario de este tipo de crédito documentario.

cláusula roja debe especificar el monto de los anticipos autorizados, los cuales, en ciertos casos, pueden alcanzar la totalidad del crédito documentario.

El crédito documentario de cláusula roja es normalmente utilizado como una forma para proveer de fondos al vendedor con anterioridad al embarque de las mercaderías. En consecuencia resulta útil a intermediarios y a comerciantes que operen en aquellos sectores del comercio que requieren de alguna forma de financiación previa.

Este tipo de acuerdos sitúa la responsabilidad final del pago en el solicitante quien sería responsable de la devolución de cualquier anticipo en caso de que el beneficiario no llegara a presentar los documentos solicitados en el crédito documentario, y quien sería también, responsable de todos los costos en que hayan incurrido el Banco Emisor, el Banco Confirmador, si lo hubiese, o cualquier otro banco designado.

Mediante esta especie de crédito documentario se facilita al vendedor el financiamiento que requiera para producir o adquirir la mercancía que se obligó a despachar.

6.2.5. Crédito documentario de Cláusula Verde:

El profesor Marcuse agrega esta categoría, haciendo la prevención de que se trata de un tipo de carta de crédito que “es menos conocido que el crédito con cláusula roja”³⁹ y que “son generalmente utilizados por grandes compañías comerciales en cobertura de importaciones de productos agrícolas, con el propósito de ayudar a los productores de los países exportadores”⁴⁰.

Al igual que su homónimo con cláusula roja, el crédito documentario con cláusula verde prevé un pago anticipado del valor de la mercancía a exportar, sea total o parcialmente, vale decir, en ambos hay un adelanto de fondos al vendedor. La

³⁹ R. MARCUSE, Ob. Cit., Pág. 107.

⁴⁰ R. MARCUSE, Ob. Cit., Pág. 107.

diferencia radica en que, mientras en el crédito con cláusula roja, para obtener el mencionado adelanto el Beneficiario sólo debe presentar un “simple compromiso”⁴¹ de presentar los documentos de embarque en un plazo estipulado, en la presente categoría, Cláusula Verde, el Beneficiario, para obtener el financiamiento debe presentar, además, documentos que le den al comprador el control de la mercancía en el país del exportador. Ejemplos de este tipo de documentos son los “warrants” o certificados de depósito de mercaderías a la orden del importador.

6.2.6. Crédito Documentario “Standby”:⁴²

El crédito documentario Standby es, tal vez, la categoría de crédito documentario más alejada al concepto de carta de crédito que tenemos, y cuya naturaleza es más distinta a lo que estudiamos como crédito documentario. En efecto, no se trata ni

⁴¹ R. MARCUSE, Ob. Cit., Pág. 107.

⁴² Para un estudio más acabado de los créditos documentarios Standby, los autores recomiendan que el lector se dirija al libro “Créditos Documentarios Standby”, del autor Rodrigo Winter Igualt.

de un medio de pago ni de un mecanismo de financiación de operaciones internacionales, sino de una caución o garantía de pago de dichas operaciones. Sin embargo, las UCP 500 las definen conjuntamente con los créditos documentarios ordinarios y, además, el artículo 1° de dichas reglas les hacen aplicables sus normas en todo lo que no sea contrario a su naturaleza. Por esto, creemos pertinente hacer un breve estudio de sus características y utilidades a fin de evitar confusiones y facilitar su comprensión al lector.

Las cartas de crédito Standby han sido definidas como “una garantía autónoma y de plazo fijo otorgada por un banco (Banco Emisor), obrando de conformidad con las instrucciones y por cuenta de un cliente (el Solicitante), y emitida por escrito o medios de teletransmisión, en virtud de la cual el banco se obliga frente a un tercero (el Beneficiario), a pagarle a su requerimiento una cierta cantidad de dinero contra la sola recepción conforme de algunos documentos especificados en su texto, en los cuales se exprese que una persona (deudor

garantizado) ha dejado de cumplir alguna obligación con dicho tercero.”⁴³

Por su parte, Charles del Busto las define como: “un crédito documentario, o convenio similar, cualquiera que sea su denominación o descripción, que importe alguna de las siguientes obligaciones por parte del Banco Emisor ante el beneficiario:

- a) restituir una suma prestada al solicitante, o anticipadamente al solicitante o por cuenta de este;
- b) efectuar el pago de una deuda no satisfecha por el solicitante;
- c) efectuar un pago derivado del incumplimiento de una obligación por parte del solicitante.”⁴⁴

El crédito standby actúa, por tanto, como una garantía de reembolso o como un medio de pago secundario o supletorio constituyendo, sin embargo, una obligación principal para el

⁴³ R. WINTER, ob. Cit. pag. 12.

⁴⁴ CHARLES DEL BUSTO, Ob. Cit., Pág. 54.

Banco Emisor. “Podría llamársele también una *garantía disfrazada de crédito documentario*”.⁴⁵

Si bien presenta muchas similitudes con el crédito documentario, las cartas de crédito Standby se diferencian de los simples créditos documentarios en lo siguiente:

1. Como sabemos, la carta de crédito tradicional constituye un medio de pago y un mecanismo de financiación de operaciones de comercio internacional, características repetidamente señaladas en este trabajo; en cambio, las cartas de crédito Standby se utilizan como garantía de pago o de obligaciones de hacer en general.

2. En el crédito documentario tradicional el pago lo determina un antecedente o condición positiva: que el Beneficiario cumpla con su obligación de presentar ante el Banco Designado los documentos requeridos por la carta de

⁴⁵ R. MARCUSE, Ob. Cit., Pág. 108.

crédito; en cambio en las Standby, el hecho que determina el pago por parte del banco es negativo, pues consiste en que el deudor no pague o que incumpla una obligación de hacer⁴⁶. “Precisamente la expresión stand-by significa esperar para sustituir”.⁴⁷

Las principales características que esta categoría presenta son las siguientes:

A) Es una garantía autónoma:

Señalamos que constituye una garantía, pues es uno de “los diversos medios de que puede hacer uso el acreedor para ponerse a cubierto de la insolvencia del deudor.”⁴⁸ Dentro del género de

⁴⁶ Si bien ningún autor de los recurridos lo menciona, los autores de este trabajo estiman que nada obsta a que una carta de crédito Standby garantice obligaciones de dar o de no hacer, pues de lo estudiado, es claro que esta especie de carta de crédito constituye una caución, teniendo en vista la definición que el artículo 46 del Código Civil da: “cualquier obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena”. Queda claro que en este caso el Banco Emisor contrae una obligación para asegurar el cumplimiento de una obligación ajena, que es la contraída por el Solicitante ante el Beneficiario. Sabido es que las cauciones pueden garantizar todo tipo de obligaciones, sean de dar, hacer o no hacer, sean civiles o naturales, aunque estimamos que esta última hipótesis resulta más difícil de concebir para un banco comercial.

⁴⁷ R. WINTER. Ob. Cit., pag. 18.

⁴⁸ MANUEL SOMARRIVA, “Tratado de las Cauciones”, Editorial Jurídica de Chile, pág. 8.

las garantías, debemos señalar que pertenece a la especie de las cauciones, pues es una obligación que contrae el banco para asegurar el cumplimiento de una obligación ajena, que es la del comprador frente al vendedor. Por otra parte, decimos que es una garantía autónoma, pues como señalamos en su oportunidad, en el capítulo 3 a propósito de la característica de todo crédito documentario de ser un “acto jurídico complejo”, la carta de crédito es independiente de cualquier otro vínculo entre las mismas partes y nos encargamos de señalar que su cumplimiento no depende del estado de en que se encuentren las mismas. Por esto, la carta de crédito Standby tiene un alto nivel garantístico, pues está elevada al nivel de un contrato particular.

Por último, debemos señalar que la carta de crédito Standby no constituye una obligación accesorio, al tenor de la definición que nos da el artículo 1442 de nuestro Código Civil, pues su subsistencia no depende de la obligación principal.

B) Es una garantía sujeta a plazo:

En este punto nos remitimos cabalmente a lo que señalamos en el capítulo 6 sobre las características de los créditos documentarios en general.

C) Es una garantía bancaria:

La carta de crédito Standby es una garantía bancaria, puesto que sólo puede ser emitida por un banco. Hacemos presente que el banco actúa a nombre propio y no a nombre del Solicitante, por más que lo haga a requerimiento de este último. Esto significa que el Banco Emisor se obliga personal y directamente con el Beneficiario.

Si el banco actuara por cuenta y en representación del Solicitante, sería éste quien quedaría directamente obligado con el Beneficiario, y no el banco. Esto nos lleva a concluir que nos encontramos en presencia de un mandato sin representación, pues el banco está ejecutando un encargo hecho por su cliente,

cuyos efectos se radicarán exclusivamente en su patrimonio, y no en el del mandante.⁴⁹

D) Es una garantía sujeta a condición:

Para que se haga efectiva la obligación de carácter garantístico del Banco Emisor, es requisito sine-qua-non que se cumpla una condición, cual es que “se presenten ciertos documentos que den cuenta que el deudor garantizado ha incurrido en algún incumplimiento con el Beneficiario”⁵⁰. Por supuesto que este incumplimiento debe ser el o alguno de los especificados en la respectiva carta.

Es importante señalar que el banco no procede a corroborar si efectivamente el deudor cumplió o no su obligación, sino que, como es un principio rector de todo crédito documentario, el banco sólo analiza documentos. Por esto se ha señalado que la condición es de carácter formal, “por cuanto el banco debe

⁴⁹ Hacemos presente que este mandato es un mandato comercial, regido por los artículos 233 y siguientes del Código de Comercio, y por lo tanto, toma el nombre de comisión.

⁵⁰ R. WINTER, Ob. Cit., Pág. 15.

limitarse a verificar desde el punto de vista formal y extrínseco, los documentos presentados por el Beneficiario”.⁵¹

Por último, cabe agregar que esta condición es suspensiva, positiva y mixta, pues depende en parte de la voluntad del acreedor y en parte de la voluntad de un tercero (el Solicitante) o de un acaso, como lo señala el artículo 1477 de nuestro Código Civil.

E) Es una operación mercantil:

Sobre esta materia, nos remitimos a lo ya dicho sobre esta misma característica de todos los créditos documentarios, en el capítulo 3 de esta memoria.

6.2.7. Crédito Documentario TRANSFERIBLE:

⁵¹ CARLOS GILBERTO VILLEGAS, “Compendio jurídico, técnico y práctico de la actividad bancaria”. Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1986, Tomo I, Pág. 640.

Existen dos mecanismos por medio de los cuales se puede transmitir los derechos del Beneficiario a un tercero: la cesión y la transferencia. Por medio de la cesión, el Beneficiario cede o transfiere a un tercero sus derechos sobre el producto del que sea, o pueda ser, titular en virtud del crédito documentario, de acuerdo con las disposiciones legales aplicables; en cambio, por medio de la transferencia el Beneficiario cede o transfiere su derecho de utilización del crédito documentario a una tercera persona (el Segundo Beneficiario).

En general, estas cartas de crédito son utilizadas en operaciones con intermediarios o agentes, puesto que la carta se emite originalmente a su nombre y no del verdadero vendedor o productor de las mercaderías, y así el comprador ignora o puede ignorar a quien en definitiva le está comprando. Luego este agente o intermediario transfiere la carta de crédito al productor o vendedor de la mercancía.

Los efectos que produce la transferencia de este tipo de carta de crédito es que el destinatario de la transferencia, o Segundo Beneficiario, obtiene el derecho a presentar instrumentos de giro y documentos, y a solicitar el pago de la carta de crédito. Pero debemos tener presente que al producirse la transferencia, el comprador asume el riesgo de recibir las mercadería de una tercera parte a la que quizás desconozca y con la que no ha mantenido relaciones comerciales.

Las UCP 500 define, en su artículo 48 A, un crédito documentario transferible como un “crédito en virtud del cual el Beneficiario (Primer Beneficiario) puede requerir al banco autorizado a pagar, a comprometerse a un pago diferido, a aceptar o a negociar (Banco Transferente) o, en el caso de un crédito libremente negociable, al banco específicamente autorizado en el crédito como Banco Transferente, a poner el crédito total o parcialmente a la disposición de uno o más Beneficiarios (Segundo/s Beneficiario/s)”.

Es muy importante tener presente que un crédito documentario amparado por las UCP 500 sólo se puede transferir si se señala expresamente que es transferible, puesto que, como lo dispone la letra B del citado artículo, términos tales como “divisible”, “fraccionable”, “cedible” o “transmisible” no determinan que el crédito documentario sea transferible. Además el Banco Transferente sólo está obligado a efectuar la transferencia dentro de los límites y en la forma en que expresamente hubiera consentido.

La letra D del artículo en estudio dispone que en el momento de requerir la transferencia, y antes de que ésta se efectúe, el Primer Beneficiario debe dar instrucciones irrevocables al Banco Transferente sobre si conserva el derecho de no permitir que el Banco Transferente notifique las modificaciones al/a los Segundo/s Beneficiario/s, o renuncia a ello. Si el Banco Transferente acepta transferir en estas condiciones, debe, en el momento de la transferencia, notificar

al/los Segundo/s Beneficiario/s las instrucciones del Primer Beneficiario sobre las modificaciones.

El crédito documentario sólo puede transferirse en los mismos términos y condiciones en que fue emitido, excepto por el monto del crédito documentario, el o los precios unitarios de las mercancías, la fecha de vencimiento, la última fecha de presentación de los documentos, y el plazo de embarque, los que pueden ser reducidos o restringidos según lo acuerden las partes. Respecto al seguro, el porcentaje de su cobertura puede aumentarse de tal manera que proporcione el importe de la cobertura estipulada en el crédito documentario original. También, el nombre del Primer Beneficiario puede sustituir al del Solicitante, pero si la carta de crédito original expresamente requiere que el nombre del Solicitante aparezca en algún documento aparte de la factura, este requisito debe cumplirse.

En caso que un crédito documentario sea transferido a más de un Segundo Beneficiario, el rechazo de alguno de ellos no

invalida la aceptación hecha por los demás, y el crédito quedará modificado sólo respecto a ellos y no para los Segundos Beneficiario que rechazaron tal modificación.

Las cargas pecuniarias que la transferencia lleve consigo, tales como comisiones, honorarios, costes o gastos del Banco Transferente, entre otros, son de cargo del Primer Beneficiario, a menos que se estipule otra cosa. De esta forma, el Banco Transferente puede suspender la transferencia mientras no se le cancelen todos estos importes.

Por regla general, y salvo estipulación en contrario, un crédito documentario transferible sólo puede transferirse una sola vez. Por consiguiente, no se puede transferir a petición del Segundo Beneficiario a un posterior Tercer Beneficiario. Esto sin perjuicio de que el Segundo Beneficiario pueda devolver el crédito documentario al Primer Beneficiario.

Por otra parte, se pueden transferir por separado fracciones de una carta de crédito transferible (que, por supuesto, en total no excedan el valor del crédito) a condición que no estén prohibidos los embarques o disposiciones parciales, y el conjunto de tales transferencias se considerará que constituye una sola transferencia.

Las UCP 500 otorga al Primer Beneficiario el derecho de sustituir por su o sus propias facturas e instrumentos de giro la o las del o los Segundos Beneficiarios, por importes que no excedan del importe original del crédito documentario y por los precios unitarios originales, si estuvieran estipulados en él. En este caso, el Primer Beneficiario puede cobrar según los términos del crédito documentario la diferencia, si la hubiera, entre sus propias facturas y las del Segundo Beneficiario.

Cuando se haya transferido un crédito documentario y el Primer Beneficiario deba suministrar sus propias facturas e instrumentos de giro a cambio de las facturas e instrumentos de

giro del Segundo Beneficiario, pero no la haga al primer requerimiento, el Banco Transferente tiene el derecho a remitir al Banco Emisor los documentos recibidos en virtud del crédito documentario transferido, incluidas las facturas e instrumentos de giro del o los Segundos Beneficiarios, sin incurrir en responsabilidad frente al Primer Beneficiario.

El artículo en estudio otorga al Primer Beneficiario el derecho de solicitar que el pago o la negociación se efectúe al o los Segundos Beneficiarios en el lugar donde el crédito documentario haya sido transferido e, inclusive, hasta la fecha del vencimiento, salvo que el crédito documentario original expresamente indique que no puede ser utilizable para pago o negociación en un lugar distinto al estipulado en el crédito documentario. Ello sin perjuicio del derecho del Primer Beneficiario de sustituir posteriormente sus propias facturas e instrumentos de giro, por las del o de los Segundos Beneficiarios y de reclamar cualquier diferencia que le sea debida.

Veíamos al comienzo de este número, que hay dos formas de transmitir los derechos del Beneficiario a un tercero, la transferencia y la cesión. Analizaremos ahora la cesión de los productos o mercancías del crédito documentario.

Según el artículo 49 de las UCP 500, el hecho que un crédito documentario no se establezca como transferible, no afectará el derecho del Beneficiario de ceder cualquier producto del crédito documentario del que sea, o pueda ser, titular en virtud de dicho crédito documentario, de acuerdo con las disposiciones legales aplicables. Esta disposición se refiere únicamente a la cesión de la mercancía objeto del crédito documentario y no a la cesión del derecho a actuar en virtud del propio crédito.

Las partes deben tener claro qué es lo que se está cediendo, a quién se le efectúa la cesión, y de qué forma, si es a la vista, a plazo o para pago diferido.

Por lo general los bancos toman ciertas precauciones a fin de controlar las cesiones, tales como:

- Notificación escrita del Beneficiario al Banco Designado (sea Avisador, Pagador, Confirmador o Negociador), conteniendo sus instrucciones respecto a la cesión del producto del crédito documentario, las cuales deben ser irrevocables y por escrito y deben obligar al Beneficiario ante este banco a presentar los instrumentos de giro y/o los documentos solicitados en el crédito documentario y a que el pago, en el momento en que sea efectuado, se realice de acuerdo a dichas solicitudes.

- Las instrucciones del Beneficiario deben ser firmadas a mano y deben contener una garantía bancaria que dé conformidad a la autenticidad y a la capacidad del firmante del documento.

- El Banco Designado, si está de acuerdo con dichas instrucciones, debe acusar recibo y notificárselas al cesionario junto con su conformidad a actuar de acuerdo con tales instrucciones.

6.2.8. Crédito documentario “Back-to-Back”:

Ocurre en ocasiones que el crédito documentario a favor del Beneficiario no es transferible o a pesar de ser transferible, no puede cumplir con todos los requisitos comerciales de transferibilidad establecidos, según lo recién visto, en el artículo 48 de las UCP 500. No obstante, puede que el Beneficiario no esté en condiciones de suministrar las mercancías a que se ha obligado, y necesite adquirirlas a otro proveedor. En este caso, puede recurrirse en determinadas circunstancias a un crédito documentario “Back-to-Back”. Así, las ventajas de un primer crédito documentario irrevocable (el que denominaremos Crédito Original) pueden ponerse a disposición de una tercera parte, cuando el Beneficiario utiliza

el crédito documentario como garantía para obtener otro crédito documentario (Crédito Secundario) a favor del proveedor definitivo.

Esta categoría de crédito documentario importa dos cartas de crédito diferentes:

1. Una emitida a favor del Primer Beneficiario, y
 2. Otra emitida por cuenta del Primer Beneficiario a favor del Segundo Beneficiario que suministra las mercaderías.
- Así, el Primer Beneficiario del primer crédito documentario se convierte en el Solicitante del segundo crédito documentario.

En virtud de este convenio, el Beneficiario del crédito documentario Secundario obtiene una mayor protección que la que obtendría por una cesión del producto de éste.

En este tipo de operaciones, el Crédito Secundario debería establecerse de forma que permitiera aportar los documentos (aparte de la factura comercial) solicitados en el crédito

original, y dentro de los plazos establecidos en el primer crédito documentario, a fin de que el Primer Beneficiario en virtud del crédito original estuviera en condiciones de presentar sus documentos dentro de los plazos del primer crédito.

FUNCIONAMIENTO

Como veíamos en el capítulo anterior, existen diversas variedades de crédito documentario. Sin embargo, en todos los casos y sea cual fuere la modalidad de la carta de crédito que se adopte, el proceso a través del cual se va desarrollando todo el mecanismo documentario que estudiamos es bastante similar. Es por esto que ahora analizaremos la secuencia de actos que configuran todo este mecanismo que denominamos crédito documentario.

7.1 El procedimiento típico es el siguiente:

1. El proceso comienza cuando el comprador y el vendedor concluyen un contrato de compraventa internacional de mercaderías y/o servicios. En éste se estipula, como en toda

venta, un precio, fecha de pago y un modo de pago, entre otras cláusulas.

Por supuesto que el medio de pago es un crédito documentario o carta de crédito pagadera en una moneda señalada (generalmente dólares, euros⁵² o la moneda del vendedor).

Por lo general, será el vendedor el que insistirá en que se adopte esta forma de pago, porque no querrá asumir el riesgo de vender a crédito ni podrá obtener suficiente información acerca de la reputación financiera y comercial del comprador como para aceptar tranquilamente otro medio de pago.

2. Luego, el comprador se dirigirá a su banco a solicitar la apertura de una carta de crédito a favor del vendedor por el monto de la venta y con las características, requisitos, términos

⁵² Como señala la Circular 470/822 Rev emitida por la Comisión Bancaria de la CCI, la introducción del Euro “no es motivo para modificar, vaciar o excusar el cumplimiento de cualquier documento sujeto a las reglas de la CCI. A partir del 1° de Enero del 2002, los crédito documentario deben emitirse y pagarse en euros, y los documentos deben al igual emitirse en euros.

y condiciones que él desee. Desde este momento, y sólo para los fines de la carta de crédito, el comprador pasa a denominarse Solicitante, el vendedor Beneficiario, y el banco del comprador Banco Emisor.

Por lo general, los bancos, para la apertura de una carta, exigen al solicitante ser cliente, y en consecuencia, tener una línea de crédito abierta con dicho banco.

La solicitud de apertura, deberá contener, entre otras, la siguiente información⁵³:

- Nombre y domicilios completos del Beneficiario.
- Monto del crédito documentario y el código ISO de la moneda.
- Tipo de carta de crédito (revocable, irrevocable o irrevocable con autorización al Banco Designado para agregar su confirmación). Recordemos que si nada se señala se considerará que el crédito es irrevocable.

⁵³ La ICC ha emitido una publicación especial (N° 516) que recomienda el uso de formularios estandarizados, brindando toda la información requerida para su emisión. Así se pretende que los formularios sean documentos si no idénticos, que contengan el mismo nivel de información.

- Modo de Cumplimiento, ya sea pago, pago diferido, aceptación o negociación.
- La parte contra quien los instrumentos de giro, en su caso, deben ser librados, y la fecha de vencimiento de dichos instrumentos.
- Breve descripción de la mercancía, incluyendo la cantidad y precio unitario.
- Detalle de los documentos requeridos.
- Lugar donde las mercaderías deberán ser despachadas, tomadas para carga o cargadas a bordo, según sea el caso, y el lugar de destino final o puerto de descarga.
- El obligado al pago del flete.
- Indicación si los transbordos están prohibidos o autorizados.
- Igual indicación respecto de los embarques parciales.
- La última fecha de embarque, en su caso.
- El plazo a contar de la fecha de embarque dentro del cual deben presentarse los documentos para pago, aceptación o negociación, según sea el caso.

- Fecha y lugar de caducidad del crédito documentario.
- Indicación si la carta de crédito es transferible o no.
Recordemos que sólo se puede transferir cuando expresamente se ha permitido.
- Cómo debe avisarse el crédito documentario, si por correo o teletransmisión.

3. El Banco Emisor abre el crédito documentario, en el cual accede a pagar al exportador según las indicaciones, condiciones y términos del Solicitante⁵⁴.

4. La carta es luego enviada a un banco en el país del exportador (el que puede limitarse a notificársela, o bien puede además adherir su confirmación, dependiendo del tipo de carta que se trate y de las circunstancias que rodeen la operación). Comúnmente, en el contrato de compraventa y/o en la solicitud de apertura del crédito documentario, se le solicitará al banco

⁵⁴La emisión de una Carta de crédito se inicia una vez que el Banco Emisor aprueba la Solicitud de Apertura presentada por el Importador u Ordenante.” Patricio García A. Ob. Cit., Pág. 125.

del exportador (u otro banco en su país) que confirme la carta de crédito, comprometiéndose a pagar en los términos señalados en ella. Los exportadores insistirán en obtener una carta de crédito confirmada cuando deseen tener un pagador local de su confianza.

5. El Banco Avisador notifica al vendedor la emisión del crédito documentario. Recordemos que las obligaciones y responsabilidades que asume un Banco Avisador fueron tratadas en el capítulo 3°.

6. Tan pronto como el vendedor recibe el crédito documentario debe revisarlo a fin de efectuar una comprobación total, ya que debe verificar, entre otras cosas, que cumple con los términos y condiciones del contrato de compraventa (vale decir, es una carta abierta para el pago de las mercancías que él se comprometió a vender, al mismo precio, época, etc.), que los términos y condiciones de la carta de crédito pueden ser satisfechos por su parte, que se solicita documentos de posible

obtención, que no contemple el pago de intereses, comisiones, o gastos no contemplados en el contrato de compraventa, que los puertos de embarque y desembarque sean los estipulados, que su nombre o el de su empresa y su domicilio estén perfectamente señalados, etc. Sólo una vez que haya hecho este completo examen del crédito documentario, se encontrará en condiciones de efectuar la remisión de las mercaderías estipuladas.

7. Embarcadas las mercaderías, el exportador se dirigirá al banco ante el cual el crédito documentario se ha hecho disponible (Banco Designado), y presentará todos los documentos que el importador ha indicado. El exportador, por lo general, presentará también una letra de cambio o un pagaré bancario, que represente la obligación de pago del banco.

8. El banco examinará atentamente los documentos presentados⁵⁵ (labor que por lo general realizan los expertos en la materia de que cada banco dispone), a fin de asegurarse que

⁵⁵ Todo lo relativo al examen de los documentos que realizan los bancos está tratado en detalle en el capítulo 8, sobre los documentos en general.

corresponden exactamente y en los mismos términos a los documentos señalados en la carta de crédito. El banco comprueba que los documentos concuerden con lo requerido en el crédito documentario. Si se cumplen con los requisitos de la carta de crédito, el banco pagará, aceptará o negociará, de acuerdo con los términos de la carta. En caso contrario, el banco hace una observación o discrepancia al documento, le notifica al exportador, y se rehúsa a pagar la carta, puesto que sólo puede proceder al pago cuando los documentos concuerdan exactamente con lo estipulado en el crédito documentario. El exportador, por lo tanto, tendrá dos opciones: o corrige los documentos a fin de que estén conformes con la carta de crédito, o bien se comunica con el importador para que éste acepte las discrepancias y autorice el pago.

9. El banco que toma los documentos los remite al Banco Emisor, para que éste le reembolse lo pagado.

10. El Banco Emisor examina y comprueba los documentos y, si cumplen con los requisitos del crédito documentario,

efectúa el reembolso en la forma previamente acordada, al Banco Confirmador o a cualquier otro Banco Designado que haya efectuado el pago, la aceptación o la negociación en virtud del crédito documentario.

11. Una vez que los documentos han sido revisados y hallados conformes a los términos y condiciones de la carta de crédito por el Banco Emisor, se entregan al Solicitante (comprador).

12. El Banco Emisor obtiene el pago o reembolso de parte del comprador en la forma acordada al momento de la apertura.

13. El comprador remite los documentos de transporte al agente o a la oficina de aduanas, quien le entrega las mercaderías.

DOCUMENTOS INVOLUCRADOS EN UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO DOCUMENTARIO

Constituye un principio fundamental del proceso documentario en estudio, el que los créditos documentarios sólo se basan en documentos, y nunca sobre mercancías. Así, los bancos jamás examinan la mercadería comprometida, sino sólo los documentos requeridos por la carta de crédito.⁵⁶ Las UCP 500 dedican algunos artículos a este examen.

8.1. Documentos requeridos por un Crédito Documentario

El artículo 13 nos señala que los bancos deben examinar todos los documentos estipulados en el crédito documentario con un cuidado razonable, para comprobar que, aparentemente, están

⁵⁶ PATRICIO GARCIA A. Ob. Cit. Pág. 132 “Para el Banco es una función y responsabilidad muy importante revisar la documentación presentada por el Beneficiario, la cual debe examinar minuciosamente para comprobar que su contenido literal se conforma con las condiciones de la propia carta de crédito.”

de acuerdo con los términos y condiciones del crédito documentario. Al respecto, es preciso señalar que el término “cuidado razonable” utilizado por las UCP 500 es extremadamente similar al nivel de diligencia que le exige nuestro Código Civil al deudor que responde de culpa leve, pues ésta es “la falta de aquella diligencia y cuidado que los hombres emplean ordinariamente en sus negocios propios.

La aparente conformidad de los citados documentos se determinará en base a las prácticas bancarias internacionales. Los documentos que en apariencia no concuerden entre sí, serán considerados como que no están, aparentemente, de acuerdo con los términos y condiciones del crédito documentario.

“Los bancos no deben examinar otros documentos que no sean los estipulados en el crédito documentario, y si se los presentan, deberán devolverlos a quien los presente, sin responsabilidad alguna”. Prosigue señalando que:

“El Banco Emisor, el Banco Confirmador, si lo hubiese, o cualquier Banco Designado actuando por cuenta de aquellos dispondrán cada uno de un plazo razonable, no superior a siete días bancarios hábiles a partir de la fecha de recepción de documentos, para examinarlos y decidir si los aceptan o rechazan y notificar su decisión a la parte que los haya presentado.”

El artículo 14, es muy importante puesto que establece que, al recibir los documentos, los bancos deberán determinar, exclusivamente en base a tales documentos “la aparente conformidad de los mismos con los términos y condiciones del crédito documentario.” Si los documentos no parecen estar de acuerdo con los términos y condiciones mencionados, los bancos podrán negarse a admitirlos. En este caso, el banco que decida rechazar los documentos deberá “notificar su decisión sin demora por telecomunicación o, si no es posible, por cualquier otro método rápido y, en cualquier caso, no más tarde del séptimo día hábil bancario” posterior a la fecha de recepción de

los documentos. Esta notificación se la hará al banco que le ha remitido los documentos o al Beneficiario si recibió los documentos directamente de él. Esta notificación es muy importante, y debe contener “todas las discrepancias en virtud de las cuales el banco rechaza los documentos, y precisar también si mantiene los documentos a disposición del remitente o si se los está devolviendo.”

Una vez notificados, el Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiese, tendrán derecho entonces a “reclamar al banco remitente la restitución, con intereses, de cualquier reembolso que hayan efectuado a este banco.”

Es muy importante que los bancos, al rechazar los documentos, sigan fielmente este procedimiento puesto que, como lo dispone el artículo 14 letra E, si no actuasen de acuerdo con las disposiciones del citado artículo, perderán el derecho de alegar que los documentos discrepan de los términos y condiciones del crédito documentario, por lo que, seguir a

cabalidad este precepto constituye una fuerte garantía para el banco rechazante.

A lo largo de este trabajo y en reiteradas ocasiones hemos hecho mención a los documentos e instrumentos de giro que el Beneficiario debe presentar ante el Banco Pagador para recibir la suma que le corresponde. Los documentos e instrumentos de giro podemos clasificarlos en:

I Necesarios:

- 1.- La Factura Comercial o “Comercial Invoice”
- 2.- El Documento del Seguro
- 3.- Los Documentos de Transporte, Conocimiento de Embarque o “Bill of Lading”

II Opcionales:

- 4.- El Certificado de Origen
- 5.- El Certificado de Inspección,
- 6.- La Letra de Cambio, Pagaré o Cheque,

- 7.- El Certificado de Calidad,
- 8.- La Lista de Empaque,
- 9.- Otros documentos tales como el Certificado de Peso, Cantidad, Fitosanitario, Sanitario, etc.

Las UCP 500 han establecido ciertas normas preventivas de las posibles ambigüedades en que se podría incurrir al emitir cualquiera de estos documentos. Por eso el artículo 20 proscribe “expresiones tales como “primera clase”, “bien conocido”, “cualificado”, “independiente”, “oficial”, “local” y similares para describir a los emisores de cualquiera de los documentos a presentar en utilización del Crédito.” Agrega que en caso de que se utilicen, los bancos “aceptarán los correspondientes documentos tal y como les sean presentados, siempre que, aparentemente, cumplan con los demás términos y condiciones del Crédito y no hayan sido emitidos por el Beneficiario.”

También indica que, salvo estipulación en contrario, los bancos aceptarán como originales los documentos emitidos o

que aparentemente hayan sido emitidos por “reprografía, automatizados o computarizados, y por copias mediante papel carbón”, siempre que estén marcados como originales y que, cuando sea necesario, están aparentemente firmados.

La condición de original de un documento no ha sido un tema pacífico en cuanto a la interpretación que le han dado los bancos y la jurisprudencia internacional. Esto, desde que en 1996 un Tribunal británico (Glencore International AG vs. Bank of China) hiciera una interpretación restrictiva del concepto de “original” de un documento. A partir de este fallo, los especialistas en revisión de documentos de todo el mundo adoptaron una actitud excesivamente conservadora en el momento de determinar qué constituye un original de acuerdo con las UCP 500 y, como precaución, añaden innecesariamente un estampado “original” en muchos documentos. Posteriormente, en otro fallo británico más reciente en el que se interpreta más ampliamente este concepto (Kredietbank NV vs. Midland Bank PLC) se señala que “lo que realmente se pretende

en el artículo 20 B (de las UCP 500) es ampliar la categoría de documentos aceptables, no restringirla”. Esta indecisión doctrinaria ha llamado por supuesto la atención de la Comisión Bancaria, la que ha emitido un Dictamen al respecto⁵⁷. Este dictamen, Documento 470/871 del 12 de Julio de 1999, deja claro que “los bancos se encargan de determinar si un documento es aparentemente un original” y “no se encargan de determinar si un documento es realmente un original”, y prosigue señalando que las UCP 500 “ni exigen ni permiten un examen que vaya más allá de la apariencia del documento con el fin de determinar cómo fue emitido realmente, excepto que el documento hubiera sido confeccionado por un banco”. Según el artículo 15 de las UCP 500, los bancos no son responsables de la autenticidad o falsificación de un documento. En definitiva, según el dictamen de la Comisión Bancaria de la CCI, un

⁵⁷ Los Dictámenes de la Comisión Bancaria de la Cámara Internacional de Comercio son resoluciones dictadas por dicho organismo, con el fin de aclarar, interpretar o corregir la interpretación de sus Reglas en general, no sólo de las UCP 500. Generalmente obedecen a la incorrecta aplicación que los Tribunales, Bancos o los particulares están haciendo de ellas. No tienen valor legal alguno ni modifican los fallos de los Tribunales, pero son ampliamente difundidos y leídos por los Tribunales que fallan este tipo de materias, quienes los consideran como una indicación de la forma como las UCP 500 deben ser interpretadas.

documento debe ser tratado como original, salvo estipulación en contrario, si:

- parece que haya sido escrito, mecanografiado, perforado, firmado o sellado por la mano del emisor del documento,
- parece estar hecho en el papel de escritorio original del emisor del documento,
- indica que es original, salvo que la indicación parezca no ser de aplicación al documento presentado (caso de una fotocopia de otro documento y la indicación de originalidad parezca ser de aplicación a este otro documento),

El Dictamen en estudio señala expresamente cuándo, entre otros, un documento no es un original:

- parece haber sido emitido por un aparato de fax,
- parece ser una fotocopia de otro documento sin que haya sido completado por una marca manual sobre la fotocopia o

sin que haya sido fotocopiado sobre el que en apariencia es papel de escritorio original,

- se declara en el documento que se trata de una copia fiel de otro documento o que otro documento es el único original.

A propósito de la firma de los documentos, las UCP 500 introducen una importante innovación, puesto que permiten que estén firmados a mano, mediante facsímil de firma, firma por perforación, sello, símbolo o cualquier otro sistema mecánico o electrónico de autenticación.

El artículo 21 prescribe que si se exigen documentos que no sean los de transporte, seguros o las facturas comerciales, el crédito documentario “debe estipular quien debe emitir tales documentos y su redacción y los datos que debe contener.” En caso contrario, los bancos aceptarán dichos documentos tal y como les sean presentados, “siempre que los datos que

contengan no sean incongruentes con cualquier otro documento estipulado que se presente”.

Respecto a la fecha de emisión, a las UCP 500 le es indiferente que estos documentos hayan sido emitidos con anterioridad al crédito documentario, con tal que sea presentado dentro del plazo estipulado en la carta de crédito correspondiente.

Veremos a continuación, con más detenimiento, todos estos documentos.

8.2. Letra de Cambio:

Como es sabido, en nuestro país, las letras de cambio y los pagarés están regidos por la Ley 18.092, publicada en el Diario Oficial el 14 de enero de 1982. Esta Ley no da una definición de lo que es una Letra de Cambio, por eso recurriremos a ciertos conceptos que han dado la doctrina y la jurisprudencia.

En Chile, el profesor Ricardo Sandoval López define a la letra de cambio como:

“Título de crédito que contiene la orden, no sujeta a condición, de pagar una cantidad determinada o determinable de dinero, en la época fijada en ella o a su presentación, que obliga a cumplirla para con el beneficiario designado o a su orden, o con el portador legitimo, al aceptante, al librador, a quienes la hayan hecho circular por endoso traslaticio y a los que garanticen su pago por alguno de los nombrados”.⁵⁸

Por su parte, Charles del Busto⁵⁹ define la letra de cambio como una “orden incondicional por escrito, dada por una persona a otra, firmada por la persona que la entrega, para que la persona a quien va dirigida pague al requerimiento, o en fecha fija o en fecha futura determinable, una cierta cantidad de dinero a la persona o a la orden de la persona especificada, o al portador.”

⁵⁸ RICARDO SANDOVAL L. Ob. Cit. Tomo II, Pág. 75.

⁵⁹ CHARLES DEL BUSTO. Ob. Cit. Pág.68.

En nuestro país, la jurisprudencia también las ha definido. Así, la Ilma. Corte de Apelaciones de Santiago, en un fallo de fecha 25 de Noviembre de 1983 señaló: “dentro del concepto contemporáneo de la letra de cambio, ésta aparece como un documento incausado, propio del comercio humano, que reemplaza al dinero en virtud del cual su portador tiene derecho a exigir del ejecutado el pago de la suma de dinero que ella consigne”.⁶⁰

Si bien la Ley 18.092 no da un concepto, sí señala las enunciaciones mínimas que debe contener para que valga como letra de cambio en nuestro país. Estas son:

- La indicación de ser letra de cambio, escrita en el mismo idioma empleado en el título
- El lugar y la fecha de su emisión
- La orden, no sujeta a condición, de pagar una cantidad determinada o determinable de dinero

⁶⁰ Gaceta Jurídica N° 42 Pág. 39.

- El nombre y apellido de la persona a que debe hacerse el pago o a cuya orden debe efectuarse
- El nombre, apellido y domicilio del librado
- El lugar y la época del pago, y
- La firma del librador.

Debemos tener presente que, si bien las letras de cambio al portador son permitidas en nuestro país, así como en los EE.UU., no lo está en muchos países de derecho civil continental, como es el caso de España y otros Iberoamericanos.

El rol que desempeñan los instrumentos de giro, documentos financieros o títulos de crédito (tanto las letras de cambio como los pagarés) es dar garantía a los bancos que el importe de la carta de crédito será en definitiva cubierto por el comprador. Esto se explica porque los créditos documentarios pueden ser financiados directamente por el comprador en el momento de su apertura, al cancelar todo el monto de la importación, más los costos y comisiones en la moneda estipulada, o bien pueden ser

financiados por el Banco Emisor, el que después cobra al Solicitante el valor de la mercancía, más las comisiones, gastos e intereses estipulados. Así, el banco al abrir un crédito documentario que no es inmediatamente pagado por el Solicitante, lo que en definitiva está haciendo es otorgar un crédito a este último. Por esto, para asegurarse el pago de este crédito, hace firmar al Solicitante una letra de cambio o un pagaré, pues al ser éstos títulos ejecutivos, según lo dispuesto por el artículo 434 del Código de Procedimiento Civil, facilitan su cobro.

8.3. Factura Comercial (“Commercial Invoice”):

La Factura Comercial es el documento contable por medio del cual el vendedor solicita el pago al comprador por el importe de las mercancías y/o de los servicios prestados. Por lo general toda factura contiene la siguiente información:

- Nombre y dirección del vendedor
- Fecha de emisión

- Número de factura
- Nombre y dirección del comprador
- Número de contrato u orden, cantidad y descripción de las mercancías, precio unitario y otros detalles de cualquier otro gasto acordado no incluido en el precio unitario, y, por cierto, el precio total facturado
- Números y marcas de embarque
- Condiciones de entrega y pago
- Detalles de embarque, y
- Cualquier otra información solicitada en la carta de crédito.

Las UCP 500, en su artículo 37, señala que, salvo estipulación en contrario, las facturas comerciales deben, aparentemente, haber sido emitidas por el Beneficiario designado en el crédito documentario y deben estar emitidas a nombre del Solicitante del crédito, con excepción por cierto, del caso de carta de crédito transferibles, según lo visto en su

oportunidad. Agrega que las facturas no requieren estar firmadas.

Salvo estipulación en contra, los bancos podrán rechazar facturas emitidas por un monto superior al permitido en la carta de crédito. Sin embargo, si un banco autorizado a pagar, a comprometerse a efectuar un pago diferido, a aceptar efectos o a negociar al amparo del crédito documentario, acepta dichas facturas, su decisión “será vinculante para todas las partes, a condición de que este banco no haya pagado, no se haya comprometido a efectuar un pago diferido, no haya aceptado instrumentos de giro o no haya negociado una cantidad superior a la cantidad permitida por el Crédito.”

Lo importante de las facturas es que la descripción de las mercaderías contenida en ella debe corresponder exactamente con su descripción en la carta de crédito, no así en el resto de los documentos, en los que la descripción puede ser hecha en términos generales.

La revisión que realizan los distintos bancos involucrados va a recaer, respecto de la factura, en los siguientes aspectos:

- que la designación de la mercancía corresponda a la estipulada en la carta de crédito, en cuanto a su descripción, cantidad, datos relativos a la calidad, envase, etc;
- que los valores correspondan a los estipulados en el Acreditivo, como también que la especificación de gastos, cuando éstos se señalen, coincida con los que indiquen los respectivos comprobantes; y
- que los datos relativos al consignatario de la mercadería estén correctos.

8.4. Certificado de Origen:

Un certificado de origen es una declaración firmada por la autoridad competente que constata fielmente el origen de la mercancía, tal como se indique en la carta de crédito.

En muchos países un certificado de origen debe ser otorgado con sujeción a un procedimiento obligatorio, conteniendo una certificación de un organismo independiente, por ejemplo una Cámara de Comercio.

El certificado de origen contiene los detalles del embarque al que hace referencia, declara el origen de la mercadería, y lleva una firma, o un sello o timbre de la entidad que lo emite.

8.5. El Documento de Seguro:

Según lo prescrito por el artículo 34 de las UCP 500, los documentos de seguro deben ser expedidos y firmados por las Compañías de Seguros, aseguradores, o por sus agentes. Si en el documento consta que se ha expedido en más de un original, deben presentarse ante el banco todos los originales, salvo que en el crédito documentario se autorice lo contrario.

Salvo estipulación adversa, los bancos aceptarán un certificado de seguro o una declaración de amparo de “póliza abierta” (póliza global), firmada previamente por las compañías de seguros, aseguradores o sus agentes. Si en un crédito documentario se exige expresamente un certificado de seguro o una declaración al amparo de póliza global, los bancos aceptarán en su lugar una póliza de seguro.

Por lo general, y salvo mención contraria, los bancos no aceptan documentos de seguro que sean emitidos en una fecha posterior a la de embarque, despacho o aceptación indicada en el documento de transporte de las mercaderías, “a menos que se indique que la cobertura es efectiva a contar de la fecha de embarque”.⁶¹

Según el artículo 34 letra F de las UCP 500, el documento en estudio debe estar emitido en la misma moneda del crédito documentario, y el monto mínimo de cobertura será “el del CIF

⁶¹ PATRICIO GARCIA A., Ob. Cit., Pág. 124.

(costo, seguro y flete...-“puerto de destino convenido”-) o CIP (costo, porte y seguro pagado hasta...-“punto de destino convenido”-) de las mercancías, según el caso, más un 10%, pero sólo cuando se puedan determinar estos valores por los propios documentos. De lo contrario, los bancos aceptarán como dicho importe mínimo, el 110% de aquel sobre el que se exija el pago, la aceptación o negociación del Crédito o el 110% del importe bruto de la factura, tomando el que fuera mayor.”

El artículo 35 estipula que en el crédito documentario debe indicarse el tipo de cobertura que se requiere y, en su caso, los riesgos adicionales a cubrir. A estos efectos, no se deben usar términos imprecisos como “riesgos habituales o corrientes”. En caso que se usen, “los bancos aceptarán los documentos de seguro tal y como se les presenten, sin asumir responsabilidad alguna frente a cualquier riesgo no cubierto.” En caso que el crédito documentario no contenga instrucciones específicas, los bancos aceptarán este documento tal y como se presenten, no asumiendo ninguna responsabilidad ante un riesgo no cubierto.

Los bancos, al examinar este documento, se fijará especialmente en lo siguiente:

- que la póliza o certificado de seguro señale los riesgos que se cubren, de acuerdo con lo que se haya pedido en la carta de crédito;
- que se haya extendido a favor de quien estipule el crédito documentario o, en caso de estar a la orden del Beneficiario de éste, se encuentre debidamente endosada;
- que exprese el monto asegurado y el valor de la correspondiente prima;
- que se extienda en juego completo cuando se emita más de un certificado; y
- que la fecha de emisión no sea posterior a la fecha de embarque.

8.6. Certificado de Inspección:

Un certificado de inspección es una declaración emitida y firmada por la autoridad competente, ya sea un organismo dependiente del Estado o una empresa privada de inspección, que constata fielmente que la mercancía fue inspeccionada y detalla los resultados de dicha inspección.

En muchos países el certificado de inspección es emitido por una empresa independiente de inspección, contratada por el vendedor o por el comprador, según se estipule en el crédito documentario. En el caso de ciertas mercaderías, o de ciertos países, este certificado debe ser otorgado por un organismo dependiente del Estado.

Según las reglas generales de todos los documentos en estudio, y salvo estipulación contraria, el certificado de inspección se aceptará tal y como sea presentado, a condición, como es natural, que cumpla con lo estipulado en la carta de crédito y no sea incongruente con cualquier otro documento requerido en ella.

8.7. Documentos de Transporte o Conocimiento de Embarque (B/L):

Por la naturaleza de los negocios que se financian vía carta de crédito, el vendedor no está en condiciones de asumir el traslado de la mercadería hasta las manos del comprador, o, en caso de asumirlo, le resulta sumamente oneroso. Por esto se recurre a una empresa de transporte, ya sea marítimo, aéreo o terrestre, que se hace cargo de dicho traslado. Los documentos que estudiaremos a continuación se denominan Conocimiento de Embarque (o Bill of Lading), son emitidos por estas compañías y constituyen una parte esencial de toda la operación documentaria (recordemos que las operaciones de crédito documentario se basan sólo en documentos y nunca en la mercaderías).

El artículo 977 del Código de Comercio define el Conocimiento de Embarque como “un documento que prueba la existencia de un contrato de transporte marítimo, y acredita que

el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador.” En él consta el embarque de la mercancía, incluyendo su cantidad, denominación y características principales, el lugar o puerto de embarque y lugar de destino, la fecha de embarque, el consignatario o destinatario de la mercadería y el estado en que ella se recibió. “El Conocimiento de Embarque es el más importante de los documentos obligados, pues es la prueba de que se ha realizado el embarque de la mercadería y da a la persona que se indica como consignatario el carácter de propietario de ella.”⁶²

El Conocimiento de Embarque, como señala su definición legal, puede ser Nominativo o a la Orden. En el primer caso, se denominan también “Straight bill of lading”. Lo usual es que sean extendidos a la orden del consignatario. Éstos pueden incluir la cláusula “con notificación a ...”, caso que corresponde

⁶² GUSTAVO PLOTT. Ob. Cit. Pág. 32.

a los documentos a la orden y que pueden transferirse, en consecuencia, por simple endoso. La persona que ha de ser notificada es generalmente el comprador de los productos transportados, lo que obedece a que el Conocimiento de Embarque es extendido a la orden del Banco Emisor, y éste se lo endosa al Solicitante cuando éste realiza la “cobertura” de la carta. Esto implica una suerte de garantía para el Banco Emisor, pues conservará la propiedad de la mercadería hasta que se le pague el crédito.

La mayor parte de los problemas que se suscitan en torno a los créditos documentarios están relacionados con los documentos de transporte, en muchos casos porque la carta de crédito establece un tipo de documento que no es el apropiado para la forma, o formas, de transporte que serán utilizados. Por esta razón las UCP 500, en sus artículos 23 y siguientes, han tratado de forma particular y detallada, cada una de las formas de transporte, orden al cual nosotros nos remitiremos.

A) Conocimiento de Embarque Marítimo o “Puerto-a-Puerto” (“Marine Bill of Lading”):

Debido a la naturaleza de los productos que se comercializan internacionalmente, la enorme mayoría de las operaciones que son financiadas por crédito documentario, requiere de este tipo de conocimiento de embarque. El artículo 23 de las UCP 500 señala los requisitos que debe cumplir un conocimiento de embarque marítimo, o B/L, que realice un embarque “puerto-a-puerto” para que sea aceptado en un crédito documentario. Estos son los siguientes:

- Indicar, o aparentemente indicar el nombre del transportista, y ser firmado o autenticado de otra forma por:

- el propio transportista o un agente determinado en su nombre, o
- el capitán o un agente determinado en su nombre.

Cualquier firma o autenticación de un transportista o capitán debe estar identificada como transportista o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el

transportista o capitán debe además indicar el nombre y representación por cuenta de quien actúa.

El nombre del transportista debe aparecer como tal en el anverso del documento, esto significa según la Comisión Bancaria de la CCI, “la cara de dicho documento que evidencia los detalles de las mercancías, el buque y el viaje”.

- Indicar que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

El Conocimiento de Embarque puede indicar que las mercaderías han sido cargadas a bordo de, o embarcadas, en un buque determinado, en cuyo caso la fecha de emisión de éste se considerará como fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En todos los demás casos, la carga a bordo de un determinada buque se justificará por medio de una anotación en el Conocimiento de Embarque que indique la fecha en que las

mercancías han sido cargadas a bordo, en cuyo caso la fecha de carga a bordo se considerará como fecha de embarque.

Si el Conocimiento de Embarque contiene la expresión “buque previsto” (“intended vessel”) u otra similar en relación con el buque, la carga a bordo de un buque determinado deberá justificarse mediante una anotación “a bordo” en el Conocimiento de Embarque, en la que, además de la fecha en que las mercaderías han sido cargadas a bordo, se indicará el nombre del buque en el cual han sido embarcadas, aún en el caso en que el embarque se realice en el mismo buque, denominado como “buque previsto”.

Si el Conocimiento de Embarque indica un lugar de recepción o toma para carga distinta del puerto de embarque, la anotación “a bordo” debe incluir también el puerto de embarque estipulado en el crédito documentario y el nombre del buque en el que se han embarcado las mercancías, incluso cuando hayan sido embarcadas en un buque ya determinado en el

Conocimiento de Embarque. Esta condición se aplicará también cuando la carga a bordo en el buque determinado esté ya indicada en el texto impreso del Conocimiento de Embarque.

- Indicar el puerto de carga y de descarga señalado en la carta de crédito, a pesar de que:

- indique un lugar de toma para carga distinto del puerto de carga, y/o un lugar de destino final diferente del puerto de descarga, y/o

- contenga la indicación “previsto”, o una similar, en relación con el puerto de carga o descarga, siempre que el documento contenga el puerto de carga o descarga estipulados en el respectivo crédito documentario.

- Consista en un único original del Conocimiento de Embarque, o, en caso de que se haya en más de un original, contenga el juego completo emitido.

- Aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de ellos por referencia a una fuente o documento distintos del propio Conocimiento de Embarque; los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones.

- No contenga indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela.

- En todos los demás aspectos concuerde exactamente con las estipulaciones y requerimientos del crédito documentario.

A menos que el transbordo esté prohibido en el crédito documentario, los bancos aceptarán Conocimiento de Embarque en los que se indique que las mercancías serán transbordadas, siempre que el transporte marítimo completo esté cubierto por un solo Conocimiento de Embarque. Para estos efectos, se entiende por transbordo la descarga y reembarque de las

mercaderías de un buque a otro durante el transcurso del transporte marítimo desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga señalado en la carta de crédito.

Aún cuando el crédito documentario prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un Conocimiento de Embarque que:

- indique que el transbordo tendrá lugar siempre que el cargamento haya sido embarcado en “contenedores”, “remolques” y “barcazas LASH” justificado en el propio Conocimiento de Embarque, siempre que el transporte completo por mar esté cubierto por un único Conocimiento de Embarque, y/o

- incorpore cláusulas que prevean que el porteador se reserva el derecho a transbordar.

B) Documento de Embarque Marítimo No Negociable (“Non-Negotiable Sea Waybill”):

El artículo 24 de las UCP 500 se ocupa de señalar los requisitos que debe tener un Conocimiento de Embarque marítimo no negociable que cubra un envío de puerto a puerto para que sea aceptado por un banco, siendo éstos los mismos recién señalados para el Conocimiento de Embarque.

C) Conocimiento de Embarque sujeto a Contrato de Fletamento (Charter Party bill of lading):

Los requisitos para que este documento sea aceptado por un banco, están establecidos en el artículo 25 de las UCP 500, y son:

- Contener cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento,
- Ser firmado o autenticado por:
 - el capitán o un agente determinado en su nombre, o
 - el armador o un agente determinado a su nombre.

Cualquier firma o autenticación del capitán o del armador, debe estar identificada como capitán o armador, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el capitán o armador debe además indicar el nombre y representación por cuenta de quien actúa.

- Indicar que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

El Conocimiento de Embarque puede indicar que las mercaderías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado, en cuyo caso la fecha de emisión de éste se considerará como fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En todos los demás casos, la carga a bordo de un determinada buque se justificará por medio de una anotación en el Conocimiento de Embarque que indique la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo, en cuyo caso la fecha de carga a bordo se considerará como fecha de embarque.

- Indicar el puerto de carga y de descarga señalado en la carta de crédito.

- Consistir en un único original del Conocimiento de Embarque, o, en caso de que se haya emitido en más de un original, contenga el juego completo emitido.

- No contener indicación de que el buque porteador está únicamente propulsado a vela.

- En todos los demás aspectos concuerde exactamente con las estipulaciones y requerimientos del crédito documentario.

Cabe destacar que en esta modalidad de Conocimiento de Embarque, no se requiere que el nombre del transportista esté expresamente señalado.

Por último, el inciso final del presente artículo, señala que ni aún cuando el Conocimiento de Embarque obligue a presentar

el contrato de fletamento, el banco examinará tal contrato, “y lo remitirá sin responsabilidad por su parte.”

D) Documento de Transporte Multimodal:

Cuando un crédito documentario exige un documento de transporte que cubra al menos, dos diferentes medios de transporte, dicho documento recibe el nombre de Multimodal. Los requisitos para que sea aceptado por el banco son:

- Indicar, o aparentemente indicar el nombre del transportista u operador de transporte multimodal, y ser firmado o autenticado de otra forma por:

- el propio transportista u operador de transporte Multimodal, o un agente determinado en su nombre, o
- el capitán o un agente determinado en su nombre.

Cualquier firma o autenticación de un transportista, operador de transporte multimodal o capitán debe estar

identificada como transportista, operador de transporte multimodal o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el transportista, operador de transporte multimodal o capitán debe además indicar el nombre y representación por cuenta de quien actúa.

- Indicar que las mercancías han sido enviadas, tomadas para carga o cargadas a bordo.

El envío, toma para carga o carga a bordo puede estar indicada mediante texto al efecto en el documento de transporte multimodal, en cuyo caso la fecha de emisión se considerará como fecha de envío, toma para carga o carga a bordo y como fecha de embarque. Sin embargo, si el documento indica, mediante un sello o de alguna otra forma, una fecha de envío, toma para carga o carga a bordo, esta fecha será considerada como fecha de embarque,

A.- Indicar el lugar de toma para carga estipulada en el crédito documentario, que puede ser diferente a la de puerto, aeropuerto o plaza de embarque, y el lugar de destino final estipulado en el crédito documentario, que puede ser diferente del puerto, aeropuerto o lugar de descarga, y/o

B.- Contener la indicación “previsto”, o término similar, en relación con el buque y/o puerto de embarque y/o puerto de descarga.

- Consistir en un único original del documento de Transporte Multimodal, o, en caso de que se haya emitido en más de un original, contenga el juego completo emitido.

- Aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de ellos por referencia a una fuente o documento distintos del propio documento de Transporte Multimodal; los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones.

- No contener indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela, y

- En todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones de la carta de crédito.

Aún cuando el crédito documentario prohíba el transbordo , los bancos aceptarán un documento de transporte multimodal que indique que se efectuarán o podrán efectuarse transbordos, siempre y cuando el transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte multimodal.

E) Documento de Transporte Aéreo:

Los requisitos que deben contener estos documentos de transportes están indicados en el artículo 27 de las UCP 500, y son:

- Indicar, o aparentemente indicar el nombre del transportista, y ser firmado o autenticado por:

- el propio transportista, o
- un agente determinado en su nombre.

Cualquier firma o autenticación de un transportista debe estar identificada como transportista. Un agente que firma o autentica por el transportista debe además indicar el nombre y representación por cuenta de quien actúa.

- Indicar que las mercancías han sido aceptadas para su transporte,

- Cuando el crédito documentario exija una fecha de envío, muestre una anotación específica de tal fecha; la de envío así indicada en el documento de transporte aéreo, se considerará como fecha de embarque.

Para estos efectos, la información que aparece en la casilla del documento de transporte aéreo (indicado con la expresión “para uso del transportista solamente” u otra similar) en relación con el número de vuelo y la fecha, no se considerará como una anotación específica de tal fecha de envío. En todos los otros casos, se considerará la fecha de emisión del documento de transporte como la fecha de embarque,

- Indicar el aeropuerto de salida y el aeropuerto de destino de acuerdo con lo estipulado en el crédito documentario,

- Sea o aparentemente sea el original para el emisor/remitente aunque la carta de crédito estipule un juego completo del original o expresiones similares,

- Aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de ellos por referencia a una fuente o documento distintos del propio documento de Transporte Aéreo; los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones, y

- En todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del crédito documentario.

Aún cuando en la carta de crédito se prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un documento de transporte aéreo que indique que el transbordo puede llevarse a cabo o se llevará a cabo, siempre y cuando el transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte aéreo.

F) Documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial:

El artículo 28 de las UCP 500 establece los siguientes requisitos para que un documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial sea aceptado por un banco:

- Indicar el nombre del transportista y ser firmado o de otra manera autenticada por él o un agente determinado a su nombre, y/o llevar sello de recepción u otra indicación de

recepción por el transportista o un agente determinado a su nombre.

- Indique que las mercancías han sido recibidas para su envío, embarque o transporte o expresiones similares. La fecha de emisión se considera como la fecha de envío salvo que el documento de transporte incluya un sello de recepción, en cuyo caso la fecha del sello de recepción se considerará como la fecha de embarque,

- Indicar el lugar de embarque y el lugar de destino estipulados en la carta de crédito, y

- En todos los demás aspectos concordar con las estipulaciones del crédito documentario.

En ausencia de cualquier indicación en el documento de transporte sobre el número de ejemplares emitidos, los bancos aceptarán el o los documentos de transporte que se presenten

como un juego completo. Los bancos aceptarán los documentos de transporte como originales, estén o no marcados como tales.

G) Documentos emitidos por Correos, Servicios de Mensajería o Servicios de Entrega Urgente:

El artículo 29 de las UCP 500 señala los requisitos que deben cumplir los documentos emitidos por Correos, Servicios de mensajería o de entrega urgente para ser aceptados por los bancos.

Así, si la carta de crédito exige un recibo postal certificado de envío de correo, los requisitos para que sea aceptado por un banco son:

- Haber sido sellado o autenticado de otra manera y fechado en el lugar desde donde el crédito documentario estipula que se embarquen o se envíen las mercancías, y se considerará tal fecha como la fecha de embarque o envío, y

- En todos los demás aspectos concordar con las estipulaciones de la carta de crédito.

Por otra parte, si el crédito documentario exige un documento expedido por un servicio de mensajería (Courier) o servicio de entrega urgente (expedited delivery service) que justifique el recibo de las mercancías para su entrega, los bancos, salvo estipulación contraria en el crédito documentario, aceptarán un documento, cualquiera sea su denominación, que cumpla con los siguientes requisitos:

- Indicar el nombre del mensajero o servicio, y haber sido firmado, sellado o autenticado de otra manera por dicho mensajero o servicio. Los bancos aceptarán un documento expedido por cualquier mensajero o servicio, salvo que en la carta de crédito se haya estipulado un mensajero o servicio determinado,

- Indicar una fecha de recogida o de recepción, o expresión al efecto, y se considerará tal fecha como la fecha de embarque o envío, y

- En todos los demás aspectos, concuerde con las estipulaciones de la carta de crédito.

H) Normas Comunes a Todos los Tipos de Documentos de Transporte:

El artículo 31 trata acerca de las expresiones “sobre cubierta” y “cargo y cuenta del cargador”. Se señala que, salvo estipulación en contra, los bancos aceptarán un documento de transporte que:

- No indique, en el caso de transporte marítimo, o en el caso de más de una modalidad de transporte incluyendo el transporte marítimo, que las mercaderías han sido o serán embarcadas sobre cubierta. Sin embargo, los bancos aceptarán un documento de transporte en el que se indique que las mercancías pueden ser

transportadas sobre cubierta, siempre y cuando no se indique expresamente que las mercaderías han sido o serán embarcadas sobre la cubierta, y/o

- Incluya una cláusula como “carga y cuenta del cargador” (“shipper’s load and count”) o “dice contener según el cargador” (“said by shipper to contain”), o expresión similar, y/o

- Indique como cargador de las mercancías una parte distinta del Beneficiario del crédito documentario.

A continuación, el artículo 32 trata un aspecto fundamental de la operación documentaria en estudio. Sin duda, una de las principales cuestiones sobre las que recae el examen que hacen los especialistas en estos documentos, es revisar que éstos se hallen “limpios”.

Un documento de transporte limpio, a decir de las UCP 500, “es un documento que no contiene cláusulas o anotaciones que

hagan constar expresamente el estado deficiente de las mercancías y/o del embalaje”. Estas anotaciones las hace la empresa de transporte que emite el conocimiento de embarque, tras realizar una examinación exterior a las mercaderías.

Los bancos rechazan los documentos de transporte que no estén limpios, salvo que el crédito documentario estipule expresamente las cláusulas o anotaciones que pueden ser aceptadas.

En los casos en que un crédito documentario requiera que el documento de transporte lleve la cláusula “limpio a bordo” (“clean on board”), los bancos considerarán cumplido este requisito con tal que ese documento cumpla con los requerimientos del artículo en estudio y de los artículos 23, 24, 25, 26, 27, 28 o 30, en su caso.

El artículo 32 de las UCP 500 trata acerca de ciertas expresiones contenidas en los documento de transporte que hacen alusión al pago del flete.

En primer lugar se señala que, salvo estipulación en contrario en la carta de crédito, o discrepancia con cualquiera de los documentos presentados al banco, los bancos aceptarán los documentos de transporte que indiquen que el flete o los gastos de transporte aún tienen que ser pagados.

Si la carta de crédito estipula que el transporte debe indicar que el flete ha sido pagado o pagado por anticipado, los bancos aceptarán un documento de transporte en el que se mencione claramente el pago o el pago por anticipado, mediante sello o de otra manera, o en el que el pago o pago por anticipado del flete se indique por otros medios. Lo mismo ocurre en caso que la carta de crédito exija el pago o pago anticipado de los gastos de mensajería o entrega urgente.

Las expresiones “flete pagadero por anticipado” (“freight prepayable”), “flete a pagar por anticipado” (“freight to be prepaid”) u otras expresiones similares, si aparecen en los documentos de transporte, no se considerará que constituyen prueba del pago del flete.

Los bancos aceptarán los documentos de transporte que hagan referencia, mediante sello o de alguna otra manera, a costos adicionales al flete, tales como los gastos o desembolsos en concepto de carga, descarga u operaciones similares, salvo que las condiciones del crédito documentario prohíban expresamente tales referencias.

Por último, pero no menos importante, debemos recalcar que el Conocimiento de Embarque cumple otras funciones, aparte de la que estudiamos ahora:

- constituye título de dominio de las mercancías embarcadas, así la persona a cuyo nombre se emita el B/L es el legítimo propietario de la mercadería que en

éste se indique. Por esto, normalmente el Banco Emisor toma el debido resguardo de solicitar que el Conocimiento de Embarque venga a su nombre, y una vez que son reembolsados por el Solicitante, se lo endosan a éste.

- constituye prueba del contrato de transporte. Si bien no es un contrato, el B/L sirve en gran medida para acreditar la celebración de un contrato de transporte de las mercaderías que en él se indiquen, y desde el lugar de embarque hasta el lugar de desembarque que se señale.

MODOS DE CUMPLIMIENTO

Cuando hablamos de cumplimiento en operaciones con crédito documentario, estamos haciendo alusión a qué ocurre después que el Beneficiario presenta los documentos requeridos por la carta de crédito ante el banco designado, o bien, dicho de otras palabras, qué hace el Banco Designado una vez que el Beneficiario cumple con su parte en la operación. Existen tres modos de cumplimiento: el Pago, la Aceptación y la Negociación, y su elección determinará el tipo de carta de crédito que se emita.

9.1. El Pago

1. El vendedor presenta o remite los documentos constatando el embarque o envío, según sea el caso, al banco en

el cual el crédito documentario se ha hecho disponible, o sea Banco Designado.

2. Este banco examina exhaustivamente los documentos presentados y, tras comprobar que los documentos cumplen con los requisitos del crédito documentario, efectúa el pago al vendedor (Beneficiario). Este pago es denominado también “retorno”, que ha sido definido como “la cancelación que recibe el Beneficiario (exportador) como consecuencia de la venta efectuada al exterior (exportación).”⁶³

3. El banco remite todos los documentos al Banco Emisor, informándole que ha efectuado el pago al Beneficiario.

4. El Banco Emisor, tras comprobar que los documentos cumplen con los requisitos del crédito documentario, efectúa el reembolso en la forma previamente acordada.

⁶³ PATRICIO GARCÍA A. Ob. Cit. Pág. 133.

5. El Banco Emisor remite los documentos al Solicitante.

6. El Solicitante paga al Banco Emisor el importe de la carta de crédito en la forma convenida al momento de su apertura. Esta operación se denomina “Cobertura”.⁶⁴

9.2. Por Aceptación

1. El vendedor remite los documentos constatando el embarque o envío de las mercaderías al banco en el cual el crédito documentario se ha hecho disponible (Banco Aceptador), acompañados de un instrumento de giro (letra de cambio) librado a cargo de dicho banco al vencimiento especificado.

⁶⁴ PATRICIO GARCIA A. Ob. Cit. Pág134. Este autor define la cobertura como “la cancelación que realiza el Ordenante a su Banco Emisor por el valor de los documentos más los gastos, comisiones e intereses que ha devengado la Carta de Crédito.”,cancelación que realiza el Ordenante a su Banco Emisor por el valor de los documentos más los gastos, comisiones e intereses que ha devengado la Carta de Crédito.”

2. Luego de examinar que los documentos acompañados cumplen con los requisitos del crédito documentario, el banco acepta el instrumento de giro y lo devuelve al vendedor.

3. El Banco Aceptador remite los documentos al Banco Emisor, dándole aviso que ha procedido a aceptar el instrumento de giro.

4. El Banco Emisor, tras comprobar que los documentos concuerdan con lo solicitado en la carta de crédito, efectúa el reembolso al vencimiento, en la forma previamente acordada.

5. El Banco Emisor remite los documentos al comprador.

6. El comprador efectúa la cobertura al Banco Emisor en la forma previamente acordada.

9.3. Por Negociación

1. El vendedor presenta o remite el instrumento de giro y los documentos en que se constata el embarque de las mercancías ante el banco en el cual el crédito documentario se ha hecho disponible por negociación (el Banco Negociador)

2. Tras examinar los documentos y comprobar que cumplen con los requisitos señalados en la carta de crédito, el Banco Negociador efectúa el pago, entregando su valor al Beneficiario.

3. Luego, el Banco Negociador remite los documentos y el instrumento de giro al Banco Emisor.

4. El Banco Emisor, tras comprobar que los documentos y el instrumento de giro concuerdan con lo requerido por el

crédito documentario, efectúa el reembolso en la forma previamente acordada.

5. El Banco Emisor remite los documentos al comprador.

6. El comprador paga al Banco Emisor el importe del crédito documentario en los términos acordados en su apertura.

El término negociación es definido en el artículo 10 B, numeral II, de las UCP 500 como “hacer entrega del valor del o los instrumentos de giro y/o documentos por parte del banco autorizado a negociar. El simple examen de los documentos sin hacer entrega de su valor no constituye una negociación.”

La Comisión Bancaria de la CCI, ha venido a precisar la expresión “hacer entrega del valor de los instrumentos de giro o documentos”, señalando que dicha expresión puede ser interpretada ya sea como “efectuar el pago inmediato” (por

ejemplo en efectivo, por cheque, por abono en cuenta corriente o en línea de crédito, etc) o como “asumir (contraer) una obligación de efectuar el pago” (distinto de asumir un compromiso de pago en diferido o de aceptar una letra de cambio u otro instrumento de giro).

Estas son las tres formas en que se efectúa el cumplimiento de los créditos documentarios.

Con respecto a los reembolsos que se efectúan los bancos, materia trascendental en la operación documentaria, las UCP 500 dedican un artículo a la posibilidad de que éste sea hecho por un tercer banco, distinto al Banco Emisor. Así, el artículo 19 señala que si el Banco Emisor tiene la intención de que el reembolso en estudio sea hecho por un tercero (Banco Reembolsador), debe cursar oportunamente a dicho banco “las instrucciones y autorizaciones adecuadas para que atienda tales reclamaciones de reembolso.”

El banco que tiene derecho al reembolso (Banco Peticionario), no puede ser obligado a entregar al Banco Reembolsador un certificado de cumplimiento de los términos y condiciones del crédito documentario.

Al tratar esta materia, las UCP 500 no relevan al Banco Emisor de efectuar el reembolso en caso que el Banco Reembolsador no lo efectúe al Banco Peticionario. Además lo hace responsable de “cualquier pérdida por intereses si el reembolso no se efectúa por el Banco Reembolsador a primer requerimiento” o estos perjuicios se causan de otra forma convenida en el crédito documentario.

Por último, el artículo en cuestión hace de cargo del Banco Emisor los gastos del Banco Reembolsador, a menos que sean de otra parte, en cuyo caso es deber del Banco Emisor declararlo así en la carta de crédito.

CONCLUSIÓN

El objetivo de esta obra no fue otro que otorgar al lector un cabal conocimiento acerca de qué es una carta de crédito, entregando una visión objetiva y sistemática de toda la operativa documentaria. Se pretendió hacer de esta Memoria para optar al Título de Abogado una ayuda u orientación hacia quien se sienta atraído al tema.

Para esto hemos comenzado por situar al crédito documentario dentro del contexto de las herramientas para efectuar pagos y transferencias internacionales, destacando que la carta de crédito es una especie dentro del género de los medios de pago, que por sus características y ventajas tiene hoy la importancia que conocemos.

De este primer análisis comparativo pasamos a un análisis descriptivo y analítico, pues se han señalado todos los tipos de carta de crédito que existen en la actualidad, incluyendo a los de menos uso e importancia. A su vez, se señalaron las principales características que

tiene, así como sus variantes y utilizaciones. En este mismo sentido se han incluido a todas las partes, personas o instituciones, tanto necesarias como eventuales, que tienen participación en la operativa documentaria.

Un capítulo especial se ha dedicado a los documentos que se acompañan, que, como se explicó en su oportunidad, son la parte fundamental de la operativa y su importancia es trascendental. Debido a esto se hizo una detallada descripción de cada uno de ellos, señalando todas las menciones que deben o pueden tener. Se explicó asimismo, la conveniencia que significa para el usuario de la carta de crédito el tener un vasto conocimiento de ellos.

También se le dedicó un capítulo especial a la operativa misma del crédito, señalando todas las etapas por la que pasa, desde que se solicita su apertura hasta que se verifica su total cancelación, incluyendo las distintas opciones que existen.

Mención aparte merecen los capítulos dedicados a la Naturaleza Jurídica y al Marco Regulatorio de este medio de pago. Estos son los temas donde precisamente los autores de este trabajo se encontraron con el mayor vacío doctrinario, pues no sólo se ha escrito muy poco o casi nada sobre el crédito documentario, sino que además prácticamente

ningún autor ha enfrentado estos temas. Es por esto, y por la trascendencia que en nuestra opinión revisten, que se decidió ahondar en ellos. Al respecto, incluimos nuestra opinión y teoría lo que esperamos que sea un aporte.

Pensamos, luego de hacer todo este estudio, que las cartas de crédito son tal vez el mejor medio de pago cuando se trata de compraventas internacionales de mercaderías o servicios, debido principalmente a las siguientes razones:

1. En primer lugar, elimina por completo el peligro que implica contratar con un desconocido. En este sentido, se ha comprobado a lo largo de esta obra que el crédito documentario acaba con el problema de las desconfianzas que pueden normalmente existir entre dos partes que no se han conocido previamente y que, más aun, provienen de distintos países, teniendo distintos idiomas, costumbres y hábitos.

2. En segundo lugar, y muy ligado con lo anterior, es fundamental la intervención de los bancos comerciales en toda la operación documentaria, pues la confianza se deposita en ellos. Así el gran mérito y la gran conveniencia de la carta de crédito radica en que el peso de responder a la obligación del pago está absolutamente

radicado en un banco, y será éste quien garantice a ambas partes que se cumplirán todas las obligaciones contraídas por ellas en el contrato de compraventa internacional de mercancías o servicios.

3. Es una gran ayuda para las partes en términos económicos, pues permite hacer importaciones sin la necesidad de contar con todo el capital, ya que el banco anticipa los fondos al Beneficiario y luego se los cobra, en los términos previamente acordados, al Solicitante. Por esto, permite al importador al mismo tiempo que obtiene un crédito para la compra de las mercancías, asegurarse de recibirlas.

En definitiva, si bien toda obra es perfectible y la nuestra ciertamente lo es, esperamos haber hecho una contribución a fin de que esta eficiente herramienta sea más conocida, que sirva para responder las preguntas o aclarar las dudas que alguien pueda algún día tener.