

783
24'



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

EL CREDITO DOCUMENTARIO OPERACION BANCARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A ;
VICENTE SOLIS ARANA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D.F.

DICIEMBRE, 1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EL CREDITO DOCUMENTARIO

" OPERACION BANCARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL "

PROLOGO

Capítulo primero

Problemática general del crédito documentario

- I. Antecedentes históricos
 - A. En la remota antigüedad
 - B. En la edad media
 - C. En la edad moderna

- II. Algunas definiciones doctrinales

- III. Opinión legal

- IV. Principales características
 - A. Operación bancaria
 - B. Instrumento de pago
 - C. Es un contrato de apertura de crédito

Capítulo segundo

La instrumentación y la parte crediticia del crédito documentario

- I. Partes del crédito documentario, funciones y responsabilidades
 - A. Ordenante, comprador o importador
 - B. Beneficiario, vendedor, exportador y/o embarcador
 - C. Bancos
 - a) Banco ordenante
 - b) Banco emisor
 - c) Banco notificador
 - d) Banco confirmante
 - e) Banco pagador
 - f) Banco aceptante
 - g) Banco negociador
 - h) Banco reembolsador

- II. Modalidades del crédito documentario
 - A. Crédito revocable
 - B. Crédito irrevocable
 - a) Crédito irrevocable no confirmado por el Banco notificador
 - b) Crédito irrevocable confirmado por el Banco notificador

- III. Formas de utilización
 - A. El crédito pagadero a la vista
 - B. El crédito utilizable mediante letra a plazo (reimbursement credit)
 - C. El crédito como pago diferido (Deferred payment credit)

- IV. Créditos especiales
 - A. Stand by letter of credit
 - B. El crédito automáticamente renovable (revolving credit)
 - C. El crédito transferible
 - D. El crédito "back to back"

- V. El crédito y el exportador
 - A. Selección del crédito por el exportador
 - B. Que debe hacer el exportador al recibir el crédito
 - C. Los documentos que el exportador debe sujetar a las condiciones del crédito
 - a) La factura
 - b) La letra de cambio (giro)
 - c) El documento de seguro
 - d) Los documentos de transporte
 - 1. El conocimiento de embarque (ocean bill of lading)
 - 2. Otros documentos de transporte marítimo
 - 3. La carta de porte aéreo (air waybill)
 - 4. Otros documentos de transporte
 - 5. Otros documentos
 - D. Que debe hacer el banco al recibir los documentos
 - a) Crédito confirmado
 - b) Crédito no confirmado
 - E. Discrepancias en los documentos
 - F. Salvo buen fin
 - G. El crédito y la garantía contra los riesgos de la exportación. Comesc

- VI. El crédito y el importador
 - A. Ventajas que ofrece el crédito
 - B. El crédito que proporciona el importador
 - a) Beneficiario
 - b) Importe
 - c) Validez
 - d) Relación bancaria
 - e) Condiciones de utilización
 - f) Documentos requeridos
 - g) Notify address
 - h) Designación de la mercancía
 - i) Orden de confirmación
 - C. Modificaciones en las condiciones del crédito
- VII. El crédito y el intermediario
 - A. El crédito transferible
 - B. La cesión del producto del crédito
- VIII. Relaciones entre el banco y el ordenante
- IX. Relaciones entre el banco emisor y el banco corresponsal
 - A. Relaciones de corresponsalia indirecta
 - B. Relaciones de corresponsalia directa
- X. Relaciones entre el Banco corresponsal y el beneficiario
- XI. El enfoque crediticio del crédito documentario
 - A. Puntos crediticios importantes del crédito documentario
 - B. Ejemplos de normas de crédito aplicables a los créditos documentarios
 - C. El crédito documentario doméstico

Capítulo tercero.

La documentación y el aspecto legal de la instrumentación del crédito documentario

- I. Documentos relativos a la apertura de crédito
 - A. La solicitud
 - B. El contrato
 - C. La letra de cambio
 - a) Letra de cambio a la vista
 - b) Letra de cambio girada sobre el banco emisor
 - c) Letra de cambio a plazo

- II. Documentación relativa a las mercancías
 - A. La factura
 - a) Factura comercial
 - b) Factura consular
 - c) Factura aduanal
 - d) Factura proforma
 - B. Clasificación de los conocimientos de embarque
 - a) Atendiendo al medio de transporte utilizado
 - b) Atendiendo a las condiciones de compra-venta
 - C. Documentos de transporte
 - a) Conocimiento de embarque marítimo
 - b) Guía aérea
 - c) Carta de porte
 - d) Conocimiento de transporte ferroviario
 - e) Conocimiento de transporte combinado
 - f) Conocimiento de transporte short form
 - g) Recibo postal o recibo de depósito.
 - h) Charter party
 - B. Póliza de seguro
 - a) Póliza específica
 - b) Póliza abierta, global o de declaración
 - c) Certificado de seguro
- III. Documentos adicionales que las partes convienen
 - A. Lista de empaque
 - B. Lista de peso
 - C. Certificado de peso
 - D. Certificado de inspección
 - E. Certificado de análisis
 - F. Certificado de calidad
 - G. Certificado fitosanitario
 - H. Certificado de origen

Capítulo cuarto

Legislación mexicana e internacional aplicable al crédito documentario

- I. Crédito documentario
- II. Letra de cambio
- III. Factura comercial
- IV. Conocimiento de embarque marítimo
- V. Seguro

- VI. Incoterms
- A. En fabrica. EXW
 - B. Libre al costado del buque (Indicando puerto de embar que convenido) FAS
 - C. Libre a bordo (Puerto de embarque convenido) FOB
 - D. Coste y Flete (Indicando puerto de destino convenido) C&F
 - E. Coste, Seguro, Flete (Indicando puerto de destino con venido) CIF
- VII. Aplicación de los incoterms en la Ley de navegación y co mercio marítimos

- Conclusiones y aportaciones
- Usos y reglas uniformes relativas a los créditos documentarios. Publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional
- Reglas Uniformes para cobros Folletos 322 de la Cámara de Comercio Internacional
- Vocabulario técnico

PROLOGO

La presente investigación fue elaborada para obtener el grado de Licenciado en Derecho y ha sido intitulada "El Crédito Documentario. Operación Bancaria del Comercio Internacional". Durante el presente trabajo se llevaron a cabo investigaciones a diversas empresas del área metropolitana, durante los años de 1988 y parte de 1989, en donde se pudo reconocer la forma en que estas empresas manejan su comercio internacional. Es pues este trabajo, reflejo de la realidad comercial mexicana de las empresas visitadas y de las experiencias en particular de la utilización del Crédito Documentario (L/C), en sus negociaciones comerciales.

La idea que motivó el presente trabajo fue el poder participar de una manera más activa y desde el punto de vista jurídico en operaciones comerciales. Esto como primer paso, continuando una participación legal directa sobre los ordenamientos jurídicos que reglamentan en general a la operación bancaria del Crédito Documentario.

Encontramos campo inagotable de investigación cuando nos referimos al Comercio, sobre todo en nuestros días en donde la tecnología y la ciencia avanzan a pasos acelerados y el comercio con ella. Así, con estos antecedentes surgió la verdadera motivación de participar jurídicamente con este breve trabajo, que bien podía ser utilizado como un manual de consulta diaria o un libro de consulta básica para los ejecutivos encargados de las áreas de tráfico en las Empresas.

Existen muchas ideas generales y la gente cuando va a manejar una operación de exportación o importación, tiene la idea de utilizar, para mayor conveniencia una Carta de Crédito.

Siempre que el contrato de venta u otra transacción análoga prevea un pago contra documento de crédito, el comprador tiene que encargar a su banco de abrir un Crédito Documentario en favor del vendedor.

En otras palabras, es el compromiso asumido por un banco de poner a disposición del vendedor, por cuenta del comprador, una suma convenida, en base a documentos determinados y condiciones muy precisas.

Una vez que el vendedor dispone de dicho Crédito Documentario, tiene la certeza de que el pago será efectuado por una parte independiente, tan pronto como haya expedido la mercancía, presente los documentos requeridos y haya cumplido las demás condiciones que el documento de crédito implica. Por su parte, el comprador tiene la seguridad de que la suma del crédito sólo será puesta a disposición si las condiciones que él mismo ha indicado han sido previamente cumplidas.

En el transcurso de los años y en ejecución de los créditos Documentarios, han surgido entre los bancos diferentes formas de expresiones y definiciones. Con objeto de establecer una reglamentación uniforme en el tráfico mundial, la Cámara de Comercio Internacional, en París, ha codificado los "Usos y reglas uniformes relativos a los Créditos Documentarios", los cuales han sido revisados repetidas veces en los años pasados y adaptados a las nuevas circunstancias. Dichas reglas son aplicadas actualmente en casi todos los países.

El Artículo 2 de los Usos y reglas uniformes relativos a los Créditos Documentarios (URUCD), dice que estos se aplican en todas las operaciones en las cuales un banco que actúa por cuenta de un cliente tiene que efectuar un pago o aceptar una letra contra la entrega de determinados documentos.

Sin embargo, en la práctica cotidiana, para designar las operaciones de este tipo, se utilizan múltiples expresiones que, en principio tienen el mismo significado. Así se habla de "Crédito Documentario", de "Carta de Crédito", de "Carta de Crédito Documentario" o de "Crédito Comercial".

En el presente trabajo podemos encontrar en el capítulo primero

una breve narración de la problemática que rodea al Crédito Documentario y en general del comercio mundial.

También se ha realizado un esfuerzo por buscar los antecedentes históricos más ligados a esta operación, así como su evolución al paso del tiempo, hasta llegar a nuestros días y alcanzar un aceptable nivel dentro de su diario perfeccionamiento.

No quicimos dejar de considerar las opiniones de los estudiosos en la materia, siendo estos comerciantes o juristas. Agrupando una serie de opiniones doctrinales y un grupo de opinión legal.

Las principales características de la operación son comentadas en forma breve, también dentro del primer capítulo.

Durante el desarrollo del segundo capítulo, es donde se recogen la mayor parte de los comentarios recibidos por la gente de tráfico de las Empresas. Es un auténtico ordenamiento de experiencia comercial de las empresas y de los bancos. Son también ideas innovadoras o creativas para el manejo de los negocios internacionales.

Dentro de la lectura del tercer capítulo el lector podrá conocer algunas ideas del manejo de la documentación necesaria para el buen desarrollo del Crédito Documentario.

Documentos de alta importancia como: la Letra de Cambio o la Factura Comercial, hasta los menos conocidos o poco utilizados como: el Certificado de Inspección o el Certificado Fitosanitario.

Finalizando, el cuarto capítulo habla propiamente de todos los ordenamientos que son aplicables al Crédito Documentario. Esto sería algo muy importante y práctico porque la realidad es que se encuentra en varios cuerpos legales o documentos internacionales. Así se integra el último capítulo y podemos encontrar desde: La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, hasta los Incoterms, que es la publicación 350 de la Cámara de Comercio

Internacional.

Este esfuerzo no es solo para salvar un trámite administrativo para obtener mi grado, sino también con los más firmes propósitos de que esta reunión de ideas en este trabajo de Tesis, sea de mucha utilidad en la vida diaria.

Con la más alta convicción creo que esto será mi granito de arena para la preparación de los mexicanos para enfrentarnos a los mercados internacionales.

Recordemos que el comercio, hoy en nuestros días sólo tiene como límite el propio límite de nuestro planeta: La Tierra.

EL AUTOR

VICENTE SOLIS ARANA

Capítulo primero.

Problemática general del crédito documentario.

Considerando que las materias primas y las capacidades de producción están irregularmente repartidas alrededor del mundo, la labor de intercambio, es decir, el comercio, ha tomado impulso determinante en los últimos años. Actualmente todos los países, en diferentes medidas han encontrado poderosos motivos para concurrir al comercio internacional, tales como la obtención de divisas o mercancías necesarias, o a la colocación de mercados externos de lo que se produce.

El crédito documentario desempeña en el comercio internacional un papel importante. Con este servicio se facilita a los bancos la realización de las operaciones de pago en los negocios comerciales de toda índole, pues el crédito documentario es un elemento de confianza entre el comprador y el vendedor.

El creciente desarrollo económico y las nuevas posibilidades de transporte permiten actualmente realizar transacciones comerciales hasta con los lugares más lejanos de nuestro planeta. Ahora bien, en numerosas transacciones no caben ni los pagos anticipados ni la entrega de mercancías a crédito. Además en estos últimos años, ha aumentado muy marcadamente el endeudamiento de numerosos países. Estos hechos han creado la necesidad de reforzar las medidas de seguridad tanto por parte de los vendedores como de los compradores.

En las relaciones estos riesgos se acentúan porque vendedor y comprador son generalmente de nacionalidades diferentes y en todo caso son residentes de países también distintos. Este intercambio internacional provoca numerosos riesgos como:

- Las reglas aplicables en materia de Derecho interno son generalmente diferentes de un país a otro.
- Cada Gobierno, en el ejercicio de su soberanía, puede estimular o contraer, por decisiones unilaterales, las relaciones comerciales de sus ciudadanos respecto de proveedores extranjeros.
- El distanciamiento físico o ideológico entre comprador y vendedor impone transferencias largas, difíciles y con frecuencia peligrosas.

Todos estos riesgos muestran la necesidad de recurrir a procedimientos particulares de pago y de financiamiento internacionales, que adaptados a su naturaleza cumplen con las exigencias y duración de las operaciones comerciales entre particulares de diferentes países. El crédito documentario responde precisamente a esta necesidad.

1. Antecedentes históricos.

A. En la Remota Antigüedad.

Dentro de la actividad humana, el comercio es una exclusividad del hombre. Ningún otro animal que no sea el hombre, lleva a cabo transacciones comerciales, y es precisamente en este campo donde se origina el crédito como fuerza creadora de riqueza, que constituye uno más de los inventos del hombre, entre los que también se encuentran el invento de los títulos de crédito, que incorporan al papel el concepto de riqueza crediticia, y el invento de dinero.

Debido a que el comercio fué el generador del crédito, creemos importante hacer mención de algunos aspectos relevantes de esta actividad.

La palabra "comercio" se deriva del latín "comercium", que a su vez se compone de dos voces, "cum" (con) y "merx" (mercancía). Por tal motivo, el comercio se define como "una actividad de intermediación en la producción y el cambio de bienes y servicios destinados al mercado general". * 1

Los Egipcios y los Griegos, quienes realizaban el comercio doméstico y el internacional, tenían comerciantes especializados en la banca, llamados "trapezitas". * 2

En Roma, el ejercicio de la banca era desempeñado por cambistas y por los banqueros propiamente dichos. Su actividad estaba sometida al control estatal. Las instituciones típicas del Derecho Romano eran: "la Receptum Argentariorum, por medio de la cual el banquero se obligaba, frente a un tercero, a pagar la deuda de su cliente, y la Liber Acepti et Depensi, que corresponde a la contabilidad mercantil, que la vida comercial debe a los banqueros romanos". * 3

Debido a que en el siglo VII, la Iglesia prohibió el préstamo con interés, por considerarlo contrario a la moralidad cristiana los no católicos, los judíos principalmente, comenzaron a dedicarse al ejercicio del comercio bancario.

Por lo anterior expuesto, podemos concluir en este punto, que el crédito, producto del comercio, tuvo su origen en los albores de la propia humanidad.

B. En la Edad Media.

Una de las características de la Edad media consistía en que aun no se formaban las naciones como actualmente las conocemos, ni si quiera existía el concepto de Nación. La población rural era más común que la ciudadina y las familias generalmente se acogían a la protección de un señor feudal o a un reino, ya que la Europa estaba sumamente dividida en dichos feudos y reinos.

Otra de las características de la Edad media, era la inseguridad que había en los caminos y veredas, lo que obligó a los comerciantes se unieran en caravanas para realizar los viajes en grupos compactos para autodefenderse. Igualmente, trataron de evitar el cargar con metales preciosos, monedas u objetos de valor que les pudieran ser robados durante el viaje, por lo cual tuvo un gran auge el uso del Contrato de Cambio Trayecticio (antecedente de la letra de cambio).

Las ferias comerciales tuvieron un gran desarrollo en la Europa del siglo XII, las que aportaron perdurables instituciones al derecho mercantil, ya que estas fueron estructurando un derecho mercantil uniforme para todos los países, que se conoció con el nombre de jus nundinarum, y que se caracterizó por dos elementos que se encuentran en la base del derecho mercantil moderno. * 4

1. La rapidez en las operaciones.
2. El gran impulso y desarrollo del crédito.

También la letra de cambio debe a las ferias su desarrollo.

Thayer, citado por Kozolchik dice: " Las cartas de crédito, en su forma más antigua eran de uso frecuente entre los príncipes y gobernantes del siglo XII para obtener anticipos con los que pagar a sus sirvientes ". * 5 Actualmente, cuando estos anticipos se establecen dentro de los términos del crédito documentario, se les llama Cláusula Roja (Red Clause).

El documento que con más frecuencia se cita como el primer antecedente del crédito documentario es la carta o mandato de pago, llamada así por los historiadores, que es una antigua forma de la letra de cambio que se utilizó en el Mediterráneo. Esta carta o mandato de pago, tanto en su aspecto formal ante notario como en su variedad alográfica, estaba constituida por una relación negociada en la que intervenían cuatro partes interesadas * 6 : el remitente, el librador, el librado o pagador (contra quien se libra el documento) y el tenedor que la obtenía del remitente.

Parece dudoso el que el tenedor de la carta o mandato de pago pudiera, de algún modo, obligar al librado a pagar la cantidad amparada en el documento sin la existencia de un previo reconocimiento formal del derecho en favor del remitente o del tenedor.

" Es más, nunca se ha llegado a aclarar si la carta de pago era simplemente el resultado de un contrato de cambio o suponía también una concesión de crédito ". * 7
Levin Goldschmidt sostiene " la teoría de que los antiguos mandatos de pago y letras de cambio eran instrumentos creados simplemente para la remesa de divisas o monedas extranjeras de una a otra ciudad ". * 8

Una característica importante de la carta de pago o letra de cambio era que solamente contenía una orden de pago y no una promesa explícita de pago. La asimilación de la orden de pago a la promesa formal de pago se produjo como consecuencia de una serie de dictámenes de los post-glosadores del siglo XIV, como Johannes Andreae, Pierre Bellperche, Durantis, Jacobo de Arena Cinus y Alberto de Rosate, dando como resultado el " Dictamen de Baldo, de 1385, en el que se estableció el carácter obligacional de la promesa sobre la base de que la entrega al acreedor de un documento contra " valor recibido " era prueba suficiente de que su autor deseaba seriamente quedar obligado ". * 9

La naturaleza formal que se daba en los siglos XII y XIII, para establecer la carta de mandato de pago, al hacerse ante notario, a la fecha se ha extinguido, y no se requiere para la formalización de un contrato de crédito documentario la presencia de personas con fe pública.

Por analogía, podríamos decir que las partes que intervenían en la carta mandato de pago, se podrían considerar las que actualmente reconoce la Cámara de Comercio Internacional, en los Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos documentarios, Publicación 400.

Siglos XII y XIII.

1. Remitente
2. Librador
3. Librado o pagador
4. Tenedor

Revisión 1983 (publicación 400)

1. Cliente ordenante
2. Banco emisor
3. Banco corresponsal
4. Beneficiario

Respecto a lo dudoso de que el tenedor de la carta de pago pudiera obligar al librado a pagar la cantidad amparada en el documento, podríamos decir que aun a la fecha, el Banco corresponsal cuando no agrega su confirmación al crédito documentario NO ESTA

OBLIGADO A PAGAR al beneficiario del mismo.

C. En la Edad Moderna.

Durante el siglo XVII, la letra de cambio comenzó a configurarse como título de crédito, y al mismo tiempo, surgió en Inglaterra otro documento denominado "Carta de Crédito", la cual constituye el antecedente inmediato al Crédito Documentario, ya que existen evidentes conexiones entre ambos documentos.

El uso de esta Carta de Crédito o Carta Orden de Crédito, se fué extendiendo paulatinamente por todo el Continente Europeo, hasta que se reglamentó en los códigos del siglo XIX, siendo las características más relevantes, dentro de su regulación, las siguientes:

- El documento solo podría ser librado a favor de una persona determinada (tomador o portador) y nunca a la orden de un determinado tomador, como ocurría con las Letras de Cambio.
- El documento se debía expedir por una cantidad determinada o por un monto máximo.
- Si carecía de estos requisitos; la Carta de Crédito se consideraba una simple carta de recomendación.
- " Las Cartas de Crédito no podían ser protestadas aún en el supuesto de falta de pago ". *10

El tomador designado en forma nominativa, no adquiría ningún derecho que le permitiera dirigirse contra el librado, por tal motivo suponemos que estaba facultado únicamente para actuar contra el librador, exigiéndole el reintegro, si podía probar la existencia de una provisión de fondos previa. Esta interpretación se basa en que el librador de la Carta de Crédito podía revocar su promesa, mediante simple notificación al tomador y al librado, en cualquier momento.

Este tipo de Carta de Crédito comenzó su declinación a mediados del siglo XIX, ya que era un instrumento imperfecto que sólo facilitaba la adquisición de mercancías en el extranjero, porque aunque servía para poner en contacto a varias partes interesadas, " la determinación de su responsabilidad era tan insuficiente, que ni el tomador, ni el vendedor, ni el suministrador del Crédito podían confiar en ella como fuente de sus respectivos derechos y obligaciones ". *11 Así es que su uso se limitó a los casos en que había una relación constante de negocios entre dos casas comerciales que generalmente operaban sobre la base de una cuenta corriente o de Crédito. En los Estados Unidos este tipo de Carta de Crédito se conoció como Crédito de los Compradores (buyer's credit), y al igual que en Europa y América Latina, se utilizó hasta mediados del siglo XIX.

* Mediado el siglo XIX, comenzó a utilizarse por comisionistas, agentes de cambio y casas de banca una nueva forma de carta de crédito: el crédito documentario *, * 12 que constituye una aportación de Inglaterra, como producto de la fusión que tuvieron los contratos de compra-venta y el de transporte, y que ha sido de gran importancia para el comercio internacional. En corto tiempo fue acogida por los comerciantes europeos y anglo-americanos, y fue utilizada como fórmula documentaria de financiamiento, como medio de pago en las compra-ventas internacionales.

La Revolución industrial no sólo produjo cambios e inventos tecnológicos, sino también financieros, de tal suerte que el comercio internacional que desarrolló Inglaterra tuvo repercusiones en el ámbito comercial internacional de aquella época.

Su aparición se debió a la gran competencia que había entre las empresas dedicadas a la mediación, lo que las orilló a emitir unos documentos por medio de los cuales se comprometían formalmente a aceptar las letras giradas contra las remesas de mercancías. Su uso se fué generalizando e incrementando gracias a la especialización de las actividades bancarias, hasta el extremo que se independizaron de la mediación mercantil, al crecimiento de los fabricantes y a la utilización del telégrafo como medio más rápido para comunicar las condiciones de los contratos de compra-venta. Al rededor de 1860, las primeras sentencias de importancia en materia de créditos documentarios comenzaron a aparecer.

Antes de 1914, y debido a la posición preminente de Londres y de sus bancos en el campo financiero internacional, además de que la libra esterlina era la moneda más fácilmente aceptada en el comercio mundial y que los banqueros de Londres poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales muy extenso, los bancos ingleses tenían virtualmente el monopolio de la expedición de dichos créditos.

No sólo debemos a Inglaterra la institución del crédito documentario, sino también el sistema de banca central, el cheque y las compra-ventas combinadas con transporte, Costo Seguro y Flete (C.I.F.), Libre a Bordo (F.O.B.), Libre a Cosatado de Buque (F.A.S.), lo cual ayudó más al posterior desarrollo del crédito documentario.

II. Algunas definiciones doctrinales.

Es de sobra conocido, que la etimología de la palabra Crédito se deriva del verbo latino CREDERE que significa confianza, y esta palabra, a su vez, es definida gramaticalmente como: "tener una cosa por verosímil o probable". * 13

La palabra documentario, circunscribe la clase de crédito a la que se refiere, y con este adjetivo queda, sin temor a dudas, sujeto a menores confusiones que si se usaran otros nombres con los cuales es conocida la misma operación, como son: Carta de Crédito o Crédito Comercial, ya que el Crédito Comercial puede ser confundido con un Crédito refaccionario, de habilitación y avío, entre otros; asimismo, Carta de Crédito puede ser confundida con aquella operación bancaria caída en desuso y que consistía en que un cliente que iba a viajar por placer o negocio a otro país, acudía a un banco y solicitaba a una Carta de Crédito en moneda extranjera, la cual pagaba en moneda nacional, y el banco le expedía la Carta de Crédito a cargo de un banco corresponsal suyo en el país de destino del cliente, quien se presentaba a cobrar parcialidades o el total de Carta ante el corresponsal.

El crédito documentario es la promesa condicional de pago que efectúa una institución de crédito (banco emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante, importador o comprador), ante otra persona (beneficiario, exportador o comprador), normalmente por conducto de otra institución de crédito (banco notificador), de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la Carta de Crédito. * 14

" Otra definición es que el Crédito Documentario es una carta de crédito documentario que se establece a solicitud de un cliente, a favor de un tercero, liquidable contra la entrega de documentos que amparan mercancías." * 15

" Un Crédito Documentario es un compromiso condicional de pago asumido por un banco". * 16

" Representa el compromiso del banco de poner a disposición del vendedor, por cuenta del comprador, una suma convenida, en condiciones muy precisas ". * 17

* Es el documento bancario que asegura el pago a la persona que vende mercancías, si hace el embarque convenido. Por otra parte asegura al comprador que no se le exigirá el pago hasta que el vendedor embarque los bienes ". * 18

* Documento expedido por un banco, generalmente en relación con una operación de comercio internacional, por medio del cual el banco reemplaza al comprador como parte obligada al pago. El exportador base su expectativa de cobro con el banco más que con el importador. El banco deberá ser reembolsado por el importador ". * 19

* Promesa formal, hecha por un banco o cualquier otra persona de reconocida solvencia, de aceptar y pagar o simplemente de pagar la letra o la libranza librada por un beneficiario, siendo requisito indispensable para su eficacia el que este último dé cumplimiento a las condiciones exigidas por el crédito ". * 20

* Es un modo seguro de pago muy extendido en el comercio internacional; el comprador extranjero solicita a su banco la apertura de un crédito a favor de su proveedor, pagadero contra entrega de ciertos documentos de expedición, transporte, seguros, etc. " * 21

* Es un instrumento expedido por un banco por cuenta de uno de sus clientes, autorizando a un individuo o a una firma a girar contra el banco o contra de uno de sus corresponsales por cuenta del cliente, bajo determinadas condiciones señaladas en el crédito ". * 22

* Es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador) ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (banco notificador o confirmador) en pagar determinada suma o, aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de ciertos documentos y en cumplimiento de las condiciones estipuladas en el crédito documentario ". * 23

* Es un instrumento mediante el cual una institución bancaria se obliga por cuenta del importador a pagar al exportador una suma determinada de dinero dentro de un plazo establecido, contra la entrega de la documentación que acredite el embarque o la entrega de la mercancía bajo las condiciones expresamente establecidas en la propia carta de crédito ". * 24

* Un banco emisor se compromete por cuenta de un comprador u ordenante, a pagar al vendedor o beneficiario determinada cantidad de dinero, dentro de un plazo fijado, contra entrega de cierta documentación que demuestre el embarque de determinadas mercancías, previo estricto cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el propio crédito ". * 25

* Es un instrumento expedido por el banco del comprador, autorizando al vendedor a girar de acuerdo con ciertos términos y estipulando en forma legal que todos los giros serán pagados. Establece los términos y condiciones bajo los cuales una persona a cuyo favor se ha abierto el crédito documentario, puede girar letras de cambio contra dicho crédito, garantizando al mismo tiempo el pago o aceptación de dichas letras de cambio si se cumple con los términos del crédito ". * 26

* Es un compromiso que adquiere un banco emisor, que actúa a requerimiento o por instrucciones de un cliente (ordenante) para pagar, negociar o aceptar letras giradas por el beneficiario o a autorizar a otro banco a efectuar dicho pago o aceptar, pagar o negociar dichos giros, contra los documentos estipulados y el cumplimiento de los términos y condiciones del crédito ". * 27

* Es un compromiso escrito asumido por un banco (banco emisor) de efectuarle un pago (directamente o aceptándole o negociándole letras de cambio) al vendedor (beneficiario) a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador (ordenante), hasta la suma de dinero indicada, dentro de un determinado tiempo y contra entrega de los documentos estipulados. Estos documentos estipulados incluyen los que se requieren para fines comerciales, oficiales, del seguro o de transporte, tales como la factura comercial, el certificado de origen, la poliza o el certificado de seguro y el conocimiento de embarque o el documento de transporte combinado ". * 28

* Todo convenio, cualquiera que sea su denominación o designación, por medio del cual un banco (banco emisor), obrando de solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (el ordenante de un crédito) :

- debe hacer un pago a un tercero (el beneficiario) o a su orden, o pagar o aceptar letras de cambio giradas por el beneficiario, o
- autorizar a otro banco para que efectúe el pago o para que pague, acepte o negocie dichas letras de cambio, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito ". * 29

Como podemos detectar en las definiciones antes transcritas todas llevan implícito un compromiso de pago, llamándole como tal o denominándole garantía, seguridad, obligación o promesa formal de pago.

También intervienen en las definiciones, aunque no en todas, los siguientes conceptos:

- Las partes (son cuatro partes las que intervienen generalmente: banco emisor, ordenante, beneficiario y banco corresponsal notificador o confirmador, aunque no todas las definiciones contemplan las cuatro partes.
- Términos y condiciones del crédito.
- Documentos.
- Pago, aceptación o negociación.

Por tal motivo y tomando en consideración los anteriores conceptos, opino que al crédito documentario debe definirse de manera integral como un compromiso que adquiere un banco emisor, por cuenta u orden de un cliente ordenante, para pagar, aceptar o negociar en forma directa o a través de un corresponsal, a un tercero llamado beneficiario, contra el cumplimiento estricto de los términos y condiciones marcados en el compromiso, de acuerdo a las Reglas de la Cámara Internacional actuales y a las costumbres bancarias internacionales.

III. Opinión legal.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, habla de las cartas de crédito en su sección tercera pero se refiere al contrato de cambio que celebran dos personas y que tuvo mucho auge en la antigüedad, sobre todo para los comerciantes que viajaban de uno a otro lado.

Esta operación cayo en desuso y consistía en: Un cliente que iba a viajar por negocios o por placer a otro país, acudía a un banco y solicitaba una carta de crédito en moneda extranjera, la cual pagaba en moneda nacional, y el banco le expedía la carta de crédito a cargo de un banco corresponsal suyo en el país de destino del cliente, quien se presentaba a cobrar parcialidades o el total de la carta ante el corresponsal.

La sección cuarta de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, habla del crédito documentario, pero habla solamente de uno, del crédito documentario confirmado.

A continuación transcribimos los artículos correspondientes a el crédito documentario, de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Artículo 317. El crédito confirmado se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe contar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito.

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

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

Artículo 320. El acreditante podrá oponer al tercer beneficiario las excepciones que nazcan del escrito de confirmación y, salvo lo que en el mismo escrito se estipule, las derivadas de las relaciones entre dicho tercero y el que pidió el crédito; pero en ningún caso podrá oponerle las que resulten de las relaciones entre este último y el propio acreditante.

Es notorio que nuestra legislación no esta actualizada y que deberia estarlo, tomando las ideas dominantes del comercio internacional que estan escritas en los Usos y Reglas Relativos a los Créditos Documentarios, que es la publicación 400 de la Camara de Comercio Internacional.

Estoy seguro que la actualización de nuestra ley, en estos momentos, seria muy oportuno. Dadas las condiciones de apertura comercial y apoyo al comercio exterior en México. Seria también una oportunidad para los abogados de mantener presencia ante los cambios que experimenta el país ante la modernidad.

IV. Principales características.

A. Operación bancaria.

Es una actividad a desarrollarse por instituciones de crédito, tanto de Banca Múltiple como de Banca de Desarrollo. (Art. 30 fracciones VIII y XIV de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito).

B. Instrumento de pago.

Ya sea mediante un giro a la vista o mediante uno o varias aceptaciones bancarias, el vendedor recibirá el pago de la mercancía.

C. Es un contrato de apertura de crédito.

Entre comprador-acreditado y el banco acreditante, pero a favor de un tercero (beneficiario-vendedor), siendo dicho crédito por orden y cuenta del acreditado.

El banco acreditante (emisor) obra exclusivamente conforme a las instrucciones literales, proporcionadas por el acreditado comprador.

El crédito otorgado para el pago sólo será dispuesto por el banco beneficiario, contra entrega de determinados documentos relativos a la mercancía que se importa.

De la comparación de estas características con la actual reglamentación de los créditos documentarios, se desprenden los siguientes comentarios:

El artículo 5 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito considera al crédito documentario como título de crédito, igual que en aquella época, además por lo que se refiere a la literalidad, actualmente sigue siendo válido y es aceptado universalmente, el que un crédito se expida a favor de, y aunque antes al actual beneficiario se le conocía como tomador o portador, ejercía las mismas funciones y tenía los mismos derechos que ahora.

Podemos indicar que actualmente el crédito documentario puede ser expedido por una cantidad máxima o aproximada, en cuyo caso se tiene una tolerancia de un 10% de más o de menos, según lo establece el artículo 43, inciso a) de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, folleto 400 de la C.C.I. y no sólo por un monto máximo como se menciona en este punto. Lo

anterior es prueba de la evolución del instrumento.

Actualmente si se carece de beneficiario y de monto, el crédito documentario no se establece, y si se avisa no cae en responsabilidad el banco avisador, de acuerdo al artículo 14 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, folleto 400 de la C.C.I. hasta que se completen los datos faltantes.

Actualmente, en un crédito documentario irrevocable, es necesario el consentimiento de todas las partes para que éste pueda ser revocado (artículo 10 inciso d) de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios), pero aún existe el crédito documentario revocable, que aunque es menos usado permite su modificación o cancelación en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario (artículo 9 inciso a) de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Crédito Documentarios).

El protesto generalmente no ha sido parte integral del crédito documentario, sino de otros títulos de crédito como la letra de cambio, el cheque o el pagaré. Para el caso de carta de crédito, cuando hay conflictos en la interpretación de las reglas de la C.C.I. o conflictos en el pago o la aceptación se recurre al arbitraje de la C.C.I., como el medio más idóneo para resolverlos, además de ser el instrumento utilizado para hacer valer los derechos del beneficiario.

Citas bibliográficas. *

- * 1 Cervantes Ahumada, Raúl. Derecho Mercantil, Primer Curso. 3a Ed. México. ED. Herrero. 1980. 1-27.
- * 2 Idem.
- * 3 Idem.
- * 4 Idem.
- * 5 Kozolchyk, Boris Dr. El Crédito Documentario en el Derecho Americano. Madrid. Ediciones Cultura hispánica. 1973. p 37.
- * 6 Ibid. p 38.
- * 7 Idem.
- * 8 Idem.
- * 9 Idem.
- * 10 Kozolchyk, Boris Dr. op. cit. p 40.
- * 11 Idem.
- * 12 Ibid. p 41.
- * 13 Nuevo Diccionario Ilustrado Sopena de la Lengua Española. España. ED. Ramón Sopena, S.A. 1970. p 323.
- * 14 PICEC Plan Integral de Capacitación en Crédito "Créditos Comerciales" (Créditos Documentarios) Número 11. Bancomer S.N.C. 6a Ed. México 1989. p 13.
- * 15 Idem.
- * 16 C.C.I. Guía para las Operaciones de Crédito Documentario. París. ICC Services 1978. (Publicación ICC No. 305) p 6.
- * 17 Swiss Bank Corp. Operaciones Documentarias. Suiza. 1980. p 9.
- * 18 Oppenheim, Peter K. El Idioma de las Finanzas Internacionales: Moneda y Bancos. México. ED. Banca y Comercio. 1980. p 56.
- * 19 Ibid. p 65.

- * 20 Kozolchyk, Boris Dr. op. cit. pp 42 y 43.
- * 21 C.C.I. Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios. (Tr. Federación Latinoamericana de Bancos) París. C.C.I. 1974 (Publicación I.C.C. n0. 290) P 32.
- * 22 O'hulloran, John L. op. cit.
El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Nueva York. Manufactures Hanover Trust Co. 1987. p 1.
- * 23 IMCE. Créditos Documentarios. León, Gto. 1981. p 15.
- * 24 Querol Cabrera, Vicente Lic. Como agilizar el Comercio Exterior a través de su Documentación. México. Expansión. 1984. p 173.
- * 25 ADACI. Memoria ADACI. Tercer Simposio sobre Arbitraje Mercantil Internacional. México. IMCE. 1976. p 119.
- * 26 Shaw, Ernest D. Practical Aspects of Comercial Letters of Credit. Nueva York. Irving Trust Co. p 4.
- * 27 ADACI. Memoria ADACI. VIII Simposio de la Academia de Arbitraje y Comercio Internacional. México. IMCE. 1984. p 52.
- * 28 C.C.I. Publicación. ICC No. 305. op. cit. p 6.
- * 29 C.C.I. Publicación ICC No.400. op. cit. pp 12 y 13.

Capítulo segundo.

La instrumentación y la parte crediticia del crédito documentario.

I. Partes del crédito documentario, funciones y responsabilidades.

A partir de 1920, se inició el proceso de tipificación de las partes que intervienen en el crédito documentario. Estas partes son :

A. Ordenante, comprador o importador.

Es el encargado de abrir el crédito documentario, solicitándole a un banco, del cual sea cliente, dicha apertura. En otras palabras, es el dador de la orden al banco emisor. Sus funciones y responsabilidades más importantes son:

- Solicitar a su banco la apertura del crédito documentario, a favor de su vendedor, mediante el llenado de una solicitud-contrato, previo acuerdo con el proveedor, proporcionando las instrucciones bajo las cuales el banco debe negociar, aceptar o pagar. También debe indicar los documentos que serán exigidos por dicho crédito.

- Proporcionar las garantías crediticias que el banco le exija para la apertura del crédito.

- Instruir al banco acerca de modificaciones o enmiendas al crédito emitido, con el fin de que el banco las notifique al beneficiario a través de su o sus corresponsales.

- Pagar las disposiciones del crédito documentario al banco emisor, según los términos acordados con éste, contra entrega de los documentos correspondientes.

- De acuerdo a las Reglas de la C.C.I., es el ordenante quien asume todos los riesgos relativos al retardo, extravío y errónea interpretación de comunicaciones; al proceder del corresponsal y a las acciones judiciales que se promueven contra el corresponsal; y debe asumir todas las obligaciones y responsabilidades derivadas de las leyes, costumbres y usos mercantiles vigentes en los países extranjeros en materia de créditos documentarios e indemnizar a los bancos de todas las consecuencias que de ellas pudieran resultar.

B. Beneficiario, vendedor, exportador y/o embarcador.

Es el que recibe el beneficio del crédito documentario.

Sus funciones y responsabilidades son:

- Previo a la apertura del crédito, debe instruir al comprador sobre las condiciones del crédito que él puede cumplir.
- Verificar el crédito documentario al momento de recibirlo, para ver si las condiciones están conformes con los acuerdos hechos previamente con el comprador.
- Si alguna condición no es la pactada, debe pedir al comprador que solicite la modificación correspondiente al banco emisor.
- Una vez conforme con el crédito, debe proceder a cargar y despachar las mercancías, a prestar el servicio o a realizar el acto que el crédito indique.
- Después de haber realizado el punto anterior, debe reunir los documentos y examinar que cumplan con los términos y condiciones del crédito, y si éste así lo estipula, expedir la o las letras de cambio correspondientes
- Presentar los documentos al banco donde se encuentre disponible el crédito, solicitando el pago, la aceptación o negociación del mismo.
- Si los documentos contienen discrepancias, deberán corregirlas o solicitar al ordenante la aceptación de los documentos con discrepancias a través del banco al cual le presentó los documentos.
- Una vez que los documentos estén conformes con el crédito, el beneficiario recibirá su pago, o se aceptarán o negociarán sus letras de cambio.

C. Bancos.

Pueden intervenir una, dos o más instituciones bancarias, como:

a). Banco ordenante:

Es un banco que no goza de una posición lo suficientemente firme en el ámbito internacional como para poder abrir sus propios créditos, y por tal motivo necesita la colaboración de otro banco (el banco emisor del crédito). Sus funciones y responsabilidades son:

- Cuando es requerido por un cliente para emitir un crédito documentario, le solicita a éste que llene una solicitud especial en términos de una petición al banco que será el emisor, para que actúe como agente del banco ordenante. El también debe firmar la solicitud.
- Solicitar garantía colateral al cliente en caso de que éste no tenga establecida una línea de crédito con el banco.
- Hacer llegar la solicitud de emisión del crédito a su correspondiente, haciéndose responsable de los riesgos crediticios que implica el servicio a su cliente.

- Reembolsar al banco emisor por los pagos que haya hecho al amparo del crédito y por los gastos y comisiones en que haya incurrido.

b). Banco emisor:

Es el banco que apoya la operación crediticia del ordenante. Es también él quien solicita al ordenante el reembolso de los pagos efectuados por él, al amparo del crédito documentario. Y sus funciones y responsabilidades son:

- Antes de abrir el crédito, debe controlar si la solvencia del cliente o los arreglos previos hechos con él, permiten efectuar el pago a la utilización del crédito. § 30.
- Dar instrucciones al banco corresponsal para notificar o confirmar el crédito.
- Una vez que los documentos abren en su poder, debe examinarlos con cuidado y en un tiempo razonable (48 a 72 horas), de acuerdo a las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la C.C.I.
- Si los documentos no están conformes con los términos y condiciones del crédito, debe decidir si los acepta o rechaza. Si decide rechazarlos, debe notificar inmediatamente al banco remitente o al beneficiario, según el caso, indicando las discrepancias. Esto debe hacerlo por la vía más rápida a su alcance.
- Una vez que los documentos satisfagan las condiciones del crédito, debe ceder los documentos al ordenante, contra pago de la suma debida o debitando en su cuenta el pago efectuado en su nombre, según los términos que haya acordado con el ordenante.
- Reembolsar a su corresponsal, ya sea directamente o a través de un tercer banco, por el pago efectuado al beneficiario, mas sus gastos y comisiones.

c). Banco notificador:

Su tarea consiste simplemente en notificar al beneficiario de la existencia de un crédito abierto a su favor, sin que ello suponga adquirir el compromiso de atender las letras giradas por el beneficiario. Sus funciones y responsabilidades son:

- Verificar la autenticidad del crédito que va a notificar.
- Avisar al beneficiario la emisión del crédito documentario y ponerlo a su disposición, indicándole que solamente es el notificador del crédito y que no asume obligación de pago, aceptación o negociación.
- Ofrece sus servicios al beneficiario en el caso de que éste desee negociar el crédito documentario con él.

d). Banco confirmante:

Además de notificar el crédito documentario al beneficiario, añade su propia responsabilidad a la promesa formulada por el banco emisor, comprometiéndose a pagar en los mismos términos que éste. Sus funciones y responsabilidades son:

- Verificar la autenticidad del crédito documentario recibido.
- Avisar al beneficiario la apertura del crédito documentario, indicando claramente que asume la responsabilidad de pagar, aceptar o negociar y ponerlo a su disposición.
- Una vez que el beneficiario le presente los documentos, éste debe verificar si las condiciones del crédito han sido estrictamente respetadas.
- Una vez que los documentos estén de conformidad con las condiciones del crédito, este banco pagará, aceptará o negociará sin recurso las letras de cambio, según lo estipulado en el crédito.
- Remitir los documentos al banco emisor, y recibir de este último la cobertura por su pago.

e). Banco pagador:

Es el autorizado por un banco emisor para efectuar el pago al beneficiario, al amparo de un crédito documentario. Por tal motivo, las letras de cambio se giran en contra de él. También se llama banco girado. Sus funciones y responsabilidades son:

- Verificar los documentos presentados por el beneficiario.
- Una vez conformes los documentos con las condiciones del crédito, pagar al beneficiario.
- Enviar los documentos al banco emisor y obtener su reembolso en la forma previamente acordada con el banco emisor.

f). Banco aceptante:

Es el autorizado por el banco emisor de un crédito documentario para aceptar las letras de cambio. Sus funciones y responsabilidades:

- Recibir del beneficiario los documentos junto con una letra girada contra este banco, según el vencimiento estipulado.
- Verificar que los documentos cumplan los requisitos del crédito documentario.
- Una vez conformes los documentos con las condiciones del crédito, aceptar la letra de cambio y devolverla al beneficiario. Al aceptar la letra, se compromete a pagar el valor indicado en ella a su vencimiento.
- Si el crédito estipula que las letras deben ser giradas contra el ordenante o cualquier otro librado, el banco asumirá la responsabilidad de su aceptación, y una vez aceptadas las devolverá

al beneficiario.

- Si este banco es distinto del banco emisor enviará los documentos al banco emisor, indicándole que ha aceptado la letra, para que a su vencimiento obtenga el reembolso en la forma que se haya acordado previamente.

g). Banco negociador:

Es aquel expresamente designado por el banco emisor, en el crédito documentario, para negociar al amparo del mismo, a petición del beneficiario; pero también puede serlo cuando el crédito sea libremente negociable por cualquier banco. Sus funciones y responsabilidades son:

- Negociar a petición del beneficiario.
- Recibir y revisar los documentos que presente el beneficiario.
- Una vez que los documentos cumplan con los requisitos del crédito, debe negociar los.
- Si este banco es distinto del banco emisor, debe enviar los documentos a éste, obteniendo su reembolso en la fecha previamente acordada.

h). Banco reembolsador:

Es aquel a quien el banco emisor instruye para efectuar el reembolso, a un tercer banco, por cualquier pago que haya hecho al amparo de un crédito documentario. Sus funciones y responsabilidades son:

- Recibir del banco emisor las instrucciones apropiadas para reembolsar a un banco pagador, aceptador o negociador.
- Reembolsar a petición del banco pagador, aceptador o negociador.
- No es responsable del cumplimiento de los términos del crédito.

Ninguno de los bancos que intervienen en el crédito documentario, de acuerdo a las reglas de la C.C.I., es responsable por la exactitud, autenticidad, falsificación y/o valor de los documentos; por la calidad, cantidad, descripción, peso, calidad o estado de las mercancías; por la buena fe o los actos de terceras personas que intervengan en el desarrollo del crédito; por el retardo, mutilación o errores en la transmisión de telecomunicaciones; ni por las consecuencias derivadas de la interrupción de su propia actividad provocada por casos fortuitos, motines, conmociones civiles, insurrecciones, guerras, huelgas, cierres o cualquier otra causa de fuerza mayor.

En el crédito documentario más simple, intervienen tres partes: el ordenante, el banco emisor y el beneficiario. Los créditos más complicados pueden tener más partes, pero estas tres siempre estarán incluidas. Lo más común es que intervengan cuatro partes, agregándose a las tres partes arriba mencionadas el banco correspondiente, ya que en créditos documentarios en otras plazas, ciudades o países, por regla general, el banco emisor no se dirige directamente al beneficiario, sino que recurre de preferencia a los servicios de un banco correspondiente domiciliado en el país, y si es posible, en la localidad del vendedor para que éste notifique o confirme el crédito; lo mismo puede hacer para el pago, aceptación o negociación al amparo de dicho crédito. Cabe hacer mención que un solo banco puede asumir más de una función; como ejemplo podemos mencionar al banco confirmante, que a su vez puede ser pagador, aceptador o negociador.

II. Modalidades del crédito documentario.

El antecedente del crédito documentario es la letra de cambio y más específicamente el contrato de cambio; pero sus caracteres y especialidad de función lo convierte en una figura inconfundible y no asimilable.

Nos limitaremos a estudiar el crédito documentario utilizado en el comercio internacional, ya que las modalidades de pago en comercio interno involucran casi totalmente las reglas de este tipo de crédito, y en su caso el documentario nacional sería idéntico al internacional, con la sola diferencia de que comprador y vendedor y sus respectivos bancos, están localizados en un solo país. Asimismo mencionamos resumidas las características de los créditos documentarios y los artículos correspondientes de los "Usos y reglas uniformes para créditos documentarios".

A. Crédito revocable.

El crédito revocable puede ser modificado o revocado en cualquier momento. Debido a que ofrece poca seguridad, este crédito se utiliza muy raramente.

No obstante, este tipo de crédito no engendra relación obligatoria alguna entre las partes que intervengan, ya que el comprador/importador puede, en todo el momento revocar la orden de pago que le dio el banco, y el vendedor/exportador caería en impago con todo lo que esto signifique por eso, este tipo de crédito documentario no es utilizado apenas, y solo lo utilizan generalmente las filiales de corporaciones transnacionales, para pagarse las transferencias de equipo que se hagan entre si, cuando su uso les permita beneficiarse de tarifas bancarias favorables.

Artículo 9 URUCD.

a) Un crédito revocable puede ser modificado o cancelado por el banco emisor en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario.

b) Sin embargo el banco emisor está obligado a :

- reembolsar a una sucursal o a un banco en el cual un crédito revocable se ha hecho disponible para pago a la vista, para aceptación o para negociación, por cualquier pago, aceptación o negociación efectuado por dicha sucursal o banco con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación, contra documentos aparentemente conformes con los términos y condiciones

del crédito.

- reembolsar a una sucursal o a un banco en el cual el crédito revocable se ha hecho disponible para pago diferido si dicha sucursal o dicho banco, con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación, ha tomado los documentos aparentemente conforme con los términos y condiciones del crédito.

B. Crédito irrevocable.

El banco emisor (banco del comprador) se compromete irrevocablemente a efectuar la prestación prometida según los términos del crédito, siempre que el beneficiario cumpla todas las condiciones.

El beneficiario recibe así un compromiso firme del banco emisor, que ofrece la seguridad por él deseada.

A diferencia del crédito revocable en donde el beneficiario no recibe ninguna garantía real, en el irrevocable el vendedor/exportador (beneficiario), desde lo firma del contrato, tiene la completa garantía y seguridad de que el precio le será pagado.

La mecánica del documentario irrevocable es idéntica al del revocable: el comprador/importador le ordena, en este caso con carácter irrevocable, a su banquero, que contra la exhibición de ciertos documentos pague tal precio al vendedor/exportador.

La condición de ejecución y pago se entienden implícitamente sometidos a la ley del país donde se realizará el pago.

Las condiciones de pago y los documentos requeridos así como las demás cláusulas del crédito, a partir de que se emitan, son absolutamente invariables e irrevocables. Sólo hay una excepción y es el acuerdo expreso de todas las partes involucradas; lo que significa un nuevo crédito documentario irrevocable, con la revocación del anterior.

Si no se ponen de acuerdo en su modificación las partes involucradas, la irrevocabilidad de la orden permanecerá inalterable aun en caso de insolvencia, de quiebra, e incluso en caso de que el vendedor/exportador envíe una calidad defectuosa y en general, no cumpla con el contrato, siempre que se presenten los documentos requeridos para obtener el pago.

El sistema de crédito documentario irrevocable beneficia fundamentalmente al vendedor/exportador, puesto que el pago está asegurado desde el instante en que se respetan las estipulaciones del crédito, del envío y fundamentalmente, de la presentación de la documentación requerida. Existen dos clases de créditos irrevocables:

a). Crédito irrevocable no confirmado por el banco notificador.

El crédito irrevocable implica siempre fundamentalmente un compromiso del banco emisor de efectuar el pago, mientras que el banco notificador no asume ninguna obligación de pago; sólo actúa como mandatario del banco emisor.

b). Crédito irrevocable confirmado por el banco notificador.

Además de la obligación asumida por el banco emisor, el banco notificador asume mediante la confirmación una obligación propia e independiente de pago, que tiene que cumplir, prescindiendo de si el banco emisor o no en condiciones de reintegrar al banco confirmante el pago efectuado por él.

Este es el único tipo de crédito documentario que regula nuestra ley; pero es importante recordar que no es el único que se utiliza en nuestro medio (artículo 317 LGTOC). Leonel Pereznieta considera que el documentario irrevocable y el documentario irrevocable confirmado, son el mismo tipo, con la diferencia que en el segundo la solidaridad bancaria le otorga al vendedor un grado de certidumbre completa. Así debemos entender que sólo son dos los tipos de crédito documentario: el revocable y el irrevocable; de éste último podemos distinguir un subtipo, que sería el irrevocable confirmado. Sus características son las siguientes:

La mecánica del crédito documentario revocable y confirmado es idéntico a la del documentario irrevocable simple. Las diferencias se detectan en la amplitud y la obligatoriedad jurídica de los bancos que intervengan.

Necesariamente deben participar dos bancos: la del comprador/importador, y la del vendedor/exportador.

Como en el caso del documentario irrevocable, en el confirmado el banco del comprador/importador recibe la orden de su cliente de pagarle al vendedor/exportador contra la presentación de ciertos documentos.

Ese pago lo hará precisamente mediante su corresponsal en el lugar de origen del vendedor/exportador.

En caso de que el banco del comprador/importador autorice a su banco corresponsal en el extranjero a que firme ante el vendedor/exportador la existencia del crédito irrevocable a su favor, sus bancos adquieren el compromiso en firme de que las estipulaciones de pago serán debidamente cumplidas e inclusive de manera solidaria respecto de los dos.

Si el banco corresponsal en el extranjero no confirma el crédito, ese negocio es exclusivamente un crédito irrevocable. Pero si lo confirma, es, además de irrevocable, confirmado.

Lo que representa una doble seguridad para el vendedor/exportador, y por lo mismo un eficiente instrumento de apoyo al comercio exterior.

Un crédito abierto de manera irrevocable por un banco extranjero y confirmado por un banco nacional ofrece al exportador la mayor seguridad.

Artículo 10 URUCB.

a) Un crédito irrevocable constituye para el banco emisor, en la medida en que los documentos sean presentados y los términos y condiciones del crédito respetados, un compromiso en firme.

b) Cuando un banco emisor autoriza o pide a otro banco confirmar su crédito irrevocable y éste añade su confirmación, tal confirmación constituye, por parte de éste banco (banco confirmante), siempre y cuando los documentos estipulados sean presentados y los términos y las condiciones del crédito sean respetados, un compromiso en firme, que se suma al del banco emisor.

c) Si un banco recibe autorización o petición del banco emisor para agregar su confirmación a un crédito, pero no está dispuesto a hacerlo, deberá informarlo sin demora al banco emisor. A menos que el banco emisor especifique lo contrario en su autorización o petición de confirmación, el banco notificador notificará el crédito al beneficiario sin añadir su confirmación.

d) Estos compromisos no pueden ser modificados o cancelados sin el acuerdo del banco emisor, del banco confirmante (si lo hay) y del beneficiario. La excepción parcial de modificaciones contenida en un sólo aviso de modificación, no tendrán efecto sin el acuerdo de todas las partes arriba mencionadas.

III. Formas de utilización.

A. El crédito pagadero a la vista.

El importe es pagadero tan pronto como el banco recibe y verifica los documentos requeridos. De este modo, el beneficiario puede por lo general disponer en seguida del importe correspondiente.

En ciertas circunstancias, pueden transcurrir unos días entre la transmisión de los documentos y el pago. Estos días representan el tiempo que los bancos necesitan para transferir la suma en cuestión.

Cuando se trata de créditos no confirmados, puede suceder en determinados casos que el banco notificador no proceda a efectuar el pago al beneficiario hasta haber recibido él mismo del banco emisor el contravalor de los documentos.

B. El crédito utilizable mediante letra a plazo (reimbursement credit).

Además de enviar los documentos requeridos el beneficiario tiene que girar una letra a plazo contra un determinado banco (emisor, notificador o un tercer banco). Si los documentos son hallados conformes, el banco devuelve aceptada la letra al exportador si éste así lo desea.

Existe la posibilidad de hacer descontar esta letra aceptada por el banco. Así pues, este efecto a cobrar puede hacerlo inmediatamente efectivo el vendedor, mientras que el comprador no deberá pagar hasta el vencimiento.

C. El crédito como pago diferido (deferred payment credit).

El pago se efectúa inmediatamente a la entrega de los documentos, sino después de un plazo señalado en el crédito.

Mediante el crédito con pago diferido, el vendedor concede al comprador un plazo para efectuar el pago, mientras que el vendedor obtiene la certeza de que este último será efectuado al vencimiento.

IV. Créditos especiales.

A. Stand by letter of credit.

La "stand by letter of credit" es una declaración de garantía en el sentido más lato. Se utiliza principalmente en los Estados Unidos, pues según las disposiciones vigentes en dicho país, los bancos no pueden prestar ninguna garantía.

Con los créditos "stand by" pueden respaldarse, por ejemplo, los siguientes pagos y prestaciones:

- Reembolso de créditos.
- Cumplimiento de contratos de obra.
- Garantía de pago de suministros de mercancías por un tercero independiente de quien las recibe.

B. El crédito automáticamente renovable (revolving credit).

El crédito automáticamente renovable consiste en el compromiso del banco emisor de renovar automáticamente un crédito hasta el límite del importe originariamente convenido, después de la liquidación de una operación. El número de operaciones y el espacio de tiempo dentro del cual éstas se han de efectuar están determinados en el crédito. Este puede ser acumulativo o no acumulativo.

Es acumulativo cuando las cantidades no utilizadas se pueden añadir al cupo siguiente. En los créditos no acumulativos, las cantidades parciales no utilizadas quedan anuladas.

El crédito automáticamente renovable se utiliza cuando un comprador se hace suministrar en determinados lapsos de tiempo determinadas cantidades parciales de la mercancía pedida (contrato de suministros sucesivos).

C. El crédito transferible.

El crédito transferible es aquél en el cual el beneficiario designado en el mismo tiene la posibilidad de encargar a su banco de transferir total o parcialmente el crédito en cuestión a otro beneficiario.

D. El crédito " back to back ".

El " back to back " es un crédito que, en base a un crédito no transferible ya existente (crédito básico), se abre nuevamente en favor de otro beneficiario.

V. El crédito y el exportador.

El crédito puede ofrecer las siguientes ventajas:

- El banco paga independientemente del comprador, en la forma determinada en el crédito.
- El comprador no puede, bajo ningún pretexto, retener el pago.
- Si el comprador quiere hacer valer una reclamación por defecto de mercancía, tiene que hacerlo fuera del ámbito del crédito. Así pues el exportador se encuentra en caso de litigio en una posición más fuerte.
- Se eliminan prácticamente los retrasos que podrían producirse en las transferencias bancarias.
- Los pagos dentro del pago del crédito, se efectúan por lo general con mayor rapidez.

El exportador consigue estas ventajas únicamente si se atiene estrictamente a las condiciones del crédito. Por otra parte, cabe señalar además que, cuando se trata de créditos en moneda extranjera, se puede eliminar el riesgo del cambio mediante la compra a plazo de divisas, aunque por el monto en el país no sea posible esto, tenemos un elemento similar denominado "mercado de coberturas cambiarias a corto plazo" mismo que tendrá un tratamiento especial y detallado más adelante.

A. Selección del crédito por el exportador.

La cuestión de si para un determinado negocio el exportador ha de pedir un crédito irrevocable no confirmado por el banco notificador o confirmado por éste, depende de las circunstancias del caso y de las garantías que el considere necesarias.

Un crédito irrevocable no confirmado:

Siempre que el país del comprador goce de estabilidad política, y su sistema bancario funcione bien y siempre que la mercancía suministrada sea un producto que, en caso necesario, podría ven-

derse de otro modo sin dificultad.

- Un crédito irrevocable confirmado:

Siempre que no concurre alguna de las condiciones arriba mencionadas.

Cuanto más largo sea el plazo de entrega, tanto más difícil resulta estimar cómo va a evolucionar el riesgo en relación con el país del comprador y sus bancos. Si la mercancía que se desea despachar no interesa más que a un reducido número de compradores o es de un tipo especial, las pérdidas que podrían resultar de la no aceptación de los documentos serían considerables.

El exportador puede limitar estos riesgos pidiendo un crédito irrevocable, confirmado por el banco notificador. Así pues, el exportador debería exigir un crédito que implique la presentación de los documentos en su propio país y que sea también pagadero en éste, pues en caso contrario, tendría que soportar las posibles consecuencias del extravío de los documentos al ser éstos transmitidos por vía postal o del envío atrasado de los mismos por el banco emisor. Un crédito pagadero en el extranjero no puede por lo general ser confirmado.

Es recomendable que el exportador haga antes de la conclusión del contrato lo siguiente:

- Informarse si la otra parte contratante es digna de crédito y cuales son sus antecedentes en cuestión de negocios. Por lo general, el banco está en condiciones de ayudarle en la obtención de estas informaciones.

- Saber con qué banco trabaja su cliente. Por lo general, el crédito será abierto por donde el comprador tiene su cuenta.

- Conocer las normas vigentes en el comercio con el país del comprador y sobre las experiencias ya habidas. Las restricciones en materia de divisas y otras prescripciones en el país del comprador pueden retardar la apertura del crédito. Las cámaras de comercio y los bancos le ayudaran gustosamente a obtener las informaciones necesarias al respecto.

- Si está dispuesto a suministrar la mercancía contra un crédito irrevocable no confirmado por el segundo banco, se informa acerca de la solvencia del banco que abre el crédito en el país del comprador.

- Si quiere obtener un crédito irrevocable y confirmado por su banco en su país, el exportador aclara con éste si puede y está dispuesto a dar su confirmación a créditos abiertos en el país del comprador y por cuenta del banco emisor del que se trata.

El contrato de suministro ha de ser redactado de tal manera que no surjan después litigios acerca de la naturaleza, las condiciones y el desenvolvimiento del crédito.

Conviene extremar la prudencia al aceptar condiciones del contrato que prevén, como documentos del crédito, documentos relativos al crédito, documentos relativos al recibo de la mercancía, confirmaciones del progreso de obras y otros por el estilo que haya de suscribir el comprador.

Negándose a firmar tales documentos, el comprador puede impedir que el crédito surta sus efectos.

Por consiguiente, se recomienda exigir, como condición del crédito, una cláusula de plazo límite que prevea la utilización del crédito si la presentación de los documentos suscritos por el comprador. Por ejemplo:

El $x\%$ del importe del crédito es pagadero contra presentación de un documento de recibo de la mercancía, firmado por (comprador), pero a más tardar tantos meses después del embarque, contra declaración del vendedor de que las condiciones del contrato se han cumplido y que el objeto suministrado funciona como es debido. En este caso no se tiene que presentar el documento acreditativo del recibo de la mercancía.

Es recomendable que haga el exportador al concluir el contrato, lo siguiente:

El contrato de suministro ha de contener los datos principales del crédito que el comprador ha de proporcionar. Por ejemplo:

- Banco emisor.
- Confirmación por el banco del exportador.
- Plazo de pago.
- Plazo de validez.
- Quién asume los gastos del crédito.

Los documentos requeridos pueden ser marcadamente afectados por las disposiciones del país del comprador relativas a la importación y por las exigencias del comprador.

La validez del crédito no ha de fijarse con demasiada amplitud y debe abarcar también el plazo necesario para la presentación de los documentos.

En el caso de que el exportador asuma, según el contrato, los gastos que se originen, aclarará previamente con su banco a cuánto ascenderán probablemente.

B. Que debe hacer el exportador al recibir el crédito:

- Tan pronto como recibe el crédito, el exportador verifica si sus condiciones corresponden a las del contrato de suministro, y si él puede cumplir a la letra las cláusulas del crédito.

- Si algunas cláusulas del crédito han de ser modificadas, lo cual con frecuencia exige tiempo, el exportador se pone inmediatamente en contacto con el comprador, a fin de que este haga lo necesario para que el banco emisor efectúe las modificaciones correspondientes.

- La modificación no entra en vigor hasta que el exportador recibe del banco notificador/confirmante el aviso de que la modificación exigida se ha efectuado.

- Cuando se trata de un crédito en moneda extranjera, el exportador reflexiona acerca de si va a asumir los riesgos inherentes al mismo o si le conviene concluir con el banco una operación sobre divisos a plazo.

- El exportador debe leer los artículos 43 al 53 de los URUCD y los coteja con su crédito.

La garantía del crédito queda sin efecto si el exportador deja de cumplir aunque no sea más que una de las condiciones fijadas, pues en tal caso se pueden rechazar los documentos.

C. Los documentos que el exportador debe sujetar a las condiciones del crédito.

Los documentos que concuerdan entodo con las condiciones del crédito hacen posible el desarrollo del crédito sin dar lugar a contratiempos. El exportador debería observar las siguientes indicaciones al extender los documentos:

a) La factura.

-Se extiende por lo general a nombre del comprador mencionado en el crédito.

- Se extiende además en la misma moneda que la del importe del crédito.

- Contiene, a la letra, la misma designación de la mercancía que el crédito.

- El valor de la mercancía, los precios unitarios y las condiciones concuerdan con los términos del crédito.

- Todas las observaciones especiales, confirmaciones y legalizaciones que exijan en el crédito han de figurar en la factura y, siempre que así se exija, han de estar todas ellos firmadas.

b) La letra de cambio (giro).

- Ha de librarse en el mismo idioma que el crédito. Las cláusulas y las observaciones acordadas han de introducirse en la fórmula de la letra.

c) El documento de seguro.

Se tiene que suministrar el documento de seguro exigido en el crédito.

- Se ha de extender en la misma moneda que el crédito.

- Siempre que en el crédito no se acuerde otra cosa, tiene que indicar el valor CIF de la mercancía + un 10 %.

Ahora bien, si los bancos no pueden determinar el valor CIF, en base a los documentos, toman como valor mínimo del seguro el importe de la utilización del crédito, o el importe de la factura comercial si éste es mayor.

- En el documento de seguro se deben de indicar aquellos riesgos cuya cobertura se exige en conformidad con el crédito.

- Del documento del seguro se ha de inferir que la mercancía está asegurada a más tardar desde la fecha de la expedición de la misma.

- Todas las pólizas o certificados de seguro otorgados por la compañía de seguros han de ser remitidos al banco y, si es necesario, han de ser endosados.

d) Los documentos de transporte.

i. El conocimiento de embarque (ocean bill of lading).

Los bancos aceptan bajo este título los siguientes documentos:

- el conocimiento de embarque (ocean bill of lading).

- el conocimiento de embarque con transporte combinado (combined transport bill of lading).

- el conocimiento de embarque abreviado (short form bill of lading).

- received for shipment bill of lading, siempre que lleve la observación " on board ".

Siempre que en el crédito no se autorice expresamente, los bancos rechazan los siguientes conocimientos de embarque:

- Los conocimientos emitidos en virtud de un " charter-party ".

- Los conocimientos emitidos por sociedades de expedición, siempre que éstas no actúen como transportistas o como agentes de un transportista nominalmente designado.

2. Otros documentos de transporte marítimo.

Siempre que en el crédito no se exija expresamente un conocimiento de embarque, los bancos aceptan un documento de transporte que parezca haber sido expedido por un transportista nominalmente designado o por su agente, y que atestigüe la aceptación, la carga y el envío de la mercancía, y que además cumpla todas las demás condiciones del crédito.

En caso de que la serie completa de los documentos de transporte conste de varios originales igualmente válidos, se han de presentar al banco todos los originales.
Si estos documentos se extienden a la orden del exportador o a la orden, se tienen que endosar.

Los documentos de transporte extendidos por sociedades de expedición serán rechazados siempre que no se traten del FIATA "combined bill of lading" o el expedidor no figure como transportista o agente de un transportista nominalmente designado.

3. La carta de porte aéreo (air waybill).

El transportista o su agente confirma en la carta de porte aéreo (AWB) haber recibido la mercancía para transportarla al lugar de destino. Este documento contiene indicaciones sobre la ruta de vuelo, la manipulación de la mercancía y su entrega al destinatario.

En los transportes se utilizan también actualmente las llamadas "house air waybill" (HAWB), por empresas de expedición en los envíos colectivos de flete aéreo. Las HAWB se consideran equivalentes a las AWB corrientes en las operaciones de crédito, siempre que de las mismas se infiera que quien las extiende asume el mismo la responsabilidad como transportista, o que actúa como agente de un transportista nominalmente designado, o siempre que en el crédito se permita expresamente la aceptación de una HAWB.

4. Otros documentos de transporte.

Entre Estos cabe mencionar, por ejemplo:

- El resguardo postal.
- La carta de porte ferroviaria.
- El certificado de recibo para la expedición.
- La carta de porte por carretera.

Por lo general, ninguno de estos documentos es un título valor. Estos documentos prueban la conclusión de un contrato de transporte entre el vendedor y el transportista y tiene un carácter probatorio.

5. Otros documentos.

Otros documentos pedidos además a veces en el crédito, como por ejemplo certificados de origen, facturas consulares, certificaciones de peso, certificaciones de análisis, etc., han de ser extendidos por los servicios señalados en el crédito.

La autenticidad y legalización de ciertos documentos puede exigir, según las circunstancias, un tiempo bastante largo.

B. Que debe hacer el banco al recibir los documentos.

Verifica si los documentos concuerdan en todas sus partes con las condiciones del crédito y con los URUCB. Esta comprobación exige un especial esmero, por lo cual el banco necesita para ello un plazo conveniente.

Si encuentra que los documentos son correctos, el banco procede de la siguiente manera:

a). Crédito confirmado.

Según sea el modo de utilización convenido en el crédito, el banco paga el contravalor de los documentos o acepta a cambio de los mismos una letra de cambio y la pone a la disposición del beneficiario, o bien, si se trata de un crédito con pago diferi-

do, emite a favor del beneficiario una promesa de pago irrevocable.

D). Crédito no confirmado.

El banco notificador no tiene ninguna obligación de pagar, de aceptar ni de emitir una promesa de pago. No obstante, en el caso que lo permitan haberes o acuerdos especiales, el banco pagará inmediatamente o aceptará la letra convenida. De lo contrario, transmite los documentos al banco emisor y le pide la correspondiente cobertura.

Queda al arbitrio del banco notificador el acreditar al beneficiario el contravalor del documento ya antes de recibir la cobertura requerida, aunque con la observación "salvo buen fin".

La observación s.b.f. significa que el beneficiario deberá devolver el importe acreditado más los intereses, los gastos y las diferencias debidas al cambio, caso en que el banco emisor no otorgue la cobertura.

E. Discrepancias en los documentos.

Si se encuentra que los documentos no están en orden, caduca la obligación de pagar del banco. En consecuencia, el exportador pierde la garantía que le fué ofrecida mediante el crédito. Junto con el exportador, el banco busca soluciones que en lo posible, restablezcan la garantía del crédito:

- En caso de ser posible, el exportador puede corregir los documentos o hacer que sean extendidos correctamente, para poder presentarlos dentro de los plazos fijados en el crédito.

- El banco notificador puede solicitar del banco emisor la habilitación para admitir los documentos, a pesar de las discrepancias observadas.

De acuerdo con el exportador, el banco notificador puede enviar los documentos al banco emisor para el cobro.

Corresponde al banco notificador/confirmante decidir si, en caso de tratarse de un crédito a la vista, va a proceder a acreditar, salvo buen fin, al exportador, a pesar de las discrepancias observadas en los documentos.

F. Salvo buen fin.

Con un pago salvo buen fin, el banco notificador/confirmante complace al exportador, a pesar de que no está obligado a ello ni

está habilitado para hacerlo en virtud de las cláusulas del crédito. Caso de que los documentos no sean aceptados por los mandantes o por el banco emisor, el banco notificador exigirá el reembolso del importe acreditado, junto con los intereses devengados, los gastos y los eventuales diferencias de cambio.

G. El crédito y la garantía contra los riesgos de la exportación COMESEC.

Comesec, es la Compañía mexicana de seguros de crédito. Esta ofrece el seguro de crédito de exportación, servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

El propósito de este seguro es crear un clima propicio que estimule la participación de los empresarios nacionales en los mercados exteriores y facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos.

La Ley General de Instituciones de Seguros contempla al seguro de crédito como un ramo de la operación de daños. Su funcionamiento, formas de contratación, etc., están previstos en la Ley sobre el Contrato de Seguro.

VI. El crédito y el importador.

A. Las ventajas que ofrece el crédito son:

- Abriendo un crédito, el importador confirma su solvencia y, en determinadas circunstancias, puede obtener mejores condiciones de pago.

- La mercancía es suministrada conforme a las condiciones acordadas en el crédito.

- El comprador recibe dentro de plazo útil los documentos que le exigen.

- El comprador tiene la certeza de que sólo debe pagar si los documentos concuerdan en todo con las condiciones del crédito.

Por otra parte, cabe señalar que el riesgo imparable del cambio monetario en los créditos de importación concluidos en moneda extranjera puede eliminarse mediante una compra a plazo de divisas.

B. El crédito que proporciona el importador.

En la mayoría de los casos, el vendedor extranjero pedirá un crédito irrevocable. El banco emisor asume la obligación del pago por cuenta del importador. Esta caución se ha de fijar mediante un acuerdo de crédito entre el banco emisor y el importador. Ahora bien, si el vendedor extranjero insiste en exigir además la confirmación del crédito por un banco de su propio país, habría de tomar a su cargo los gastos suplementarios que de ello resulten.

En caso de que el importador convenga con el vendedor en fijar un plazo más largo, se tiene un crédito con letra de cambio a plazo o con pago diferido. Esta forma de créditos origina para el importador gastos suplementarios, al prestar el banco emisor una caución de mayor duración.

Para dar orden de abrir un crédito, los bancos facilitan a sus clientes gratuitamente los correspondientes impresos.

Al llenar los diversos rubros, se han de tener en cuenta los siguientes puntos en la orden de apertura del crédito:

a). Beneficiario.

Se deberán escribir completos y correctamente el nombre y la dirección de la firma. Los datos incompletos o incorrectos dan lugar a retrasos y gastos suplementarios evitables.

b). Importe.

Si la suma del crédito va acompañada del término "cerca de", "aproximadamente" u otro equivalente, ello significa que se permite una diferencia de hasta un 10% en más o en menos. En tal caso se ha de utilizar ese mismo término con la cantidad de mercancía. URUCD, Art. 43a.

c). Validez.

La validez y el plazo para la presentación de documentos después del envío de la mercancía han de ser fijados de tal manera que el exportador tenga bastante tiempo para producir sus documentos y hacerlos llegar al banco.

En el lugar de la validez hay que poner o el domicilio del banco notificador o del banco emisor. URUCD, Arts. 47, 51, 52, 53.

d). Relación bancaria.

Si no se indica ninguna relación bancaria, se deja al banco emisor la libertad de elegir el banco corresponsal.

e). Condiciones de utilización.

Los posibles condiciones de utilización, que han sido tratados con anterioridad en el capítulo segundo, III.

f). Documentos requeridos.

Aquí indica exactamente el importador qué documentos necesita, con el objeto de asegurarse contra el suministro de mercancía de calidad inferior, pueda exigir, por ejemplo, le sean facilitados los certificados de análisis o de calidad. Por lo general, éstos son expedidos por firmas especializadas en la materia.

g) Notify-address.

La notify-address es aquella a la cual se notifica la próxima llegada del barco al puerto de destino, o la llegada de la mercancía al aeropuerto y, dado el caso, también los daños sufridos durante el transporte.

h) Designación de la mercancía.

Con objeto de prevenir malentendidos, la designación de la mercancía y la indicación de la cantidad han de ser breves y precisas.

URUCD, Art. 5

En caso de que el importe del crédito lleve la mención "aproximadamente", la indicación de la cantidad debe llevar también esa misma mención.

URUCD, Art. 43a+b

1) Orden de confirmación.

Puede suceder que el beneficiario extranjero exija una confirmación del crédito por el banco en su país.

Las formulaciones claras agilizan la liquidación de la operación.

Al efectuar la verificación del cumplimiento de las condiciones del crédito, los bancos se basan exclusivamente en los documentos presentados y no en las cláusulas del contrato. Por consiguiente, es muy importante que se pidan en el crédito documentos que demuestren claramente el cumplimiento de los acuerdos entre el importador y el exportador.

C. Modificaciones en las condiciones del crédito.

Una modificación en las condiciones del crédito introducida por el importador sólo tendrá efecto si todas las partes, es decir, el banco emisor, el exportador y, dado el caso, también el banco extranjero confirmante, están de acuerdo con la modificación.

URUGUAY, Art. 10d

Al recibir los documentos, el banco emisor verifica si éstos, por su aspecto formal, concuerdan con los términos del crédito y con las disposiciones de los URUGUAY, y adeuda la cuenta del importador

Los documentos conformes al crédito no pueden ser rechazados porque la mercancía no haya sido suministrada conforme al contrato.

La cuestión de la garantía y responsabilidad del banco está regulada por los Usos y Reglas Unitarios.

VII. El crédito y el intermediario.

Los bancos ofrecen las siguientes posibilidades para la realización de operaciones de crédito en el comercio de tránsito internacional:

A. El crédito transferible (transferable letter of credit).

Permite al intermediario hacer transferir sus propios proveedores el crédito abierto a favor de él mismo, de modo que él no tiene que exponer sus propios fondos sino en limitada medida.

Tiene que ser designado con claridad como "transferible" (transferable). URUCD, Art. 54b

La transmisión de cantidades a diversos vendedores sólo es posible si el crédito original permite suministros parciales. Tratándose de un crédito transferible, los documentos se han de exigir de tal modo que puedan ser utilizados también para el crédito original. URUCD, Art. 54e

Huelga decir que el intermediario tiene el derecho de sustituir la factura correspondiente al crédito transferido por su propia factura. URUCD, Art. 54f

Al efectuarse la transferencia, la suma asegurada ha de ser fijada de modo que, por lo menos, cubra el importe asegurado exigido en el crédito original.

El crédito sólo puede ser transferido en las condiciones fijadas en el crédito original. No obstante, se permiten las siguientes excepciones:

- Se pueden reducir los precios unitarios y el importe del crédito.

- Se pueden acortar el plazo de expedición y el plazo de vigencia. Caso de que el intermediario quiera guardar la mayor discreción en lo tocante a la identidad del comprador y del vendedor, pide en el crédito original documentos que no permitan inferir quiénes son el comprador y el vendedor.

URUCD, Art. 54c

El intermediario hace que el que solicita el crédito original consiga la apertura de éste de la manera más sencilla posible.

Cuanto menos documentos se piden y cuanto más sencillas son las condiciones estipuladas en el crédito original, tantas menos dificultades surgen en el desarrollo y liquidación de la transacción.

Los créditos transferibles requieren atención y conocimientos especiales.

B. La cesión del producto del crédito.

Si existe entre el intermediario y su proveedor una relación de confianza suficientemente grande, éste se conformará, en ciertas circunstancias, con la cesión de una determinada suma, en lugar de un nuevo crédito. En tal caso, por orden del beneficiario del crédito, el banco prometerá al proveedor el pago de la suma cedida de los importes disponibles del crédito.

UNICED, art. 55

La garantía dimanante de la cesión no se puede equiparar a la que ofrece el crédito "back to back" ni tampoco a la del crédito transferible, pues el beneficiario de la cesión no puede influir en la presentación de documentos conformes al crédito por el intermediario (beneficiario del crédito).

De este modo, el proveedor tiene la promesa de que, en virtud de la cesión que se le notifica, la parte del crédito que le corresponde no será utilizada de otra manera.

VIII. Relaciones entre el banco emisor y el ordenante.

Estas relaciones pueden comenzar cuando una persona o empresa requiere realizar una compra, para tal efecto, su proveedor le solicita el pago a través de un crédito documentario en su cotización, condición que también se debe especificar en el contrato de compra-venta o en el pedido. Para tal fin, el comprador debe acudir al banco de su preferencia para solicitar la apertura de un crédito documentario, ya sea de importación o doméstico.

Al presentarse ante su banco, éste le requiere información de tipo financiera, tal como balances, estado de pérdidas y ganancias e información de tipo comercial así como referencias bancarias y comerciales.

La documentación anterior es analizada por el banco, quien procede a realizar un estudio crediticio para determinar la solvencia moral y económica del solicitante. Si este estudio es positivo, el banco podrá otorgarle el crédito documentario por esa única vez; y si el cliente lo hubiese solicitado, el banco podrá otorgarle una línea de crédito sobre la cual se puede hacer un uso más amplio, incluyendo la realización de estas operaciones en forma periódica, con la única restricción de que no sobrepase el monto de la línea.

Cuando los resultados que arroja el estudio crediticio son negativos, los bancos solicitan, para otorgar el crédito mencionado, garantías colaterales, tales como la hipoteca de bienes inmuebles; el depósito en garantía del importe del crédito o de su equivalente; garantías en inversiones; avales o deudores solidarios; cuenta bloqueada que es el caso en el que el cliente, en vez de depositar dinero o valores, da instrucciones al banco emisor del crédito para que cargue en la cuenta que tiene abierta con él, los gastos y otras obligaciones que se deduzcan de la apertura del crédito documentario, * 31 sin olvidar que en este aspecto justamente entra el crédito back to back como otro tipo de garantía.

El hecho que se mencione el nacimiento de las relaciones bajo este aspecto, no limita el que las mismas puedan nacer primeramente por negocios de otra índole, de tipo doméstico o internacional, de tal suerte que el nivel porcentual de esta segunda práctica es el más común.

Las relaciones entre el banco emisor y el ordenante pueden quedar establecidas bajo cualquiera de los dos ángulos antes mencionados, sin embargo, en ambos casos, es necesario que el ordenante tenga o establezca una cuenta o cuentas de cheques, de acuerdo a sus necesidades, a través de las cuales se facilitan las operaciones bancarias y financieras de ambas partes.

Si consideramos lo antes expuesto, es fácil suponer que nuestra sugerencia es que el ordenante, al acudir al banco de su preferencia, tenga previamente establecidas dichas relaciones, ya que de no hacerlo, los trámites y estudio de crédito antes mencionados podrían demorar sus operaciones de comercio exterior.

IX. Relaciones entre banco emisor y banco corresponsal.

Las relaciones entre el banco emisor y el banco corresponsal pueden ser establecidas de dos formas:

A. Relaciones de corresponsalia indirecta.

Estas relaciones consisten en la correspondencia que se cruzan los bancos entre sí, que va desde simples cartas de presentación y ofrecimiento de servicios, hasta el intercambio de documentos de control como son: informes o memorias de actividades, libros o folletos con el catálogo de firmas de los funcionarios bancarios habilitados y autorizados por cada uno de los bancos para suscribir obligaciones, intercambio de claves secretas para la transmisión de mensajes por telex o autenticadores del sistema de comunicación swift, así como el intercambio de términos y condiciones de las operaciones de comercio internacional, y el envío o recibo de publicaciones que expiden cada uno de los bancos.

Como se podrá observar, este tipo de corresponsalia no incluyó el intercambio de operaciones comerciales entre las instituciones, a excepción de las cobranzas simples o documentarias, las cuales si se pueden realizar bajo este tipo de relación.

B. Relaciones de corresponsalia directa.

Este tipo de corresponsalia incluye, además de lo marcado en la corresponsalia indirecta, el que los bancos, en forma unilateral o bilateral, se abran cuentas de cheques para el uso de las operaciones internacionales que se intercambian, por lo que existiendo las cuentas de cheques podrán enviar o recibir órdenes de pago, expedirse giros a su cargo o a su favor, permitiendo con lo anterior un flujo combinado de servicios que no irá más allá de operaciones pagaderas a la vista, y sin riesgo crediticio para ninguna de las partes, ya que las operaciones mencionadas, a efecto puedan ser honradas, requiere la obligatoriedad del banco cuentahabiente de mantener fondos suficientes para cubrir siempre sus obligaciones, aunado con la obligación del banco que lleva la cuenta de pagar las operaciones que le sean presentadas, siempre y cuando existan fondos y las operaciones cumplan con los requisitos de la ley que para tal efecto sean aplicables.

La relación corresponsalia directa se puede considerar aun más completa cuando una o ambas partes se extienden líneas de crédito para confirmar créditos documentarios, así como para financiar las operaciones de comercio exterior o dar crédito en forma di-

recta a través de adelantos o financiamientos al comercio exterior de cada uno de los países en que se ubican los bancos

Si se presentara este caso, el banco que otorga la línea de crédito a otro banco, estudia en forma similar al banco que solicita la línea de crédito, cual si ésta le fuera solicitada por una empresa o persona física, de tal manera que para estos casos utilizan los informes anuales, balances y los estados de pérdidas y ganancias de los bancos, sometiéndolos también a un análisis de crédito.

Si la solvencia moral y económica del banco le es satisfactoria al banco que realiza el estudio, procede a dar aviso al solicitante de que le fué concedida la línea de crédito solicitada, procediendo a darle a conocer los términos y condiciones de la misma. Si no fuera favorable el dictamen, igualmente se procede a indicar al banco solicitante que le fué denegada dicha línea de crédito, indicando la causa de la negativa.

Como se podrá observar, las relaciones entre el banco emisor y el banco corresponsal nacen de una forma similar a las del ordenante con el banco emisor. Y para el caso de la operación de créditos documentarios, las relaciones de corresponsalia son de tipo directo.

X. Relaciones entre el banco corresponsal y el beneficiario.

En este caso particular, es muy común encontrar que cuando un banco corresponsal avisa a un exportador, vendedor o prestador de servicios la apertura de un crédito documentario a su favor, no tengan relaciones entre sí, sin embargo, en muchas ocasiones este primer contacto permite que el exportador, vendedor o prestador de servicios pueda iniciar relaciones duraderas con este corresponsal.

No es necesario para el caso del crédito documentario el que el beneficiario tenga relaciones directas con el banco corresponsal, ya que las propias modalidades utilizadas en el crédito documentario pueden dar margen a que dicho beneficiario utilice los servicios de su banco o los del corresponsal.

Por lo tanto, podemos concluir que las relaciones entre el banco corresponsal y el beneficiario no obligan a ninguna de las partes a establecer las relaciones, si estas no existieran, cuando el crédito documentario sea anunciado al beneficiario.

Citas Bibliográficas. *

* 30 Swiss Bank Corporation. Operaciones Documentarias. op. cit.
p 47

* 31 Kozalchyk, Boris Dr. op. cit. pp 179 y 180.

Capítulo tercero.

La documentación y el aspecto legal de la instrumentación del crédito documentario.

I. Documentos relativos a la apertura de crédito.

A. La solicitud.

"En la solicitud se establecen las instrucciones que el cliente (acreditado importador) da al banco (receptor, emisor, acreditante), para que éste las cumpla en forma literal. Las instrucciones deben ser claras y precisas". # 32

El artículo 5 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios establece:

"Para evitar cualquier confusión o malentendido, los bancos deberán desestimar cualquier intento de incluir detalles excesivos en el crédito o en cualquiera de sus modificaciones". # 33

"Datos que debe contener:

- Condiciones de crédito y autorización de crédito.
- Datos relativos al control de cambios.
- Nombre del beneficiario vendedor (con todo detalle).
- Domicilio del beneficiario (incluyendo ciudad y país).
- Importe del crédito otorgado (con número y letra; tipo de moneda y el país a que corresponda).
En el importe del crédito NO se incluirán cantidades adicionales por intereses, gastos y comisiones.
- Forma de notificación (correo, télex, mensaje swift).
- Deseo de que el corresponsal (banco notificador, debe o no otorgar su confirmación).
- Forma de disposición del crédito (a la vista o mediante aceptación).
- Descripción de los documentos (que el beneficiario tendrá que dar a banco notificador para que éste le pague).
Algunas mercancías requieren de diversos "certificados", como por ejemplo: de origen, de calidad, de acidez, de densidad, etc., en su caso, se recomienda indicar por quienes serán emitidos." # 34

En cuanto al conocimiento de embarque, se indicará: el nombre de la persona a cuya orden sea expedido. Cuando el crédito se estipule CON CONTROL, el conocimiento tendrá que expedirse a favor del banco. El flete debe estar pagado o por cobrar y por supuesto, la indicación de los puntos de embarque y destino.

Para las mercancías, en términos generales, sin especificar en detalle, indicando el número de unidades, marca modelo, en forma breve, clara y preciso.

Es muy recomendable facilitar la revisión del correspondiente, así como evitar posibles dificultades para la recuperación, procurando que la descripción de la mercancía sea lo más genérico posible.

Por lo que se refiere a la vigencia, ésta es libremente fijada por el acreditado-comprador, en razón de la urgencia que pueda tener de recibir las mercancías en una determinada fecha. Con un máximo de 180 días.

Si el crédito prevé transportación terrestre entre México y países vecinos, mencionar claramente en el espacio destinado para ello los documentos y nombre del agente aduanal a cuyo nombre se deben remitir.

Existe la posibilidad de que ya tramitado el crédito, por aspectos circunstanciales haya modificaciones a las condiciones y términos originales. Esta situación se solventa con mensajes adicionales conocidos como "modificaciones" o "enmiendas", solicitados y aprobados por el ordenante a su banco emisor para su notificación al beneficiario.

En caso de no tramitarse, esto se traducirá en discrepancias que mantendrán el pago del crédito en suspenso hasta que dichas discrepancias se acepten por parte del comprador.

B. El contrato.

El contrato en cuestión se instrumenta como una apertura de crédito y se denomina técnicamente como: Contrato de apertura de crédito documentario.

A través de este financiamiento, el banco, otorga al cliente importador-acreditado, una suma de dinero específico, en la que no se encuentran comprendidos intereses, gastos o comisiones.

El acreditante se compromete a que a través de un banco correspondiente se pondrá a disposición del vendedor de la mercancía la suma de dinero que corresponda, siempre y cuando este último cum-

pla con lo que se señala en el crédito comercial.

Por otra parte, las obligaciones del cliente-acreditado son las siguientes:

- Pagar o reembolsar al banco acreditante el importe del crédito, en el plazo establecido, más intereses, comisiones y gastos.
- Garantizar al banco acreditante el reembolso del crédito.

Es importante señalar que el pago o reembolso puede hacerse de dos maneras:

- Mediante la provisión de fondos.
- Mediante el reembolso posterior del crédito.

Respetando en todos los casos las disposiciones del Control de Cambios vigente.

C. La letra de cambio.

En caso de que se requiera la presentación de letra de cambio, el crédito documentario siempre indica a cargo de quién debe emitirse dicha letra.

El crédito documentario puede exigir letra de cambio de la siguiente manera:

a) Si el crédito indica letra de cambio a la vista emitida contra el banco correspondiente, debe llevar los siguientes datos:

1. Número.
2. Lugar y fecha de expedición.
3. Vencimiento, en este caso es a la vista.
4. Fecha de pago, a la vista.
5. Importe. Se escribe en número y con la abreviatura de la moneda en que se realiza la operación.
6. Ciudad y país donde tiene su domicilio el beneficiario.
7. Nombre o razón social del beneficiario.
8. Importe con letra, indicando la moneda de la operación.
9. En el ángulo inferior izquierdo se escribe el nombre y dirección del banco correspondiente.
10. En el ángulo inferior derecho se escribe el nombre o razón social del beneficiario, para que sea firmada por el funcionario autorizado de la empresa.
11. Debe ser endosada en el reverso, anotando el nombre o razón social del beneficiario, debajo de la cual figura la firma del anverso.
12. Debe llevar la cláusula de "Giro a al amparo del Crédito In-

comentario número .. del Banco..*, o el número en la referencia.

b) Si el crédito exige letra de cambio girada sobre el banco emisor:

Con procedimiento similar, excepta que en el ángulo inferior izquierdo se consigna el nombre y la plaza del banco emisor.

c) Letra de cambio a plazo.

Dicho plazo está determinado por las condiciones del crédito. Por lo general, las letras de cambio a plazo no se endosan sino hasta que ha expirado el plazo especificado y se solicita el pago. El procedimiento más común en las letras de cambio a plazo es que el acreedor las presente al banco corresponsal o emisor para su aceptación y le sean devueltas para que las retengan hasta que llegue el vencimiento del documento. Pero un beneficiario que emite una letra de cambio a plazo puede solicitar al banco aceptante o a otro banco la descuento fuera de la operación del crédito documentario. En tal caso, la letra de cambio debe endosarse al ser descontada.

Es recomendable verificar los siguientes puntos, antes de presentar la letra de cambio al banco junto con los documentos:

- Si está correctamente fechada.
- Si está girada conforme a las prescripciones del crédito.
- Si el importe en número y letra es el mismo y si es correcto. (Por regla general, el importe de la letra debe corresponder al importe de la factura. (excepto que el crédito documentario disponga otra cosa).
- Si la plaza en que será pagadera es correcta.
- Si está girada y firmada por la parte que aparece como beneficiario del crédito.
- Si está girada contra la parte indicada en el crédito.
- Si está correctamente endosada, si se requiere un endoso.
- Si contiene la letra todas las cláusulas y observadas acordadas.
- "En las letras de cambio a plazo no debe haber endosos restrictivos, tales como: "valor para cobranza únicamente", o "para depósito únicamente", si lo mismo va a ser descontada". # 35
- "En las letras de cambio a plazo no deben aparecer las palabras "sin recurso", ni en la firma ni en el endoso". # 36

or

II. Documentación relativa a las mercancías.

A. La factura.

a) Factura comercial.

Es la constancia de una transacción comercial realizada entre el comprador y el vendedor, la cual identifica las mercancías y especifica la suma de dinero que el comprador debe pagar por concepto de la mercancía, de acuerdo a la cotización empleada.

La siguiente es información que normalmente tiene una factura comercial:

- Nombre y dirección del vendedor.
- Número de la factura.
- Nombre y dirección del comprador.
- Fecha de facturación.
- Número de pedido del cliente.
- Referencias diversas.
- Consignatario.
- Medio de transporte.
- Lugar de embarque.
- Destino final.
- Condiciones de pago.
- Moneda en la que se realiza la venta.
- Número y clase de paquetes.
- Peso bruto.
- Volumen.
- Marcas y números.
- Cantidad de las mercancías.
- Descripción de las mercancías.
- Precios unitarios.
- Valor de la mercancía.
- Otros gastos.
- Valor total de la factura.
- Término de venta.
- Certificación.
- Firma autorizada de la empresa.

Si así lo estipula el crédito documentario, la factura comercial

también debe contener una notarización, legalización o visa consular. Estos son requisitos indispensables para algunos países, pero no son necesarios para otros.

Además de lo anterior, debe revisarse que todos los cálculos, sumas y cargos de la factura estén correctos. No deben presentarse facturas provisionales, a menos que el crédito lo autorice.

b) Factura consular.

Otro tipo de factura que puede solicitarse en el crédito documentario es la factura consular, cuyas funciones son las siguientes:

- Facilitar el trabajo de la aduana en lo relativo a la determinación de derechos en el país de destino.
- Evitar las dificultades del idioma.
- Controlar las importaciones de productos suntuarios para que no se gasten divisas innecesariamente.
- Respaldar los futuros pagos que se hagan bajo el régimen de control de cambios.
- También sirve para datos estadísticos.

Es utilizada con frecuencia en América Latina, exceptuando a Chile y Brasil, y en otros países, como Filipinas, Taiwán, Turquía y Liberia.

En México, y en cualquier país, las facturas consulares se obtienen en los consulados de los respectivos países importadores, donde tienen formas impresas modelo, para ser llenadas por el exportador, anotando los datos en los espacios tal y como se pide en dicha forma.

En algunos países, la factura comercial se convierte en factura consular cuando es revisada por el Cónsul.

La factura consular debe contener:

- Declaración acerca de la exactitud de los datos que contiene.
- Lugar de expedición.
- Fecha.
- Descripción general de la mercancía.
- Nombre y dirección del exportador.
- Nombre y dirección del comprador.
- Medio de transporte y nombre de la línea.

- Fecha de embarque.
- Lugar de salida.
- Lugar de destino.
- Término de venta.
- Marcas y números.
- Tipo y número de paquetes.
- Cantidad y descripción del producto.

- Precios unitarios y totales.
- Valor doméstico de mayoreo, unitario y total.
- Valor totales de las mercancías.
- Valores incluidos o excluidos del precio de compra.

Y con mucha importancia, lo siguiente:

- Que esté firmada y visada, con el sello oficial del Consúl del país importador o de una Nación amiga, si el crédito así lo indica.
- Si el crédito documentario lo requiere, por ejemplo, en duplicado, los dos copias deben corresponder a la forma oficial. Las copias en blanco no se aceptan a menos que el crédito expresamente lo permita.
- Todos los espacios de la forma deben estar completados con la información requerida.
- No debe contener alteraciones, borraduras, añadiduras, etc., sin la aprobación e iniciales del Consúl que la firma. Lo más común es solicitar una carta de correcciones o modificaciones, visada por el Consúl la cual se anexa a la factura consular.

c) Factura aduanal.

Al igual que la factura consular, debe presentarse junto con la factura comercial. La información que se solicita en su formato debe ser llenada en estricto apego a la factura comercial y al crédito documentario, además, también hay que proporcionar los datos adicionales que élla solicita.

Por lo general, consta de :

- Nombre y dirección del vendedor o exportador.
- Fecha de embarque hacia el país de destino.
- Número de facturas, fecha y otras referencias.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Nombre y dirección del comprador.
- País de transbordo.
- País de origen de las mercancías.
- Medio de transporte.
- Condiciones de venta y términos de pago.
- Tipo de moneda en que se efectuó la transacción.

- Número de paquetes.
- Descripción del producto.
- Cantidad del producto especificando la unidad de medida.
- Precio unitario.
- Precio total.
- Peso total, neto y bruto.
- Valor total de la factura.
- Nombre y dirección del exportador.
- Nombre y dirección del expedidor u originador de este documento.

d) Factura proforma.

Su carácter es informativo y provisional, ya que su objetivo es establecer con claridad una cotización, para informar al posible comprador sobre el precio y demás condiciones de compra-venta de la mercancía. Su forma es igual a la factura comercial, excluyéndose el número de pedido, otras referencias y la certificación de la exactitud de los datos que contiene.

B. Clasificación de los conocimientos de embarque.

a) Atendiendo al medio de transporte utilizado.

- Marítimos.
- Ferroviarios.
- Terrestres.
- Aéreos.
- Combinados.

b) Atendiendo a las condiciones de compra-venta.

- Con transbordos.
- Sin transbordos.
- Con embarques parciales.
- Sin embarques parciales.

El cliente debe especificar claramente si permite que se efectúen transbordos de la mercancía, o que se efectúen embarques parciales de la mercancía.

C. Documentos de transporte.

Son aquellos contratos que amparan el transporte de las mercancías mencionadas en el crédito documentario.

a) Conocimiento de embarque marítimo.

Es el documento de embarque que exige en el crédito documentario cuando las mercancías son transportadas por mar. Constituyendo el contrato de transporte, en el que se estipula la línea naviera ha recibido las mercancías para su transporte al punto de destino y es, a su vez, un documento que a través de la consignación da derecho a la posesión de las mercancías, y se necesita y puede necesitarse para fundamentar la reclamación de un seguro.

"El conocimiento de embarque se considera, con frecuencia, el más importante de los documentos relacionados con el crédito documentario". * 37

"La uniformidad de la ley sobre conocimientos de embarque marítimo fue lograda mediante la convención internacional de la Haya en 1921, cuyo protocolo, conocido como "Reglas de la Haya", ha sido aceptado por todas las principales naciones" * 38 líderes en el comercio marítimo.

El conocimiento de embarque debe contener:

- Nombre de la línea naviera.
- Nombre del buque y bandera.
- Embarcador.
- Puerto de embarque.
- Puerto de descarga y destino.
- Consignatario.
- Nombre de quién debe ser notificado.
- Marcas y números.
- Número total de unidades embarcadas.
- Descripción de la mercancía.
- Medidas de las unidades embarcadas.
- Peso bruto.
- Flete.
- Tipo de conocimiento marítimo.
- Sobre cubierta.
- Limpio.
- Importe del flete.
- Juego completo.
- Lugar y fecha de expedición.
- Firma.
- Número de conocimiento de embarque.

b) Guía aérea.

Es el documento que ampara un embarque por vía aérea, y debe contener la siguiente información, acorde con los términos y condiciones del crédito:

- Número de guía aérea.
- Nombre de la línea aérea.
- Nombre y dirección del embarcador y número de cuenta.
- Nombre y dirección del consignatario y número de cuenta.
- Nombre y ciudad del agente emisor y número de cuenta.
- Código IATA del agente emisor.
- Aeropuerto de salida y ruta requerida.
- Información contable.
- Moneda.

- Valor declarado para el transporte.
- Valor declarado para la aduana.
- Aeropuerto de destino.
- Fecha de vuelo.
- Monto del seguro.
- Información para el manejo.
- Número de bultos.
- Peso bruto.
- Clase de tarifa y número.
- Peso a cobrar.
- Tarifa.
- Descripción y cantidad de la mercancía.
- Conversión a la moneda en que se cobra el flete.
- Cargos en destino.
- Certificación del embarcador y firma de éste o de su agente.
- Fecha y lugar de expedición.
- Firma del transportador, emisor o su agente.

c) Carta de porte.

Es el documento que ampara el contrato de transporte terrestre y representa el recibo de las mercancías por el transportista. La carta de porte para transporte de la República Mexicana, debe estar perforada con la clave oficial que la Secretaría de Comunicaciones y Transporte haya asignado a la empresa transportista.

Los puntos más importantes son:

- El original de la carta de porte debe de estar fechado, firmado y contener el sello de recibido del porteador o sus agentes designados.
- El embarque puede ser "consignado a", o "a la orden" de la persona o firma que el crédito especifique, según el caso.

- Debe indicar "flete pagado", o "flete por cobrar", según lo indique el crédito.
- La descripción de la mercancía debe ser la misma de la factura comercial y el crédito documentario.
- El lugar de carga y el de la descarga deben ser los estipulados en el crédito, si éste los indica.
- El nombre y dirección de la persona o empresa a quien se notifique deben ser los estipulados en el crédito documentario.
- No puede cambiarse o alterarse ningún dato sin la autorización de la línea transportista o sus agentes.

d) Conocimiento de transporte ferroviario.

Es el documento que ampara el contrato de transporte que celebran el embarcador y la línea ferroviaria, también es el recibo que ampara mercancías.

Es importante lo siguiente:

- El original debe estar firmado, fechado y con el sello de recepción de la línea ferroviaria o de sus agentes autorizados.
- Debe estar "consignado a" o "a la orden de" la parte mencionada en el crédito.
- La fecha de recepción de las mercancías debe caer dentro del plazo de embarque estipulado en el crédito documentario.
- Deberá indicar "flete pagado" o "flete por cobrar", según los términos del crédito.
- La descripción de la mercancía debe corresponder a la del crédito documentario y de la factura comercial.
- Los lugares de carga y descarga deben ser los estipulados en el crédito documentario.
- El nombre y dirección de la empresa a quien se notifica, deben ser los mismos datos que se mencionan en el crédito.
- No debe estipular "carga a cuenta de los cargadores" si el crédito documentario lo prohíbe.
- Cualquier cambio o alteración debe ser autorizado por la empresa ferroviaria o sus agentes.

e) Conocimiento de transporte combinado.

Es un contrato expedido por una sola empresa o persona operadora, quien se hace responsable de las mercancías desde su recepción hasta su recepción hasta su entrega en el destino final, involucrando varios medios de transporte que se utilizarán para hacer llegar las mercancías a dicho destino. Por tal motivo, prueba el recibo de las mercancías y no que éstas han sido colocadas a bordo, como en el caso del conocimiento de embarque marítimo.

Otra característica es que no hay vínculo contractual entre el

usuario y los transportistas de cada etapa; este vínculo solo se establece con la empresa expedidora del conocimiento de transporte combinado. Su contenido es:

- Nombre y domicilio del establecimiento principal del operador.
- Nombre y domicilio del embarcador o exportador.
- Número de documento.
- Referencias de exportación.
- Nombre y domicilio del consignatario.
- Referencias del agente aduanal.
- Ciudad y país de origen.
- Nombre y dirección de la persona o empresa a quien se debe de notificar.
- Itinerario previsto.
- Marcos y números.
- Número y clase de paquete.
- Descripción de la mercancía.
- Peso bruto.

- Medidas de los paquetes.
- Flete correspondiente a cada medio de transporte.
- Debe indicar el número de originales del juego completo cuando involucre transporte marítimo.
- Lugar y fecha de emisión del conocimiento de transporte combinado.
- Firma del operador de transporte o de la persona autorizada para tal efecto.
- Número de conocimiento de embarque.

f) Conocimiento de transporte short form (abreviado).

Es aquel que indica 'algunas de las condiciones de transporte, haciendo referencia a una fuente o a un documento diferente del documento de transporte mismo'. * 39

Su contenido es:

- Número del embarcador.
- Nombre de la empresa de transporte.
- Número del agente.
- Lugar, fecha y nombre del embarcador.
- Consignatario.
- Destino.
- Ruta.
- Número de paquetes.
- Descripción de los artículos.
- Peso bruto.
- Clase o tarifa.
- Columna de verificación.

- Firma del consignante o embarcador.
- Flete pagado.
- Nombre y firma del cajero o agente.

g) Recibo postal o recibo de depósito.

Es el documento que ampara el recibo de mercancías por vía postal, pudiendo ser su medio de transporte el aéreo, terrestre o marítimo. Su contenido es:

- Número de pieza.
- País de destino.
- Sello o autenticación de la oficina postal.
- Lugar y fecha de recepción de las mercancías por la oficina postal.
- Vía por la que se embarcará.

h) Charter party.

También es llamado "Contrato de Fletamento". Es un contrato que ampara cargamentos completos en un determinado barco, fletado especialmente para un embarque específico. Comúnmente, este tipo de documentos los expiden particulares y no empresas transportistas establecidas.

D. Póliza de seguro.

El seguro de transportes responde a las pérdidas o daños fortuitos que pueden sufrir las mercancías durante su transporte, por causas ajenas a la voluntad y al control del asegurado.

En el caso de embarques hechos al amparo de créditos documentarios, el seguro de transportes puede ser contratado por el ordenante, por el banco emisor (como en el caso de embarques C&F, FAS, FOB, etc.) o por el beneficiario (como en el caso de embarques CIF, Flete/Transporte y Seguro Pagado a, etc.) con una compañía de seguros en el país del solicitante.

La póliza de seguro de transportes es el documento legal que prueba el contrato de seguro ante los bancos y los tribunales de justicia, además de servir al asegurado para ejercer las acciones correspondientes contra los aseguradores en caso de siniestro, de acuerdo a las condiciones generales de la misma.

a) Póliza específica.

Se utiliza para asegurar un solo cargamento que puede incluir diversas mercancías, por un solo transporte determinado, y generalmente cuando la empresa o persona tiene necesidad del seguro de transportes ocasional o esporádicamente.

Dicha póliza se debe solicitar a la compañía de seguros antes de realizar el embarque y debe contener:

- Nombre y domicilio del asegurado.

- Moneda.

Debe expedirse en la misma moneda del crédito, a menos que éste especifique lo contrario. (artículo 37 a de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios). * 40

- Fecha de emisión.

No debe ser posterior a la fecha del documento de transporte, pero si éste fuera el caso, debe mencionarse expresamente en la póliza que la cobertura es efectiva, por lo menos, desde la fecha de embarque, despacho o toma o cargo de las mercancías (artículo 34 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios). * 41

- Vigencia.

En el seguro marítimo. El seguro de transportes entra en vigor desde el momento en que los bienes quedan a cargo de los porteadores para su transporte, continúa durante el curso normal del viaje, y termina con la descarga de los mismos sobre los muelles en el puerto de destino.

En el seguro aéreo y terrestre. También entra en vigor cuando los bienes quedan a cargo de los porteadores, pero cesa 48 horas de días hábiles después de la llegada de los bienes al punto de destino estipulado, o con su entrega al consignatario, si esto ocurriera primero.

En envíos postales. La vigencia del seguro se iniciará desde el momento en que los bienes sean recibidos por las oficinas postales y terminará al ser entregados al destinatario.

- Suma asegurada.

El seguro debe proteger las mercancías al menos por el valor CIF o CIP (Flete/Porte y Seguro Pagados hasta el punto de destino convenido), pudiendo agregársele un 10%. Cuando no se pueda determinar el valor CIF o CIP, la suma asegurada debe ser al menos igual al valor de la factura o de los giros presentados al banco para su pago, aceptación o negociación, de estos dos, el que sea mayor (artículo 37 b de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos documentarios).

- Prima.
- Cantidad.
- Medios de transporte que se utilizarán.
- Número de documento de transporte y fecha.
- Lugares en donde comenzará y terminará el transporte.
- Consignatario.
- Marcas y números.
- Riesgos cubiertos.

Todos los riesgos especificados en el crédito deben estar adecuadamente cubiertos en la póliza de seguro (artículos 38 y 39 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios). * 42

El seguro debe cubrir embarques sobre cubierta si las mercancías viajarán sobre cubierta, y a menos que esto se autorice en el crédito.

Debe cubrir todo riesgo si así se requiere en el crédito documentario.

Debe cubrir específicamente riesgos de guerra, cuando así lo indique el crédito documentario, ya que la cláusula de "todo riesgo" no incluye huelgas, alborotos populares, conmoción civil y guerra, los que deben solicitarse a la compañía de seguros.

Debe cubrir los riesgos especiales que el crédito indique, tales como días de estadía en la aduana.

-Deducible.

No debe sujetarse a la cobertura del seguro a un deducible si el crédito lo prohíbe (artículo 40 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios). * 43

- Lugar y fecha en que se firma.

- Firmas autorizadas de la compañía aseguradora.

Debe aparecer la firma de la compañía de seguros, de los aseguradores o de sus agentes (artículo 35a de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios). * 44

También se debe contrafirmar si se requiere este requisito en el crédito documentario.

b) Póliza abierta, global o de declaración.

Es utilizada generalmente para asegurar el movimiento continuo de mercancías, lo cual opera en base a un contrato global, en el que se convienen de antemano las condiciones del seguro para los embarques que efectuará el asegurado (ya sea en el territorio nacional o para importaciones o exportaciones).

Sus ventajas son las siguientes:

- Las condiciones, cuotas y riesgos que ampara el seguro rigen permanentemente para todos los embarques que se realicen al amparo de dicha póliza, evitando negociaciones por cada embarque con la compañía de seguros.

- Se obtienen primas más favorables, ya que se maneja un mayor volumen.

- La aseguradora generalmente indemniza la contribución provisional de la avería gruesa, sin tener que esperar la liquidación definitiva durante un período prolongado.

- Constituye una protección automática a un costo constante.

El objeto primordial de la póliza abierta es que todos los embarques, sin excepción, queden asegurados automáticamente con la compañía de seguros, sin necesidad de aviso previo en cada caso, sin embargo, el asegurado se compromete a declarar, a fin de mes, todos los embarques que haya efectuado. Esto constituye una condición esencial, ya que el incumplimiento de esta obligación es motivo suficiente para que la aseguradora cancele la póliza, a menos que se pruebe que el retraso u omisión de dicha declaración fue involuntario.

El asegurador, a su vez, se compromete a aceptar todos los embarques declarados por el asegurado, sin excepción, sujeto únicamente al límite de la suma asegurada. También se compromete a expedir un certificado de seguro por cada embarque realizado.

La póliza de asegurado abierta tiene un período de vigencia de un año, pero cualquiera de las partes puede darla por terminada mediante aviso escrito, con 30 días de anticipación, en el entendido de que todos los embarques que se efectúen antes de la fecha de cancelación, quedan debidamente cubiertos bajo el seguro, hasta que se reciban de conformidad en el punto de destino.

Las cuotas o primas se convienen tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- Riesgos ordinarios de tránsito.

- Avería particular con la concentración de cuotas que comprenden la cláusula de todo riesgo.

c) Certificado de seguro.

El certificado de seguro es un documento respaldado por una po-

liza de seguro abierta, que incluye un solo embarque realizado al amparo de dicha póliza, por lo tanto tiene las mismas condiciones generales de la póliza abierta. Es el documento que generalmente se solicita en el crédito documentario.

A continuación mencionamos el contenido del certificado de seguro:

- Nombre de la compañía de seguro.
- Número de certificado de seguro.
- Suma asegurada.
- Firma.
- Impuesto.
- Total.
- Nombre o razón social del asegurado.
- Número de póliza abierta al amparo de la cual se expide el certificado de seguro.
- Cantidad, descripción y tipo de embalaje de las mercancías.
- Lugar y fecha en que se firma.
- Firmas autorizadas de la compañía aseguradora.

La importancia del seguro en los créditos documentarios radica en que constituye una protección, no sólo para el comprador y el vendedor, sino también para el banco emisor y el copnfirmante, ya que los productos se consideran, en cierto grado, como una garantía colateral del crédito documentario.

III. Documentos adicionales que las partes convienen.

Existen otros documentos que pueden ser requeridos por el crédito documentario, debido a disposiciones legales del país importador, en el caso de créditos al comercio exterior, y en función del tipo de mercancía de que se trate.

El vendedor, al recibir el crédito documentario, debe checar si es posible proporcionar u obtener en su país los otros documentos que el crédito estipula.

Según el artículo 23 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, * 45 el crédito debe expresar quien debe emitir el o los documentos y el contenido detallado de los mismos, pero si el crédito no lo menciona, serán aceptados por el banco tal como le sean presentados, siempre y cuando su contenido mantenga relación con las mercancías o servicios en él estipulados.

A. Lista de empaque.

A través de este documento el transportista puede comprobar la exactitud del número de unidades de carga, del peso y del volumen del embarque, lo cual también es verificado en el puerto de descarga y en el destino final.

Es recomendable que:

- Listar el contenido de cada unidad de carga;
- Debe cubrir la mercancía facturada.
- Guardar relación con los demás documentos de embarque.
- Si se requiere más de una página, todas deben estar numeradas.
- Contener la firma autógrafa del vendedor.

B. Lista de peso.

Se recomienda que cubra los siguientes datos:

- Contener el peso individual de cada unidad de carga, tanto neto como bruto.
- Debe cubrir la mercancía facturada.
- Guardar relación con los demás documentos de embarque.
- Debe contener la firma autógrafa del vendedor.

C. Certificado de peso.

Debe cumplir con las mismas condiciones de la lista de peso, excepto por la firma que debe ser la de una persona o empresa in-

dependiente y autorizada para certificar el peso. Según el artículo 42 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, * 46 en el caso de transporte no marítimo, los bancos aceptarán el sello o la declaración de peso en el documento de transporte, colocada por el transportista o su agente, a menos que el crédito documentario exija un documento por separado para la certificación del peso.

D. Certificado de inspección.

Hace constar la cantidad, calidad y la conformidad de los productos con lo especificado en el crédito documentario. Debe contener las siguientes características:

- Que cubra la mercancía facturada.
- Que certifique el cumplimiento de lo estipulado y los requerimientos expresados en los términos del crédito.
- Debe guardar relación con los demás documentos de embarque.
- Debe ser expedido y firmado por quien designe el crédito para

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

realizar los servicios de inspección, normalmente por una tercera parte independiente, competente del ramo y que no tenga intereses en la operación.

E. Certificado de análisis.

Sus condiciones son las siguientes:

- Que cubra la mercancía facturada.
- Que certifique el cumplimiento con las especificaciones de análisis contenidas en el crédito documentario.
- Debe guardar relación con los demás documentos de embarque.
- Debe ser expedido y firmado por quien el crédito designe para realizar el análisis, normalmente por una tercera parte independiente, competente del ramo y que no tenga intereses en la operación.

F. Certificado de calidad.

Debe ser de la siguiente manera:

- Que cubra la mercancía facturada.
- Que certifique que la calidad de los productos es la estipulado en el crédito documentario.
- Debe guardar relación con los demás documentos.
- Debe ser expedido y firmado por quien el crédito designe o por la autoridad competente en el país del vendedor.

G. Certificado fitosanitario.

Es un documento requerido para las importaciones y exportaciones de animales o vegetales. En México, es expedido por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

H. Certificado de origen.

Como su nombre lo indica, constituye la prueba de origen de la mercancía que se embarca. En la mayoría de los casos, su objeto es, hacer valer una preferencia comercial en el país del importador. Un país puede expedir varios tipos de certificados de origen, de acuerdo con las clases de preferencias que goce en el exterior.

Son tipos de certificados de origen en México, los siguientes:

- Certificado de origen ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).
- Certificado de origen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
- Certificado de Origen de Artículos Mexicanos. Es tramitado ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Certificado de Origen de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

En general, el contenido de los certificados de origen es :

- El país de origen de la mercancía que certifique, debe ser el que mencione el crédito documentario.
- Debe guardar relación con los demás documentos del embarque.
- Debe ser certificado y firmado por una dependencia gubernamental o independiente, o por una cámara de comercio o industria, según lo especifique el crédito o según el tipo de certificado de que se trate, cuando el crédito no lo especifica.
- Debe contener la autenticación consular, a menos que este requisito no sea necesario.

Citas bibliográficas. *

- * 32 FICEC Plan Integral de Capacitación en Crédito. Créditos comerciales (Créditos documentarios). Número 11. Bancomer S.N.C. México 1989. p.28.
- * 33 Idem.
- * 34 Idem.
- * 35 Harrington, James A. Checkers-Mate for the Letters of credit. Document examiner and checker. Nueva York. Bankers Trust Co. p 3.
- * 36 Idem.
- * 37 Oppenheim, Peter K. El Idioma de las Finanzas Internacionales: Moneda y Bancos. México. ED. Banca y Comercio. 1980. p 71.
- * 38 O'halloran, John L. El ABC de las Cartas Comerciales de Crédito. Nueva York. Manufactures Hanover Trust Co. 1987. p 11.
- * 39 Cámara de Comercio Internacional. Publicación 400. Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios. Paris 1983. p 27.
- * 40 Ibid. p 35.
- * 41 Ibid. p 34.
- * 42 Ibid. p 36.
- * 43 Idem.
- * 44 Ibid. p 34.
- * 45 Ibid. pp 25 y 26.
- * 46 Ibid. p 37.

Capítulo cuarto.

Legislación mexicana e internacional aplicable al crédito documentario.

I. Crédito documentario.

Es común encontrar opiniones diferentes y opuestas tanto entre banqueros como en los usuarios de esta forma de pago, en lo relativo al concepto de que si el crédito documentario se considera realmente crédito y si éste es un título de crédito o no.

Respecto al primer punto, la objeción mayor que oponen los usuarios para considerarlo Crédito, es que en algunas ocasiones los bancos emisores solicitan al ordenante que deje en garantía el 100% del valor del crédito documentario; o de que a la negociación, el banco obliga a la liquidación total o parcial de la operación, según sea el caso. No hay que perder de vista la definición que la Cámara de Comercio Internacional da sobre esta operación y de que el crédito no solo consiste en prestar dinero, sino también en prestar el buen nombre y la fama que una Institución o persona física haya merecido con el tiempo, a través del exacto cumplimiento de sus obligaciones; además, ya mencionamos que no a cualquier banco se le otorga línea de crédito para esta operación, si antes no se prueba la solvencia moral y económica de éste. Los casos en que normalmente un banco pide garantía del 100% son:

- Cuando las líneas de crédito están saturadas.
- Cuando se tiene adeudos considerables en éste o en otros rubros.
- Cuando se trata de un cliente no conocido.
- Cuando el análisis de crédito no satisface a la institución, aunque el cliente sea conocido.

Se dan casos en que, no obstante ser el cliente solvente económicamente, los bancos no comprometen su nombre, si la firma del ordenante no es buena.

Respecto a si es o no un título de crédito, nos remitimos al artículo 55 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, que a la letra dice: "La apertura de crédito comercial documentario obliga a la persona por cuenta de quien se abre el

crédito, a hacer provisión de fondos a la institución que asume el pago, con antelación bastante. El incumplimiento de esta obligación no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito irrevocable. El contrato de apertura de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación."

II. Letra de cambio.

Dentro de la documentación de embarque, normalmente solicitada, como es la factura comercial, el documento de embarque, la póliza o certificado de seguro, generalmente la acompaña una letra de cambio, que a su vez ha levantado opiniones respecto de si debe o no solicitarse cuando la operación es pagadera a la vista.

Si consideramos el título de crédito en forma unilateral, podremos encontrar que en éste queda consignada la obligación de pago marcada en el crédito documentario, por lo que cuando en la operación se obliga al corresponsal a pagar, aceptar o negociar, la letra se expide a su cargo; cuando no asume dicha obligación, la letra se gira a cargo del banco emisor o del asignado en el crédito, pudiendo ser el propio ordenante, como lo consigna el artículo 10 de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios. *

En la práctica bancaria, se observa que esta letra a la vista se recibe junto con la documentación de embarque, pero el emisor la conserva como un documento probatorio de la operación que ha pagado a su corresponsal, independientemente de si éste agregó o no su confirmación, sin embargo, cuando la operación requiere de una letra aceptada por el corresponsal o el emisor, es el beneficiario quien se queda con ella para exigir el pago al vencimiento de la letra.

Por lo anterior y citando a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su artículo 10, diremos: "Son cosas mercantiles los títulos de crédito. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación y demás operaciones que en ellos se consignent, son actos de comercio". *

A través del crédito documentario se llevan a cabo actos de comercio y, como marca el artículo 50 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, "en la letra queda consignado el derecho literal para ejercitarlo"; * lo que significa exigir el pago, sea a la vista o a plazo.

El texto de la Ley Uniforme de Ginebra del 7 de junio de 1930, en su artículo 39 marca que "el librado podrá exigir al pagar la letra de cambio que ésta le sea entregada con el recibo del portador"; * y nuestra propia Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el artículo 129 indica que "el pago de la letra debe hacerse precisamente contra su entrega". *

La letra de cambio cumple el papel de demostrar la existencia de un acto de comercio y que por su autonomía, no importa la causa que le dió origen para que por sí sola tenga vida jurídica propia y el acto de comercio se perfeccione al pago de la misma.

III. Factura comercial.

La factura comercial cumple el objetivo de indicar o demostrar quién es el legal comprador de una mercancía, quién la vende, a que precio, etc.

Cuando este documento traspasa las fronteras mexicanas, vía importación o exportación, tiene que cumplir con los requisitos que marcan las leyes de cada país; en nuestro caso, el Reglamento de la Ley Aduanera indica en el artículo 88 que la factura comercial debe reunir los siguientes requisitos y datos:

I.- Redactarse en español o, en su defecto, acompañarse de la traducción correspondiente, la cual podrá firmarse por el remitente, destinatario o agente aduanal.

II.- Ser presentada en tres ejemplares, mismo número que corresponderá a su traducción.

III.- El lugar y fecha de expedición.

IV.- El nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario, la persona que asuma este carácter la anotará bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.

V.- Las marcas, números, clases y cantidades parciales de bultos y el total de ellos. La falta de alguno de estos datos puede ser suplida por el interesado o agente aduanal, o bien, aceptarse los que consisten en la correspondiente lista de empaque, que deberá quedar agregada a la factura.

VI.- La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase y cantidad de unidades, número de identificación cuando estos existan, así como los valores unitario y global en el lugar de venta. En ningún caso se aceptarán como descripción comercial de las mercancías la que venga en clave.

VII.- Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguro.

VIII.- El nombre y el domicilio del vendedor.* *

Casi todo lo mencionado por la ley como requisitos que debe contener la factura se mencionaron al hablar de los datos que debe llevar la factura, más otros que son requisitos por el propio

crédito documentario. Las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios de la C.C.I. indican en su artículo 41c) * que el único documento donde se debe describir la mercancía literal al crédito es la factura comercial.

También el mismo Reglamento de la Ley Aduanera marca los casos en que no se considera presentada la factura, y el artículo 89 dice: "Se considera como falta de factura para todos los efectos legales, cuando la presentada como tal:

I.- Tenga enmendaduras, borraduras o anotaciones que alteren sus datos originales, excepto en los casos previstos por la fracción v del artículo anterior.

II.- Se haya redactado en idioma distinto al español y no se acompañe la traducción firmada.

III.- Carezca de nombre o domicilio del vendedor.

IV.- Omita señalar, en la especificación comercial de las mercancías la clase, cantidad de unidades, números de series o el valor unitario o global de las mismas en el lugar de venta.

También se considera falta de factura el hecho de que la autoridad aduanera encuentre durante el despacho, mercancías no comprendidas en la factura presentada o en mayor cantidad que la amparada por ésta, salva que en este segundo caso el número de bultos no varíe y el exceso no sea mayor del diez por ciento".

*

Las limitantes que las leyes nacionales marcan para indicar que la factura comercial no se considera presentada, tiene un efecto proporcional a la aplicación que para el pago realizan los bancos.

Para remarcar lo que internacionalmente es aplicable por las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios a la factura, y literalmente el artículo 41 en sus incisos a, b, y c, indican respecto al nombre de quien deben expedirse, al valor y a la descripción de la mercancía:

a. Salvo estipulación contraria en el crédito, las facturas comerciales se deben expedir a nombre del ordenante del crédito.

b. Salvo estipulación contraria en el crédito, los bancos pueden rechazar las facturas comerciales expedidas por un valor superior

al valor permitido por el crédito. Sin embargo, si un banco autorizado a pagar, o a comprometerse a efectuar un pago diferido, o a aceptar, o a negociar en virtud de un crédito, acepta tales facturas, su decisión comprometerá todas las partes, siempre y cuando dicho banco no haya pagado, o no se haya comprometido a efectuar un pago diferido, o no haya aceptado o negociado por un valor superior al importe permitido por el crédito.

c. Las descripción de las mercancías que aparezca en la factura comercial debe corresponder a su descripción en el crédito. En todos los demás documentos, se podrá describir las mercancías en términos generales siempre y cuando no sean incompatibles con la descripción de las mismas en el crédito*. *

IV. Conocimiento de embarque marítimo.

Ahora nos referimos al conocimiento de embarque marítimo en particular. Señalaremos lo concerniente a los requerimientos que la Ley de Navegación y Comercio Marítimos exige en cuanto a su definición.

Definición de fletamento (artículo 157 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos):

"Por el contrato de fletamento, el naviero se obliga a realizar con el buque un transporte marítimo en los términos que se pacten y el cargador se obliga a entregar oportunamente las mercancías u objetos que deban transportarse y pagar el flete". *

Cuando el transporte es de cosas en general, el artículo 167 de la misma Ley dice:

"El contrato de transporte de cosas podrá abarcar total o parcialmente la capacidad de carga del buque, o bien, el transporte de cosas determinadas. Podrá pactarse señalándose específicamente un buque o sobre nave determinada". *

El solicitar un buque determinado y una bandera en particular es de las prácticas que comprador y vendedor realizan y lo exigen en el crédito para asegurarse que la mercancía sólo viaje de esa manera.

La misma Ley de Navegación y Comercio Marítimos estipula lo que debe contener este documento cuando el transporte es de cosas, y en sus artículos 168 y 169 menciona:

Artículo 168. "El contrato de transporte de cosas deberá constar por escrito y el naviero, por sí o por conducto del capitán del buque, expedirá un conocimiento de embarque que deberá contener:

I. El nombre, domicilio y firma del transportador.

II. El nombre y domicilio del cargador.

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

IV. El número de orden del conocimiento.

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

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

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

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

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

Artículo 169. "Si las mercancías hubiesen sido recibidas para su embarque, el conocimiento deberá contener, además:

I. La indicación de "recibido para embarque".

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

III. El plazo fijado para el embarque". *

El documento de embarque es considerado título representativo de las mercancías, lo que significa que es legal propietario quien aparezca como consignatario de la misma, y sólo a él se le podrá entregar la mercancía.

El artículo 170, de la citada Ley dice: "El conocimiento tendrá el carácter de título representativo de las mercancías y consiguientemente, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellas, para ser válido deberá comprender el título mismo". *

El artículo 172 expresa: "Mientras el consignatario no solicite la entrega de las mercancías, el cargador podrá variar la consignación; pero si se expidió conocimiento de embarque, el cargador sólo podrá variar el consignatario si devuelve el título original". *

V. Seguro.

Considerando que el seguro es uno de los requisitos indispensables y obligatorios para la apertura del crédito documentario para asegurar los riesgos que implica el traslado de mercancías, independientemente de a quien le toque tomar el seguro, debemos indicar que hay países, entre ellos México y Japón, que en materia de seguros exigen que sus mercancías de importación o exportación sean aseguradas con compañías de sus propios países.

Cuando el seguro se toma en México, las compañías aseguradoras requeridas para ello, deben asegurar la mercancía en la moneda del crédito; sin embargo, desde septiembre de 1982, no todas las aseguradoras mexicanas cumplen con este requisito, a pesar de que la Cámara de Comercio Internacional en los Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, en su artículo 37a indica:

"Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, los documentos de seguro deberán expresarse en la misma moneda del crédito". *

Y si consideramos que estas reglas tienen carácter de Ley Internacional aceptadas por nuestro país, luego entonces, la cobertura de riesgos se tiene que amparar en la moneda del crédito documentario.

Por lo que respecta al seguro, hemos encontrado que éste es legislado en diferentes leyes mexicanas, que se desprendieron originalmente del Código de Comercio.

El seguro sobre transporte terrestre y sobre daños e incendio, está contenido en la Ley sobre el Contrato de Seguro, * en cambio, el seguro marítimo se encuentra legislado en la Ley de Navegación y Comercio Marítimos. *

Raúl Cervantes Ahumada, tocando el tema de la Legislación en Materia de Seguros, le indica una sección que a continuación transcribimos:

a) "Diversidad de leyes. La legislación mexicana sobre seguros se encuentra diversificada. En primer lugar, señalaremos la Ley del Seguro Social, que establece los seguros de tal clase y organiza el Instituto Mexicano del Seguro Social; en segundo lugar, la Ley de Navegación y Comercio Marítimos que reglamenta los seguros marítimos, y entercer lugar la Ley sobre el Contrato de Seguro y la Ley General de Instituciones de Seguros que, como sus nombres lo indican, reglamentan el contrato y las empresas mer-

cantiles aseguradoras. Dado el interés público que reviste la

industria de seguros, las leyes sobre la materia son en principio imperativas y sólo derogables en casos concretos por voluntad de las partes, cuando las propias leyes lo autoricen.

b) División de la materia de seguros. Según hemos indicado, el seguro responde a una necesidad de previsión para amortiguar o compensar las consecuencias económicas de acontecimientos dañinos. El carácter masivo del seguro -repetimos- ha convertido la industria aseguradora en una función de interés público y este interés se acentúa en las complicaciones de la sociedad moderna, con los riesgos de enfermedad, vejez e invalidez de los miembros de las comunidades humanas.

Por ello, aunque la materia debería ser unificada en cuanto a su interés público, por el carácter de las empresas aseguradoras en los países capitalistas, los campos se han dividido en seguros públicos y seguros privados.

Entre nosotros, por nuestra organización híbrida capitalista cuasi-socialista, los seguros llamados públicos se imparten, conforme a su propia ley, por el Instituto Mexicano del Seguro Social, y los seguros llamados privados se subdividen en seguros marítimos y seguros terrestres que en cuanto a la contratación se rigen, los primeros por la Ley de Navegación y Comercio Marítimos y los segundos por la Ley sobre el Contrato de Seguro, y en cuanto a las empresas aseguradoras, tanto el seguro marítimo como el terrestre están regidos por Ley General de Institución de Seguros". *

Podríamos concluir con lo anterior en que no hay una ley específica que legisle el transporte aéreo, como también no la hay cuando se trata de transportes combinados.

Los incoterms o términos de comercio internacional (Internacional Commercial Terms) son términos o condiciones bajo las cuales el comprador o vendedor convienen en efectuar la operación.

La Cámara de Comercio Internacional regula estos términos a través de su folleto No. 350, publicado en 1980, que contempla el uso de catorce términos comerciales, que van desde la obligación que tiene el comprador de recoger su mercancía en la fábrica, hasta la obligación del vendedor de entregar la mercancía en la bodega del comprador.

Los bancos generalmente utilizan cinco incoterms: EXW, FAS, FOB, C&F Y CIF. A ellos haremos referencia y a lo que textualmente dice el folleto No. 350.

A. En Fábrica. EXW.

*Ex Works (en factoría, en plantación, en almacén, etc.). Significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en fábrica. En particular, él no es responsable por cargar la mercancía sobre el vehículo suministrado por el comprador, salvo acuerdo contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía de este punto al lugar de destino. Este punto representa así la obligación mínima para el vendedor.

El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato, en el punto de entrega, en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.
3. Proveer, por su cuenta, si hubiere lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
4. Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.

5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales

como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarios para poner la mercancía a disposición del comprador.

6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

7. Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o de importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

El comprador debe:

1. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.

2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía hay sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

3. Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.

4. Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.7, incluidos los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

B. Libre al costado del buque (indicando puerto de embarque con-

venido) FAS.

Significa "libre al costa del buque". De acuerdo a este término las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía ha sido entregada al costado del buque, sobre el muelle o en la barcoza. Esto significa que el comprador debe, a partir de este momento, asumir por su cuenta y riesgo la pérdida o los daños de la mercancía.

Conviene anotar que a diferencia de FOB, este término exige que el comprador libere la mercancía para su exportación.

El vendedor debe:

1. Entregar las mercancías de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la forma habitual en el puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido, y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado entregada al costado del buque.
3. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda ayuda necesaria para obtener la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. sujeto a las disposiciones de los artículos B3 y B4, transcritos más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente sea puesta al costado del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos los gastos de todo trámite que el deba cumplir para entregar la mercancía al costado del buque.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega al costado del buque.
7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía al costado del buque.
8. Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo

pague al certificado de origen.

9. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en los artículos del comprador y del vendedor, que se expidan en el país de despacho y/o de origen, (excepto el conocimiento de embarque y/o los documentos consulares) que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

El comprador debe:

1. Dar aviso oportunamente al vendedor del nombre del buque, del lugar de carga y de la fecha de entrega.

2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido entregada efectivamente al costado del buque, en el puerto de embarque designado, en la fecha o dentro del plazo estipulado y pagar el precio convenido.

3. Si el buque por él señalado no se presenta oportunamente, o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes de la fecha convenida, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Si él no ha señalado oportunamente el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en los artículos anteriores 3, 8 y 9.

C. Libre a bordo (puerto de embarque convenido) FOB.

*El vendedor coloca la mercancía a bordo de un buque en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo de pérdida o de daños se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercancía pasa la borda del buque.

El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
3. Obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones de los artículos b3 y b4 (transcritos más adelante), asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluido todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para poner la mercancía a bordo.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del buque señalado.
8. Suministrar al comprador, siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B6) el certificado de origen.

9. Prestar el comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y

riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos aparte de los contemplados en el artículo anterior que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso, para su tránsito a través de terceros países).

El comprador debe:

1. Fletar por su cuenta un buque o reservar el espacio necesario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.

2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque estipulado y pagar el precio convenido.

3. Si el buque por él señalado no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes de la fecha o antes del final del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Asumir los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto en el artículo A9 (Transcrito anteriormente).

6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados contemplados en los artículos A8 y A9 (transcritos anteriormente) incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares. *

D. Costo y flete (indicando puerto de destino convenido) C&F.

*El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o de daños de la misma o de cualquier incremento en los costos se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque.

El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.

3. Obtener por su cuenta y riesgo l licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro de plazo convenido o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable, y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.

5. Sujeto a las disposiciones del artículo B4, transcrito más adelante, asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

6. Suministrar sin demora y por su cuenta al comprador, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento "a bordo" o "embarcado" o de un conocimiento de "recibido para embarque" debidamente endosado.

por la compañía de navegación, certificando que la mercancía está

a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento de embarque contiene una referencia de "Contrato de Fletamento" el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo. Nota: Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser "limpio":

a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: "cajas de segunda mano", "barriles usados".

b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.

c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad o las especificaciones técnicas de la mercancía.

7. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

8. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía.

9. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que causen al tiempo y por el hecho de exportación, así como los gastos de todo trámite que él debe cumplir para cargarla a bordo.

10. Suministrar al comprador, siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B5) el certificado de origen y la factura consular.

11. Prestar al comprador; si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos aparte de los contemplados en el artículo anterior, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

El comprador debe:

1. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor, si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.

2. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga, incluidos los de garrabaje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del mismo.

Nota: Si la mercancía es vendida "C&F Landed" los gastos de descarga incluidos los de garrabaje y de puesta sobre el muelle son por cuenta del vendedor.

3. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que éste haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

4. En el caso que se ha reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de destino y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A11 (transcrito anteriormente).

7. Asumir los impuestos de aduan y cualesquiera otros derechos y tasa exigibles en el momento de la importación.

8. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación o cualquier otro documento del mismo género, que él pueda necesitar para la importación de la mercancía*.

*

E. Costo, Seguro y Flete (indicando puerto de destino convenido)

CIF.

'Este término es idéntico a C&F, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima de seguro. El comprador notará que bajo el presente término, a diferencia del término 'Flete/Porte y Seguro Pagado Hasta' el vendedor está obligado a cubrir el seguro en condiciones mínimas (llamadas condiciones F.F.A.).

El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Contrato por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado por el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque, que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.

3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del tiempo convenido, o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.

5. Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones F.P.A. y debe cubrir el precio CIF aumentado en un 10% si fuese posible. El seguro debe proveer en la moneda del contrato.

Salvo estipulación contraria, los riesgos de ruta no comprenden los riesgos especiales que se cubren en algunos mercados específicos o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares. Entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo, se consideran los de robo, pillaje, merma, rotura, astillado y otros riesgos particulares a ciertos mercados.

A solicitud del comprador, el vendedor debe suministrar por cuen-

ta del primero un seguro contra riesgos de guerra, si es posible en la misma moneda del contrato.

6. Sujeto a las disposiciones del artículo B4, transcrito más adelante, asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que ésta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

7. Suministrar al comprador sin demora y por su cuenta, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro o, en el caso de que la póliza no esté disponible a la presentación de los documentos, un certificado de seguro expedido a nombre del asegurador, dando al portador los mismos derechos como si estuviera en posesión de la póliza y reproduciendo las disposiciones esenciales de esta última. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechada en el plazo estipulado para el embarque y proveer por endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento "a bordo" o "embarcado" o un conocimiento "recibido para embarque" debidamente endosado por la compañía de navegación, certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía estará fechada dentro del plazo convenido para el embarque.

Si el conocimiento de embarque hace referencia al "Contrato de Fletamento", el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo.

8. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como la verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía.

10. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que graven la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargarla a bordo.

11. Suministrar al comprador, siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B5H) el certificado de origen y la factura consular.

12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta

y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos aparte de los mencionados en el artículo anterior que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

El comprador debe:

1. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor, si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.

2. Recibir la mercancía en el punto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga, incluidos los de gabarraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del flete.

Si suministrar un seguro contra riesgo de guerra, el comprador asumirá los gastos.

Nota: Si la mercancía es vendida 'CIF Landed' los gastos de descarga incluidos los de gabarraje y de puesta sobre el muelle, son por cuenta del comprador.

3. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

4. Si habiéndose reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de destino y no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para cargar, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Asumir los gastos de obtención y el costo de certificado de origen de los documentos consulares.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo de certificado de origen de los documentos contemplados en el artículo A12 (transcrito anteriormente).

7. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y

tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

8. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación, o cualquier otro documento del mismo género que el pueda necesitar para la importación de la mercancía*
*

VII. Aplicación de los incoterms en la Ley de navegación y comer-

cio marítimos.

No obstante que las Reglas de la Cámara Internacional en este rubro son aceptadas por nuestro país por que son de aplicación internacional, para el embarque marítimo nuestra Ley de navegación y comercio marítimos reconoce los incoterms para su aplicación en los siguientes artículos de esta ley:

*Artículo 213. En la venta libre a bordo (LAB) o (FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempos convenidos. Desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador.

Artículo 214. En la venta LAB el precio de la cosa comprenderá todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo.

Artículo 215. En las ventas al costado del buque (CB o FAS) se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde este momento operará la transmisión de la responsabilidad en los riesgos del comprador.

Artículo 216. En la compra-venta costo, seguro y flete (CSF, CIF o CAF) el precio comprenderá el valor de la cosa más el importe de las primas del seguro y el importe de los fletes hasta el lugar convenido por el comprador.

Artículo 217. En la venta CIF, el vendedor se entenderá obligado: I. A contratar el transporte en los términos convenidos, a pagar los fletes y a obtener del porteador el conocimiento de embarque correspondiente.

II. A contratar y pagar, a favor del comprador o de la persona que éste indique, la prima del seguro sobre las cosas vendidas, el cual deberá cubrir los riesgos convenidos o los usuales, y a obtener del asegurador la póliza y el certificado correspondiente.

III. A entregar los documentos al comprador o a la persona que él indique.

Artículo 218. En la compra-venta CIF la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro.

Artículo 219. Si el vendedor CIF no contratare el seguro en los

términos convenidos o usuales, responderá ante el comprador como hubiere respondido el asegurador. En este caso, el comprador podrá contratar directamente el seguro y aunque no lo contratara tendrá derecho a deducir el importe de la prima del precio de la compra, o a exigir su devolución.

Artículo 220. En las ventas costo y flete (CF) se aplicarán las disposiciones de la venta CIF con excepción de lo relativo al seguro* *

Como se desprende de lo anterior, y comparándolo con lo que menciona la Cámara de Comercio Internacional, no existen divergencias o contraposiciones, por lo que lejos de ser incompatibles, son complementarias la una de la otra.

Citas bibliográficas. * *

- * 47 Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. Editorial Trillas. México 1988.
- * 48 C.C.I. Publicación No. 400 op. cit. pp 15-17
- * 49 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Porrúa. México 1989. (Código de Comercio). 52a Edición.
- * 50 Idem.
- * 51 Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. 13a Edición. México. Editorial Herrero. 1984. p 91
- * 52 Ley General de Títulos y Operaciones de Créditos. op. cit.
- * 53 Ley Aduanera, Reglamento de la ley Aduanera y Disposiciones Relativas. Editorial Información Aduanera de México. 1982.
- * 54 C.C.I. Publicación No. 400 op. cit. p 37.
- * 55 Ley Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera y Disposiciones Relativas. op. cit.
- * 56 C.C.I. Publicación No. 400 op. cit. p 37
- * 57 Ley de Navegación y Comercio Marítimos. 52a Edición. Editorial Porrúa 1985.
- * 58 Ibid. p 521.
- * 59 Ley de Navegación y Comercio Marítimos. op. cit.
- * 60 Idem.
- * 61 Idem.
- * 62 Ley de Navegación y Comercio Marítimos. op. cit. p 523.
- * 63 C.C.I. Publicación No. 400 op. cit. p 35.

- * 64 Ley Sobre el Contrato de Seguro 52a Edición. Editorial Porrúa 1985.
- * 65 Ley de Navegación y Comercio Marítimos. op. cit. pp 475-544.
- * 66 Cervantes Ahumada, Raúl. op. cit. pp 572-573.
- * 67 C.C.I. Incoterms. Paris. I.C.C. Services, SARL 1980. Publicación 350. pp 10-12.
- * 68 Ibid. pp 16-18.
- * 69 Ibid. pp 19-21.
- * 70 Ibid. pp 22-25.
- * 71 Ibid. pp 26-30.

CONCLUSIONES

A manera de conclusiones de este trabajo de investigación, me permito señalar las siguientes particularidades del "Crédito Documentario".

"Tomando en cuenta que el "Crédito Documentario", ha evolucionado al paso de los años, en la actualidad podemos decir que es:

- Una forma de pago segura, no solo a nivel nacional sino también a nivel Internacional.
- Facilita el manejo de operaciones comerciales a nivel Internacional.
- Uniforma los criterios de aplicación de las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional, siendo éstas para todos los países socios.
- Otorga seguridad y confianza a compradores y vendedores nacionales e internacionales que no conozcan o que aún conociéndose desconfían del pago de la entrega de la mercancía.
- Su flexibilidad permite que sea un instrumento adecuado para la negociación de operaciones del Comercio Internacional.

Podemos afirmar que el comprador puede obtener las siguientes ventajas:

- No es necesario que haga un anticipo.
- Seguridad de que el pago solo será efectuado contra la presentación de los documentos previamente estipulados y en los plazos también previstos.
- Acceso a la compra de divisas, independientemente de las modificaciones que puedan ocurrir en el régimen de importación o de control de cambios de un país.

En el caso del vendedor, podemos decir:

- La seguridad de que el pedido no será cancelado unilateralmente.

- Una garantía real de cobrar el monto de la operación, independientemente de la situación financiera y/o de la voluntad del ordenante.

Y para el Banco emisor:

- Además de la garantía personal del cliente se adiciona la garantía misma de la operación, es decir, el objeto de la operación comercial, que el crédito documentario contiene.

La exaltación de las principales características del "Crédito Documentario" antes mencionadas, nos harían creer que todo es belleza en esta operación, sin embargo me atrevo a proponer que para que sea todavía más eficiente y eficaz esta operación, se elabore una reforma a la "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito", en sus secciones tercera y cuarta. Obligándose a reformar estas secciones haríamos al Derecho, un instrumento moderno del Comercio Internacional, lo cual es muy necesario para nuestro país en estos momentos.

Incorporando solo algo de lo que en la práctica se realiza a diario, que es reconocer en la ley las teorías dominantes del Comercio mundial y que son, poco más o menos, las establecidas en la publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional, pero con la adecuación procedimental, sobre todo, de este documento en nuestro ordenamiento jurídico interno mexicano.

Todo esto por si surgieran diferencias de criterios en la operación comercial.

Es bien conocido por todos nosotros que el mundo se reagrupa por las necesidades comerciales en tres grupos dominantes:

- 1.- La cuenca del Pacífico, principalmente países orientales como Japón, o los llamados NIC'S.
- 2.- La Comunidad económica europea, que se prepara para la liberalización y fortalecimiento del comercio para 1992.
- 3.- Y el Mercado común Norteamericano producto del Acuerdo de Libre Comercio (ALC), firmado por Canadá y U.S.A., en donde México no aceptó participar.

Es el momento de reflexionar acerca de nuestro aislamiento del comercio mundial, en donde quizá el reto sea seguirnos preparando

para el comercio mundial y participar con gente más capaz en negociaciones comerciales internacionales, donde no solo sea la carta de crédito materia de estudio jurídico sino también muchas otras operaciones del comercio internacional.

Sea esta nuestra mejor conclusión el invitar a mis compañeros colegas a interesarse en los asuntos del comercio mundial, no solo desde el punto de vista jurídico sino también desde el punto de vista comercial propiamente. Seguro estoy que será de mucho beneficio primero para nosotros como estudiosos del Derecho y después para nuestro país que lo necesita ya.

Queridos colegas sigamos adelante!

Reglas uniformes para cobros.

Publicación No. 322

Disposiciones generales y definiciones.

I. Estas disposiciones y definiciones y los artículos siguientes se aplican a todos los cobros que definen en el punto (B) y obligan a todas sus partes a lo que en ellas se indica a menos que expresamente se acuerde lo contrario, o que contraríen las disposiciones de una ley nacional, estatal o local u otras reglamentaciones que no puedan ser desconocidas.

II. Para los fines de estas disposiciones, definiciones y artículos:

1. A. "Cobro" significa el manejo por los bancos, según las instrucciones que reciban, de los documentos que se definen en el punto B siguiente, con el fin de

- a) obtener la aceptación y/o el pago, según el caso, o
- b) entregar documentos comerciales contra aceptación y/o pago, según el caso, o
- c) entregar documentos según otros términos y condiciones.

B "Documentos" significa tanto documentos financieros como documentos comerciales.

a) "documentos financieros" significa letras de cambio, pagarés, cheques, comprobantes de pago y demás documentos similares que se utilicen para obtener el pago de dinero;

b) "documentos comerciales" significa facturas, documentos de embarque, documentos de propiedad o cualquier otro documento comercial.

C "Cobro simple" (clean collection) significa el cobro de documentos financieros a los que no se agregan documentos comerciales.

D "Cobro documentario" significa el cobro de:

- a) documentos financieros acompañados de documentos comerciales;
- b) documentos comerciales no acompañados de documentos financieros.

2. Las partes interesadas son:

A El "ordenante", es decir, el cliente que confía la operación de cobro a su banco;

B. El "banco remitente", que es el banco al cual el ordenante le ha confiado la operación de cobro.

C. El "banco cobrador", que es cualquier banco distinto del banco

remiteute. involucrado en el trámite de la orden de cobro.

D. El "banco presentador", que es el banco cobrador cuando efectúa la presentación al girado.

3. El "girado" es la persona a quien se le debe hacer la presentación según la orden de cobro.

111. Cualquier documento enviado para su cobro debe ir acompañado por una orden de cobro, que contenga instrucciones completas y precisas. Los bancos sólo están autorizados para actuar según las instrucciones suministradas en dicha orden de cobro, y de acuerdo con estas reglas.

Si un banco no puede, por cualquier razón, obrar de acuerdo con las instrucciones suministradas en la orden de cobro que ha recibido, debe inmediatamente avisarlo a la parte de la que recibió la orden de cobro.

Responsabilidades.

Artículo 1.

Los bancos deben actuar de buena fe y con cuidado razonable.

Artículo 2.

Los bancos deben verificar que los documentos recibidos parezcan corresponder a los que se indica en la orden de cobro y debe avisar, inmediatamente, la falta de cualquier documento a la parte que lo recibieron la orden de cobro.

Los bancos no tiene obligación adicional de examinar los documentos.

Artículo 3.

Para cumplir las instrucciones del ordenante, el banco remitente utilizará como banco cobrador:

A. Al banco cobrador indicado por el ordenante o, en ausencia de tal indicación,

B. A cualquier banco, escogido por él o por otro banco, en el país de pago o aceptación, según el caso.

Los documentos y la orden de cobro pueden ser enviados directamente al banco cobrador, o a través de cualquier otro banco como

Intermediario.

Los bancos que utilicen los servicios de otros bancos con el fin de cumplir las instrucciones del ordenante, lo hacen por cuenta y riesgo de éste.

El ordenante quedará obligado y será responsable de indemnizar a los bancos por todas las obligaciones y responsabilidades que les impongan las leyes o costumbres extranjeras.

Artículo 4.

Los bancos involucrados en un cobro no asumen ninguna obligación o responsabilidad por las consecuencias de la demora y/o pérdida en el trámite de cualquier mensaje, carta o documento, ni por la demora, mutilación, o cualquier otro error que surja en la transmisión de cables, telegramas, telex o en comunicación por sistemas electrónicos, ni por los errores en la traducción o interpretación de términos técnicos.

Artículo 5.

Los bancos involucrados en un cobro no asumen obligación o responsabilidad por las consecuencias de la interrupción de sus actividades originada en fuerza mayor, motines, perturbaciones civiles, insurrecciones, guerras o cualquier otra causa fuera de su control, ni por huelgas o paros.

Artículo 6.

Las mercancías no podrán ser despachadas directamente a la dirección de un banco o consignadas a un banco sin la conformidad previa por parte de ese banco.

En el caso de que las mercancías hayan sido despachadas directamente a la dirección de un banco o consignadas a un banco para su entrega al girado contra su pago o aceptación o según otros términos, sin la conformidad previa de ese banco, el banco no estará obligado a asumir la entrega de las mercancías, las que quedarán a riesgo y responsabilidad de la parte que haya efectuado el despacho.

Presentación.

Artículo 7.

Los documentos deben ser presentados al girado en la forma en que se hayan recibido, pero los bancos remitente y cobrador están autorizados para colocar cualquier estampilla o timbre a expensas del ordenante -salvo instrucción contraria-, y para efectuar los

endosos necesarios o colocar los sellos o cualquier otra señal identificadora o símbolo acostumbrado o requerido para la operación de cobro.

Artículo 8.

Los ordenes de cobro deben indicar la dirección completa del girado o del domicilio en el que deben hacerse la presentación. Si la dirección está incompleta o equivocada, el banco cobrador puede -sin obligación ni responsabilidad de su parte- tratar de averiguar la dirección correcta.

Artículo 9.

En el caso de documentos pagaderos a la vista, el banco presentador debe hacer la presentación para el pago sin demora.

En el caso de documentos pagaderos en forma distinta de los documentos a la vista, el banco presentador debe -cuando se requiera la aceptación- hacer la presentación para la aceptación sin demora, y cuando se requiere el pago, debe hacer la presentación para el pago a más tardar en la correspondiente fecha de vencimiento.

Artículo 10.

En el caso de que un cobro documentario comprenda una letra de cambio pagadera en una fecha futura, la orden de cobro deberá establecer si los documentos comerciales deben ser entregados al girado contra aceptación (D/A) o contra pago (D/P).

En ausencia de dicha estipulación, los documentos comerciales se entregarán contra pago solamente.

Pago.

Artículo 11.

En el caso de documentos pagaderos en la moneda del país del pago (moneda local), el banco presentador debe -a menos que se haya ordenado otra cosa en la orden de cobro- entregar los documentos al girado sólo contra pago en moneda local de la cual sea posible disponer de la manera especificada en la orden de cobro.

Artículo 12.

En el caso de documentos pagaderos en una moneda diferente de la del país del pago (moneda extranjera) el banco presentador debe -a menos que se haya ordenado otra cosa en la orden de cobro- entregar los documentos al girado contra pago en dicha moneda extranjera que pueda ser inmediatamente remitida de acuerdo con las instrucciones que se hayan dado en la orden de cobro.

Artículo 13.

En los cobros simples (clean collections) los pagos parciales pueden ser aceptados en la medida y bajo las condiciones en que los pagos parciales estén autorizados por la ley vigente en el lugar de pago. Los documentos sólo se entregan al girado cuando se haya recibido la totalidad del pago.

En los cobros documentarios sólo se aceptarán los pagos parciales si estuvieren autorizados en la orden de cobro. Sin embargo, a menos que se hubiere ordenado otra cosa, el banco presentador sólo entregará los documentos al girado después que haya recibido la totalidad del pago.

En todos los casos los pagos parciales sólo se aceptarán siempre y cuando estén de acuerdo con las disposiciones de los artículos 11 y 12, según el caso.

El pago parcial -si fuere aceptado- debiera hacerse en concordancia con las disposiciones del artículo 14.

Artículo 14.

Las sumas cobradas (menos las comisiones y/o desembolsos y/o gastos, cuando correspondiere) deben quedar a disposición, sin demora, del banco del cual se recibió la orden de cobro, de acuerdo con las instrucciones de dicha orden.

Aceptación.

Artículo 15.

El banco presentador está obligado a observar que la forma de la aceptación de una letra de cambio parezca ser completa y correcta, pero no responde de la autenticidad de ninguna firma ni de la facultad de ningún suscriptor para firmar la aceptación.

Pagarés, recibos, y otros documentos similares.

Artículo 16.

El banco presentador no es responsable de la autenticidad de ninguna firma ni de la facultad de ningún suscriptor para firmar un pagaré, recibo o cualquier otro documento similar.

Protesto.

Artículo 17.

La orden de cobro debe contener instrucciones específicas con relación al protesto (o cualquier otro procedimiento legal que lo reemplace), en los eventos de no aceptación o no pago.

En ausencia de dichas instrucciones específicas los bancos involucrados en el cobro no están obligados a hacer protestar los documentos (o a someterlos al trámite legal que lo reemplace) por no pago o no aceptación.

Todos los gastos y/o comisiones en que hayan incurrido los bancos relacionados con el protesto o cualquier otro trámite legal correrán por cuenta del ordenante.

Representante del ordenante y protección de las mercancías.

Artículo 18.

Si el ordenante designa un representante para que actúe si fuere necesario en caso de no aceptación y/o no pago, la orden de cobro deberá indicar de manera clara y completa sus facultades.

En ausencia de tal indicación los bancos no aceptarán ninguna instrucción de dicho representante.

Artículo 19.

Los bancos no están obligados a tomar ninguna medida con relación a las mercancías a las que se refiera un cobro documentario.

Sin embargo, en el caso de que los bancos tomen medidas para proteger las mercancías, sea que hayan recibido instrucciones o no, ellos no asumen responsabilidad alguna con relación a la suerte y/o al estado de las mercancías y/o por cualquier acto y/u omisión por parte de terceros encargados de la custodia y/o protección de las mercancías. A pesar de ello el banco cobrador debe informar inmediatamente al banco del cual recibió la orden de cobro cualquier acción que haya tomado.

Todos los gastos y/o comisiones en que hayan incurrido los bancos relacionados con las acciones para proteger las mercancías correrán por cuenta del ordenante.

Avisos de resultados de gestión.

Artículo 20.

Los bancos cobradores deben informar el resultado de sus gestiones de acuerdo con las siguientes reglas:

A. Forma de aviso.

Todos los avisos o informaciones del banco cobrador al banco del cual recibió la orden de cobro deben llevar los detalles pertinentes e incluir, en todos los casos, la referencia al número dado por este último a la orden de cobro.

B. Procedimiento para el aviso.

En ausencia de instrucciones específicas, el banco cobrador debe enviar todos los avisos al banco de que recibió la orden de cobro por el correo más rápido pero si el banco cobrador considera el asunto urgente, puede utilizar cualquier medio más rápido como el cable, telegrama, telex o comunicación por sistemas electrónicos, a expensas del ordenante.

C. Puede ser:

a) Aviso de pago.

El banco cobrador debe enviar sin demora el aviso de pago al banco del cual recibió la orden de cobro, detallando la suma o las sumas cobradas, las comisiones y/o desembolsos y/o gastos deducidos, cuando fuere el caso, y el procedimiento para disponer de los fondos.

b) Aviso de aceptación.

El banco cobrador debe enviar sin demora el aviso de aceptación al banco del cual recibió la orden de cobro.

c) Aviso de no pago o no aceptación.

El banco cobrador debe enviar sin demora el aviso de no pago o no aceptación al banco del cual recibió la orden de cobro.

El banco que ha efectuado la presentación debe tratar de averiguar los motivos del no pago o no aceptación y consecuentemente, avisar al banco del cual recibió la orden de cobro.

Recibió dicho avisó, el banco residente debe suministrar, en un término razonable, instrucciones adecuadas para el manejo posterior de dichos documentos. Si el banco presentador no recibe tales instrucciones dentro de los 90 días siguientes a su aviso de no pago o no aceptación, los documentos deben ser devueltos al banco del cual se recibió la orden de cobro.

Intereses comisiones y gastos.

Artículo 21.

Si la orden de cobro estipula el cobro de intereses que no están incorporados en los documentos financieros que la acompañan y el girado rehúsa a pagar dichos intereses, el banco presentador puede entregar los documentos contra pago o aceptación, según el caso, sin cobrar dichos intereses, salvo que la orden de cobro establezca expresamente que tales intereses no pueden ser renunciados. Cuando deben cobrarse dichos intereses, la orden de cobro debe contener la tasa de interés y el período al que se refiere. Cuando se haya rehusado el pago de intereses, el banco presentador debe, en consecuencia, avisarlo al banco del cual recibió la orden de cobro.

Si los documentos comprenden un documento financiero que contenga una cláusula de intereses definitiva e incondicional, se considera que la suma correspondiente a los intereses debe pagarse, adicionalmente a la suma principal indicada en el documento financiero y no puede ser renunciada a menos que la orden de cobro así lo autorice.

Artículo 22.

Si la orden de cobro contiene instrucciones para que los gastos y/o comisiones del cobro sean por cuenta del girado y el girado se niega a pagarlos, el banco presentador puede entregar los documentos contra pago o aceptación, según el caso, sin cobrar los gastos y/o las comisiones a menos que la orden de cobro indique expresamente que tales gastos y/o comisiones no pueden ser renunciados. Cuando se haya rehusado el pago de los gastos y/o comisiones del cobro, el banco presentador debe, consecuentemente, avisarlo al banco del cual recibió la orden de cobro. Todas las veces que se renuncien los gastos y/o las comisiones éstos estarán a cargo del ordenante y podrán ser deducidos del producto del cobro.

Si la orden de cobro prohíbe específicamente renunciar a los gastos y/o comisiones de la cobranza, ni el banco remitente, ni el banco cobrador, ni el banco presentador serán responsables de ningún costo o retraso originados en dicha prohibición.

Artículo 23.

En todos los casos en que según los términos expresos de una orden de cobro, o según estas Reglas, los desembolsos y/o gastos y/o comisiones del cobro deban ser pagados por el ordenante, el banco cobrador está legitimado para recuperar inmediatamente del banco del cual recibió la orden del cobro el importe de sus de-

seboisoz por dichos gastos y comisiones, y el banco remitente tendrá el derecho para recuperar inmediatamente del ordenante cualquier suma que hubiere pagado, conjuntamente con sus propios desembolsos, gastos y comisiones, sin considerar los resultados del cobro.

VOCABULARIO TECNICO

As Fabrica:

Precio de la mercancía incluido el embalaje.

Aceptación:

Letra de cambio en la cual el librado (aceptante) se compromete mediante una firma a pagar su importe cuando sea presentada al vencimiento.

All risks:

Especie de seguro que da una extensa cobertura; sin embargo, por lo general, los riesgos especiales no son cubiertos (p. ej. riesgo de guerra, de huelga o de mercancía perecedera). Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios (Art. 39).

An Bord:

Mención que figura en el conocimiento de embarque y que indica que la mercancía mencionada en el mismo es embarcada en el barco expresamente nombrado.

Aval:

Garantía solidaria del deudor o de un endosatario de una letra de cambio. El avalista, al poner su firma sobre la letra, indica en favor de quien se ha otorgado la garantía.

Averia:

Daño sufrido por el navío o el cargamento.

A W B:

Air way Bill. Conocimiento de embarque aéreo.

Back to back credit:

Es un crédito que en base a un crédito no transferible ya existente (crédito básico) se abre nuevamente en favor de otro beneficiario.

Banco de reembolso:

Banco al cual el banco notificador exige cobertura al efectuar una negociación de documentos.

Bid bond:

En relación con licitaciones internacionales, garantiza el cumplimiento de la palabra dada en la oferta de firmar el correspondiente contrato en caso de adjudicación.

Bill of exchange:

Letra de cambio.

B / L:

Bill of lading. Conocimiento de embarque.

Carta de porte aéreo:

Documento de envío expedido para el transporte aéreo.

Carta de porte por carretera:

Documento de transporte emitido para el despacho por carretera.

Carta de porte por ferrocarril:

Duplicado de un documento de porte por ferrocarril que ha de ser entregado al expedidor de la mercancía.

Certificación del agente de transportes:

Certificado de recepción de la mercancía emitido por una casa transportadora.

Certificado de análisis:

Certificación relativa al análisis químico de una mercancía expedida por el servicio competente.

Certificado de inspección:

Certificado emitido por una oficina imparcial, el cual atestigua que la mercancía ha sido inspeccionada antes del embarque.

Certificate of manufacture:

Certificado expedido por un fabricante que atestigua que la mercancía ha sido producida por el mismo en su fábrica.

C & F:

Cost and freight. Significa que en el precio de la mercancía están incluidos los gastos de embarque y flete hasta el puerto de destino. El seguro desde el puerto de embarque corre por cuenta del comprador.

Cesión:

Letter of assignment.

Charter party:

Contrato en virtud del cual un barco es cedido en alquiler por su propietario a un fletador (charter) por un determinado tiempo o por un determinado viaje.

C I F:

Cost insurance freight. lo cual significa que el precio de la mercancía incluye todos los gastos de embarque, seguro y flete hasta el puerto de destino.

D E F C I:

Cost, insurance, freight, commission and interest, aquí se agrupa la comisión y los intereses.

Clausec bill of lading:

Conocimiento de embarque con cláusulas adicionales restrictivas.

Clear letter of credit:

Carta de crédito utilizado sin presentación de los documentos de expedición.

C M R:

Acrónimo de "Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route".

Combined bill of lading:

Conocimiento de embarque que abarca varias claves de transporte.

Commercial letter of credit:

Crédito documentario.

Conocimiento de embarque:

Título valor firmado ya sea por el capitán de un navío o sustituto, ya sea por la compañía de navegación a través de su agente, que contiene las declaraciones concernientes al recibo de las mercancías, las condiciones en las cuales se efectúa el transporte y la obligación de enviar la mercancía al tenedor legítimo del conocimiento de embarque en el puerto de destino.

Conocimiento de embarque a la orden:

Forma usual del conocimiento de embarque, contrariamente al conocimiento de embarque nominativo.

Conocimiento de embarque de un agente de transportes:

Conocimiento de embarque emitido por una casa transportadora.

Conocimiento de embarque limpio:

Conocimiento de embarque que no contiene cláusulas o anotaciones en las cuales conste expresamente el estacco defectuoso de la mercancía y/o del empaque.

Conocimiento de embarque nominativo:

Conocimiento de embarque emitido a nombre de una persona o sociedad determinada y que no puede transmitirse por endoso.

Conocimiento de embarque recibido para el embarque:

"Received for shipment". Conocimiento de embarque que certifica únicamente la recepción de la mercancía, y no el haberse cargado efectivamente a bordo de una nave.

Conocimiento "on deck":

Conocimiento de embarque en el cual esta mención indica que

La mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

Credito documentario rotativo:

Credito documentario que, después de la utilización de una primera cuota, se renueva automáticamente para la siguiente.

Custody bill of lading:

Conocimiento de embarque emitido por los almacenistas.

Customs invoice:

Factura aduanera.

Declaracion de cesión:

Forma escrita de la cesión de un crédito o de un derecho a un tercero.

Deferred payment:

Pago aplazado.

Delivery order:

Orden de despacho de lotes separados de mercancías agrupadas en un conocimiento de embarque único.

Demurrage:

Gastos de estadía de un barco en el puerto (costos de las demoras) que deben ser pagados cuando un navío no es cargado o descargado en los plazos previstos.

Dirección de notificación:

Dirección indicada en el conocimiento de embarque o en la guía de transporte aéreo, a la cual el transportista debe notificar la llegada inminente de la mercancía.

Dock receipt:

Certificado emitido por el capitán de puerto o el jefe de muelle, en el que consta que las mercancías han sido recibidas por la compañía naviera.

D/A:

"Documents against acceptance".

D/P:

"Documents against payment".

Endoso:

Declaración escrita, por regla general en el reverso de un documento a la orden, por la cual el tenedor del título (endosante) transmite los derechos que le corresponden a quien designe en el endoso (endosatario).

Ex warehouse:

Desde el almacén.

Ex works:

Ab febril.,

Factura aduanera:

Factura extendida en un formulario especial requerido por las autoridades aduaneras del país importador. Sólo se utiliza en algunos países.

Factura consular:

Factura extendida en un formulario especial y legalizada por un consulado del país importador. Sólo se utiliza en algunos países.

Factura proforma:

Factura meramente formal, cuyo pago no está previsto. Se utiliza:

- a) Para acompañar a una oferta.
- b) Para la aduana, en relación con el envío de muestras de material de propaganda.

F A S:

Abreviatura de "free alongside ship". Se entiende que el precio de la mercancía incluye los gastos de transporte hasta el puerto de embarque. Los costos de embarque, el flete y el seguro desde el embarque van a cargo del comprador.

FCR:

Abreviatura de "forward's certificate of receipt" Certificado de recibo emitido por un agente de transportes.

F I O:

Free in and out.

F O A:

Free in board airport.

Fob:

Free on board. Se entiende que el precio de la mercancía incluye los costos de transporte hasta el puerto de embarque, así como los costos usuales de cargue. Los costos de flete y del seguro están a cargo del comprador desde el puerto de embarque.

Forwarder's bill of lading:

Conocimiento de embarque de un agente de transportes.

For:

Free on rail, en relación con el despacho de mercancías por ferrocarril. El precio de la mercancía corresponde los costos de transporte incluida la carga en el vagón.

Fot:

Free on truck, en relación con el despacho por camión. El precio de la mercancía comprende los costos de transporte incluida la carga en el camión.

Fpar:

Free from particular average. (Libre de avería particular, libre de desperfectos). Cobertura del seguro que no se extiende sino al cargamento completo, pero no a la pérdida de algunos bultos o de cantidades parciales.

Free in clause:

Clausulas del conocimiento de embarque según la cual los costos de embarque están a cargo del proveedor.

Free out clause:

Clausula del conocimiento de embarque que significa que los costos del descargue son por cuenta del proveedor.

Full set:

Serie completa, por ejemplo todos los originales del conocimiento de embarque, del documento de seguro, etc.

Garantía de ejecución:

Garantiza la ejecución correcta de las condiciones del contrato "performance bond".

Garantía de oferta:

Bid bond.

Giro:

Letra girada pero no aceptada.

H A W B:

House airwaybill.

Incoterms:

Publicación de la Cámara de Comercio internacional relativa a las condiciones de despacho.

Institute Strike clause:

Clausula de seguro internacionalmente utilizada relativa al riesgo de huelga.

Institute war clause:

Clausula de seguro utilizada internacionalmente, relativa al riesgo de guerra.

Letra al propio cargo:

Promesa de pago, en forma de letra de cambio, con la cual el librador promete pagar el vencimiento.

Letra de cambio documentaria:

Letra cambiaria librada por el vendedor contra el comprador y acompañada de documentos de embarque.

Letter of assignment:

Término utilizado en los países de lengua inglesa con declaración de cesión.

Letter of guarantee:

Declaración de garantía emitida por un tercer banco en la negociación salvo buen fin.

Lista de medidas:

"Measurement list" Relación de los respectivos pesos de los diversos bultos.

Mate's receipt:

Declaración de un oficial de marina en nombre de la compañía de navegación, en la cual se certifica que ciertas mercancías se han recibido a bordo de su nave.

Measurement list:

Lista de medidas.

Mercantile credit:

Carta de crédito emitida por el mismo comprador. No contiene ningún compromiso u obligación para el banco.

N.N.:

Not negotiable.

Notify address:

Dirección de notificación.

On board:

Nota que, en el conocimiento de embarque, indica que la mercancía está efectivamente cargada a bordo en el barco nombrado.

Opción:

Derecho de hacer uso de una oferta. En la práctica, también derechos de escoger entre diferentes posibilidades ofrecidas, por ejemplo en el conocimiento de embarque, de designar uno o varios puertos de descarga.

Packing credit:

Anticipo de un banco en relación con el despacho de mercancías almacenables, garantizado con la cesión del pago que debe efectuarse más tarde en el marco de un crédito documentario.

Packing list:

Lista detallada de las mercancías contenidas en cada bulto.

Performance bond:

Garantía de ejecución.

Progress report:

Declaración del comprador en la cual este atestigua el trabajo realizado por el proveedor hasta un determinado momento.

Red clause:

Cláusula inserta en un crédito documentario, según la cual el banco notificador está autorizado a pagar al beneficiario anticipos al descubierto, aún antes del envío de los documentos requeridos.

Reimbursement credit:

Crédito documentario utilizado mediante letra a plazo.

Restricted letter of credit:

Carta de crédito comercial en la cual la negociación está limitada a un banco expresamente designado.

Shipped on deck:

Clausula contenida en el conocimiento de embarque, que indica que la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

Short form bill of lading:

Conocimiento de embarque en el cual las condiciones de transporte detalladas no están mencionadas íntegramente.

war. & c.c.:

"Institute strikes, riots and civil commotions clauses". Cláusula de seguro utilizada en el plano internacional, relativa a los riesgos de huelga, motín y conmociones civiles.

Stand by letter of credit:

Declaración de garantía.

Survey report:

Peritaje hecho por una parte imparcial.

T. B. L.:

Through bill of lading. Conocimiento de embarque que ampara un lote de mercancías transbordadas en el curso del viaje. Cubre el trayecto completo desde el puerto de embarque hasta la destinación final.

T P N D:

"Theft, pillerage and non-delivery". Robo, saqueo extravío. Cláusula de seguro.

Transporte combinado:

Envío de mercancías en el cual se utilizan diversas clases

de transporte.

Trust receipt:

En el comercio anglosajón, declaración del cliente frente al banco, según la cual en banco continúa siendo propietario de la mercancía aún después del envío de los documentos, de modo que el cliente ha recibido la mercancía del banco solamente a título fiduciario.

T.T.:

Telegraphic transfer. Transferencia telegráfica.

Unrestricted letter of Credit:

Carta de crédito comercial que puede negociarse en un banco libremente elegido.

Warehouse to warehouse clause:

Cláusula de seguro en virtud de la cual la mercancía está asegurada desde el almacén del vendedor hasta el del comprador.

Warrant:

Certificado de depósito que puede servir de papeleta de prenda.

Weight list:

Lista de precios.

Without recourse:

Sin recurso.

With particular average:

Cobertura del seguro que extiende también a la pérdida de bultos individuales o de cantidades parciales (a diferencia de "free from particular average", Fpa).

GLOSARY OF TECHNICAL TERMS

Acceptance Credit:

Usance credit. The credit available against time drafts.

Acceptance draft:

Bill of exchange accepted by the drawee (acceptor) by putting his signature (acceptance) on its face. In doing so he commits himself to pay the bill upon presentation at maturity.

All risks:

Extensive insurance cover, but usually excluding special risks (such as risks of war and strikes or perishing of the goods).

Analysis certificate:

Confirmation concerning the chemical analysis of the goods, issued by competent organization.

Aval:

Joint and several guarantee on the draft of a person or firm, usually for the drawee, where the guarantor places his signature on the draft together with a notation indicating in whose favour his guarantee is given.

Average:

Damage to vessel or cargo.

A W B:

Air waybill.

Back to back credit:

Is a new credit opened on the basis of an already existing nontransferable credit (original credit) in favour of another beneficiary.

Bid bond:

Guarantee established in connection with international tenders. Guarantees fulfilment of the offer i.e. That the contract will be signed if awarded.

Bill of exchange:

Document issued in a legal form, precisely defined of which the two following versions are most common:

- draft, where in the drawer instructs the drawee to pay a certain amount to a named person;
- promissory note where in the issuer promises to pay a certain amount.

Bill of lading:

F. L.

Document giving title to the goods, signed by the captain of his deputy or by the shipping company or its agent, containing the declaration regarding receipt of the goods (cargo), the conditions on which transportation is made, and the engagement to deliver goods at the prescribed port of destination to the lawful holder of the bill of lading.

Certificate of manufacture:

Confirmation of a producer that the goods have actually been produced by him in his factory.

C & F:

Abbreviation for "Cost and freight", which means that the price of the goods includes all costs for the shipment and the freight up to the port of destination. It is up to the buyer to cover insurance from the port of shipment.

Charter party:

Contract according to which the owner leases the vessel to a charter for a certain period or a certain voyage.

C I F:

Abbreviation for "cost, insurance and freight", which means that price of the goods includes all costs for the shipment and freight and insurance up to the port of destination.

C I F C I:

Abbreviation for "cost, insurance, freight commission and interest". The same as "Cif" plus commission and interest.

Calused bill of lading:

Bill of lading containing additional clauses limiting the responsibility of the shipping company.

Clean bill of lading:

Bill of lading which does not bear any super imposed clause or annotation expressly declaring the defective condition to the goods or packaging.

Clean letter of credit:

Letter of credit available without presentation of shipping documents.

C M R:

Abbreviation for "Convention relative au contract de transport international de marchandises par route".

Combined bill of lading:

Bill of lading covering several modes of transport.

Combined transport:

Consignment sent by means of various modes of transport.

Commercial letter of credit:
Documentary credit.

Consular invoice:
Invoice with a certification of the consulate of the importing country usually issued on a special form. It is used in only a few countries.

Custode bill of lading:
Bill of lading issued by American warehouses.

Customs invoice:
Invoice made out on a special form prescribed by the customs authorities of the importing country. Used only in a few countries.

D/A:
Abbreviation for "documents against acceptance".

Delivery order:
Order to deliver specified packages out of a combined consignment cover by one single bill of lading.

Demurrage:
Extra charge to be paid, if a vessel is not loaded or unloaded within the time allowed.

Dock receipt:
Receipt issued by a warehouse supervisor or port officer certifying that goods have been received by the shipping company.

Documentary draft:
Draft drawn by seller on buyer accompanied by shipping documents.

D/P:
Abbreviation for "documents against payment".

Draft:
Bill of exchange that has been drawn but not accepted.

Endorsement:
Written declaration on a document made out to order, usually written on the back, with which the owner (endorser) assigns his rights to the person named in the endorsement (endorsee).

Ex works:
Price of the goods including packing.

- Fas:** Abbreviation for "free alongside ship", which means the price of the goods covers transportation charges up to the port of shipment, freight up to final destination and insurance are borne by the buyer.
- F C R:** Abbreviation for "Forwarder's certificate of receipt".
- Fic:** Abbreviation for "Free in and out".
- Foa:** Abbreviation for "Free on board airport".
- Fob:** Abbreviation for "Free on board", which means that the price of the goods covers transportation to the port of shipment and the usual loading charges. Freight and insurance from port of shipment are for the account of the buyer.
- For:** Abbreviation for "Free on rail" used in connection with transportation by rail, indicating the price covers the goods loaded on the railcar.
- Forwarder's bill of lading:**
Bill of lading issued by a forwarding agent.
- Forwarding agent's bill of lading:**
Bill of lading issued by forwarding agent.
- Forwarding agent's receipt:**
Receipt issued by a forwarding agent for goods received.
- Fot:** Abbreviation for "Free on truck" used in connection with road haulage, meaning that the price covers the goods loaded on the truck.
- Fpa:** "Free from particular average".
- Franco:** Free from duties, transportation charges and other levies. Used also as delivery condition.
- Free from particular:** Insurance cover that relates only to the consignment as a whole but does not cover the loss of single parcels or partial quantities.

Free in clause:

Clause in the bill of lading indicating that the loading charges are for the account of the supplier.

Free out clause:

Clause in the bill of lading indicating that unloading charges are for the account of the receiver.

Full set:

All originals of the bill of lading, the insurance document.

H A W B:

House air waybill.

Incoterms:

Publication of the international Chamber of Commerce regarding delivery terms currently in use.

Inspection certificate:

Confirmation that the goods have been inspected prior to shipment, used by a neutral organization.

Institute Strike Clause:

Insurance clause internationally used regarding risks of strikes.

Institute war clause:

Insurance clause internationally used regarding risks of war.

Letter of assignment:

Document with which the assignor assigns his rights to a third party.

Letter of guarantee:

Declaration of indemnity on the part of a third bank in the case of provisional negotiation.

Mate's receipt:

Declaration issued by an officer of the vessel in the name of the shipping company stating that certain goods have been received on board his vessel.

Measurement list:

List of the dimensions of the individual loaded cases.

Mercaht's credit:

Letter of credit issued by the buyer himself. Contains no commitment whatever on the part of the bank.

Negotiation:

Action by which the advising bank buys the document.

n.n.:

"Not negotiable" Copy of the ocean bill of lading.

Notify address:

Address mentioned in a bill of lading or an air waybill, to which the carrier is to give notice when goods are due to arrive.

On board:

Notation on the bill of lading indicating that the goods have actually been loaded onto ships named.

On deck bill of lading:

Bill of lading containing the notation that goods have been shipped on deck.

Option:

Right to take up an offer. Also the right to choose from several different possibilities.

Packing credit:

Advance granted by a bank in connection with shipments of storable goods guaranteed by the assignment of the payment expected later on under a documentary credit.

Packing list:

List showing details of the goods contained in each case.

Performance bond:

Guarantees proper fulfilment of the contract terms.

Pro forma invoice:

Invoice established pro forma, the payment of which is not intended. Used:

- As preliminary invoice together with a quotation.
- For customs purposes in connection with shipments of samples, advertising material.

Progress report:

Declaration of the buyer in which he certifies the progress made by the seller up to a certain point of time.

Promissory note:

Bill of exchange.

Protest:

Legal procedure noting the refusal of a drawee to accept a bill of exchange (protest for non-acceptance) or to pay it (protest for non-payment). Essential in order to preserve the right of recourse on the endorser.

Rail waybill:

Duplicate of the freight document drawn up in rail traffic, which is given to the shipper of the goods.

- Received for shipment bill of lading:**
Bill of lading certifying only that goods have been received, but not evidencing that they have been loaded on board.
- Recourse:**
Right of claim against the joint and several guarantors of a bill of exchange or a cheque.
- Red clause:**
Clause contained in a documentary credit authorizing the paying bank to make advances to the beneficiary on a insecure basis even before the prescribed shipping documents have been presented.
- Reimbursing bank:**
Bank from which an advising bank requests cover on payment during negotiation.
- Restricted letter of credit:**
Letter of credit, the negotiation of which is restricted to a bank specially mentioned.
- Revolving credit:**
Documentary credit which, after utilization, is automatically reinstated for a further drawing.
- Road way bill:**
Transport document issued for road haulage.
- Shipped on deck:**
Annotation in the bill of lading stating that the goods have been shipped on deck.
- Short form bill of lading:**
Bill of lading on which the detailed conditions of transportations are not listed in full.
- s.f. & c.c.:**
Institute strikes, riots and civil commotions clause. Internationally applied insurance clause regarding these risks.
- Straight bill of lading:**
Bill of lading issued to the name of a certain party and which cannot be transferred by endorsement.
- Survey report:**
Report of an expert, issued by an independent party.

TBL:

Through bill of lading. Bill of lading covering goods being transhipped on route. It covers the whole voyage from port of shipment to final destination.

T P N D:

Insurance clause covering theft, pilferage and non-delivery.

Trust receipt:

Under British an American law: declaration issued by a client towards the bank that ownership of the goods remains with the bank even after release of the goods documents to the customer and thus that the client has received the goods in trust only.

T. t.:

Abbreviation for "Telegraphic transfer", indicating that cover is remitted by cable.

Unrestricted letter of credit:

Letter of credit which may be negotiated through any bank at the beneficiary's choice.

U u r:

Abbreviation for "Credit under usual reserves".

warehouse to warehouse clause:

Insurance clause indicating that the goods are insured from the warehouse of the seller up to the warehouse of the buyer.

Warrant:

Collateral certificate used for lending on goods.

Weight list:

List of the weights of the individual parcels.

Without recourse:

Form of a bill of exchange without recourse.

With particular average:

Insurance covering also the loss of single cases or partial quantities (as opposed to free from particular average, fpa).

Bibliografía.

1. Nuevo Diccionario Ilustrado Sopena de la Lengua Española. España. Ed. Ramón Sopena, S.A. 1970
2. Cervantes Ahumada, Raul. Derecho Mercantil primer curso. México. Ed. Herrera 1980
3. Kozolchyk, Boris Dr. El crédito documentario en el Derecho americano. Madrid. Ediciones Cultura Hispanica.
4. Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. México. Ed. Porrúa
5. C.C.I. Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios. Traducción de la Federación Latinoamericana de Bancos. Colombia. Felaban 1983. Publicación I.C.C. 400.
6. O'halloran, John L. El ABC de las cartas comerciales de crédito. Nueva York. Manufactures Hanover Trust Co. 1987.
7. C.C.I. Guía para las operaciones de crédito documentario. París. I.C.C. Services 1978. Publicación I.C.C. 305.
8. Swiss Bank Corp. Operaciones documentarias, Suiza 1980.
9. Oppenheim, Peter K. El idioma de las Finanzas Internacionales: Monedas y Bancos. México. Ed. Banco y Comercio, 1980.
10. IMCE. Créditos documentarios. León Guanajuato, 1981.
11. Querol Cabrera, Vicente Lic. Cómo agilizar el Comercio Exterior a través de su documentación. México. Expansión, 1984.
12. ADACI. Memoria ADACI. Tercer simposio sobre Arbitraje Mercantil Internacional. México. IMCE, 1976.
13. SHAW, Ernest D. Practical Aspects of Commercial Letters of Credit. Nueva York. Irving Trust Co.
14. ADACI. Memoria ADACI VIII Simposio de la Academia de Arbitraje y Comercio Internacional. México. IMCE, 1984.
15. Jacques Marcuse, Roberto. Operaciones Bancarias Internacionales. 2a Ed. Bogotá. Umaña trujillo Impresores 1983. Biblioteca Felaban 5 Volumén.
16. Aldriguetti, Angelo. Técnica Bancaria. 7a Ed. México F.C.E., 1974.
17. Harrington, James A. Checkers-Mate for the letters of Credit. Document Examiner and Checker. Nueva York. Bankers Trus Co.

18. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
24a. Ed. Porrúa 1979.
19. Cervantes Ahumada, Raul. Títulos y Operaciones de Crédito
13a Ed. México. Ed. Herrero, 1984.
20. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
Ed. Porrúa. México.
21. Ley Aduanera, reglamento de la ley aduanera y disposiciones
relativas. 1a Ed. Información Aduanera de México, 1982.
22. Ley de Navegación y Comercio Marítimos. 45a Ed. Porrúa, 1985.
23. Ley sobre el contrato de seguro.
45a Ed. Porrúa, México.
24. C.C.I. Incoterms, Paris. I.C.C. Services. S.A.R.C., 1980.
Publicación no. 350.
25. Witker, Jorge y Pereznieta, Leonel. Aspectos jurídicos del
Comercio Internacional de México. México. Bancomext, 1976.
26. Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras.
Dávalos Mejía, Carlos.
México. Ed. Harla, 1983.
27. Folleto 11 del Plan integral de capacitación en crédito
FICEC. Matilla Martínez, Jesús Lic. México.
Bancomer S.N.C. 1989.
28. Reglas Uniformes para Cobros.
Folleto 322.
Publicación de la Cámara de Comercio Internacional.
Paris, 1983.