

Por:

Ernesto Calderón Burneo*

EL CRÉDITO DOCUMENTARIO, SU REGULACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

Resumen

Este trabajo se ocupa del estudio del crédito documentario como mecanismo de mediación en los pagos de las operaciones de comercio internacional. Su finalidad principal es la de explicar -de forma general- una serie de asuntos relativos a esta figura, poniendo a disposición del jurista de información relevante que le permita comprender cómo es que se articula este mecanismo de pago y cuál es el papel que cumplen los sujetos que intervienen en él. Ciertamente, no se trata de un trabajo destinado a agotar los temas relativos al crédito documentario, sino -por el contrario-, una aproximación bastante resumida a un asunto raramente tratado en la doctrina nacional y cuya importancia no siempre es resaltada.

Palabras clave: Crédito documentario, pago, compraventa internacional, ordenante, banco emisor, cartas de crédito *standby*, créditos *back to back*.

Abstract

This paper deals with the study of the Documentary Credit as a mechanism of payment in international trade transactions. The main objective is to explain, in general, a number of issues relating to this figure by presenting the reader with the relevant information with regards to the payment mechanism and the roles of the individuals involved in the contract itself. This paper is by no means an exhaustive study about the Documentary Credit but a brief approach to a subject rarely addressed in national Law and the importance of which is not always highlighted.

Key words: Documentary Credit, payment, international sale of goods, issuing bank, standby letters of credit, back-to-back credits.

Sumario

I. TEMAS INTRODUCTORIOS. 1. Génesis y funcionamiento del crédito documentario. 2. Acerca de la intervención del llamado banco avisador, corresponsal o confirmador. II. SOBRE LA NATURALEZA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y EL ESENCIAL PERFIL DE NEGOCIO ABSTRACTO QUE TIENE LA CARTA DE CRÉDITO.

* Doctor en Derecho por la Universidad de La Coruña-España. Profesor de Derecho Mercantil en la Universidad de Piura. Correo electrónico: ernesto.calderon@udep.pe.

III. RELACIONES CONTRACTUALES PRESENTES EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO. 1. *La relación subyacente.* 2. *Relación entre el cliente (ordenante) y el banco emisor.* 3. *La relación entre el banco y el beneficiario.* IV. MARCO NORMATIVO: LAS REGLAS Y USOS RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS. 1. *Breve reseña histórica.* 2. *Sobre la naturaleza jurídica de las RUU.* V. CLASES DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS. 1. *Créditos revocables y créditos irrevocables.* VI. ALGUNAS FORMAS EN LAS QUE OPERAN LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS. 1. *Los créditos documentarios transferibles.* 3. *Los créditos documentarios subsidiarios.* VII. CONCLUSIONES.

I. TEMAS INTRODUCTORIOS

1. Génesis y funcionamiento del crédito documentario

A pesar de los actuales progresos en el transporte y las comunicaciones el tráfico de mercancías entre plazas o distintos países se encuentra sometido a riesgos considerables: desconocimiento recíproco de las partes contratantes sobre sus respectivas condiciones de solvencia y probidad, el sometimiento de las operaciones de importación y exportación a ordenamientos jurídicos distintos, entre otros¹. El crédito documentario nació para atender la necesidad de facilitar y asegurar el pago de las transacciones comerciales de plaza a plaza, especialmente de carácter internacional².

El crédito documentario constituye un instrumento de mediación en los pagos, en el que el banco interviene para recomponer el espacio creado por la distancia física que existe entre comprador y vendedor en las compraventas de expedición. En estas compraventas no existe la simultaneidad de prestaciones entre las partes (pago del precio y entrega de la cosa) que el legislador tiene en mente en el art. 1529 del C.C., por eso la “cláusula pago contra documentos” busca sustituir a la entrega de las mercancías con la finalidad de permitir la reclamación del precio³.

¹ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. *Instituciones de derecho mercantil*, Vol. II, McGraw Hill, Madrid, 2000, p. 340.

² MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. *Estudios sobre jurisprudencia bancaria*, Aranzadi, Elcano (Navarra), 2000, p. 287. El crédito documentario es una creación moderna de los bancos, que precisaron como presupuesto social y económico el individualismo liberal de finales del siglo XVIII que trajo consigo la desaparición de los viejos monopolios comerciales con el extranjero. El precedente del crédito documentario fue la carta de crédito (*letter of credit*) emitida por los *merchant bankers* ingleses, ver HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. “Créditos documentarios: su cumplimiento y excepciones al mismo”, *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, T. III, Civitas, Madrid, 1996, pp. 3297 y ss.; ver, también, GUERRERO LEBRÓN, María Jesús. *Los Créditos Documentarios. Los bancos intermediarios*, Marcial Pons, Madrid, 2001, p. 13. Ver, también, el desarrollo pormenorizado de este asunto en GARCÍA-PITA Y LASTRES, José Luis. *Operaciones bancarias neutras (créditos documentarios, garantías bancarias. Operaciones de cambio. Operaciones de custodia. Servicios bancarios en mercados de valores)*, Marcial Pons, Madrid, 2009, pp. 40 y ss.

En todo caso, no deben pasarse por alto opiniones sobre este asunto que consideran que los antecedentes más remotos del crédito documentario, podrían estar en las libranzas, vales de comercio y cartas órdenes de crédito, reguladas en las Ordenanzas de Bilbao, ver KOZOLCHYK, Boris. *El Crédito Documentario en el Derecho americano. Un estudio comparativo*, Instituto de Cultura Hispánica, Madrid, 1973, p. 34; SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Operaciones de Crédito Documentario*, Temis, Bogotá, 2002, p. 17.

³ RECALDE CASTELLS, Andrés. “A propósito de los requisitos de aceptabilidad de los documentos del transporte en el nuevo crédito documentario”, en: *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio*

En resumen, el crédito documentario es la operación por la cual un banco -denominado banco emisor- asume por cuenta de su cliente -denominado ordenante- la obligación de efectuar un pago a otra persona, denominada beneficiario, contra la entrega por este último de una serie de documentos⁴. Es relativamente frecuente la intervención de un segundo banco, por lo general del país del beneficiado, que puede asumir funciones de intermediación, en ese caso actuará como banco avisador o notificador o, incluso, puede convertirse en un garante de la operación contrayendo una responsabilidad similar a la del emisor, en ese caso se le denominará banco confirmador⁵.

Según el esquema más simple, el crédito documentario funciona de la siguiente manera: ordenante y beneficiario celebran un contrato (generalmente de compraventa), dicho contrato debe incluir necesariamente una cláusula que disponga que el pago del precio se realizará mediante crédito documentario. El ordenante da órdenes a su banco para que se pague al beneficiario contra entrega de este último de determinados documentos que demuestren que el vendedor ha cumplido con su obligación. Posteriormente, el banco enviará una carta de crédito al beneficiario en la que se obliga de forma abstracta (respecto a las posibles anomalías del negocio subyacente) a pagar contra entrega de los documentos indicados por el ordenante. Una vez recibidos los documentos, el banco pagará al beneficiario, entregará los documentos al ordenante y se reembolsará de éste, en el caso de que le hubiere exigido previamente una provisión de fondos para realizar la operación.

Surge, por tanto, una relación triangular -o una superposición de relaciones jurídicas- entre el ordenante que contrata con su banco la apertura del crédito y entre éste y el beneficiario. Esta última relación es la que se materializa con la emisión de la carta de crédito. Esta carta de crédito constituye el compromiso del emisor a pagar, aceptar letras de cambio, a negociar las mismas, o incluso a autorizar a otro banco a que realice idénticas prestaciones; a cambio, el beneficiario tiene que hacer entrega al emisor de los documentos mencionados en la carta de crédito (que son los mismos que tenía el deber

Menéndez, T. III, Civitas, Madrid, 1996, p. 3395. La mayoría de los estudios sobre el crédito documentario enfocan su análisis desde la perspectiva de la compraventa como negocio base, sin embargo el crédito documentario es capaz de colaborar con la ejecución de casi cualquier contrato sinalagmático, aunque resulta innegable que es en la compraventa de mercancías en donde se utiliza con mayor profusión, al respecto ver MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 287. Así, por ejemplo, BROSETA Y MARTÍNEZ al intentar un concepto de crédito documentario y delimitar su función económica sólo mencionan a la compraventa entre plazas distintas, frecuentemente internacionales, en donde la intervención del banco tiene como fin el eliminar la desconfianza existente entre las partes, ver BROSETA PONT, MANUEL Y MARTÍNEZ SANZ, Fernando. *Manual de derecho mercantil*, Vol. II, Tecnos, Madrid, 2003, p. 253.

⁴ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 288.

⁵ La jurisprudencia no es ajena a los intentos por delimitar conceptualmente al crédito documentario; así, en España, mediante STS de 16 de mayo de 1996 se afirmó que “el crédito documentario es un convenio por el cual el Banco emisor obrando por solicitud de su cliente, como ordenante del crédito, se obliga a hacer un pago a un tercero beneficiario, o a autorizar a otro Banco para que efectúe el pago, pero siempre contra la entrega de los documentos exigidos y cumplimiento rigurosamente los términos y las condiciones del crédito”, ver FERNÁNDEZ RUIZ, José Luis y MARTÍN REYES, María. *Fundamentos de Derecho Mercantil*, T.II, Edersa, Madrid, 2001, p. 290.

de entregar como consecuencia de la compraventa inicial, por ejemplo un conocimiento de embarque, factura consular o una póliza de seguro sobre las mercancías)⁶.

El crédito documentario cumple tres funciones diferentes. En primer lugar, cumple una función solutoria, ya que sirve como medio de pago de operaciones comerciales, generalmente representadas por compraventas internacionales, suministros y otros similares; de esta forma, interviene como un instrumento del tráfico de “pagos sin efectivo”, como la transferencia o el contrato de cheque⁷. Esta intervención permite una simultaneidad en la relación sinalagmática subyacente: la entrega de la cosa y el pago del precio se producen de manera casi concurrente aunque no en un único acto.

En segundo lugar, se puede hablar de una función de garantía en la medida que el beneficiario se acoge a la seguridad que le brinda la participación de un banco como intermediario, dado que el banco asume una obligación cuyo cumplimiento se condiciona únicamente a la entrega de los documentos conforme a las condiciones de apertura. En cualquier caso, la intervención y compromiso de un tercero de notable solvencia –el banco emisor–, asegura de un modo más eficaz el cumplimiento de las obligaciones contractuales⁸. Para que esta función pueda consumir sus efectos, es necesario que esta relación que surge de manera paralela a la subyacente goce de independencia de tal manera que sea indemne a las vicisitudes que puedan surgir en la relación primigenia.

En último lugar, el crédito documentario cumple -eventualmente- una tercera función llamada de crédito, sobre todo para el ordenante (aunque esta prestación no es esencial)⁹. Esta función crediticia tiene lugar cuando el emisor paga el crédito sin haber exigido previamente la provisión de fondos al ordenante, el banco financia la operación

⁶ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 340.

Tal como explica JACK, la emisión de una letra de crédito genera un número creciente de relaciones producto de una cadena de contratos, así cuando el emisor acuerda con el ordenante que actuará bajo sus instrucciones se han generado obligaciones en ambas partes. Lo mismo sucede cuando el banco corresponsal o avisador acepta el encargo del emisor de avisar (o realizar cualquier otro acto adicional) al beneficiario la existencia del crédito. Si el banco corresponsal o avisador confirma el crédito entonces surgen obligaciones contractuales entre él y el beneficiario. Por el contrario, si el banco corresponsal no confirma el crédito el beneficiario sólo puede reclamar ante el emisor, ver JACK, Raymond. *Documentary credits*, Bloomsbury Professional, Londres, 1993, p. 6. En el mismo sentido opinaba Lord Diplock a propósito de una venta internacional de bienes financiada mediante un crédito documentario irrevocable en el caso *United City of Merchants (Investments) Ltd v Royal Bank of Canada*, él sostiene que los créditos documentarios irrevocables involucran cuatro relaciones contractuales autónomas pero interconectadas: la de la venta original de los bienes, el contrato entre el ordenante y el emisor, una tercera que se da en caso que el emisor pague a través de un banco confirmador y finalmente el contrato entre el banco confirmador y el beneficiario, para más detalles HAPGOOD, Mark. *Paget's Law of Banking*, Butterworths, Londres, 1996, pp. 654 y ss.

⁷ GARCÍA-PITA Y LASTRES, José Luis. 2009, p. 46.

⁸ GARCÍA-PITA Y LASTRES, José Luis. 2009, p. 46, habría que añadir que dentro de un esquema más complejo, la intervención de otros bancos -confirmando el crédito por ejemplo- incrementan -como es obvio- esta seguridad en el cumplimiento.

⁹ Por eso parte de la doctrina agrupa al crédito documentario dentro de las operaciones bancarias neutras o de gestión, ver BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando. 2003, p. 252; AURIOLES Martín, Adolfo y otros, en: JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Ariel, Madrid, 1997, p. 436; SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 339; GALLEGO SÁNCHEZ, Esperanza. *Contratación mercantil*, Vol. II, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2003, pp. 1058 y ss.; otros prefieren clasificarlo den-

a cambio de una retribución en forma de interés pactado, que el ordenante deberá satisfacer con independencia de las comisiones de apertura y ejecución del crédito. En todo caso, esta función crediticia -como comentaba- exige advertir que a pesar de su denominación, los créditos documentarios “no son operaciones de crédito”, sino que se trata, por el contrario, de operaciones de mediación en los pagos “diseñadas para proporcionar al Beneficiario exportador, el cobro del precio de las mercancías suministradas o los servicios o trabajos realizados, y que, además, proporcionan importantes garantías”¹⁰, esta función crediticia es, repito, eventual y estará disciplinada por los acuerdos celebrados entre el ordenante y el banco emisor.

Resumiendo, puede decirse que la principal función del crédito documentario es la de mediación, la de garantía quedará desplazada si se trata de un crédito revocable, mientras que la financiación es meramente accidental¹¹.

2. *Acerca de la intervención del llamado banco avisador, corresponsal o confirmador*

El esquema explicado que involucra una relación triangular entre ordenante, emisor y beneficiario suele, de manera cada vez más frecuente, incorporar a un cuarto partícipe, que es llamado banco avisador, designado o confirmador (*advising, correspondent or confirming bank*). Ocurre usualmente, por el carácter internacional del negocio subyacente, que el emisor no opera en el país del beneficiario, o que el beneficiario solicita que la operación se liquide a través de un banco local que goza de su confianza y que pueda asegurar su cumplimiento. En ambos supuestos el emisario tendrá que establecer una relación con un segundo banco, presente en la plaza del vendedor, que pueda facilitar la realización de la operación. Cuando el segundo banco sólo tiene la función de avisarle al beneficiario la existencia del crédito, se le conoce como banco avisador. Si el segundo banco está habilitado para recibir los documentos señalados en el contrato de compraventa y realizar el pago respectivo se le conoce como banco designado.

Existe, por otro lado, la posibilidad que el segundo banco garantice ante el beneficiario el cumplimiento de la obligación, por lo que, el ahora banco confirmador, añade su propio compromiso de pago al del emisor de manera que queda obligado de forma directa con el beneficiario¹².

tro de los llamados créditos impropios o a favor de tercero, ver URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. *Derecho Mercantil*, Marcial Pons, Madrid, 2002, p. 866.

¹⁰ GARCÍA-PITA Y LASTRES, José Luis. 2009, pp. 46-47.

¹¹ MARIMÓN DURÁ, Rafael. 2000, pp. 301 y ss. En el mismo sentido ARORA, Anu. *Banking law*, Financial Times/Prentice Hall, Londres, 1993, pp. 190 y ss.

¹² HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. 1996, pp. 3303 y ss. Ver, además, MARIMÓN DURÁ, Rafael. 2000, pp. 326 y ss. En donde explica que la confirmación del segundo banco constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, por eso se dice que el banco confirmador asume una obligación de la misma intensidad que el banco emisor de un crédito irrevocable. En cambio el banco designado tiene la función de atender al pago contra la entrega de los documentos, no asume compromiso firme ante el beneficiario sino que actúa a nombre y cuenta del emisor (comisión directa), sin embargo se le puede considerar como autorizado a realizar el pago pero no obligado al mismo, no tiene, pues, absoluta discrecionalidad en su función. Ciertamente, el beneficiario no tiene acción contra el banco pagador que incumple su obligación, pero no significa que éste sea irresponsable. La responsabilidad del banco designado no deriva del crédito documentario que está incumpliendo sino del contrato de comisión que ha celebrado con el emisor que lo convierte en su

El mero hecho que el banco avisador informe al beneficiario de la existencia del crédito no le otorga a éste derechos contra el banco si ocurren contratiempos en el pago de la obligación. Desde el punto de vista del beneficiario, lo más deseable es tener una acción contra el banco local ante cualquier eventualidad en el cumplimiento de la obligación, esto ocurre sólo en el caso del banco confirmador¹³.

El art. 8 de las RUU (publicación 600) parece confirmar esta impresión cuando regula el compromiso del banco confirmador. Así, este pasaje articula la obligación de “honrar” (véase art. 2) sobre el banco confirmador al establecer que: “(s)iempre que los documentos requeridos se presenten al banco confirmador o a cualquier otro banco designado y constituyan una presentación conforme, el banco confirmador debe...”, para continuar en el inciso b) “el banco confirmador está irrevocablemente obligado a honrar o negociar desde el momento en que añade su confirmación al crédito”. Las propias RUU se encargan, en todo caso, de liberar expresamente al banco designado de cualquier obligación frente al beneficiario, siempre y cuando no intervenga al mismo tiempo como banco confirmador (art. 12).

II. SOBRE LA NATURALEZA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO Y EL ESENCIAL PERFIL DE NEGOCIO ABSTRACTO QUE TIENE LA CARTA DE CRÉDITO

La naturaleza jurídica del crédito documentario es un tema controvertido en la doctrina. Hay quienes afirman que la figura del crédito documentario se aleja de las figuras de los contratos de crédito realizados por los bancos, y en particular de la llamada apertura de crédito. Opiniones calificadas¹⁴ asimilan el crédito

comisionista, en virtud de ese contrato el banco pagador se compromete ante el emisor a atender el pago que deberá realizarse al beneficiario una vez que éste entregue los documentos relativos a la mercancía, por eso es que en caso de incumplir esta obligación será responsable frente a su comitente (el emisor), siendo su responsabilidad contractual. Hay una excepción a lo anteriormente dicho que ocurre en el caso de un banco designado en un crédito libremente negociable. En este caso el beneficiario puede acudir ante cualquier banco para negociar directamente los documentos, por lo tanto el banco en cuestión actuará por cuenta del beneficiario y en caso de incumplimiento será responsable ante él.

¹³ JACK, Raymond. 1993, pp. 3 y ss. Quien, sobre la problemática que suscita la intervención del segundo banco, señala “*The more complicated but more usual form is where the issuing bank instructs another bank which will usually be in the country of the seller or beneficiary to advise the credit to the seller and to pay when documents are present to it. This enables the beneficiary to deal with a bank in his own country. The bank which performs this advising function is sometimes referred to as the advising bank and sometimes as correspondent bank. It is given the latter name because it will usually be the issuing bank’s correspondent in the country of question. The mere fact that the advising bank advances the credit to the beneficiary does not give the beneficiary rights against it unless its adds its own undertaking to that of the issuing bank. It is most desirable for the beneficiary that it should do so because he then has an enforceable undertaking from a bank in his own country as well as from the issuing bank in the buyer’s country. Then the form which the undertaking of the advising bank then takes is that it confirms the undertaking of the issuing bank or, as it is usually and more shortly put, it confirms the credit. It is then called a confirming bank.*”

¹⁴ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 342; en el mismo sentido BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando. 2003, p. 254; aunque no profundiza en el tema de la naturaleza jurídica del crédito documentario URÍA habla de mandato de crédito al referirse al caso del crédito documentario revocable

documentario a la comisión mercantil y es que la capacidad del banco emisor de pedir una provisión de fondos anterior a la ejecución de la operación pone en evidencia que la relación entre ambos es esencialmente de gestión, por lo que la relación sustancialmente deriva de un contrato de comisión en la que el cliente, como comitente, encarga al banco efectuar determinadas prestaciones a favor de un tercero. Según la normativa referida a la comisión mercantil en el C. Com. (art. 237 y ss.), se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista, independientemente de la calidad del comitente, el comisionista (banco) siempre será empresario. El mandato consiste en la emisión por parte del banco de una carta de crédito a favor del vendedor beneficiario, de la cual surge el compromiso firme de pagarle una determinada cantidad de dinero y aceptar o negociar letras de cambio contra la presentación de los documentos solicitados por el ordenante¹⁵.

Este tipo de comisión se diferencia de la “comisión de cobro de documentos, remesa de documentos o remesa documentaria”, porque a pesar que el banco actúa con fines de gestión no lo hace por cuenta del comprador sino del vendedor. Tiene, por eso, objetivos distintos pues se trata de entregar los documentos al comprador contra el pago del precio por éste o contra la aceptación de una letra por el importe del precio (letra documentaria), cobrando el banco por cuenta del vendedor¹⁶. El panorama se complica

e irrevocable, opinión que a nuestro parecer no lo compromete ni con la opción por la comisión mercantil ni tampoco por la del contrato de crédito, URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2002, p. 870. No cabe duda que se trata de un problema un tanto difícil de abordar debido a las múltiples aristas que presenta y por eso es que se ha intentado de muchas maneras. Una visión del estado de la cuestión en Italia es la que relatan SPINELLI y GENTILE donde parte de doctrina asume que el crédito documentario es un verdadero contrato de compraventa con una cláusula que varía en lo referente al pago de la obligación, en la medida que este se llevará a cabo a través de una apertura de crédito a favor del vendedor, sin embargo se critica esta postura por ser un tanto restrictiva. En efecto, el momento clave para el crédito documentario no es tanto el perfeccionamiento de la compraventa, sino el momento en el cual el banco emite, a solicitud del ordenante, apertura del crédito en beneficio del tercero, sobre este punto se detiene otra postura la cual asume que en realidad se trata de un contrato a favor de tercero, tesis bastante discutible si se tiene en cuenta que el mismo C.C. italiano diferencia ambas figuras, el contrato a favor de tercero puede ser modificado o revocado por el estipulante antes que el tercero manifieste ante el promitente su conformidad mientras que en el crédito documentario el encargo del banco emisor está desvinculado de cualquier declaración del tercero beneficiario. Finalmente los autores se inclinan por reconocer en el crédito documentario un negocio plurilateral típico del derecho consuetudinario, por lo tanto *sui generis*, cuya función es el intercambio del precio por los documentos, al que se le aplica una disciplina consuetudinaria internacional que prevalece sobre la norma positiva interna, ver SPINELLI, Michelle y GENTILE, Giulio. *Diritto Bancario*, Cedam, Padova, 1992, pp. 362 y ss.

¹⁵ Hay quienes diferencian dos dimensiones en el vínculo entre ordenante y emisor; así la orden de apertura de un crédito a favor del beneficiario está compuesta de dos elementos: la comisión de apertura del crédito propiamente dicha calculada en función del monto y la duración del crédito y una segunda comisión llamada de ejecución, ver GABALDA, Christian y STOUFFLET, Jean. *Droit Bancaire*, Litec-JurisClasseur, Paris, 1992, p.296.

¹⁶ GALLEGO SÁNCHEZ, Esperanza. 2003, pp. 1063 y ss. La naturaleza jurídica del crédito documentario tampoco se corresponde con la del denominado “pago contra documentos”, pues esta orden de pago se hace en el marco de un previo contrato de cuenta corriente y normalmente a través de una transferencia bancaria. En ella el banco actúa por cuenta del comprador, paga el precio y retira las mercancías, recibiendo los documentos relativos a las mismas, asumiendo la responsabilidad de

cuando el crédito documentario altera su esquema funcional inicial y añade cláusulas que en el comercio actual son cada día más habituales. Tal es el caso de las denominadas cartas de crédito *standby* (*standby letters of credit*) las cuales se dan en los llamados créditos documentarios transferibles o en los subsidiarios o de respaldo (llamados también *back to back*). La cláusula *standby* es utilizada con fines de financiamiento o de garantía, ya que obliga al emisor a satisfacer el pago incluso ante la eventualidad de que el cliente no lo efectúe. La carta *standby* es una forma de ejecución de una obligación puesta en circulación por un banco, es una promesa de pago, consistente en el ofrecimiento de pagar una suma de dinero a la presentación de unos documentos, es una garantía sobre aquellos pagos aplazados de una parte a otra¹⁷. La naturaleza jurídica de la carta *standby* está más próxima a la de un contrato de garantía que a uno de crédito o al de una simple comisión mercantil, es, en definitiva, una figura semejante pero, al mismo tiempo, distinta al crédito documentario¹⁸.

El crédito documentario aglutina relaciones contractuales con características distintas, por lo que no son explicables los dos vínculos principales (ordenante-emisor y emisor-beneficiario) afirmando la unidad del contrato. Resulta mejor considerar el comportamiento independiente de dos relaciones que comparten la intervención de un mismo banco emisor. Por un lado, el crédito documentario -en estricto- presupone aquella relación contractual (de comisión) entre el ordenante y el banco emisor, este es el negocio base del cual el crédito propiamente dicho (relación entre el banco y el beneficiario) se abstrae. Esta segunda relación contiene un compromiso del banco frente al beneficiario, principal y autónomo, de realizar una determinada prestación contra la presentación de unos documentos y cumplimiento de las demás condiciones del crédito¹⁹.

comprobar que los documentos entregados son los exigidos en la orden de pago, tienen similitud en con el crédito documentario porque ambos surgen alrededor de una cláusula de “pago contra documentos”. La diferencia consiste en que en la simple orden el banco actúa como mero intermediario sin emitir una “carta de crédito”, esencial en el crédito documentario y, por tanto, no asume ninguna obligación de pago en nombre propio, de modo que el beneficiario carece de acción para reclamar el pago ante él. En el mismo sentido JACK, Raymond. 1993, pp. 2 y ss.

¹⁷ TAPIA HERMIDA, Alberto. “Reglas y usos relativos a los créditos documentarios (revisión 1983)”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 9, enero-marzo 1983, pp. 45 y ss.

¹⁸ ALONSO UREBA, Alberto y otros, en: NIETO CAROL, Ubaldo (Dir.). *Contratos bancarios y parabancarios*, Lex Nova, Valladolid, 1998, pp. 1104 y ss. La carta de crédito *standby* no tiene una finalidad de mediación en el pago, sino de garantía de una suma dineraria debida por el ordenante del crédito documentario al beneficiario. Se aproxima entonces a las figuras de las garantías bancarias en especial a las llamadas “garantías abstractas o garantías de primer requerimiento” con la salvedad que en éstos casos el pago puede condicionarse a la entrega de los documentos. La confusión es originada a partir de la inclusión, en 1983, de las cartas *standby* dentro de las Reglas y Usos uniformes sobre créditos documentarios (arts. 1 y 2). De esta confusión no escapa, incluso, el Tribunal Supremo (Sentencia TS de 26 de octubre de 1989) que acude al concepto de crédito documentario cuando aborda el tema de las “garantías bancarias abstractas”; ambas son figuras distintas pero que tienen en común la “abstracción paralela” que caracteriza a la relación banco-vendedor en el crédito documentario. En sentido estricto, el crédito documentario está insertado en las actividades de mediación en los pagos y nunca dentro de las “operaciones de activo” como las garantías a primer requerimiento.

¹⁹ HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. 1996, p. 3300.

El contrato de carta de crédito es un negocio abstracto respecto al negocio subyacente (compraventa, arrendamiento de bienes o servicios, suministro, etc.), por eso, porque es un negocio independiente, es que no se ve afectado por las excepciones que pudieran plantearse en el contrato original o causal. La abstracción del crédito documentario se produce precisamente porque se trata de una operación que incluye una pluralidad de relaciones jurídicas complejas, por un lado la que deriva del contrato subyacente, y por otro la establecida entre el banco emisor y el beneficiario que incorpora una promesa abstracta de pago²⁰.

Este principio de independencia, consagrado en el artículo 4 de las RUU (publicación 600), impone una separación absoluta entre el crédito documentario y la relación subyacente, por lo que en condiciones normales el banco sólo estará obligado a atender el pago si es que el beneficiario presenta la documentación exigida, aunque finalmente la mercancía no sea de la calidad requerida por el ordenante. Es más, el art. 4.b, establece claramente que “(e)l banco emisor debería desaconsejar cualquier intento del ordenante de incluir, como parte integral del crédito, copias del contrato subyacente, de la factura proforma o similares”.

La doctrina especializada ha reconocido que la abstracción es el único elemento que le permite al crédito documentario cumplir con su misión, en la medida que el banco está imposibilitado de alegar defectos en la relación originaria para rechazar el pago. Existe la impresión, sin embargo, que los intentos de la doctrina se centran en precisar qué “clase de abstracción” es la presente en los créditos documentarios. Por un lado se quiere dejar claro que el ordenamiento no admite los actos “materialmente abstractos”, esto es, sin causa. Esta conclusión reconduce el debate a especificar si estamos ante un negocio funcionalmente abstracto o personalmente abstracto. La mayoría de los autores se han inclinado a considerar al crédito documentario como un negocio funcionalmente abstracto pero con causa (entrega de los documentos al banco por parte del beneficiario) sustentando la abstracción funcional del negocio en el principio de la autonomía de la voluntad²¹. El momento a partir del cual este negocio existe, es aquel en el cual el banco emisor comunica al beneficiario la apertura del crédito por lo que a partir de aquel momento (aun en el caso que el beneficiario reciba la comunicación con posterioridad) el crédito no podrá anularse por voluntad unilateral del banco emisor

²⁰ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p.342; AURIOLAS MARTÍN, Adolfo y otros. 1997, p.437.

²¹ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, pp. 308 y ss. En el mismo sentido ALONSO UREBA, Alberto. 1998, pp. 1117 y ss.; URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2003, p. 871. Aunque hay quien afirma que lo que existe en el crédito documentario es una abstracción de tipo personal que es consecuencia de una pluralidad subjetiva [PAZ-ARES, Cándido y otros, en: MENÉNDEZ, Aurelio (Dir.), *Derecho cambiario. Estudios sobre la Ley Cambiaria y del Cheque*, Marcial Pons, Madrid, 1986, pp. 205 y ss.]. La relación entre el banco y el beneficiario reviste determinados matices que la hacen muy peculiar. En efecto, una vez emitida la carta de crédito el banco no puede exigir la entrega de los documentos al beneficiario, de modo que no puede hablarse de una obligación del vendedor frente al banco. Eso configura al crédito documentario como un negocio jurídico unilateral, pues contiene una declaración en virtud de la cual el banco emisor dirigiéndose a una persona determinada (beneficiario) se obliga a ejecutar determinada prestación (pago del precio) cuando se le entreguen determinados documentos. Es un negocio jurídico unilateral no recepticio pues la declaración de voluntad del banco (promesa unilateral de pago) no requiere ser recibida por el vendedor para ser eficaz, vinculándose el banco desde su emisión y no desde su recepción o aceptación por el vendedor beneficiario, ver ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1117.

(salvo que se trate de un crédito revocable) ni modificarse sin el consentimiento de todas las partes intervinientes²².

III. RELACIONES CONTRACTUALES PRESENTES EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

1. La relación subyacente

La relación de crédito documentario tiene su origen en un negocio base de naturaleza sinalagmática, generalmente una compraventa (art. 4 RUU publicación 600), en donde las partes pactan expresamente la cláusula “pago contra documentos”, éstos acuerdos se ubican dentro los contratos “de plaza a plaza”. Este contrato permite que el banco emisor intervenga a través de una mediación en el pago, el banco se encargará de realizar el pago con la condición que el beneficiario (el vendedor) le entregue los documentos representativos de la mercadería enajenada, al mismo tiempo que el comprador se obliga a pagar el precio de esa mercadería contratando con el banco la emisión de un crédito documentario a favor del vendedor²³.

La bilateralidad o sinalagma del contrato sigue operando entre las partes, la mediación del banco en el pago hace que el sinalagma se desarrolle de forma semejante a la cláusula *solve et repete*, ya que el comprador sólo podrá reclamarle al vendedor por algún defecto en la cantidad o la calidad de las mercancías una vez que las reciba, el banco en ese sentido no asume ninguna responsabilidad. El banco conserva una posición de autonomía en la relación pues no sustituye sino que se añade al comprador; de otro lado, el vendedor si puede exigir al banco el pago del precio (siempre y cuando se trate de una obligación exigible como el caso del crédito irrevocable por ejemplo)²⁴. El art.

²² HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. 1996, p. 3301. Por lo tanto desde que el banco comunica al beneficiario la existencia del crédito, se crea una relación jurídica, aunque en realidad lo que existe es una atribución de un poder al beneficiario para hacer el crédito irrevocable y para perfeccionar el contrato. De similar opinión es CORTÉS, al señalar que en el crédito documentario se distingue claramente dos tipos de relaciones, una de ellas, la subyacente, representada por el mandato de crédito que obliga a pagar (o aceptar o descontar un efecto) conforme a las instrucciones recibidas del cliente y, este a reembolsarle las sumas que disponga al beneficiario (Sentencia TS 20 de junio de 1995). Sin embargo al referirse a la segunda de las relaciones (banco-beneficiario) se aleja de la opinión mayoritaria cuando argumenta que se está frente a un caso de “contratos conexos” es decir frente a un supuesto integrado por un conjunto de prestaciones diversas en el marco de negocios distintos pero interdependientes en la medida que unos son un el fundamento (negocios base) de otros (negocios de ejecución) con una finalidad práctica que es unitaria y común al mismo tiempo. [CORTÉS, Luis Javier y otros, en: MENÉNDEZ, Aurelio (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Marcial Pons, Madrid, 2003, pp. 666 y ss.]

²³ ALONSO UREBA, Alberto. 1998, p. 1110. SÁNCHEZ CALERO se pronuncia en términos similares con la salvedad que prefiere llamar a la cláusula pactada “pago por crédito documentario”, ver SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 342; JACK, Raymond. 1993, p. 4, quien afirma “(b)ehind every documentary credit there is a underlying transaction (or contract) which has earlier been entered into between the applicant for the credit and the beneficiary. As has been stated this most commonly a contract of sale. One term of this underlying contract will be that the credit should be opened. It should specify the type of credit and so far as necessary its terms...”.

²⁴ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1110.

4 (publicación 600) es bastante claro al respecto al establecer que: “(e)l crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado. Los bancos no están afectados ni vinculados por tal contrato, aún cuando en el crédito se incluya alguna referencia a éste...”.

Especial atención merece la configuración jurídica de la solicitud de apertura de crédito; es decir, determinar si ésta consiste en una condición suspensiva o es —en todo caso— una auténtica obligación que el comprador debe cumplir antes de recibir la mercancía (obligación de resultado). Según la jurisprudencia española la teoría de la obligación previa ha prevalecido sobre la de la simple carga para el comprador. Así lo demuestran las STS de 10 de marzo de 1925, 22 de marzo de 1950, 24 de octubre de 1954 y 2 de junio de 1960. En todas ellas la apertura del crédito es considerada una consumación previa del contrato subyacente, por lo que el comprador no podrá compele al vendedor a entregar la mercadería si es que previamente no ha cumplido con pactar la apertura del crédito a su favor, pero el vendedor si podrá instar la resolución del contrato y, de ser el caso, plantear una reclamación por daños y perjuicios si es que el ordenante ha incumplido esta obligación preliminar²⁵.

2. *Relación entre el cliente (ordenante) y el banco emisor*

Como había adelantado, lo característico de la relación que vincula al ordenante con el banco emisor es la obligación que asume el banco de emitir la carta de crédito y a poner a disposición del beneficiario el importe del crédito o a realizar la prestación correspondiente. El compromiso contenido en la carta de crédito tendrá un contenido distinto dependiendo del tipo de crédito que se abra a favor del beneficiario. Hasta la versión anterior de las RUU (publicación 500), los créditos podían ser de dos tipos: revocables o irrevocables. No es difícil caer en la cuenta que sólo los créditos irrevocables ofrecen una garantía para el beneficiario ya que los otros están sometidos una facultad de revocación discrecional del banco²⁶. La obligación asumida por el banco, además,

²⁵ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, pp. 321 y ss. Ilustrativa resulta la sentencia TS de 10 de marzo de 1925 que versa sobre una compraventa de plaza a plaza perfeccionada mediante telégrafo, el comprador no pudo conseguir la apertura del crédito a favor del vendedor, pero ofreció a cambio, como medio de pago, unas letras aceptadas por él mismo, el vendedor rechazó el ofrecimiento porque no estaba dispuesto a aceptar una garantía personal a cambio de la garantía del banco. El TS condenó al comprador al pago de una indemnización consistente en la diferencia entre el precio de la mercadería en el momento de celebración del contrato y el existente a los noventa días desde que la mercadería hubiese arribado normalmente a puerto. En el derecho inglés [ARORA, Anu. 1993, p. 192] la situación no es muy distinta, los tribunales se han inclinado a considerar que la apertura de la carta de crédito es una condición precedente a la obligación del vendedor de proporcionar los bienes. Así lo han reafirmado en el caso *H. & J.M. Bennett Europe Ltd v Angrexco Co. Ltd.*, donde se aferran al principio según el cual el deber del comprador, según el contrato de venta, es el de proveer un crédito conforme a los términos del contrato, ya que muchas veces éste puede ser usado como un mecanismo de modificación del contrato usando el crédito para adicionar deberes de lado del vendedor abriendo una brecha en el contrato.

²⁶ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 325. En la anterior versión de las RUU, los créditos revocables podían ser modificados o cancelados en cualquier momento sin previo aviso al beneficiario por parte del banco emisor (art. 8.a). Esta revocación se efectuaba generalmente por iniciativa del ordenante y no implicaba necesariamente un incumplimiento de las obligaciones que éste asume por

puede abarcar una gama más amplia de prestaciones como retirar y recoger en cada acto de disposición del crédito los documentos correspondientes (letra, factura, póliza, conocimiento) verificando la conformidad de los mismos²⁷.

El régimen aplicable a esta relación es el de una comisión mercantil. Se trata de una comisión imperativa, por eso es necesario que las instrucciones del ordenante sean precisas ya que el crédito documentario se rige por el principio del cumplimiento estricto (como regla general), donde nada o muy poco se deja a la iniciativa del banco. En ese sentido, resultan aplicables las normas del C. Com. relativas a la comisión, también lo son las RUU que exigen de parte del ordenante un detalle minucioso de las instrucciones dadas al banco las cuales deben ser concretas y precisas²⁸, además, pero de manera subsidiaria, las disposiciones del C.C. sobre el régimen de mandato²⁹.

3. *La relación entre el banco y el beneficiario*

En esta relación sólo surgen obligaciones para el banco³⁰. Desde que el banco notifica al beneficiario de su promesa unilateral de pagarle el precio de las mercancías (o aceptar o descontar un efecto por su importe) con la condición que el beneficiario entregue los documentos exigidos. Se trata de una relación independiente de las demás, por lo que en la práctica se desliga de la relación que pueda existir entre banco y ordenante, las vicisitudes que puedan ocurrir en cualquiera de las relaciones no afectan la ejecución de la otra, razón por la cual el banco no puede excusarse de efectuar el pago [el TS español ha considerado (Sentencias de 5 de enero de 1942, 27 de octubre de 1984 y 16 de mayo de 1996) que la obligación del banco no consiste, en estricto, en pagar el precio pactado en el negocio causal, su deber es honrar el compromiso que él mismo ha asumido frente al beneficiario]³¹. El carácter no recepticio de declaración

la relación subyacente (Sentencia TS de 21 de noviembre de 1958). La iniciativa también podría partir del propio emisor, por ejemplo en el caso que el ordenante deviene en insolvente.

²⁷ CORTÉS, Luis Javier y otros. 2003, p. 667.

²⁸ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 343. El ordenante también debe realizar una provisión de fondos al banco, aunque esto es sólo una carga, si el banco se compromete a anticipar una provisión fondos o asumir un compromiso sin previa provisión, la carga puede llegar a convertirse en una verdadera obligación contractual.

²⁹ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p.1111. Según los artículos 237 y ss. del C. Com. (y arts. 4 y ss. RUU) el ordenante deberá dar instrucciones concretas al banco: designación del beneficiario; si es transferible o no; importe y divisa; forma de pago al beneficiario (pago al contado o libramiento al beneficiario de efectos para aceptación del comprador garantizando el banco extracambiariamente la aceptación y el pago o aceptando el propio banco los efectos) fecha límite para la presentación de documentos y pago; plazo de expedición de las mercancías; plazo máximo entre expedición y entrega de los documentos; etc.

³⁰ CORTÉS, Luis Javier. "Los contratos bancarios", en: MENÉNDEZ, Aurelio y otros. *Lecciones de Derecho Mercantil*, Thomson-Civitas, 3ra Ed., Madrid, 2005, p. 687.

³¹ CORTÉS, Luis Javier y otros. 2003, p. 668. La autonomía de las relaciones (seguridad en el tráfico) hay que conciliarla con las exigencias básicas y elementales como la represión a los fraudes que pueden cometerse por el beneficiario o por un tercero, en ese caso el banco siempre tendrá la posibilidad de plantear la *exceptio doli*; en el mismo sentido VICENT CHULIÀ, Francisco. *Introducción al derecho mercantil*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2002, p. 897. Sin embargo, es muy importante distinguir dos situaciones, si el crédito es revocable (en caso no se apliquen las RUU de la publicación 600) no existe ninguna relación jurídica entre el banco y el beneficiario, porque el banco sólo asume obligaciones

del banco (reconocido incluso en las RUU) no le da naturaleza de oferta de contrato, sino de promesa unilateral, por lo que es inútil calificar de aceptación el silencio del beneficiario.

El beneficiario no tiene, en estricto, una obligación de presentar los documentos ante el banco, se trata más de una carga (*onus*) que una verdadera obligación, si no la cumple no puede reclamar el precio de las mercaderías, razón por la cual el banco no puede exigir la presentación de estos documentos³².

Esta carga referida a la entrega de los documentos por parte del beneficiario puede sufrir algunas variantes, en el caso, por ejemplo, que el acuerdo entre banco y ordenante incluya la llamada “cláusula roja” el beneficiario está facultado para disponer total o parcialmente del crédito antes de entregar los documentos exigidos en la carta de crédito e incluso antes de expedir la mercadería, comprometiéndose a entregar los documentos dentro del plazo previsto en la carta de crédito. Existe también la “cláusula verde” que permite al beneficiario disponer del crédito como en el caso anterior pero se le exige que presente documentos que acrediten que está destinando el importe del crédito a la adquisición de la mercancía, a su expedición, almacenaje o a la satisfacción de las condiciones del crédito. En todo caso, la entrega del anticipo se vincula a la obligación de entregar dentro del plazo los documentos previstos en la carta de crédito, obligación que no existe en el supuesto normal de crédito documentario, es importante destacar que en este supuesto ya no estamos frente a una promesa unilateral del banco ya que el beneficiario se ha comprometido a entregar los documentos sometiendo a determinadas condiciones, el incumplimiento de este compromiso por el beneficiario implica la devolución del anticipo³³.

IV. MARCO NORMATIVO: LAS REGLAS Y USOS RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

1. Breve reseña histórica

A pesar que el crédito documentario es un negocio legalmente atípico en la mayoría de los ordenamientos, esta atipicidad legal no se corresponde con una atipicidad social ya que se trata de uno de los instrumentos de pago más utilizados en las relaciones internacionales, quizá por esa razón ha sido olvidado por las legislaciones nacionales, lo cual no deja de ser beneficioso para la práctica internacional ya que es mejor articular una normativa común antes que someterse a normas internas que podrían introducir

frente al ordenante, en ese caso el banco será un mero mandatario en el pago, salvo en el caso que se comprometa a negociar o aceptar letras de cambio, en ese caso si existirán relaciones jurídicas, pero que nacen no del crédito documentario sino de la propia firma cambiaria. Cuando el crédito es irrevocable –única posibilidad prevista en las RUU 600 (art. 3)- el banco asume un compromiso firme y directo frente al beneficiario (consistente en el pago del precio, negociación o aceptación de letras de cambio), ver, SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 343.

³² HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. 1996, p. 3307. Tal vez sea esta la relación más genuina y características de todas aquellas que conforman el crédito documentario [ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1117].

³³ GALLEGO SÁNCHEZ, Esperanza. 2003, p. 1082.

interferencias propias de los distintos ordenamientos en detrimento de la seguridad jurídica, esta es la razón por cual la mayoría de las legislaciones nacionales se han mantenido al margen de este sector específico del Derecho bancario³⁴.

Estados Unidos posee una regulación propia del crédito documentario. El artículo 5 del *Uniform Commercial Code* está dedicado a esta figura, es una regulación de alcance federal pero de gran flexibilidad, ideada para que se adapte a las necesidades de cada estado. Esta normativa ha sido elaborada en base a la amplia experiencia sobre créditos documentarios adquirida por los tribunales norteamericanos durante el siglo XX. Por el lado europeo merece la pena destacar el artículo 1530 del C.C. italiano que consagra el principio de la independencia del crédito documentario al señalar que las excepciones oponibles por el banco al beneficiario sólo pueden ser aquellas originadas en la relación que media entre ambos³⁵.

La regulación internacional del crédito documentario nace en el seno de la Cámara de Comercio Internacional. A principios del siglo XX, las asociaciones de banca de los países con relevancia económica internacional plantearon la posibilidad de armonizar las prácticas seguidas por los bancos en las operaciones de crédito documentario. Era necesaria una regulación única que superara las diferencias entre los ordenamientos locales. La Cámara de Comercio Internacional se encargó de elaborar estas reglas comunes y en Viena en 1933 publicó el primer texto de las RUU. Hasta el momento se han producido cinco revisiones: en 1951, 1962, 1974, 1983 y 1993 (publicación 500)³⁶. La versión más reciente es la de 2007 (publicación 600).

2. Sobre la naturaleza jurídica de las RUU

Las RUU constan de 39 artículos que contienen reglas que buscan regular varios aspectos de las operaciones con créditos documentarios. Como ya he señalado, estas reglas son elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional y están concebidas

³⁴ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 289.

³⁵ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 289 y ss.

³⁶ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 289 y ss. Las RUU se tratan de un texto muy difundido entre quienes componen la comunidad comercial internacional y está generalizada su utilización por todas las entidades financieras que operan con créditos documentarios, lo que garantiza una práctica uniforme a nivel internacional. Además, el texto de las CCI es objeto de actualizaciones periódicas que impiden que caiga en el desuso, en cada nueva revisión se introducen las nuevas prácticas seguidas por los bancos, así como las mejoras que impone el progreso técnico. Sin embargo las RUU no contienen una regulación pormenorizada de todas las cuestiones que pueden plantearse en la utilización de los créditos documentarios, muchas veces es necesario una operación de integración para poder solucionar estos problemas de vacíos legales, en esta labor es necesario, también, recurrir a una norma nacional (generalmente relativa a la comisión o al mandato) propia o incorporada mediante un tratado. Por otro lado, no son pocas las situaciones en las cuales los tribunales se enfrentan a contrasentidos entre los términos del contrato y las disposiciones establecidas en las RUU, en el Derecho inglés por ejemplo [JACK, Raymond. 1993, p. 13 y ss.] las cortes procuran hallar la solución al conflicto atendiendo a la intención de las partes, ya que las mismas RUU permiten que el acuerdo entre privados excluya, voluntariamente, sus disposiciones, por lo tanto se buscará que prevalezca el sentido que las partes han querido dar al acuerdo en detrimento de las disposiciones de las RUU.

para ser incorporadas en los créditos bancarios en los que intervienen bancos cuyas asociaciones nacionales los han aceptado.

Estas reglas no pretenden ser un código con fuerza de ley, toda vez que la Cámara Internacional de Comercio carece de competencia para legislar, esa es la diferencia con las convenciones internacionales, por lo que no puede ser considerada ley dentro de los países que la conforman³⁷. Se ha discutido arduamente en la doctrina sobre la naturaleza jurídica de las RUU³⁸, gran parte de los autores considera que se tratan de simples reglas que determinan condiciones generales de contratación aplicables a los créditos documentarios, que únicamente se incorporan al contrato expresamente si así lo manifiesta el cliente del banco.

Otros autores estiman que las RUU tienen carácter de verdaderos usos, e incluso su uso radica más en la sumisión de las partes a esas reglas que en el contenido de las mismas. El Tribunal Supremo español ha tenido oportunidad de pronunciarse al respecto y ha manifestado cierta indecisión sobre este punto aunque se inclina más por considerarlas como cláusulas contractuales, reformadas con periodicidad, y empleadas en la práctica bancaria. Por ejemplo, en la STS de 14 de abril de 1975 especifica que las RUU no están incorporadas al sistema legislativo por lo que han de considerarse como meras prácticas bancarias y que si se pretende que sean consideradas como reglas de costumbre, según las reglas vigentes del ordenamiento civil, tendrán que ser invocadas y probadas como tales. Interesante resulta el fallo de la STS de 6 de abril de 1992, la cual apunta que aun cuando se considerasen usos mercantiles, ha de prevalecer sobre ellas el principio de autonomía de la voluntad, pronunciamientos posteriores (STS de 9 de octubre de 1997) se manifestaron en esta línea, considerando reglas extrañas al ordenamiento nacional³⁹.

Existen, también, las teorías que intentan justificar la consideración de las RUU como Derecho objetivo, por tanto aplicable en cualquier caso con independencia de lo querido por las partes. Se dice que las RUU son parte integrante de un ordenamiento *sui generis* de carácter supranacional o de la denominada *lex mercatoria*. Si las partes manifiestan su sometimiento a las RUU en el contrato es sólo con una finalidad aclaratoria. Hay quienes las consideran normas de carácter consuetudinario, bajo la forma de usos de comercio con función normativa, en ese caso constituirían normas de Derecho objetivo también, ahora desde el punto de vista del Derecho del comercio internacional⁴⁰.

³⁷ JACK, Raymond. 1993, p. 9. Para que las RUU puedan desplegar sus efectos tiene que estar incorporadas en un contrato. Su naturaleza contractual es fundamental para poder comprenderlas y, aunque cada vez su campo de acción de incrementa con cada revisión, su propósito no es cubrir todas aquellas cuestiones que puedan tener conexión con los créditos documentarios.

³⁸ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 341; MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 291.

³⁹ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 341; MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, pp. 291 y ss., aunque se quiera desconocer su carácter de norma, incluso consuetudinaria, resulta incuestionable su aplicación cuando las partes así lo desean, en ese caso la discusión se centraría sobre la aplicación de las RUU en aquellos casos que en los cuales no se produzca una remisión a las RUU y que son casi inexistentes en la actualidad.

⁴⁰ MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000, p. 293 y ss.

Sea como fuere, es la tesis de la naturaleza contractual la que goza de mayor aceptación en la actualidad⁴¹, aunque algunos de los que la defienden reconocen que algunos artículos o reglas, sobre todo las que no han sido modificadas sustancialmente en las revisiones, pueden haber alcanzado la categoría de usos mercantiles⁴².

V. CLASES DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

1. Créditos revocables y créditos irrevocables

Tal como había comentado, hasta no hace mucho existían –en la regulación de las RUU– dos tipos fundamentales de créditos documentarios: el crédito revocable y el crédito irrevocable. Según las reglas de la publicación 500, eran las partes quienes tenían que señalar expresamente qué tipo de crédito es el que se está contratando. A falta de indicación, el crédito era considerado irrevocable (art. 6.b RUU publicación 500).

A) Crédito revocable (artículo 6 publicación 500). El crédito revocable es aquel que puede ser modificado o cancelado por el banco emisor en cualquier momento sin previa notificación al beneficiario. La concesión de este crédito no se hace en firme, ya que el banco conserva la facultad de revocarlo *ad nutum*. Este crédito, por lo tanto, sirve más a los intereses del comprador que a los del vendedor, ya que este último no tiene acción alguna contra el banco en caso que no llegue a pagarse el crédito, el banco se limita a poner en su conocimiento la existencia del crédito más no a satisfacer el pago del mismo. Tampoco es necesario que medie justa causa para que el banco decida no atender el pago, incluso puede hacerlo, sin incurrir en responsabilidad, cuando ha recibido una previa provisión de fondos del ordenante o, yendo más allá, en el supuesto que el beneficiario haya iniciado la expedición de las mercancías⁴³ y esto porque esta clase de crédito documentario no establece una vinculación jurídica entre el banco y el beneficiario⁴⁴. Sin embargo interpretaciones del artículo 8.b. de las RUU (publicación 500) entendieron que sería inaceptable que el banco rechace realizar el pago al beneficiario después de haber aceptado los documentos y más aún cuando el vendedor ha perdido el control sobre ellos⁴⁵. Para que un crédito revocable pueda ser modificado es necesario que haya consenso entre el ordenante y el banco emisor.

⁴¹ JACK, Raymond. 1993, p. 9; ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1108; SÁNCHEZ CALERO, Fernando. 2000, p. 341; MARIMÓN DURÁ, Rafael y otros. 2000 p. 294; y sin llegarlo a afirmar rotundamente, CORTÉS, Luis Javier. 2003, pp. 180. y ss.

⁴² HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. 1996, p. 3298; URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2002, p. 868.

⁴³ CORTÉS, Luis Javier y otros. 2003, p. 665; URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2002, pp. 868 y ss.

⁴⁴ BROSETA PONT, Manuel y MARTÍNEZ SANZ, Fernando. 2003, p. 225.

⁴⁵ JACK, Raymond. 1993, p. 22. Además de esta pequeña y limitada protección que los créditos revocables ofrecen, no existe otro supuesto en donde el banco emisor resulte siendo responsable frente al beneficiario. Incluso, en el caso que los documentos que presenta el beneficiario correspondan a aquellos señalados en el contrato, el banco puede rechazarlos si es que decide revocar el crédito. Tal vez la causa más común de que esto suceda sea que considere que las circunstancias financieras de su cliente, el ordenante, se han deteriorado desde la apertura del crédito.

En todo caso, y como quiera que las condiciones potestativas son dudosamente lícitas dentro del Derecho peruano de obligaciones (art. 172 del C.C.), habrá que entender que el banco no suscribe ningún compromiso con el beneficiario; sólo le informa de su condición de mandatario del ordenante para el pago de unas sumas contra la presentación de los documentos. Quizás, esta dudosa admisión por parte de los ordenamientos, haya producido que las reglas RUU de 2007 (publicación 600) ya no contemplen esta modalidad de crédito documentario, a la que han eliminado de su regulación. Es más, cuando las RUU (art. 2) definen el “crédito”, lo hacen de tal manera que parecieran estar sugiriendo que la idea de “irrevocabilidad” forma parte esencial del mismo (ver además art. 3, el cual presume la irrevocabilidad del crédito).

B) Crédito irrevocable. Con la apertura de este tipo de crédito el banco se obliga en firme con el cliente que le da la orden y con el beneficiario. Como explicaba antes, según la versión más nueva de las RUU, “crédito” significa “todo acuerdo, como quiera que se denomine o escriba, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme”. Esta configuración del crédito tutela eficazmente los intereses del beneficiario, de ahí que su uso esté tan extendido en el comercio interior y exterior. Su característica especial está en la particular posición que asume el banco con la declaración de irrevocabilidad que, vinculándose directamente con el beneficiario, le convierte en deudor directo *solvendi pretium*⁴⁶.

Además, los créditos irrevocables se caracterizan por los siguientes rasgos: 1) en la relación entre cliente y banco los efectos se derivan del carácter de mandato de crédito que tiñe la relación, por lo tanto el banco se obliga a poner el crédito a disposición del beneficiario y a retirar y recoger en cada acto de disposición de crédito los documentos correspondientes verificando la suficiencia, la validez y la regularidad de los mismos. Por su lado, el cliente se obliga frente al banco a retirar los documentos relativos a la operación para la cual se abrió el crédito, y a reintegrarle las cantidades satisfechas al beneficiario más los intereses y la comisión. Con la finalidad de asegurar el cumplimiento de las obligaciones del cliente, el banco suele pedirle una garantía especial (real o personal); 2) En la relación entre el banco y el beneficiario solo surgen obligaciones para el primero. El banco queda irrevocablemente obligado frente al beneficiario desde que le comunica la apertura del crédito. Y, como se sabe, su obligación es directa, principal o autónoma de aquella surgida entre el comprador y vendedor, el

⁴⁶ URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2002, pp. 869 y ss. El crédito documentario revocable constituye un negocio jurídico unitario aunque da lugar a dos relaciones jurídicas distintas: la del banco con su cliente y la del banco con el beneficiario. El fundamento de la primera relación consiste en un mandato de crédito que obliga al banco a obrar conforme a las instrucciones recibidas del cliente y a éste a reembolsarle las sumas que el banco ponga a disposición del beneficiario. La segunda de las relaciones se presenta un tanto más compleja que la anterior, se ha intentado sin frutos de explicar su naturaleza (teoría de la representación, del mandato de crédito, de la fianza, del contrato a favor de tercero, etc.), se asemeja más a una de esas figuras del atípicas del Derecho mercantil moderno que no se acomodan exactamente a ninguna de las figuras antes mencionadas (STS 30 de marzo de 1976).

contenido de esta obligación es el de cumplir las estipulaciones de pago, aceptación o negociación contenidas en el crédito⁴⁷.

VI. ALGUNAS FORMAS EN LAS QUE OPERAN LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

1. *Los créditos documentarios transferibles*

El vendedor de mercancías cuyo pago va a realizarse mediante la apertura de un crédito documentario no es, a veces, el fabricante o el verdadero proveedor, sino un simple intermediario o revendedor que tiene que adquirir las mercancías del fabricante o del verdadero proveedor. Para financiar esta adquisición previa el revendedor podrá transmitir a su vendedor el crédito documentario que con el carácter de “transferible” le fue concedido⁴⁸. Esta nueva versión de las RUU (art. 38), establece que para que un crédito pueda ser considerado “transferible”, debe constar expresamente su calidad como tal. Esta mención tiene que hacerse a petición del beneficiario (primer beneficiario), este crédito transferible puede ser puesto total o parcialmente a disposición de otro beneficiario (segundo beneficiario). De esta forma, “crédito transferido” significa un crédito que el banco transferente ha puesto a disposición de un segundo beneficiario. Así, la categoría de banco transferente, corresponde a aquel “banco designado que transfiere el crédito o, en un crédito disponible en cualquier banco, el banco que está específicamente autorizado por el banco emisor para transferir, y que transfiere el crédito. El banco emisor puede ser banco transferente”.

La exigencia de que se haga expresa referencia a la transferibilidad del crédito obedece a la importancia que la persona del beneficiario tiene para el comprador como para el banco, pues si el banco no dispone de fondos del comprador, su garantía serán los documentos a entregar por el beneficiario de quien dependerá la regularidad de los mismos. Esa es la razón por la cual, incluso en el caso que el acuerdo no se someta a las RUU, será preciso hacer referencia a la transferibilidad del crédito documentario⁴⁹. La transferencia se concreta con una nueva carta de crédito, obrando al respecto el banco, de un lado, con la autorización del comprador (que autorizó la transferencia del crédito) y, de otro lado, siguiendo las instrucciones del vendedor beneficiario de la primera carta de crédito.

⁴⁷ URÍA GONZÁLEZ, Rodrigo. 2002, pp. 870 y ss.

⁴⁸ FERNÁNDEZ-NOVOA RODRÍGUEZ, CARLOS. “Créditos documentarios transferibles y subsidiarios”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 75, 1960, pp. 67 y ss. El crédito documentario transferible constituye una de las modalidades más interesantes del crédito documentario. Ocurre que con frecuencia el exportador de mercancías vende éstas sin contar con un *stock* suficiente, viéndose obligado a adquirirlas del fabricante o de otros proveedores. Las conclusiones que se exponen en este apartado parten de la premisa de un crédito documentario irrevocable, porque la hipótesis más frecuente en la práctica es aquella donde existe un compromiso firme del banco con el beneficiario, aunque es posible pensar en la posibilidad de un crédito revocable que sea transmisible, en ese caso el beneficiario no podrá, obviamente, transmitir el crédito si este es revocado, si es que la transmisión se produce antes de la revocación, el crédito transferido será también revocable; ver, también, ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1129.

⁴⁹ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1129.

El crédito documentario transmisible supone para el vendedor una serie de innegables ventajas toda vez que permite al vendedor de escasos recursos participar en operaciones de gran envergadura y obtener cuantiosas ganancias a cambio solamente de la comisión de transferencia que tiene que abonar al banco, el vendedor es el más favorecido por la transmisión del crédito documentario. Sin embargo hay ciertos inconvenientes que pueden presentarse para el primer beneficiario, porque existe el riesgo que el proveedor conozca el nombre del ordenador del crédito y decida establecer relaciones comerciales directamente con él, también es posible que el ordenante tenga noticia del nombre del segundo beneficiario, y el precio al que fueron enajenadas las mercancías en la primera venta y que por lo tanto también decida entablar relaciones directas con él, descartando la participación del beneficiario en operaciones futuras⁵⁰.

2. *Naturaleza jurídica de la transmisión del crédito*

En torno a la naturaleza de la transmisión del crédito documentario se han formulado diversas teorías. Así, se ha sostenido en un primer momento que la transferencia del crédito documentario supone la fijación definitiva de la promesa del banco contenida en la carta de crédito. Según esta postura, el crédito documentario es una estipulación en favor de tercero. El tercero beneficiario de la estipulación concluida entre banco y ordenante es el vendedor de la mercancía, el cual está individualizado y determinado en la carta de crédito. Cuando el crédito documentario adopta la modalidad de transmisible, la estipulación contenida en el mismo se transforma en una estipulación a favor de tercero desconocido e indeterminado, por lo que el crédito documentario transmisible entrará dentro de los llamados “negocios por cuenta de quien corresponda”, categoría de amplia aplicación en el Derecho mercantil. Esta es una tesis insostenible, porque asigna al primer beneficiario un cometido muy puntual y limitado que es el de designar a la persona que será el beneficiario final del crédito, cuando en realidad el primer beneficiario sigue manteniendo relaciones con el comprador y el banco emisor incluso después de efectuada la transferencia⁵¹.

Asimismo, se ha mantenido que el crédito documentario podría transmitirse por la cesión de la carta de crédito, la cual exterioriza la promesa del banco frente al beneficiario. Se configura la carta como un título a la orden y que podría ser cedida, de acuerdo a las normas que rigen la transmisión de los títulos valores, por medio del endoso. El último endosatario legitimado por la cadena de endosos sería quien podría hacer valer los derechos frente al banco; para que este mecanismo de cobro pueda funcionar adecuadamente es necesario que las cartas de crédito incluyan la cláusula a la orden. Tampoco se puede asumir esta teoría dado que la naturaleza de la carta de crédito no es asimilable a la de un título a la orden. Por otro lado, la transmisión de la carta de crédito, y por ende del crédito documentario, mediante endoso no es compatible con la

⁵⁰ FERNÁNDEZ-NOVOA RODRÍGUEZ, Carlos. 1960, pp. 71 y ss.

⁵¹ FERNÁNDEZ-NOVOA RODRÍGUEZ, Carlos. 1960, pp. 81 y ss.

práctica bancaria internacional, ya que según las RUU el crédito documentario sólo es transmisible cuando así lo indique expresamente el banco que apertura el crédito⁵².

La mayoría de la doctrina se ha inclinado en considerar que la emisión de una segunda carta de crédito implica el nacimiento de una segunda promesa unilateral de pago contra entrega de documentos que también es funcionalmente abstracta, es decir, que a pesar de tener como causa la relación de comisión entre el banco y el primer beneficiario, operará como un pacto tácito de las partes, con independencia tanto respecto de la referida relación de comisión y de la compraventa que vincula al primer y segundo beneficiario, como respecto de las relaciones entre comprador-banco y banco-primer beneficiario en el marco de la primera carta de crédito⁵³. Esta segunda carta de crédito no extingue la primera, ya que si el segundo beneficiario no entrega en el plazo los documentos, podrá hacerlo el primer beneficiario en el marco de la primera carta de crédito, y cabe que la transferencia no afecte la totalidad del crédito, por lo que la primera carta de crédito subsiste en la parte “no transferida”. Por lo tanto, la segunda transmisión del crédito documentario no es una novación en el sentido que la obligación del banco frente al primer beneficiario será sustituida por la nueva obligación del banco frente al segundo beneficiario. Como consecuencia de ello, la segunda carta de crédito queda sujeta a una doble condición; de un lado, a una condición resolutoria que viene dada por la segunda carta de crédito, que es en esencia una condición parcial, pues siempre subsistirán los derechos del primer beneficiario nacidos de la primera carta. Por otro lado, también queda sujeta a una condición suspensiva, en el sentido que solo el

⁵² FERNÁNDEZ-NOVOA RODRÍGUEZ, Carlos. 1960, pp. 83 y ss. Además de estas teorías se ha pretendido sin éxito explicar la transmisión de los créditos documentarios como especie de una categoría más amplia que es la “transmisión de créditos”. Postura que carece de sustento toda vez que, a diferencia de la transmisión de créditos, la transmisión del crédito documentario el banco debe autorizar anticipadamente la transferencia y el mismo banco, al momento de la transmisión a persona determinada, tiene que aceptar expresamente al segundo beneficiario y extender a su favor una nueva carta de crédito. Este doble consentimiento del banco evidencia las profundas diferencias con la transmisión de créditos regulada en el C.C. (art.1435) en la cual basta el acuerdo entre cedente y cesionario. Otra tesis ha pretendido configurar a la transferencia de créditos documentarios como una cesión de posición contractual, la transmisión de la carta de crédito operaría como un instrumento de cesión del contrato de compraventa. Como consecuencia, el primer beneficiario una vez transferido el crédito y cedido el contrato de compraventa, desaparecería para dejar paso al segundo beneficiario que sería el único obligado y legitimado frente al banco y al comprador. Entre las debilidades que tiene esta postura puede mencionarse las siguientes: en primer lugar cuando el beneficiario transfiere el crédito no se libera de las obligaciones que como vendedor le corresponden, sino que continúa con sometido a los deberes derivados de la compraventa, ya que el primer beneficiario no cede al segundo el puesto de vendedor en el contrato. En segundo lugar, la tesis parte un principio erróneo: la supuesta unión entre el contrato de compraventa y la apertura del crédito documentario, contradiciendo la naturaleza del crédito documentario reconocida en las RUU y que lo concibe como un negocio independiente el contrato de venta en el que puede estar basado.

⁵³ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1131. Este autor opina, refiriéndose a la supervivencia de la primera carta de crédito, que la utilización en plazo de la segunda carta juega como “condición resolutoria parcial” de la primera carta, pues aun utilizada subsistirá la primera carta de la parte del crédito no transferida y en el caso que se hubiese transferido todo el crédito, subsistirá el derecho del primer beneficiario, en base a la primera carta, al pago de la diferencia entre el importe del primer y segundo crédito, así como el cambio de facturas y la sustitución de las letras giradas por el segundo beneficiario (art. 48.i RUU publicación 500).

primer beneficiario podrá entregar los documentos cuando el segundo beneficiario no lo haya hecho dentro del plazo fijado en la segunda carta⁵⁴.

3. *Los créditos documentarios subsidiarios*

Los créditos subsidiarios (conocidos también como *back to back*), al igual que los transmisibles, no constituyen tampoco una modalidad de crédito documentario, son un supuesto más de utilización de una carta de crédito ya emitida. En este caso es utilizada como medio de garantía. Los créditos subsidiarios, al igual que los transferibles, están vinculados a una compraventa en la que el vendedor es a su vez un intermediario que ha de adquirir las mercancías a sus proveedores o suministradores, pero a diferencia con el caso anterior no puede transferir el crédito, por lo que obtiene un segundo crédito utilizando para ello como garantía el primero en donde es beneficiario. Con este segundo crédito puede adquirir las mercancías⁵⁵. A diferencia de lo que ocurre con el transferible, en el crédito subsidiario el banco actúa por cuenta propia al emitir la nueva carta de crédito.

En este caso el beneficiario se convierte en ordenante de un segundo crédito documentario a favor de un tercero (su proveedor o suministrador). El derecho que el ordenante de la segunda carta de crédito adquirió por el primer crédito documentario (a título de beneficiario) queda afecto en garantía por las obligaciones que ahora mantiene frente al banco. Por eso, este segundo crédito es nuevo e independiente del primero por lo que, salvo que se trate de las mismas mercancías, el contenido de ambos no tiene por qué coincidir y no afecta al primero, llamado principal, de modo que no actúa como condición resolutoria de éste⁵⁶. Esta modalidad supone para el banco un mayor peligro que el crédito transferible, ya que al emitir un nuevo crédito actúa por cuenta propia (por eso suele cobrar mayor comisión y solicitar además garantías complementarias)⁵⁷. En cambio para el vendedor-intermediario supone mayor garantía de secreto respecto a sus canales de comercialización.

⁵⁴ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1131. También están quienes consideran que a pesar de la independencia entre la primera y segunda carta de crédito, se produce una novación tanto subjetiva como objetiva desde el momento de la emisión de la segunda de ellas. FERNÁNDEZ-NOVOA se expresa en los siguientes términos: "Como consecuencia del nacimiento de la nueva obligación (la segunda emisión), la originaria se ha extinguido parcialmente al limitarse a la diferencia entre el importe originario del primitivo crédito y el del segundo crédito. Nos encontramos ante una novación parcial de la obligación originaria que en parte es sustituida por la obligación asumida por el Banco al ser transferido el crédito documentario al segundo beneficiario. La transferencia del crédito documentario se traduce en una novación de la obligación del Banco frente al primer beneficiario, la cual se extingue, de ordinario tan sólo parcialmente, al ser sustituida la obligación contraída en la nueva carta de crédito frente al segundo beneficiario. Se trata de una novación propia o extintiva que es a la vez subjetiva (...) y objetiva (...)", ver FERNÁNDEZ-NOVOA RODRÍGUEZ, Carlos. 1960, pp. 90 y ss.

⁵⁵ GALLEGOS SÁNCHEZ, Esperanza. 2003, pp. 1084 y ss.

⁵⁶ GALLEGOS SÁNCHEZ, Esperanza. 2003, p. 1085.

⁵⁷ En ese sentido JACK, Raymond. 1993, p. 31 afirma que, "*Back-to-back credits also carry a risk for the banks for similar reason: the bank which is in the middle of the chain has an obligation to pay the beneficiary of the credit which it has opened regardless of whether its customer is able to obtain payment under the banking credit*".

Por lo demás, el crédito documentario subsidiario funciona como cualquier otro crédito documentario principal. Una vez liquidado el crédito subsidiario, el ordenante procederá a hacer efectivo el principal entregando los documentos que corresponden. La garantía se podrá a su vez hacer efectiva por dos vías: el banco puede realizar una compensación por lo que el beneficiario le adeuda por concepto de gastos, importe del crédito o el importe de la comisión entregando la diferencia al beneficiario, o puede ocurrir que el vendedor-ordenante ceda al banco todo o parte del crédito que mantiene frente a él⁵⁸.

VII. CONCLUSIONES

El tratamiento del crédito documentario que encontramos en los textos académicos, ha estado influenciado por una marcada tendencia dogmática, que se ha ocupado –principalmente– de explicar su naturaleza jurídica. Aquí se han planteado algunas soluciones para entender este asunto, que según la perspectiva del lector pueden ser más o menos acertadas. En cualquier caso, lo que no puede dudarse que la premisa principal no puede partir de la consideración como un negocio único y, por eso, plurilateral. Ciertamente, se trata de una operación compleja, que agrupa a su vez una serie de mini-operaciones distintas, ya sea por el contenido de las obligaciones que generan o por los sujetos intervinientes y -por ese motivo- susceptibles de un análisis y tratamiento individualizados. La relación elemental y que constituye el hecho generador del crédito documentario, es la que vincula al ordenante con el banco emisor y -salvo una mejor argumentación- considero que son las reglas de la comisión mercantil las que mejor la explican y regulan.

Además, después de haber dado una rápida mirada al régimen jurídico del crédito documentario, pocas dudas pueden surgir en cuanto a su idoneidad y eficacia como medio de pago en las transacciones internacionales y prueba de ello es la vitalidad que muestran las RUU en la contratación internacional, a las que se acude con llamativa frecuencia, tal como demuestran los distintos “contratos tipo” empleados por los bancos. Sin duda, la labor de la Cámara de Comercio Internacional destinada a modernizar y adoptar las reglas y usos a las prácticas bancarias más comunes ha resultado ser, hasta el momento, de gran ayuda y así parece confirmarlo esta nueva versión, la cual –en palabras de los propios redactores– tenía como objetivo general “afrontar la evolución de los sectores financieros, del transporte y de seguros. Además existía la necesidad de revisar el estilo y el lenguaje utilizados en las UCP para eliminar las expresiones que pudiesen llevar a aplicaciones e interpretaciones erróneas”.

Sin embargo, las RUU -y por lo tanto- la dinámica como operan los créditos documentarios que se acogen a sus disposiciones, requieren de determinados ajustes, principalmente referidos a problemas surgidos por las discrepancias al momento de la presentación de los documentos. De hecho, según la propia Cámara de Comercio Internacional, este problema relativo al rechazo de los documentos presentados, “tenía

⁵⁸ ALONSO UREBA, Alberto y otros. 1998, p. 1133.

y sigue teniendo un efecto negativo en la consideración de la carta de crédito como medio de pago y, si no se revisaba podría acabar teniendo serias consecuencias en el mantenimiento o incremento de su cuota de mercado como medio de pago reconocido en el comercio internacional”. Este asunto va anudado a un intento por reducir el número de artículos –39 en la nueva versión–, algo que sin duda, hace el texto más manejable y simple. En todo caso, no parece que la etapa de las “reformas de corte profundo” -como la eliminación de los créditos revocables- se vaya a detener, por lo que habrá de esperarse futuras reformas de este calado. Aun así –en mi opinión– las RUU siguen siendo, frente a otras alternativas, el sistema de regulación más fiable y esto se debe a la gran difusión que han alcanzado en estos casi 80 años de existencia.