

EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN MÉXICO (LA CARTA DE CRÉDITO DOMÉSTICA)

Soyla H. LEÓN TOVAR *

Para quienes fuimos discípulos y aún seguimos las enseñanzas del ilustre mercantilista y querido maestro Jorge Barrera Graf, dedicarle estas líneas en tan merecido homenaje es una muestra de nuestra gratitud. Por ello, al maestro con cariño dedicamos este trabajo sobre el crédito documentario en México, y en particular sobre la Carta de Crédito Doméstica (CCD), recientemente usada en nuestro país como instrumento de apoyo y fomento a la exportación.

SUMARIO: I. *Antecedentes del crédito documentario.* II. *Reglas y usos.* III. *Naturaleza de las reglas.* IV. *Denominación.* V. *Concepto.* VI. *Elementos personales.* VII. *Clasificación.* VIII. *Créditos subsidiarios.* IX. *La carta de crédito doméstica.* X. *Naturaleza de la C.C.D.*

I. ANTECEDENTES DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Naturalmente el comercio de la antigüedad sólo se puede explicar a grandes rasgos debido a la escasa y poca fiabilidad de los datos proporcionados por la estadística, los estados de importación y exportación y los cuadros de navegación o los códigos incompletos de la época; a pesar de ello, existen datos que ministran información sobre el comercio de esa época, mismos que nos permiten indagar la forma y medios con los cuales se podía dar cumplimiento a los contratos de compraventa de mercaderías.

Para Sherer¹ el comercio de la antigüedad contaba con rutas marítimas como la de Egipto que pasaba más allá del Nilo y se dirigía a

* Investigadora de Derecho Mercantil del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Profesora de Contratos Mercantiles de la Facultad de Derecho de la misma UNAM.

¹ Sherer, *Historia del comercio de todas las naciones desde los tiempos más re-*

Etiopía y a la costa Oriental del África, punto de cita de los navíos fenicios y árabes que tomaban los cargamentos para Arabia, Persia y la India, lo que pone de manifiesto no sólo la existencia de un incipiente comercio marítimo basado en la compraventa, sino también la necesidad de contar con comisionistas, socios o representantes en la plaza en donde se habrían de vender o comprar las mercancías o la exigencia de trasladarse personalmente para realizar las transacciones comerciales. Algunas figuras como la *commenda* permiten afirmar que en muchos de los casos las compraventas realizadas entre partes cuyos establecimientos se encontraban en plazas distintas sólo eran posibles con la entrega de los bienes a una persona encargada de transportarlas y venderlas recibiendo a cambio una participación en el precio, un porcentaje determinado, o bien una retribución fija.

Como quiera que sea, las compraventas que en esa época se realizaban, lo eran bajo la condición de la feliz llegada del barco que transportaba las mercancías al puerto de destino,² lo cual trajo como consecuencia que en repetidas ocasiones el comprador, por la tardanza del viaje ya no las necesitara y que los vendedores se vieran obligados a buscar otros compradores, a vender las mercancías a precios más bajos, o, por último, a retornar con la carga sin cerrar trato alguno.

Así las cosas, los comerciantes idearon un instrumento que habría de asegurarles tanto la venta de los bienes como el pago del precio. Se trataba de la compraventa contra documentos, negocio que tiene lugar entre partes cuyos establecimientos se encuentran en plazas distintas, propia del tráfico marítimo "transoceánico", y cuya base se encuentra en la función representativa de tales documentos, de suerte que a su tenedor legítimo (de los documentos) le asiste el derecho exclusivo de obtener la entrega de los bienes de la persona que los transporta.

Aunque esta figura mitigaba el problema, sólo se satisfacía en parte ya que no se aseguraba el pago del precio; para ello, fue necesaria la creación de la "carta" o "mandato de pago" en los siglos XII y XIII, documento similar a la letra de cambio usado en el Mediterráneo. Dicho instrumento significaba una orden de pago (y no una promesa), en la que intervenían cuatro elementos personales: el remitente, el librado o pagador, y el tenedor quien obtenía el documento del remitente. Más tarde, en el siglo XVII la "carta de crédito",³ frecuente en

motos hasta nuestros días, traducción de los alumnos de francés del Ateneo Mercantil de Madrid, vol. I, Carlos Bailly Pailliere, Madrid, España, 1878, p. 47.

² Bauche Garciadiego, Mario, *Operaciones bancarias*, México, Porrúa, 4a. ed., 1982, pp. 281 y 282.

³ Kozolchik, Boris, *El crédito documentario en el Derecho Americano. Un estu-*

Inglaterra y en general en Europa, que permitía a un comerciante enviar a una persona a adquirir mercancías, previa entrega de una carta dirigida a otro comerciante a quien se suplicaba proveer de fondos al portador del documento, para la adquisición de esas mercancías con la indicación de remitirle los fondos o bien de restituirlos.

Las Ordenanzas de Bilbao de 1737, en España, admitían la circulación de dichas cartas ("cartas órdenes de crédito"), de cuyas características destaca que sólo podían ser liberadas a favor de una persona determinada (tomador), y nunca a la orden, así como la circunstancia de que se debían extender por una cantidad determinada o por una cifra máxima.

Kozolchyk⁴ indica que a mediados del siglo XIX los comisionistas, agentes de cambio y casas de banca empezaron a utilizar una nueva forma de carta de crédito, el crédito documentario (*commercial letter of credit*), como medio de pago en las compraventas internacionales y como fórmula documentaria de financiación. Con dicho instrumento el explotador podía librar sus títulos de crédito contra un comisionista, un banco o un agente de cambio de reconocida solvencia, en lugar de hacerlo contra el importador-comprador, aquéllos prometían aceptar o pagar el título de crédito del vendedor, adjuntando a su promesa la indicación de los documentos que el librador-vendedor, su representante o su banco debían enviar.

Se trataba de una promesa formal hecha por una persona de reconocida solvencia, como hemos dicho, de aceptar y/o pagar el título de crédito presentado por un beneficiario siempre que éste diera cumplimiento a las condiciones previstas entre el comprador y su representante librado. Para algunos autores, dicha carta comercial de crédito constituye una adaptación de la antigua carta de crédito de viajeros *traveller's letters of credit*, usada en la Edad Media, aunque con una función distinta, ya que ésta se usaba para acreditar a un cliente ante un banco corresponsal para que obtuviera los fondos necesarios a sus gastos, y eventualmente del pago de sus adquisiciones, aquella, en cambio, estaba destinada a la financiación del comercio de importación.⁵

Ahora bien, ante la inseguridad de que los títulos de crédito librados por el importe del precio de las mercancías fueran aceptados y pagados a su vencimiento, los importadores se vieron en la necesidad

dió comparativo, trad. Luis Rupilanchas Serrano, Madrid, Editorial Cultura Hispánica, Centro de Estudios Jurídicos Hispanoamericanos, 1973, pp. 39-40.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Pérez Fontana, Sagunto F., *El crédito documentario irrevocable*, Montevideo, Uruguay, Imprenta de Letras, 1966, p. 9.

de recurrir a otros comerciantes cuyo prestigio o solvencia aseguraban al exportador esa aceptación y ese pago.

La práctica de pedir a otro que aceptara los títulos de crédito a cambio de alguna comisión o retribución, al parecer atrajo a varios comerciantes quienes abandonaron sus anteriores negocios para dedicarse exclusivamente a aceptar y pagar esos documentos, dando, más tarde origen a los bancos de aceptación, que, como su nombre indica, aceptaban letras giradas contra ellos, mediante una carta por la cual autorizaban al vendedor a girar una o más letras a cargo del banco, prometiendo aceptarlas; promesa considerada como una verdadera aceptación sin posibilidad de revocarla, si bien para obligar al Banco era necesario que de la propia carta resultara que se trataba de una promesa firme de aceptación que la hiciera irrevocable.

Con la ayuda de estos instrumentos se desarrolló el tráfico comercial del siglo XVIII y de mediados del XIX, en el que los bancos de Inglaterra tuvieron un papel determinante en el ámbito marítimo del cual se extendió al terrestre y al aéreo, de suerte que hoy día constituye la piedra angular del tráfico comercial moderno.

Por lo que se refiere a los Estados Unidos de Norteamérica, la utilización de las cartas de crédito se debió en gran medida a la intensa competencia de las empresas de mediación que originó la emisión de documentos por los cuales se comprometían formalmente a aceptar las letras giradas contra la remesa de las mercancías. En 1860 su uso se vio acentuado debido a la especialización de las actividades bancarias, el crecimiento de los productores y al uso del telégrafo como instrumento acelerador de la comunicación entre compradores y vendedores.

En 1872 la agencia del *Canadian Bank of Commerce* se establece en Nueva York y dos años más tarde la del *Merchants Bank of Canada*; ambos procuraban cartas de crédito para la exportación. En 1883 el banco de Nueva York, mediante la asociación nacional de banqueros, toma la representación de esas agencias y negocios con los instrumentos aludidos, práctica que es seguida por otros bancos del mismo país.⁶ Después de la Primera Guerra Mundial el desarrollo de la industria y del comercio y la consiguiente producción en serie traen la necesidad de buscar nuevos mercados y financiamiento por los propios bancos que empezarían a competir con los de Londres, hasta el momento únicos financiadores del comercio internacional. El uso de los créditos docu-

⁶ Castello Yturbide, "Diferentes conceptos sobre los contratos de crédito comerciales documentarios", *Finanzas y contabilidad*, México, vol. IX, núm. 1, enero 1942, p. 6.

mentarios para financiar importaciones inicialmente se hizo en moneda extranjera hasta 1915, fecha en la cual se usa el dólar para la exportación.

Ahora bien, los comerciantes norteamericanos exigían el pago del precio contra la entrega de las mercancías, de sus documentos representativos, y no en el momento de la recepción de las mismas por el comprador; de ahí que los compradores también tuvieron la necesidad de recurrir a los bancos para financiar sus compras en el exterior, siendo todo ello posible gracias a los créditos documentarios, cuyo uso permitió que en los años veinte el término "carta de crédito" recuperara vigencia, si bien en un sentido diverso de aquél con el cual se identificaba en los siglos XIII-XVIII y sin otro soporte jurídico que lo pactado por las partes.

Dichos créditos se convirtieron en los instrumentos jurídicos favorecedores de la importación y exportación de mercancías, pues permiten y aseguran la entrega de los bienes y el pago del precio de acuerdo a las condiciones previstas en el contrato; vgr. un comerciante mexicano concerta una compra de mil arrobas (11.5 kg) de aceite de oliva con un vendedor español y para asegurar la compraventa y su ejecución, el comprador mexicano acudirá a una sociedad nacional de crédito, Banco Nacional de Comercio Exterior, y le ordenará la apertura de un crédito documentario a favor del exportador español, utilizable contra la presentación de los documentos que comprueben la facturación del aceite a favor del mexicano, su embarque para México, y el aseguramiento de los mismos, el certificado de origen, de calidad, en fin datos pactados por las partes en la compraventa. La sociedad nacional de crédito, pedirá a su corresponsal o sucursal en España que proceda a la apertura del crédito y le transmitirá las instrucciones necesarias para que se proceda a dar cumplimiento a la operación. El Banco en España puede proceder de dos maneras: o avisa directamente al vendedor, beneficiario del crédito, para que se presente a cobrar el importe del precio o le sean aceptadas sus letras de cambio, previa satisfacción de documentos; o bien solicita a otro Banco que avise de ello al mismo vendedor.

Dada la práctica de los créditos documentarios, los banqueros de Nueva York, para uniformar los criterios de concertación y ejecución de los mismos, el 16 de diciembre de 1919 convocan a una conferencia, en la que habrían de participar las más grandes e importantes instituciones económicas y financieras del país, quienes después de la Primera Guerra Mundial se habían visto favorecidas por la posición financiera de los Estados Unidos de Norteamérica. En dicho evento se trató de

ampliar las facultades para el uso de los créditos documentarios y se establecieron distintas voces abreviadas usadas de manera frecuente en el comercio exterior, tales como las que hacían referencia a las compraventas en las que el vendedor tenía, además, la obligación de contratar un transporte, un seguro, o bien entregar las mercancías en determinado lugar (CIF, CF, LAB, CF); asimismo, se fijaron criterios respecto a los créditos de referencia para la importación y exportación, que más tarde serían plasmados en las "Reglas sobre los créditos comerciales de exportación adoptados por la conferencia de banqueros", y luego suscritos por 35 bancos de Nueva York y Boston y distribuidos a más de treinta mil instituciones corresponsales de todo el mundo.⁷ Dos años más tarde, en 1922, el Consejo Americano de Aceptaciones estableció una serie de formularios tipo para ser utilizados por los bancos en los créditos documentarios.

En 1923 se adoptaron los acuerdos correspondientes por los bancos alemanes adheridos a la Asociación de Bancos de Berlín. La Unión sindical de banqueros de París y de las provincias aprobó en 1924 cláusulas y modalidades aplicables a dichos créditos.⁸ En 1925 se adopta una medida similar en Italia y se introducen reglamentos similares en Checoslovaquia, Suecia y Países Bajos; en 1926 se presenta en Argentina un Proyecto de Reglas y Usos y Costumbres aplicables a Créditos revocables e irrevocables ante el Comité de Bancos de Buenos Aires.

II. REGLAS Y USOS

Por fin, en 1933, el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, celebrado en Viena del 29 de mayo al 3 de junio, aprueba el proyecto de Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios. Dichas reglas fueron revisadas en 1952-1953 en Lisboa, y, a instancias de la propia cámara, adoptadas por muchas asociaciones bancarias de los países más importantes de los continentes Europeo y Americano (salvo países del *Commonwealth* británico y de Canadá).⁹ Más tarde, en 1962 en el mes de noviembre se reformaron tales reglas en México, y finalmente en octubre de 1974 fueron modificadas y

⁷ Castello, *Idem*, p. 19.

⁸ Véase entre otros a Chaponik Dimant, Gabriel, *El crédito documentario*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1959, p. 16; Pérez Fontana, *op. cit.*, p. 21, y Castello, *op. cit.*, p. 19.

⁹ Molle Giacomo, "I crediti documentari, Banca, Borsa e titoli di credito"; *Rivista di Dottrina e Giuriprudenza*, Milano, Anno XXII, fase I, enero-marzo 1960.

aprobado su texto por la Comisión de Técnica y Prácticas bancarias de la Cámara el 14 de octubre de 1974, y adoptado por el Comité Ejecutivo el 3 de diciembre del mismo año y vigente a partir del 1º de octubre de 1975.

III. NATURALEZA DE LAS REGLAS

En cuanto a la naturaleza de las Reglas y Usos Uniformes de referencia, los tratadistas coinciden en no considerarlas como una ley sobre créditos documentarios¹⁰ ni como un tratado internacional. Desde su origen constituyen una convención entre las asociaciones de bancos nacionales, y de bancos que se han adherido a ellas; para Bresch¹¹ se trata de condiciones generales predisuestas a los bancos adherentes para las aperturas de crédito que hacen por cuenta de sus clientes. Chaponick¹² las califica de manifestaciones de la decisión de miembros de las asociaciones profesionales de bancos (destacaría a los bancos en lo individual); tales como el vocablo sugiere, las reglas y usos contienen una serie de obligaciones, derechos y lineamientos para los bancos emisores de créditos documentarios que han sido recogidos de la práctica bancaria, de suerte que su obligatoriedad no sólo deriva del uso reiterado y constante de las mismas, sino también y sobre todo de su adhesión, en cuanto que ésta las convierte en cláusulas obligatorias para las partes, en normas jurídicas cuyo valor reside en la voluntad de las partes para acatarlas.

IV. DENOMINACIÓN

El crédito documentario ha sido denominado de diversas formas: crédito documentado, crédito documentario, acreditativo, pago mediante delegación bancaria, crédito bancario documentario, carta de crédito, crédito comercial, carta de crédito comercial, crédito documentado de reembolso,¹³ etcétera. Las Reglas y usos uniformes tanto en su revisión de 1953 (Reglas de Lisboa), como en la de 1962 (Reglas de México), le denominan "carta de crédito", con lo que evidentemente

¹⁰ Bresch, Matt, "Le regole e usi uniformi relativi ai crediti documentari e l'atteggiamento delle Banche Britanniche", *Banca, Borsa e titoli de credito*, Milano, Anno XX, fase 2, abril-junio 1957, p. 277.

¹¹ *Ibidem*.

¹² *Op. cit.*, p. 17.

¹³ Esta última locución es adoptada por el ilustre homenajeado Barrera Graf. Jorge, en sus *Estudios de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1958, p. 125.

se induce a confundir este crédito con el documento que se expide por un comerciante a favor de una persona y contra otro comerciante o un Banco para que estos pongan a disposición del beneficiario la cantidad de dinero indicada, o hasta un máximo de ella y dentro de un plazo señalado expresamente; documento que no es transferible y que tampoco obliga al Banco o comerciante destinatarios de la carta a proveer de fondos al beneficiario; documento que se encuentra regulado expresamente en nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) en sus aa. 311 a 316, en un apartado distinto del cual regula los créditos documentarios confirmados (aa. 317 a 320 LGTOS).

Al parecer las reglas y usos utilizaron tal expresión en función de la práctica angloamericana, pero con la adopción de las Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios, "Reglas de Viena", cuya última revisión fue de octubre de 1974, se adopta la correcta expresión de "crédito documentario", y a las partes: comprador, importador, tomador, ordenante, dador de la orden, a la persona que solicita y contrata con el banco el crédito documentario; el banco que emite dicho crédito emisor, o acreditante; al que lo notifica, notificador; y al que lo confirma, confirmador; por último, al beneficiario del mismo se le conoce como vendedor, beneficiario o exportador.

El Código de Comercio hondureño (aa. 898 a 910) regula los créditos documentarios, al igual que nuestro país; en general los bancos de América usan estos créditos desde principios del siglo XX y de acuerdo a la expresión británica traducida literalmente, de ahí que actualmente se mantenga la locución "carta de crédito" para calificar a los créditos de referencia (como en Argentina y El Salvador).

En México la práctica de estas operaciones ha optado por denominarle carta de crédito, al igual que algunos tratadistas, de los pocos que se han ocupado del tema, al paso que las sociedades nacionales de crédito (SNC) le llaman crédito comercial, mientras que nuestra Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en sus artículos 317 a 330 se refiere al "crédito confirmado", la locución que no sólo se aleja de esa práctica, sino que no engloba a todos los créditos documentarios, sino sólo a uno de ellos, precisamente el confirmado.

Finalmente, Asquini¹⁴ critica el calificativo de "crédito" al contrato con el argumento de que el banco no abre ningún crédito al vendedor, ni presta ni se obliga a pagar en el caso del llamado revocable, y por

¹⁴ Asquini, Alberto, "Ancora sui pagamenti mediante apertura di credito bancario. *Annali della Rivista Università degli Studi Economici Commerciali di triestre, Scritti Giuridici*, CEDAM, Padova, t. II, p. 243.

lo que se refiere al irrevocable, presta pero para una obligación de pagar, no de crédito, y que por tanto no se debe considerar crédito al mandato dado por el ordenante de pagar al Banco.

Si bien es cierto que en crédito revocable el Banco no tiene ninguna obligación respecto al beneficiario del crédito, que es generalmente el vendedor, nuestra figura se adapta a las de crédito, y en nuestro derecho concretamente a la apertura de un crédito mediante la cual el acreditante (en nuestro caso el banco) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (ordenante, comprador), o a contraer por cuanta de éste una obligación (vgr. la del pago de una letra), para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos (vgr. que pague a su nombre el precio de la compra de la mercancía contra la entrega de los documentos que la representan), a cambio de recibir oportunamente las sumas de que dispuso, o de recibir el importe de la obligación que contrajo, y en ambos casos, el pago de los intereses, prestaciones, gastos y comisiones pactados; de suerte que sí existe un crédito concedido por parte del Banco al comprador u ordenante del mismo, y no al beneficiario.

V. CONCEPTO

De acuerdo con las Reglas y Usos Uniformes (RUU) el crédito documentario es aquel en virtud del cual un Banco (emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (ordenante) se obliga a: efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden; o a pagar, aceptar o negociar las letras de cambio ("giros") que libre el beneficiario; a autorizar que esos pagos sean efectuados o a que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro Banco, contra entrega de los documentos exigidos, siempre que los términos y condiciones del crédito sean cumplidos.¹⁵

Para Barrera Graf¹⁶ se trata de una apertura de crédito por la cual un banco acepta o paga la letra girada en su contra por el vendedor en virtud de un convenio celebrado directamente con el comprador o con el banco de éste; Castelló,¹⁷ en cambio, señala que el crédito no es una apertura de crédito, sino que está precedido de ésta y consiste en el contrato por virtud del cual el Banco se obliga a nombre propio y por

¹⁵ Véanse las Reglas y Usos Uniformes en la *Revista de Derecho Mercantil*, Madrid, núm. 145, julio-septiembre de 1977, pp. 361-378.

¹⁶ *Op. cit.*, p. 125.

¹⁷ *Ibidem*.

cuenta de un comerciante a pagar en otra plaza a un tercero el valor de las mercancías contra la entrega de determinados documentos, y a la llegada de éstos o de aquéllos el comerciante se obligaba a su vez a pagar su importe más gastos, comisiones o intereses, cuya garantía se constituye con los propios bienes más las exigidas por el Banco.

El Código de Comercio (CCo.) colombiano (artículo 1408) lo define como el acuerdo mediante el cual, a petición y de conformidad con las instrucciones de cliente, el Banco se compromete directamente o por intermedio de un banco corresponsal a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones estipulados.

El derecho mexicano sólo reconoce al crédito confirmado, el cual, según expresa el artículo 317 de la LGTOC, el acreditante otorga como obligación directa hacia un tercero, por escrito, y no puede ser revocado por el que pidió el crédito. Evidentemente no suministra concepto alguno de créditos documentarios y además de manera superficial, regula una especie de ellos, el confirmado que incluso llega a confundir con el irrevocable.

Dichos créditos de acuerdo con las RUU deben celebrarse por escrito, al igual que en México (artículo 317 LGTOC), y aunque ninguno de ambos ordenamientos exige la firma del acreditante, ella constituye no sólo un medio convencional para identificar la personalidad del banco y de su confirmante, sino también un instrumento para demostrar que efectivamente existió consentimiento para la emisión del crédito.

VI. ELEMENTOS PERSONALES

Las partes en el crédito documentario son dos: el ordenante u ordenador del crédito (vgr. acreditado o comprador) y el banco emisor del crédito o acreditante, dador; aquél solicita y contrata con la institución de crédito la apertura de crédito documentario a favor de un tercero (beneficiario, generalmente vendedor), cuya relación jurídica con dicho Banco deriva de la obligación unilateral y abstracta del propio banco emisor del crédito; desde luego siempre que se trate de un crédito irrevocable.

La otra parte es el Banco, quien mediante la apertura del crédito documentario se obliga a pagar una suma de dinero a la persona que

indique el acreditado, y a nombre de éste, o a pagar, aceptar o negociar los títulos de crédito que el tercero le presente contra la entrega de los documentos representativos de las mercaderías o los establecidos en el crédito documentario.

Aunque no pretendemos agotar las obligaciones de las partes debemos hacer incapié en que las instituciones de crédito deben examinar cuidadosamente los documentos pactados en el crédito documentario, para asegurarse de que aparentemente están de acuerdo con lo prescrito; de suerte que según las RUU (artículo 7) los documentos que aparentemente no concuerden entre sí deben ser considerados como documentos que no presentan la apariencia de estar conformes con los términos y condiciones del crédito.

Las mismas reglas presumen que se consideran autorizados, salvo instrucciones diferentes (artículo 15), para aceptar la entrega de documentos que juzguen necesarios, bajo una forma apropiada, a saber: 1. En el tráfico marítimo, juego completo de conocimientos marítimos bajo forma negociable y transferible; póliza o certificado de seguro transferible; factura; 2. En expedición vía interior, juego completo de conocimientos fluviales negociables o transmisibles, o recibo fluvial o ferroviario, o duplicado de carta de porte negociable o transmisible, o póliza o certificado de seguro transmisible, factura; 3. En el tráfico postal, recibo postal o certificado de expedición (por autoridad postal), póliza o certificado de seguro transmisible, factura; 4. En el tráfico aéreo, póliza o certificado de seguro transmisible, factura, recibo de posta aérea o conocimiento o carta de porte o recibos aéreos.

De acuerdo a las propias reglas los bancos pueden renunciar a los documentos de seguro si poseen una prueba que juzguen suficiente de que el seguro está cubierto; circunstancia bastante peligrosa en el derecho mexicano si consideramos que la Ley Sobre el Contrato de Seguro (LSCS) limita los medios de prueba del contrato a la confesional y a la existencia de la póliza.

Asimismo las RUU señalan todos los documentos que debe recibir el Banco acreditante, dentro de los cuales destacan, además del conocimiento de embarque, la póliza de seguro y la factura.

VII. CLASIFICACIÓN

Los créditos documentarios pueden ser clasificados tomando en cuenta diversos criterios, de la siguiente manera:

A. Según la obligación que asume el emisor (Banco) del crédito respecto al beneficiario se clasifican en revocables e irrevocables.

1. *Revocables*. Son créditos que no engendran vínculo jurídico alguno entre el Banco emittente del crédito y el beneficiario.¹⁸ De acuerdo con las RUU todos los créditos deben indicar si son revocables o irrevocables (artículo 1°), pues si nada se indica se presume que son créditos revocables (artículo 1°), esto significa que pueden ser anulados o cancelados en cualquier momento sin necesidad de notificación previa al beneficiario; aunque el Banco emisor quede obligado a reembolsar a cualquier sucursal u otro Banco al que se haya transmitido y hecho utilizable para pago, aceptación o negociación, por cualquier pago, aceptación o negociación realizado por dicha sucursal u otro Banco, según los términos y condiciones del crédito y de cualquier modificación recibida hasta el momento de la aceptación, pago o negociación, con anterioridad a la recepción del aviso de modificación o cancelación (artículo 2°).

Como expresamos anteriormente, en México estos créditos no están regulados, pese a su constante uso tanto por sociedades filiales de transnacionales que lo utilizan para el pago de equipo que se hacen entre sí cuando el uso del crédito les permite beneficiarse de tarifas bancarias favorables, como por otros ordenantes representantes del beneficiario o de aquellos que lo prefieren debido al costo más bajo con relación a los créditos irrevocables. Por ello, dichos créditos merecen su regulación no sólo porque los bancos mexicanos se han adherido a las RUU, sino también por su uso reiterado. Por otra parte, pese a que la LGTOC sólo se refiere a los créditos confirmados, e indique la no revocación del mismo por el que lo pidió, podríamos hacer una extensa interpretación en el sentido de que "quien pidió" el crédito no lo puede revocar pero sí quien no lo pidió como el Banco que lo emite, y entonces habría que concluir que la ley también prevé los créditos revocables; desde luego, es extrema tal interpretación ya que la sección relativa a estos créditos en la LGTOC se denomina "del crédito confirmado", por lo que no habría posibilidad de tal interpretación. Finalmente, nuestra LGTOC lamentablemente también confunde al crédito confirmado con el irrevocable y se olvida de que si bien todos los confirmados son irrevocables, estos no siempre ni necesariamente son confirmados.¹⁹

¹⁸ Dávalos Mejía, Carlos, *Títulos y contratos de crédito, quiebras*, México, Editorial Harla, 1984, p. 283, erróneamente dice que "no engendran relación obligatoria alguna entre las partes que intervengan".

¹⁹ En Colombia se presumen revocables los créditos, salvo pacto (a. 1410 eco), y en cualquier momento por el banco en tanto no haya sido usado por el beneficiario, y en caso de uso parcial sólo es revocable por cuanto al saldo (a. 1411).

La característica fundamental de este crédito que consiste en la posibilidad de revocarlo en cualquier momento sin necesidad de notificación al beneficiario, encuentra su antecedente en la jurisprudencia inglesa. Kolzochyk²⁰ nos dice que en 1921 un tribunal inglés dejó decidido el caso *cape asbestos Co. vs Lloyds Bank*, en el cual los demandantes reclamaban de éste la entrega de la totalidad del crédito concertado a su favor, en vista de que el propio banco se negaba a pagarles la letra que ellos le habían presentado, con el argumento de que el crédito había sido revocado (por cierto después de que los demandantes habían expedido la mercancía), a solicitud del ordenante, quien le había pedido retirar el crédito; petición a pesar de la cual el Banco por negligencia omitió todo aviso al beneficiario. En vista de ello el juez resolvió que no había razón de la demanda ya que el Banco no estaba obligado legalmente a notificar tal cancelación al beneficiario, pese a que por cortesía solía hacerlo. Doce años más tarde (1933) las RUU acogen este criterio y eximen de la obligación al Banco de notificar al beneficiario la modificación o cancelación del crédito, circunstancia que ha motivado su poca confiabilidad.

2. *Irrevocables*. El crédito irrevocable constituye un compromiso en firme por parte del Banco emisor y la obligación del mismo con respecto al beneficiario (y a los tenedores de buena fe de la letra de cambio), de cumplir las cláusulas de pago, de aceptación o negociación previstas en la apertura de crédito, a condición de que los documentos o eventualmente los documentos y las letras presentadas estén en conformidad con los datos y condiciones del crédito (artículo 5 RUU); dicho crédito no se puede cancelar o modificar sin consentimiento de los interesados (Banco, beneficiario y ordenante).

Para Barrera Graf,²¹ se trata de una forma activa de calificar la renuncia que hace el acreditado de la facultad de cancelar un crédito, cancelable por naturaleza. Dicho crédito constituye una verdadera garantía a favor del beneficiario toda vez que con su emisión tiene la seguridad de que la obligación de pago será cumplida, y de tanto que éste cuanto sus condiciones son absolutamente invariables e irrevocables a menos que medie el consentimiento de cada uno de los que tienen interés jurídico en el crédito, eliminando la posibilidad de que el ordenante del crédito se niegue a recibir los documentos representativos de las mercancías o los pactados y previstos en el crédito mismo al exigirle al Banco su pago o aceptación.

²⁰ *Op. cit.*, pp. 463-465.

²¹ *Op. cit.*, p. 130.

Este crédito puede ser notificado al beneficiario directamente por el Banco que lo emite, o bien a través de un segundo Banco (avisador notificador) sin compromiso para éste cuando simplemente se le ha encargado la notificación al beneficiario, sin su responsabilidad, si bien dicho avisador se responsabiliza de la autenticidad del documento ya que deberá comprobar la exactitud de las firmas que lo suscriben y tomar los cuidados que el caso amerite.

En este orden de ideas podemos expresar, con las RUU (artículo 3) que el crédito irrevocable constituye un compromiso en firme por parte del Banco emisor, sujeto al cumplimiento de los términos y condiciones previstos en el crédito, de: a) Pagar o de que el pago sea efectuado si el crédito es utilizable para pago contra entrega o no del giro; b) Aceptar giros, si el crédito es utilizable mediante aceptación del Banco emisor o de asumir la responsabilidad de la aceptación y del pago a su vencimiento si el crédito es utilizable mediante aceptación de giros a cargo del ordenante del crédito o de cualquier otro librado mencionado en el crédito; c) Comprar, negociar, sin recurso contra los libradores y/o tenedores de buena fe de los giros librados a la vista o a plazos por el beneficiario, a cargo del ordenante o de cualquier otro librado especificado en el crédito o de asegurar la compra o negociación por otro banco, si el crédito es utilizable compra/negociación.

B. De acuerdo a la forma de comunicar el crédito al beneficiario, los créditos se clasifican en: 1. Confirmados; 2. *Specially advised*; 3. *Circular Credits*.

1. *Confirmados*. El crédito confirmado es el único documentario regulado por nuestra LGTOC, se caracteriza porque en él intervienen cuando menos dos bancos, el primero que es el emisor del crédito y solicita al segundo confirme el crédito, y éste que se ocupa de confirmarlo con la consecuencia de que además del compromiso en firme del Banco emisor, contrae otro compromiso, el de confirmación del que avisa y confirma el crédito bajo su propia responsabilidad (compromiso en firme adicional a aquel del Banco emisor).

En este supuesto, cuando el emisor del crédito pide al confirmante su garantía (llamada confirmación) al crédito, éste no puede ser revocado por ninguno de los bancos sin que exista consentimiento del beneficiario.

Anteriormente las RUU establecían que si el Banco confirmante era un corresponsal del emisor y había sido encargado telegráficamente de avisar un crédito documentario de esta naturaleza, el emisor debía enviar el escrito original del crédito mismo (destinado a la circulación), de lo contrario, el emisor era responsable de las consecuencias que de

ello pudiera derivarse (artículo 5). Después de las reformas de las citadas RUU, se establece que cuando se trate de confirmación postal, por cable, telegrama o telex que permita la utilización del crédito, el cable, telegrama o telex debe indicar tal confirmación postal; supuesto en el cual, el Banco emisor debe facilitar al beneficiario el instrumento que permita la utilización del crédito (confirmación postal) y cualquier modificación posterior a través del Banco avisador (artículo 4º, inciso a); añaden que el Banco emisor es responsable de todas las consecuencias que se deriven por la no observancia del procedimiento señalado (artículo 4º, inciso b), y que, si no añade en el cable o telex "siguen detalles" se considera que la confirmación es el instrumento que permite utilizar el crédito; finalmente, se considera al cable, telegrama o télex, como el instrumento que permite la utilización del crédito y el Banco emisor no está obligado a enviar la confirmación postal al Banco avisador.

Obligaciones del confirmante

Las obligaciones del Banco que acepta y confirma el crédito son las de (artículo 4º, inciso c):

a) Pagar si el crédito es pagadero en sus propias cajas contra entrega o no de un giro, o de que el pago será efectuado, si el crédito es utilizable pero en otro lugar.

b) Comprar o negociar sin recurso contra el librador y/o tenedores de buena fe, los giros librados por el beneficiario, a la vista o a plazo, a cargo del emisor o del ordenante o cualquier otro librado especificado en el crédito, si el crédito es utilizable mediante compra/negociación, y,

c) Aceptar los giros, si el crédito es utilizable mediante aceptación del Banco confirmador, en sus cajas, o de asumir la responsabilidad de la aceptación de los giros y del pago a su vencimiento, si el crédito es utilizable mediante la aceptación de giros a cargo del ordenante o de cualquier otro librado específico en el crédito.

2. *Specially Advised*. Se trata de un crédito documentario cuya característica estriba en que es avisado el beneficiario especialmente por el corresponsal del emisor.

3. *Circular Credits*. Es un crédito documentario en el que sólo interviene un Banco, el emitente del crédito, quien avisa directamente del mismo al beneficiario.

C. Según que el crédito sea o no transferible, los créditos pueden ser: 1. Transferibles; 2. No transferibles.

1. *Transferibles*. Son créditos que permiten sustituir al beneficiario por otra persona en el cumplimiento de la obligación subyacente. En efecto, dichos créditos hacen posible sustituir al beneficiario del crédito, nuestra LGTOC (artículo 318) establece que salvo prohibición expresa, el beneficiario, que le denomina "tercero", del crédito confirmado puede transferirlo, pero queda sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación se hayan estipulado a su cargo. Evidentemente constituye un error, posiblemente de técnica legislativa, el considerar responsable al beneficiario por las obligaciones derivadas de un acto jurídico en el que no intervino directa ni indirectamente (a través de un representante), en todo caso sería responsable solidario o subsidiario con el nuevo beneficiario, cesionario del crédito, del cumplimiento de los requisitos establecidos en el mismo como condición para el pago, aceptación, o negociación por parte del banco, de la cantidad prescrita en el propio documento; mismos requisitos pactados en el contrato subyacente.

Por otra parte, la LGTOC no señala si tal transferencia puede ser indefinida; es decir, si el nuevo beneficiario puede a su vez transferir dicho crédito, y así sucesivamente los siguientes beneficiarios, por un lado; y si, por el otro, se puede ceder parte del crédito o necesariamente todo. Asimismo, a diferencia de lo que ocurre en las RUU, la ley de referencia establece como principio general lo que para tales reglas constituye una excepción, ya que de acuerdo con nuestro ordenamiento si las partes no establecen la prohibición de transferir el crédito, el beneficiario está facultado para ello, al paso que de acuerdo con las RUU, para que sea transferible se requiere autorización expresa del Banco emisor, siempre que esté expresamente destinado como transferible, caso en el cual sólo se podrá transferir por una sola vez, de suerte que el nuevo beneficiario no está autorizado para hacer nuevas transferencias.²²

Las ventajas que ofrece este crédito frente a otros son evidentes, se trata de créditos que adquieren un alto grado de liquidez al igual que los títulos de crédito emitidos en su ocasión, no obstante su función crediticia; sobre todo merced al prestigio del emisor o aceptante del crédito o de los giros; asimismo, ofrecen al beneficiario o cesionario certeza de que será pagado ya que el crédito sólo puede ser cance-

²² Para Bresch, *op. cit.*, p. 280, no se trata de una simple cesión de créditos pues para usar el crédito se requiere presentar los documentos exigidos en el mismo; además, que para tal transferencia se precisa el consentimiento expreso del emisor (o con apertura de crédito transferible), y el requerimiento del cliente y el beneficiario.

lado o modificado con el consentimiento de todos los que tienen interés jurídico en el mismo, y uno de ellos es el propio beneficiario.

2. *No transferibles.* Como su nombre lo indica se trata de créditos que no pueden ser transferidos, es decir, en los cuales el beneficiario no puede ser sustituido por otra persona; como señalamos anteriormente, las RUU establecen la presunción de que los créditos documentarios son intransferibles, salvo pacto en contrario.

D. De acuerdo a ciertas características los créditos pueden ser: 1. De prestación única; 2. de prestación múltiple (revolvente); 3. divisibles; 4. indivisibles; 5. de caja (letra a la vista) o a la vista; 6. de aceptación o a plazos; 7. *red clause*; 8. *green clause*; 9. *financiados*; 10. subsidiarios.

Únicamente vamos a destacar aspectos importantes de algunos de ellos.

Los créditos a la vista son pagaderos a la presentación del giro correspondiente y los documentos de embarque, siempre que satisfagan los requisitos pactados en el crédito.

Los créditos a plazo o con pago diferido²³ de aceptación, se caracterizan porque el beneficiario presenta los documentos y en lugar de recibir el pago recibe giros o letras aceptadas por el Banco emisor, su corresponsal o confirmante (vgr. a 90 días vista), los que pueden ser descontados por el beneficiario en su Banco. En estos créditos generalmente se conviene el pago después de un determinado número de días a partir de la consignación de los documentos, o a partir de la fecha de la apertura comercial o de embarque.

Por lo que se refiere a los créditos financiados, el banco paga al beneficiario en uso de líneas de crédito concedidas con anterioridad al ordenante del crédito. En este sentido, el Banco de México autoriza operaciones de financiamiento con el extranjero a plazo mayor de 90 días, en los créditos para importación de lana procedente de Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Argentina y Perú se permite plazo hasta de 120 días. A continuación nos ocupamos de los créditos subsidiarios.

²³ Cfr., Chaponick, *op. cit.*, pp. 23-26; Kozolchyk, *op. cit.*, p. 63, Blondel, F., "Le Crédit documentaire al paiement differé", *Revue de la Banque*, Francia, p. 53; y, Sambó, Mario, "Il credito documentario con pagamento dilazionato", *Banca Borsa e Titoli di credito*, Milano, Anno XXXIII, nuova serie-XXIII, fascículo II, aprile-giugno, p. 258. Al parecer su origen tuvo lugar en Japón, luego se extendió a Francia e Indochina y últimamente a la URSS y países del Medio Oriente y África, *cfr.*, Bauche Garciadiego, *op. cit.*, p. 287.

VIII CRÉDITOS SUBSIDIARIOS

También denominados secundarios o *back to back* los créditos documentarios subsidiarios permiten al beneficiario (vgr. vendedor) utilizar el crédito original como garantía para la apertura de un segundo crédito documentario en el que figure un nuevo beneficiario, el cual generalmente es el suministrador de las mercancías o de los insumos para producir las que se ha obligado exportar el primer beneficiario.

No se trata de un crédito transferible propiamente dicho, ya que el segundo beneficiario lo es en virtud de la garantía del primer crédito. La mecánica de este contrato sería la siguiente: Industrias Hogar, S. A. celebra un contrato de compraventa de 100 estufas con un importador de El Salvador, para que éste asegure que va a pagar y recibir las mercancías descritas en el contrato, acude (dicho importador) al Banco Capitalizador de El Salvador y le solicita expida un crédito documentario irrevocable a favor del vendedor mexicano; como el Banco Capitalizador no tiene sucursal en México, solicita a su corresponsal, Banco Internacional, SNC, avise y confirme el crédito al vendedor mexicano, Industrias Hogar, S. A. Con dicho crédito abierto a su favor, Industrias Hogar, S. A. solicita al propio Banco Internacional que, con cargo a la garantía que proporciona el crédito concedido a su favor, en virtud del contrato entre el comprador (ordenante) y el Banco Capitalizador (emisor del crédito), emita (otro) un crédito a favor de Hojalata y Lámina, S. A. quien es su suministrador del material laminado para la elaboración de las 100 estufas objeto de exportación (al comprador de El Salvador), ya que Industrias Hogar, S. A. carece de efectivo o de crédito suficiente para obtener el dinero o el crédito documentario que necesitaría Hojalata y Lámina, S. A. para producir los materiales necesarios para las estufas de referencia.

En el caso de un crédito de esta naturaleza, como señalamos anteriormente, no estamos en presencia de un crédito propiamente transferible, puesto que el artículo 46 de las RUII limita el término "transferencia" para considerar de esta naturaleza al crédito, descartando la posibilidad de utilizar otros términos semejantes; sin embargo, dentro del vocablo "transferible", se podrían englobar los créditos subsidiarios, aunque desde luego ello implicaría la prohibición de solicitar otro crédito con base en el primero (*back to back*) si no se cuenta con la autorización expresa (indicación de que es transferible) del emisor u ordenante.

Ahora bien, en la práctica se combinan el crédito subsidiario con la cesión del producto económico (de la cantidad de dinero) de la ope-

ración amparada por el crédito documentario, de la relación subyacente (vgr. el precio de la compraventa). Como antecedente tenemos el caso presentado por Kozolchik,²⁴ *United States vs. Belanovsky* en los cincuenta, caso en el que el señor Belanovsky (vendedor), comerciante argentino radicado en Nueva York tenía a su favor un crédito documentario irrevocable concertado por un organismo oficial de Argentina (comprador), dicho comerciante cedía a su proveedor la cuantía equivalente al precio de costo de las mercancías, y a partir de ese momento el proveedor podía girar una letra contra el Banco de Nueva York por el total del valor de su factura acompañada de una factura comercial a nombre de Belanovsky y de un certificado de inspección de calidad y un recibo de depósito de un almacén o sobre mueble intransferible, expedido a nombre del Banco mismo y por cuenta del organismo oficial argentino. Una vez que el proveedor había recibido el pago, Belanovsky giraba contra el Banco otra letra a la vista, por el remanente del crédito original, y la acompañaba tanto de una factura comercial a nombre del organismo oficial de un compromiso escrito de realizar la expedición de mercancías dentro de un plazo determinado, así como de una póliza de seguro a todo riesgo.

De ahí se da entrada a otra forma de concertar un crédito documentario, que a su vez permitirá la expedición de un segundo crédito a favor de otro beneficiario. Son precisamente estos créditos los que la práctica mexicana ha adecuado a sus necesidades para servirse de ellos como medio de financiamiento fundamentalmente a los exportadores indirectos, tal como veremos a continuación.

El crédito documentario es un instrumento jurídico que permite o hace posible disponer del precio y de las mercancías objeto de una compraventa sin necesidad de que éstas sean recibidas materialmente por el comprador cuyo establecimiento se encuentra en una plaza distinta de la del vendedor; éste, como exportador, financia sus operaciones mediante descuento o transferencia de sus créditos amparados con títulos de crédito, al paso que el comprador obtiene financiamiento de un Banco, que le evita el desembolso inmediato de dinero y le ofrece la seguridad de que el vendedor embarcó efectivamente los bienes a su nombre y al lugar pactado en el contrato de compraventa; a los bancos, financiadores del comercio exterior les permite considerar que los créditos concertados con el comprador, ordenador del crédito, están garantizados con las propias mercancías que ellos han pagado ya que conservan los documentos representativos de ellas.

²⁴ *Op. cit.*, pp. 50 y ss.

Dicho crédito puede ser usado no sólo en la compraventa, si bien por excelencia es al amparo de ésta que se celebra, pero también puede concertarse para el cumplimiento de otras obligaciones de índole varia como serían el pago de servicios de abogados con un crédito documental irrevocable pagadero a la presentación de la sentencia judicial emitida sobre el asunto de cuya defensa fue encargado el abogado; el trabajo de ingenieros previa presentación de un certificado de inspección que acredite la satisfacción de los requisitos o características de construcción convenidas; como garantía del cumplimiento de una obligación como la de prestar alimentos; o, como en la práctica se estila para el cumplimiento de obligaciones derivadas de contratos de explotación petrolera.²⁵

No obstante la gama de posibilidades de uso del crédito documental, como expresamos, se le ha utilizado de manera por demás frecuente como medio para cumplir las obligaciones derivadas de una compraventa internacional, y para la financiación de ésta. En efecto, desde finales de 1960, los Estados Unidos de América experimentaron una disminución en sus exportaciones al resto de América, ello se debía a las condiciones de crédito ofrecidas por sus exportadoras a los importadores americanos quienes se veían obligados a buscar mejores alternativas. Por ello, en 1961 el gobierno de aquel país se vio forzado a introducir un programa de exportaciones aseguradas en colaboración con una asociación integrada por las principales sociedades de seguros, el *Eximbank* fue autorizado para garantizar operaciones de exportación a medio plazo (de 6 meses a 5 años) en las que el comprador extranjero anticipara de un 10 a un 20% del total del precio de la compraventa, el remanente lo pagará en plazos iguales y en dólares de los Estados Unidos de América y en un Banco norteamericano; asimismo, se requirió que el exportador asumiera el riesgo del cobro de por lo menos un 15% de la parte financiada y que el Banco considerara al comprador como digno de crédito, y, por lo tanto, asumiera el riesgo de parte de esa suma financiada.

En ese proceso de fomento a las exportaciones tuvo mucho que ver el crédito documental, puesto que como hemos dicho, facilita la importación tanto de productos manufacturados como de materias primas, de suerte que diversos países se han visto obligados a realizar entre sí políticas sociales o económicas que satisfagan las exigencias del

²⁵ *Idem*, pp. 56-60, quien añade que el crédito documental también ha sido utilizado como una fórmula para redimir a los prisioneros en manos de un carcelero del Caribe.

tráfico internacional por convenir así a sus intereses y han creado diversos programas de impulso a la exportación cuyo instrumento jurídico principal ha sido dicho crédito.

En efecto, los diversos gobiernos de los Estados, se vieron forzados a desarrollar formas de apoyo financiero, tanto con fondos públicos y privados como con operaciones de redescuento y tasas de interés subsidiarias, para integrar los términos de los créditos y aumentar la competitividad de sus exportadores. Por ello, trataron de elaborar sistemas de promoción, de apoyo financiero para impulsar las ventas al exterior, sobre todo de productos terminados y semiterminados, ello, fundamentalmente a través de créditos con mejores condiciones que los comerciales y de seguros contra riesgos políticos, comerciales y cambiarios.

En algunos casos, los créditos a la exportación son proporcionados por consorcios bancarios privados (Austria, Alemania Federal), o con intervención estatal (Bélgica), o bien a través de un Banco o entidad de gobierno (Estados Unidos de América y Francia).

Básicamente los países estimulan la exportación mediante créditos, ya sea directamente a los compradores extranjeros o bien a los proveedores nacionales o exportadores, quienes a su vez financian al comprador.²⁶

En los últimos años se han hecho esfuerzos para unificar reglas y condiciones en torno a los créditos y seguros a la exportación, entre ellos el de la Unión de Berna, organización fundada desde 1934 e integrada por más de 35 instituciones de crédito a la exportación y aseguradoras, Unión del cual FOMEX es miembro, y dentro de cuyos objetivos destaca lograr la aceptación internacional de los seguros a créditos y el establecimiento y mantenimiento de una disciplina en los términos de los créditos en el comercio internacional.

En México, también se han establecido diversos programas y acciones de fomento tanto a la importación, como a la exportación, vgr. los instrumentos para el pago de importaciones comprendidas en el mercado controlado, publicados en el *Diario Oficial* el 5 de agosto de 1985, conforme a los que la SNC que venden divisas para dicho pago debe situarlas en el exterior, sólo mediante órdenes de pago para abono en cuenta, giros nominativos no negociables y "cartas de crédito" pagaderas a favor del proveedor del extranjero, contra facturas y documentos de embarque de la mercancía que corresponda. Es decir, que

²⁶ Kozolchyk, *op. cit.*, pp. 69 y 70 y Fuentes A y F. Gutiérrez, *Operaciones y Contabilidad Bancaria*, Madrid, España, Imprenta de Jesús López, 3a. ed., 1929, pp. 139 y ss.

si uno de los importadores mexicanos desea verse favorecido del mercado controlado de divisas para el pago de sus compromisos en el exterior, puede hacerlo mediante la emisión de un crédito documentario cuyo beneficiario sea su vendedor extranjero.

En cuanto a los mecanismos de apoyo a la exportación, comprenden tanto mecanismos para los exportadores directos o finales como para los indirectos o no finales de manufacturas fundamentalmente. Entre ellos, los programas de financiamiento para la realización de estudios de mercado y campañas publicitarias destinadas a la promoción de productos y servicios mexicanos en el extranjero, los de financiamiento a la pre-exportación y exportación, o los de garantías de seguros de créditos a la exportación.

El Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT), banca de desarrollo dentro de cuyos objetivos está impulsar y apoyar el desarrollo de las exportaciones del país, ha estimulado tanto la exportación como la preexportación, tanto a los productores, exportadores directos como indirectos cuya producción agropecuaria, mineral, de algodón, garbanzo, azufre, o en general de las industrias químicas, alimentaria o textil cuente con financiamiento para satisfacer las necesidades de los exportadores directos.

En este sentido se elaboró un programa para impulsar el comercio exterior mediante el financiamiento a los exportadores indirectos, programa en el cual los créditos documentarios tienen un papel determinante para otorgar dicho financiamiento. Con el Programa denominado Apoyo Financiero a Exportaciones Indirectos (PAPEI).

Para que los exportadores mexicanos satisfagan sus demandas en el extranjero, requieren de insumos, partes o productos terminados que otros productores elaboran y extraen, por ello el PAPEI tiene como objetivos no sólo coadyuvar para que el sector exportador alcance un nivel internacional de competitividad sino también promover el desarrollo integral del propio sector, tanto a exportadores directos como indirectos.

Para el logro de dichos objetivos, las SNC deberán otorgar financiamiento oportuno, suficiente y barato (a costo competitivo), y en moneda nacional y/o moneda extranjera (PROFIDE) a los proveedores de los empresarios exportadores, que les permita reducir sus costos financieros y operativos para alcanzar la competitividad en el precio de venta requerido para participar en la cadena productiva de exportación.

Dicho programa permite brindar financiamiento a los productores, potenciales exportadores indirectos, que por carecer de recursos no

participan en la cadena de exportación, para ello, requieren operar los pedidos, de bienes que se incorporarán a un producto u objeto de exportación, recibidos de los exportadores finales, mediante la denominada "carta de crédito doméstica" (C.C.D.), con la cual pueden obtener financiamiento de pre-exportación ante cualquier SNC, mismas que podrán descontar el documento con BANCOMEXT/FOMEX, de acuerdo con los procedimientos seguidos en los créditos para la pre-exportación a los exportadores finales.

IX. LA CARTA DE CRÉDITO DOMÉSTICA

La carta de crédito doméstica, que no es otra cosa que un crédito documentario irrevocable, permite asegurar que los insumos, partes o productos que ministran dichos pre-exportadores a los exportadores finales, serán efectivamente incorporados a los bienes finales que se van a exportar, y que dichos insumos o partes serán entregados por el exportador indirecto al exportador directo.

El procedimiento para la emisión de un crédito de esta naturaleza está basado en los principios del crédito documentario subsidiario o *back to back* y es el siguiente: una vez concertada la operación de compra-venta entre el exportador mexicano y el importador extranjero, éste solicita a un Banco extranjero la celebración de un crédito documentario irrevocable a favor del exportador mexicano, dicho Banco notifica directamente o a través de su corresponsal en México al exportador que hay un crédito documentario irrevocable a su favor, dicho exportador (una vez que le ha asignado un número de control) ²⁷ acude a cualquier SNC y solicita un crédito (otro) documentario irrevocable *doméstico*, para que al amparo del crédito abierto a su favor por el importador extranjero, dicha SNC emita una o más "cartas de crédito doméstico" en favor de su (s) proveedor (es), exportadores indirectos, cuyos nombres le da a conocer, así como el porcentaje de participación de cada uno de ellos en el costo directo de fabricación del bien que se va a exportar.

Concertado este segundo crédito, la SNC emite a favor de dichos proveedores (exportadores indirectos) la C.C.D., por una cantidad determinada que corresponde al porcentaje aludido. Asimismo, la propia SNC solicita a su sucursal o corresponsal, a menos que lo haga

²⁷ El cual debe constar de la clave de referencia de FOMEX del empresario en cuestión dada a conocer por su banco, además de un número progresivo para cada carta de crédito doméstica o pedido en firme del exterior; con base al año calendario, los últimos dos dígitos corresponden al año referido.

directamente, que notifique y confirme este crédito al proveedor de referencia. Es decir, que le avise y confirme la existencia de una C.C.D. a su favor, y que por tanto puede solicitar financiamiento de pre-exportación con dicho banco confirmante. El proveedor (exportador indirecto) recibe el documento y una vez que su producto ha sido terminado y embarcado a favor del exportador final, le entrega los documentos exigidos en la C. C. D. a la SNC para su negociación, y si cumple con tales requisitos ésta procede a su pago y envía la documentación al banco emisor quien amortizará el pago y cargará a la cuenta del cliente-exportador final dicho importe y le entregará los documentos.²⁸

Asimismo, es oportuno señalar que el exportador indirecto beneficiario de la C.C.D. puede solicitar crédito a la producción con cargo al Programa de Apoyo Financiero a Exportadores Indirectos, en moneda nacional y hasta por un 85% de la cantidad consignada en la propia C. C. D. por el plazo que requiera para fabricar, producir o extraer los productos que ampara el documento.

En cuanto a insumos de importación para el exportador indirecto, éste también puede tener acceso al financiamiento de BANCOMEXT/FOMEX con cargo a los recursos de PROFIDE en dólares EUA, hasta por el valor de la importación que requiera para surtir los bienes amparados en la C. C. D. Este financiamiento ha sido otorgado por un plazo no mayor al de la entrega de los bienes y a la tasa de interés que esté vigente en BANCOMEXT/FOMEX para este tipo de operaciones.

Para llevar a cabo estos financiamientos el exportador indirecto debe presentar a su banco intermediario la siguiente información: a) Con carácter devolutivo Acta Constitutiva, en la que conste mayoría de capital mexicano; b) Anualmente el formulario F3/83 de datos generales de la empresa; c) Formulario FV-5 del contenido nacional en el costo directo de fabricación; d) Original de la C. C. D.; e) Pagaré suscrito a favor de la institución de crédito intermediaria; f) Descripción del proceso de fabricación y tiempo aproximado de elaboración; y g) Información adicional que la institución de crédito intermediaria requiera.

²⁸ Dicho exportador indirecto también recibe financiamiento con cargo al Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (PROFIDE), en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica para insumos de importación que requiera para surtir los bienes amparados en las C.C.D. y a un plazo no mayor al de la entrega de los bienes.

A su vez, la institución de crédito intermediaria presenta a BANCOMEXT/FOMEX la siguiente documentación: la solicitud de financiamiento (Formulario F.1/83), al certificado de Depósito de títulos en Administración (Formulario F-2/83), y la copia de la documentación señalada en los puntos 1 a 6 del párrafo inmediato anterior.

Dentro de los 3 días hábiles posteriores a la fecha de embarque de la mercancía, el exportador indirecto presenta a su Banco intermediario la documentación requerida en la C. C. D.

Del producto de la cobranza de la C. C. D., la institución de crédito liquida a BANCOMEXT/FOMEX el importe del financiamiento más sus intereses respectivos, y la diferencia resultante se entrega al exportador indirecto.

El Banco intermediario se obliga a liquidar a BANCOMEXT/FOMEX el valor del financiamiento e intereses, independientemente de que la C. C. D. haya sido negociada al vencimiento del plazo del crédito otorgado al exportador indirecto.

El Banco intermediario envía a BANCOMEXT/FOMEX, dentro de los 10 días hábiles posteriores al de la liquidación y/o vencimiento del financiamiento el aviso de negociación de la C. C. D. e importe negociado; la Copia de facturas; y el Conocimiento de embarque.

Sin embargo, pese a las ventajas que ofrece el uso de los créditos documentarios a los exportadores nacionales, a mediados de 1987 únicamente unos cincuenta empresarios habían acudido a la C. C. D., tal vez, debido a la escasa información y publicidad del programa de referencia, aunque, no obstante ello, BANCOMEXT está elaborando o perfeccionando dicho programa para que sean utilizados los beneficios que ofrece al exportador directo e indirecto.

X. NATURALEZA DE LA C. C. D.

Como indicamos anteriormente, y de acuerdo a las cláusulas de la misma C. C. D., se trata de un crédito documentario confirmado y subsidiario; la propia solicitud u oferta de contratar que llena el ordenante del crédito, que en este supuesto es un exportador final, le denomina "crédito comercial irrevocable", locución que como señalamos, es usada para calificar a los créditos documentarios irrevocables; asimismo, tanto en dicha solicitud, como en las cláusulas del crédito se manifiesta la sujeción del crédito, "en lo conducente a los Usos y Reglas Uniformes para los Créditos Documentarios", aprobados por la Cámara de Comercio Internacional. Finalmente, se reconoce que se trata de un "contrato de apertura de crédito comercial documentario".