

LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS

Por *Francisco ALCALA*, C. P. T.

SE dice que el crédito documentario no es un convenio por el cual un banco garantiza el pago a nombre del comprador, sino por el contrario, que es un nuevo contrato entre el banco y el vendedor, en el cual se estipula que el primero *pagará* al segundo cuando éste haya cumplido con ciertas condiciones. Se acomoda su forma legal a la de un contrato unilateral por virtud del cual, no hay obligación de carácter alguno con el vendedor, a menos que todas las condiciones exigidas a éste, hayan sido satisfechas totalmente.

SU NATURALEZA

Yo creo que el crédito documentario, tal como se le conoce actualmente en nuestro medio, es un "contrato auxiliar" en el que, con la mediación de un banco y con la garantía de éste, se logra el cumplimiento de ciertos requisitos indispensables para la realización de una operación mercantil nacida de un contrato original, que es principal e independiente del primero.

En consecuencia, este "contrato auxiliar" es un nuevo contrato en el que el mediador (banco) se obliga tanto con el beneficiario del crédito (vendedor) como con el solicitante del mismo (comprador) ya que, al primero, *pagará* una suma de dinero cuando haya cumplido con ciertos requisitos, y, al segundo, de que las condiciones bajo las cuales pueda hacerse el pago y que son señaladas por éste, *sean cumplidas*.

En último análisis, se puede decir que el Banco, al mediar entre comprador y vendedor, viene a representar y defender los intereses tanto de uno como de otro.

El hecho de que el solicitante del crédito (comprador) sea el primero en tener relaciones con el mediador (banco), en virtud del encargo que le hace de su operación y de quedar por ello identificado como "su cliente", no autoriza a juzgar que éste sea el único protegido por la institución de crédito y, de hecho, no lo es, puesto que el banco al notificar al beneficiario del crédito (vendedor) la apertura del mismo, se está obligando desde ese momento a pagar cuando se haya cumplido con ciertos requisitos. Quiere esto decir, entonces, que si el vendedor cumple, el Banco lo protege también, pagándole lo convenido.

Así, pues, la protección que el banco hace de su cliente es concomitante de la protección que hace del beneficiario y viceversa. Y no puede ser de otra manera, ya que el banco viene a ser el vínculo que une a dos personas que, en virtud de la distancia que las separa, no se conocen.

Justamente el hecho de que se establezcan ciertos y determinados requisitos para que el crédito pueda ejercerse, nos indica que tanto el comprador como el vende-

dor, al aceptar que el banco, como mediador entre ambos, sea el encargado de vigilar que se cumplan los mismos, están reconociendo y depositando en éste la confianza necesaria para la protección imparcial de sus intereses.

De lo anterior se desprende que, por dos causas principales, distancia y desconfianza, se necesita la intervención de un banco para la realización de este tipo de operaciones genuinas del comercio internacional. Y la forma en que éste interviene en las mismas, es lo que se conoce con el nombre de "Operaciones de Créditos Comerciales Documentarios".

CLASIFICACION

De acuerdo con el compromiso que para el banco interesado se deriva, los Créditos Comerciales Documentarios se clasifican y pueden ser abiertos bajo la forma de:

- a) Créditos Revocables.
- b) Créditos Irrevocables.
- c) Créditos Irrevocables Confirmados.

Se entiende por "revocación", la anulación de un acto.

Todo crédito está considerado como revocable, a menos que no sea declarado expresamente irrevocable.

El crédito revocable no constituye un lazo jurídico entre el banco y el beneficiario. En consecuencia, puede anularse el compromiso relativo en cualquier tiempo, hasta sin obligación por parte del banco de hacer la notificación de ello al beneficiario. La falta de obligación de avisar al beneficiario de un crédito revocable la anulación del mismo, resulta del hecho de que dicho banco se obliga a cumplir las instrucciones del solicitante tan pronto como las recibe, sin que plazo alguno, por limitado que sea, pueda serle concedido para avisar al beneficiario. Es costumbre que, a pesar de estar los bancos exentos de esta obligación, en la práctica sí suelen notificar la revocación de un crédito.

De hecho, este género de operaciones no presenta

garantía alguna para el beneficiario y su uso descansa en una confianza plena y recíproca entre el comprador y el vendedor, ya que la intervención del banco, como institución de crédito (confianza), es muy relativa.

En los Estados Unidos de Norteamérica, el crédito revocable ha sido eliminado de los usos bancarios.

CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE

El crédito comercial irrevocable si entraña un compromiso firme por parte del banco para con el beneficiario. Este compromiso no puede ser modificado ni anulado sin el acuerdo de las partes interesadas.

De conformidad con lo anterior, el vendedor siempre trata que el crédito se establezca a su favor bajo la forma de irrevocable. Hace esto en vista de que antes de que pueda ejercerlo, es decir, antes de que pueda disponer de él, tiene que cumplir con los requisitos señalados en el mismo, cumplimiento que lo obliga a hacer ciertos gastos de los que quiere resarcirse.

Estableciendo el crédito en estas condiciones, se considera que el banco ha renunciado a sus derechos de revocación y el compromiso relativo, en consecuencia, no puede ser anulado.

En la práctica, el comprador solicita la apertura de un crédito irrevocable a favor del vendedor, por conducto de un banco. Si este banco no tiene sucursal o agencia en la plaza del vendedor, que es lo que comúnmente sucede, tiene a su vez que usar los servicios de otro banco o firma comercial de reconocida confianza, que recibe el nombre de "Corresponsal". En este caso, el corresponsal es el encargado de hacer la notificación de la apertura al beneficiario.

El corresponsal puede ser requerido por el banco para que "confirme" un crédito irrevocable. En este nuevo caso, se añade al compromiso del banco, el compromiso del corresponsal y éste confirma los términos del contrato bajo su propia responsabilidad.

Esta modalidad hace que el crédito pase a ser irrevocable y confirmado.

El banco, al dirigirse a su corresponsal para que éste a su vez avise la apertura del mismo al beneficiario, lo hace generalmente por telégrafo o cable, usando, para certificar la autenticidad del mensaje, las claves telegráficas convenidas. El uso, siempre confidencial de las mismas, viene a proteger tanto al corresponsal como al mismo banco.

DOS CIRCUNSTANCIAS

El crédito comercial documentario puede ser abierto en dos circunstancias:

1a.—Cuando el cliente, conocido del banco, solicita la apertura del crédito y entrega cierta cantidad fijada por aquel, en garantía del cumplimiento del contrato; y

2a.—Cuando el cliente solicita un préstamo del banco para poder, si éste le es concedido, lograr la apertura del crédito comercial a través de dicho banco.

En los dos casos señalados, se ve que la mercancía viene a constituir la principal garantía para el banco emisor del crédito. En efecto, si no fuera porque dicha mercancía está bajo su dominio, se encontraría poco dispuesto a abrir el crédito, no obstante la solvencia personal del solicitante.

De esta suerte, el banco siempre se asegura que los documentos que dan dominio sobre la mercancía, estén extendidos de manera que le permitan fácilmente entrar en posesión efectiva de la misma. Más aún, el banco siempre se asegura de que las mercancías amparadas por el crédito, tengan un valor real que cubra totalmente su riesgo y que, además, tengan, asimismo, demanda en el mercado y sean de fácil realización.

De lo anterior se deduce que el crédito comercial documentario es pagadero por el banco *precisamente contra documentos* y no contra la mercancía. En la casi totalidad de los casos, el banco nunca ve la mercancía: descansa, pues, solamente en lo que establecen los documentos. La honestidad y buena fe del vendedor son asuntos por los que el comprador es responsable en su contrato con el banco.

Siendo, pues, los documentos los que juegan el principal papel en la apertura de los créditos comerciales, es indispensable conocer perfectamente cuáles y cómo deben ser éstos.

CARACTERISTICAS DE LA DOCUMENTACION

En primer lugar, el banco debe exigir al comprador le muestre la documentación que éste tiene en sus relaciones con el vendedor, por lo que se refiere a la operación, motivo del crédito que se va a establecer, es decir, si existe un contrato de compra-venta previo, un convenio especial, un compromiso escrito, o simple correspondencia con la que se pueda juzgar el alcance del compromiso entre ambas partes.

Mediante el examen de estos documentos, el banco estará en posibilidad de cerciorarse de que la operación que va a dar nacimiento al crédito comercial, está debidamente formalizada. La providencia anterior debe tomarse, en vista de que, en la mayoría de las veces, el banco sólo conoce los detalles del compromiso entre comprador y vendedor, a través de los requisitos que se establecen en la solicitud del crédito mismo y, como quiera que el banco es parte interesada en el nuevo convenio, o sea, en el nacido de la operación original, debe estar interesado en conocer previamente al establecimiento del crédito, las bases en que descansa dicho compromiso original.

En la apertura del crédito, la solicitud del cliente es de principal importancia para el banco que lo establece. Esta, generalmente, es un formulario que el banco

tiene ya impreso y que facilita al cliente para que haga las anotaciones correspondientes.

La solicitud viene a ser el documento mediante el cual, el cliente peticionario del crédito se compromete con el banco a responder de las obligaciones que se derivan del ejercicio de dicho crédito y, además, a cubrir a aquel las comisiones, gastos, intereses, etc., que se hayan convenido. En resumen, en este documento se establece, en forma clara y precisa, la obligación del comprador para con el vendedor y para con el banco.

Así, pues, siendo tal la importancia de la solicitud, puesto que con ella el banco posteriormente prepara su propio crédito, resulta indispensable que en ésta se especifiquen con el mayor detalle y cuidado, todos los requisitos del mismo, ya que el banco deberá apegarse estrictamente a ellos.

El banco, por tener que transmitir su crédito al corresponsal, debe estar absolutamente seguro de que éste lleva todas las condiciones estipuladas por el cliente; por otra parte, al formular sus propias instrucciones, cuidará de enviar una copia al cliente, para que éste se de cuenta de la forma final en que el crédito queda establecido a favor del beneficiario. Es también conveniente que el banco solicite de su corresponsal, además de la copia del crédito que éste le envía, un ejemplar más para el cliente, a fin de que pueda comprobar que las instrucciones del primero han sido fielmente observadas por el segundo.

Deberán tomarse todas las precauciones anteriores, porque un error en la interpretación o transcripción de las instrucciones, pudiera colocar al banco en situación de obligarse a pagar al beneficiario conforme a los términos emitidos por él y no en los señalados por su cliente, lo que podría dar motivo a no recuperar lo pagado.

UN EJEMPLO

Vamos a suponer que un comprador de México, dentro de las condiciones que fija en su crédito, que ampara la importación de cacao de Costa Rica, señala la de exigir al vendedor un Certificado de Sanidad. El banco, al enviar sus instrucciones al corresponsal en Costa Rica, omite esta condición. El vendedor cumple con todos los requisitos que se le señalaron, sin hacer entrega del Certificado de Sanidad originalmente requerido y se presenta ante el corresponsal tratando de hacer efectivo su crédito. El corresponsal paga y envía la documentación correspondiente al banco emisor del crédito. Cuando éste trata de cobrar al comprador, éste puede rehusarse a hacer el pago, ya que sus instrucciones no fueron atendidas debidamente.

Otro asunto muy importante en el que los bancos no debían de concretarse a seguir el procedimiento viciado por la práctica, es el que consiste en aceptar las condiciones del cliente tal y como éste las establece en su solicitud de crédito. Es muy frecuente, y ya lo dije antes,

que el comprador no tiene ni siquiera idea de cómo funciona un crédito comercial, ni cuales son los documentos necesarios en éste. Su interés principal radica en obtener la mercancía que ha contratado y la cual está dispuesto a pagar; y sólo porque el vendedor lo pide como condición para realizar la venta, solicita la apertura del crédito comercial.

El banco debe instruir a su cliente, pero en una forma amplia y detallada, sobre las condiciones del crédito mismo y los peligros y obligaciones de su apertura. No debe concretarse a aceptar las órdenes que dé el comprador, cualesquiera que estas sean, movido sólo por el deseo de obtener la utilidad que para él representa la apertura de un crédito, sino que, previamente al establecimiento del crédito, debe estudiar la solicitud del cliente para aceptarla, si la juzga correcta, o sugerir que ciertas modificaciones son prudentes y necesarias.

Esta sería una verdadera labor de ayuda y protección del banco para el cliente.

CARACTERÍSTICAS DE LA SOLICITUD

La solicitud del crédito comercial debe contener los siguientes datos característicos:

- a) Nombre o razón social del solicitante.
- b) Nombre o razón social del beneficiario.
- c) Dirección del beneficiario.
- d) Importe.
- e) Descripción de los giros y lugar de su presentación.
- f) Documentos que deben acompañar al giro.
- g) Descripción de las mercancías.
- h) Documentos que deben amparar a las mismas.
- i) Lugar de embarque.
- j) Lugar de destino.
- k) Forma en que va a efectuarse el embarque.
- l) Vigencia del crédito.
- m) Forma de pago o reembolso al banco.
- n) Instrucciones especiales.

Cuando al momento de abrir el crédito se desconoce el nombre del beneficiario, se recurre a lo que en la práctica se conoce con el nombre de "crédito transferible". Consiste en designar un beneficiario "provisional" al que se da derecho a ceder el crédito.

La dirección y lugar en que reside el beneficiario es un requisito necesario para evitar que el aviso de apertura se haga a otra persona, dando ocasión a rectificaciones posteriores y a dilaciones en el trámite de las operaciones.

Al señalar el importe del crédito, pueden presentarse los siguientes casos:

- 1o.—Que sea una cantidad fija.
 - a) Para ser hecha efectiva en un solo pago.
 - b) Para ser hecha efectiva a través de varios pagos.

2o.—Que sea cantidad variable, dentro de ciertos límites establecidos.

- a) Para ser hecha efectiva en un solo pago.
- b) Para ser hecha efectiva a través de varios pagos.

En el primer caso, el pago deberá hacerse precisamente por la cantidad señalada en el crédito, pudiendo efectuarse en un solo pago total o en varios parciales, de acuerdo con lo que se haya convenido.

Cuando el crédito se abre por una cantidad variable, no quiere decir esto que pueda ser cualquiera, sino que, desconociendo el comprador el precio exacto de las mercancías o el importe de ciertos gastos que han de efectuarse por su cuenta, abre su crédito por una cantidad aproximada, permitiendo que ésta sea mayor o menor en determinado porcentaje. En la práctica, los bancos limitan este porcentaje a un 5% de más o de menos. Lo anterior se hace como medida de protección.

Es también importante especificar la clase de giros que han de expedirse para poder disponer del crédito; por quien y a cargo de quien deben ser extendidos; si deben ser a la vista o a plazo (si no se hace esta aclaración, siempre se consideran a la vista); lugar de pago, pues si no se menciona éste, se considerará el del domicilio del banco.

LA DOCUMENTACION

Los documentos que generalmente se estipula y que deben acompañar al giro, son:

a) La *factura comercial*, que es el documento que sirve para hacer constar la operación de compra-venta y la propiedad de las mercancías.

b) La *factura consular*, que es el documento en el que consta el embarque de mercancías de un país a otro y en el cual, aparece un detalle de las mismas y demás datos que se requieran de acuerdo con las leyes del país de destino. El cónsul o representante de dicho país, debe certificar la factura consular.

c) El *conocimiento de embarque*, que es el documento que representa las mercancías, mientras están en tránsito y el dominio que sobre las mismas se tiene. En los casos en que las mercancías representen para el banco la única garantía que tiene del crédito y aun en aquellos casos en los que dichas mercancías sean sólo parte de dicha garantía, deberá estar seguro que el documento que se le presenta le dará el dominio absoluto de las mismas.

El *conocimiento de embarque* es, sin duda alguna, sobre el que debe tener mayor cuidado el banco, pues pueden presentarse los siguientes casos en los que, en virtud de los términos en que se expida éste, pierda el banco el dominio sobre las mercancías, tales como: cuan-

do el conocimiento de embarque, *no negociable*, está extendido a nombre del comprador, caso en el que la mercancía será entregada directamente a éste, sin la intervención del banco: cuando el conocimiento de embarque, *negociable*, está extendido a favor del comprador, y éste se rehusa a hacer el endoso a favor del banco.

PRECAUCIONES

Para evitar lo anterior, el banco deberá tomar las siguientes precauciones:

1o.—Cuando el conocimiento de embarque que se obtiene es *negociable*, pedirá que se expida a su favor, con notificación al comprador o al agente aduanal designado, o bien, que se extienda a la orden del embarcador y esté endosado en blanco.

2o.—Cuando el conocimiento de embarque que se obtiene es *no negociable*, el banco pedirá que se expida directamente a su favor. Como este procedimiento resulta impracticable en la mayoría de los casos, en virtud de que el banco no está establecido en el lugar de descarga o en el de la frontera donde el despacho aduanal debe efectuarse, el banco pide que el conocimiento de embarque se expida a favor del agente aduanal y arreglará con éste que solamente reciba instrucciones directas de él, para disponer de las mercancías.

d) La *póliza de seguro*, que especificará los riesgos a cubrir, la moneda en que se cubren y a favor de quien deba hacerse el pago. El banco deberá tomar la precaución de que la póliza de seguro se extienda a su favor.

e) El *certificado de origen*, que generalmente es extendido por las autoridades de agricultura del país de donde sale la mercancía.

f) El *certificado de sanidad*, que es extendido por las autoridades sanitarias o por algún técnico en la materia.

g) El *certificado de peso*, que en la mayoría de los casos es extendido por un agente del Lloyd's Mercantil de Londres, o por comerciantes de reconocida solvencia del lugar.

h) El *certificado de calidad*, también extendido por alguna autoridad o por algún técnico en la materia.

i) *Documentos especiales*.—Dentro de este renglón hay que señalar un asunto de suma importancia que se debe vigilar cuidadosamente en los embarques internacionales, y es saber en que clase de negocios se requieren permisos especiales para la exportación de mercancías.

INSTRUCCIONES ESPECIALES

El banco debe saber los requisitos que existen para que la mercancía salga del país del vendedor y llegue

al del comprador, tanto para la protección de éste como para la suya propia.

Puede presentarse el caso de que por falta de los permisos especiales necesarios, se retenga la mercancía en el país del vendedor para posibles investigaciones sobre si hubo o no engaño al tratar de pasar las mismas, originando esto gastos y pérdidas mientras se obtienen los permisos correspondientes o, si no se logran éstos, a verse forzados a una venta incosteable.

Los bancos, en caso de duda acerca de la necesidad de estos permisos especiales, deben obtener la información apropiada de las oficinas consulares del país del vendedor o de las correspondientes del Gobierno.

Siendo las mercancías la base del crédito documentario, es necesario que el banco, insisto, haya visto previamente a la apertura del mismo, el contrato de compraventa celebrado entre comprador y vendedor o el simple convenio que éstos hayan tenido, para darse cuenta de las características de la operación, dentro de las cuales se encuentran las de la mercancía misma, tales como su calidad, peso, etc.

En ningún caso se deberá aceptar que dentro de los términos del contrato del crédito comercial documentario, se empleen, en relación con las mercancías, ciertas condiciones que entre comerciantes son muy conocidas y aceptadas, tales como "Según Muestra", "Según Catálogo", "De primera calidad", etc., etc., porque esto equivaldría a que el banco se impusiera la obligación de certificar la calidad de las mercancías, lo cual no está en posición de hacer. No hay que perder nunca de vista que el banco paga contra documentos y no contra mercancías. Así, pues, la descripción que de las mismas se haga en el contrato de apertura del crédito comercial, se limitará a aquellas características que puedan aparecer en los documentos.

Es importante que se señale el lugar de embarque y el de destino de las mercancías, en vista de que es necesario conocer las tarifas de fletes y el monto a que ascenderán éstos, así como también para saber el tiempo que dilatará la mercancía en tránsito y la ruta que va a seguir hasta su destino final.

El requisito que señale la forma en que el embarque se va a efectuar, es decir, que estipule si el mismo se va a hacer en una sola remesa o en varias, es muy importante. Cuando no se señala la forma en que se hará el envío de las mercancías, se considera que están permitidos los embarques parciales, pero como esto puede estar en oposición a los intereses del comprador, el banco debe cerciorarse de cuales son los deseos de éste.

Sucede con frecuencia que el comprador estipula que la mercancía debe ser enviada a través de embarques parciales sucesivos, a los que se les ha fijado cierta fecha dentro de un calendario determinado. En estos casos,

deberá instruirse al cliente en el sentido de que, si por algún motivo el vendedor no está en posibilidad de efectuar algún embarque intermedio, se le aceptará lo que haga con posterioridad, es decir, los restantes señalados en fechas posteriores.

Otro detalle del que debe tomar especial cuidado el banco al aceptar las condiciones del comprador, es el de que si éste no acepta embarques parciales y el vendedor hace uno que sea por menor cantidad de la estipulada en el crédito, necesariamente tendrá que obtener la conformidad de aquél para poder efectuar el pago, pues de otro modo podría considerarse como embarque parcial y traerle responsabilidades.

La fecha de vencimiento del crédito es una condición muy importante y es absolutamente necesario señalarla en el contrato respectivo. No puede ser indefinida, si tomamos en cuenta que está marcando la obligación del banco, obligación a la que hay que poner un límite, pues de otra manera, más allá de cierto período de tiempo, las condiciones en que se contrató originalmente pueden haber cambiado en tal forma, que su situación venga a resultar completamente diferente de la que se supuso en un principio.

Generalmente quien pide la ampliación del vencimiento del crédito es el vendedor. Lo hace, bien porque no haya podido llenar las condiciones que se le señalaron en el crédito dentro del plazo concedido, o bien, porque teniendo conocimiento de que su mercancía tiende a la alza, toma ventajas y opta por esperar los acontecimientos para aprovechar una situación más favorable.

Si el comprador consiente en que se amplíe el vencimiento del crédito, el banco debe tener muy presente que al arribo de las mercancías, la situación puede haber cambiado a tal grado que el comprador no se sienta dispuesto a cumplir su obligación y haya necesidad de realizar dichas mercancías hasta con posibles pérdidas. En consecuencia, es prudente que la ampliación de la vigencia de un crédito comercial se haga hasta donde lo permita la clase de operación de que se trate.

Al estipular la forma en que el cliente pagará o reembolsará al banco el importe de los pagos hechos por su cuenta, se deberá señalar en forma clara y precisa si la liquidación se hace al recibo de la documentación o al arribo de las mercancías y si se paga total e inmediatamente en efectivo, sin tomar en cuenta la garantía entregada, si la hay, o si ésta se aplica como parte del pago, y, finalmente, si la operación debe convertirse en una nueva crediticia.

El renglón de "Instrucciones Especiales" que contiene la solicitud sirve, como su nombre lo indica, para anotar en él, datos relacionados con todos los puntos anteriores y que, por su naturaleza, necesitan ser mencionados en forma particular.