

# La transferencia del crédito documentario y otras formas de financiación a partir de lo que pueda corresponder como producto del crédito<sup>1</sup>

Documentary Credit Transfer and Other Financing from What Can Match as Product of Credit

LIBARDO QUINTERO SALAZAR<sup>2</sup>

## RESUMEN

Cuando en un contrato de compraventa internacional de mercancías media una forma de pago como el crédito documentario, los exportadores que carecen inicialmente de recursos económicos para producir u obtener la mercancía

1 Fecha de recepción: 1º de noviembre de 2016. Fecha de aceptación: 14 de diciembre de 2016. Para citar el artículo: Quintero, L. "La transferencia del crédito documentario y otras formas de financiación a partir de lo que pueda corresponder como producto del crédito". *Revist@ E-Mercatoria*, vol. 15, N° 2, julio-diciembre, 2016. DOI: <https://doi.org/10.18601/16923960.v15n2.02>

Este artículo es un avance de la investigación en curso titulada "Los medios de pago internacional desde el contexto regional", la cual es financiada por la Dirección de Investigación y Desarrollo de la Universidad Católica de Oriente, Rionegro, Antioquia (Colombia).

2 Abogado de la Universidad Católica de Oriente, Rionegro, Antioquia (Colombia). Especialista en derecho comercial de la Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín (Colombia). Magíster en derecho privado patrimonial de la Universidad de Salamanca (España). Docente-investigador del Grupo de Investigaciones Jurídicas, de la Facultad de Derecho, Universidad Católica de Oriente, Sector 3, Carrera 46 40B 50 Rionegro, Antioquia (Colombia). E-mail: [lquintero@uco.edu.co](mailto:lquintero@uco.edu.co)

que luego entregarán al importador, buscan como primera posibilidad natural de financiación la transferencia del crédito documentario. Pero no siempre el crédito puede ser transferible conforme a las Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios (RUU) –porque, por ejemplo, así no lo han querido el importador o la entidad financiera–. Ante el anterior panorama, pretendemos en este artículo dar algunas alternativas jurídicas para el exportador –que no se encuentran en las RUU–, para que utilice el dinero que le pueda corresponder como producto del crédito documentario, para financiar la producción o la adquisición de los bienes frente a otros comerciantes, para luego revenderlos al importador. Se concluye que el exportador puede lograr esa financiación inmediata –similar a la que anima la transferencia del crédito documentario– utilizando para sus relaciones con el proveedor, figuras como la cesión de un crédito futuro, la aceptación bancaria y el contrato de mandato.

**Palabras clave:** crédito documentario, transferencia del crédito documentario, cesión de crédito futuro, aceptación bancaria, contrato de mandato.

## ABSTRACT

When a contract of international sale of goods is mediated by a form of payment as the documentary credit, exporters that initially lack financial resources to produce or obtain merchandise that then will be delivered to the importer, look as first natural possibility of financing the transfer for the documentary credit. Now not always the credit can be transferable in accordance with the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP) –because, for example, the importer or the financial entity do not want it in that way. Given the above scenario, this article aims to provide solutions, explaining legal alternatives for the exporter that is not in the UCP–, to use the money that might correspond as a result of the documentary credit, to finance the production or acquisition of goods against other traders, and then reselling them to the importer. It concludes that the exporter can achieve such immediate funding –similar to what encourage the transfer of documentary credit– using to their relations with the supplier, figures as the assignment of a future credit, banker's acceptance and contract terms.

**Key words:** Documentary credit, transferable documentary credit, future assignment of credit, bank acceptance, contract of mandate.

## INTRODUCCIÓN

La transferencia del crédito documentario –como una clase de crédito documentario– tiene como finalidad básica la financiación del vendedor-exportador, pero busca una financiación inmediata. Partimos aquí de un vendedor que conoce el

mercado de su país y de los bienes que necesita el comprador-importador, pero que no tiene los suficientes recursos bien sea para fabricar, o para comprar y luego revender. En muchos casos se trata de pequeños y medianos empresarios que ven una buena posibilidad de negocio que no quieren dejar escapar, y con ello una posibilidad inmejorable para jalonar el crecimiento de su empresa.

Así, ante la imposibilidad técnica o financiera de proveer lo solicitado por el importador, hace uso del crédito documentario estipulado en su beneficio. La transferibilidad del crédito supone que el vendedor-exportador podrá solicitar al banco designado que el crédito, del que podrá ser su titular en un futuro, pueda ser utilizado previamente en su totalidad o en parte por una o más personas. De este modo, el vendedor-exportador utiliza su crédito como medio de pago a proveedores y suministradores con la finalidad de financiar la fabricación o compra de bienes que luego entregará a su comprador.

Pero resulta que no siempre el crédito documentario puede emitirse como transferible, ya sea porque la entidad bancaria no lo acepta dentro del clausulado del crédito documentario o porque simplemente el comprador-importador tampoco lo desea. Es aquí donde cabe preguntarse: ¿el pequeño o mediano empresario no va a poder financiarse a partir de lo que le pueda corresponder del crédito documentario, por no haber sido emitido como transferible?

En el Derecho existen otras instituciones que pueden desempeñar unas funciones económicas similares a las que cumple la transferencia del crédito documentario; esto es, dan la posibilidad al exportador de que, utilizando lo que le pueda corresponder a partir del crédito documentario, obtenga financiación inmediata como con la cesión de un crédito futuro, la aceptación bancaria o el contrato de mandato. Repetimos, todas estas aplicadas en el contexto de financiación inmediata del empresario, para responder de paso afirmativamente al interrogante.

Mediante la cesión de un crédito futuro, el exportador promete pagarle al proveedor con el producto del crédito que le pueda corresponder en razón del crédito documentario; mientras tanto, el proveedor produce o vende a crédito los bienes al exportador y posteriormente se le entregará el dinero producto del crédito documentario directamente en su calidad de cesionario, por parte del banco que adquiere la calidad de cedido siempre y cuando el exportador cumpla con sus cargas documentarias.

El exportador también puede utilizar la misma entidad bancaria, encargada de pagar el producto del crédito documentario, para solicitar en esta ocasión el servicio de la aceptación bancaria, la que se traduce en que la entidad bancaria se va comprometer, mediante letra de cambio, a pagar la suma de dinero correspondiente al precio de la mercancía que le ha vendido el proveedor al exportador.

Además, el exportador puede celebrar un contrato de mandato mercantil con el proveedor, mediante el cual éste último, en calidad de mandatario, presenta los documentos requeridos al banco y hace efectivo el importe del

crédito, quedándose con el dinero a título de compensación por lo que le ha quedado a deber el exportador.

En fin, el presente artículo está compuesto de tres partes. En la primera se hace una relación general al tema del crédito documentario, con la intención de ofrecer, en especial a quienes por primera vez se acercan a estos temas, unos preconceptos básicos que van ayudar a entender la operación de la transferencia del crédito documentario; en la segunda parte haremos relación a la transferencia del crédito documentario, como temática que da base al estudio de la tercera parte, donde finalmente ofrecemos el estudio de las figuras análogas a la transferencia del crédito y sus diferencias con aquella.

Para este escrito tuvimos en cuenta las *Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios* (en adelante RUU), como también las normas jurídicas particulares de las figuras diferentes a la transferencia del crédito documentario, es decir, cesión de crédito futuro, aceptación bancaria y mandato. Estas últimas operaciones no están reguladas en las RUU sino en los ordenamientos nacionales de los países donde se ejecuta primordialmente la operación de crédito documentario –y donde se encuentra regularmente el vendedor y su proveedor–, por lo que entran a operar ante dicha carencia, pero sin dejar de lado el contexto internacional propio de este medio de pago y financiación.

Advertimos que las figuras de financiación análogas a la transferencia las desarrollaremos especialmente desde el ordenamiento jurídico colombiano –por razones de orden en la exposición y por ser el país de origen de quien escribe–; sin embargo, haremos las respectivas referencias normativas a diferentes países de Iberoamérica, dónde el lector podrá encontrar una sustancial similitud de contenido normativo debido a la uniformidad de las legislaciones privadas patrimoniales de los países miembros de esta región.

## 1. CONCEPTOS GENERALES SOBRE CRÉDITO DOCUMENTARIO

### 1.1 EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Las transacciones internacionales, pero especialmente el contrato internacional de compraventa de mercancías, está rodeado de un cúmulo de vicisitudes que conlleva a un grado de incertidumbre y hace que los contratantes en cada una de las orillas de sus países teman por la suerte del contrato y, con ello, de la inversión económica que lo sustenta. Podríamos mencionar entre esas incertidumbres la falta de confianza entre los contratantes, ya que en muchos casos no se conocen personalmente, lo que lleva a que entre las partes se planteen interrogantes válidos tales como: ¿honraré el exportador el compromiso de envío de las mercancías que he solicitado y en los términos convenidos?, ¿honraré el importador el pago del precio de las mercancías enviadas a su destino?

A lo anterior se agregan otras problemáticas generadas por la distancia, como las diferencias en moneda, lengua y legislaciones, entre otras. Por sencillo que parezca plantearlo, es una realidad: estos son unos riesgos que se deben correr debido a que no siempre en nuestros propios países se pueden adquirir los bienes que se requieren para satisfacer las necesidades personales o empresariales. Por ello, en el mundo del comercio se han concebido medios de pago internacionales como el crédito documentario, por medio del cual los importadores de bienes, haciendo partícipes importantes a las entidades bancarias, garantizan a su exportador el pago del precio por medio de estas –las entidades bancarias– las cuales se van a comprometer en nombre propio a realizar el mencionado pago en beneficio del exportador, previo acuerdo entre las partes.

Pero, para que esa suma de dinero le sea desembolsada al exportador, este debe cumplir con la entrega de una serie de documentos que acrediten que las mercancías solicitadas no solo existen sino que son de la calidad demandada y que efectivamente están listas para despacharlas al lugar de destino que indique el comprador. En otras palabras, el dinero que le corresponda como producto del crédito le va a ser desembolsado por parte del banco, generalmente, al fin de la operación del contrato y ante el cumplimiento de unas cargas documentarias.

En el orden internacional no existe una definición legal específica que tipifique lo que deba entenderse por crédito documentario, siendo este más bien una operación atípica e innominada. Así que las definiciones que se puedan dar a la misma variarán dependiendo de los aspectos que quieran destacarse, como por ejemplo aspectos operativos o jurídicos<sup>3</sup>. Con todo, podríamos entender por crédito documentario el acuerdo mediante el cual una persona llamada ordenante –y que es a la misma vez el comprador-importador en la relación subyacente– solicita a un banco, llamado banco emisor<sup>4</sup>, la disponibilidad de unos fondos a favor del beneficiario –y quien a la vez es el vendedor-exportador– y que se obligue frente a este de manera irrevocable a pagar el importe del crédito, siempre y cuando este último cumpla con la presentación de la documentación requerida, de acuerdo con las instrucciones dadas por el ordenante.

El crédito documentario es el medio de pago que en mayor medida disminuye los riesgos propios de las operaciones internacionales, beneficiando la

3 L. Hernández Muñoz, *Crédito documentario* (Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior, 2000), p. 41.

4 Al tener la operación de crédito documentario, un marcado carácter internacional –importador y exportador están en países diferentes–, suele hacerse necesaria la participación de otras entidades bancarias que vienen a intervenir como intermediarias. Por eso, el banco emisor utiliza habitualmente los servicios de otros bancos corresponsales que tienen su asiento en el país del exportador, los que se ocuparán a petición de éste de las funciones de avisar, aceptar, pagar negociar o confirmar el crédito emitido.

confianza de ambos contratantes. En primer lugar, porque el exportador no produce o despacha la mercancía hasta que no conozca con certeza que se ha abierto un crédito documentario en su favor, con el correspondiente compromiso del banco de garantizarle el pago de la suma de dinero acordada si entrega la documentación indicada. En segundo lugar, porque el sujeto que se obliga al pago contra la entrega de documentos es una entidad bancaria que, en teoría, con su solvencia y seriedad dan confianza a la hora de reclamar el pago. En tercer lugar, porque el ordenante-importador tendrá también la seguridad de que el banco emisor –o intermediario, según el caso– no procederá al pago hasta que no realice el examen de los documentos cuya entrega se exige al beneficiario. En este punto existe algo primordial que lleva a que se denomine crédito documentario: los documentos.

Los documentos que exige el importador y que deberá aportar el exportador son los que sustentan la figura del crédito documentario, en ellos descansa la seguridad de este medio de pago. Ellos representan la procedencia, la propiedad, la calidad, la cantidad de la mercancía. Por ello, el importador-ordenante, en este caso, es quien determina qué juego de documentos debe revisar el banco emisor o su corresponsal para el buen pago del crédito. Esos documentos que representan las mercancías están constituidos básicamente por: aquellos que acrediten el transporte de la mercancía, los documentos de seguro por daño o pérdida, las facturas de venta que representen la transferencia del dominio y certificados de inspección; este último tiene como finalidad probar que la mercancía objeto del crédito documentario cumple las características concretas de calidad solicitadas y ha sido fabricada mediante un proceso adecuado. Este certificado es expedido, a solicitud del ordenante, por un tercero que tenga experticia en la materia y que sea de confianza de aquel, o por una entidad de prestigio internacional ubicada en el país del exportador<sup>5</sup>.

Pero también es importante señalar que existen unos documentos llamados financieros en los que eventualmente se puede materializar la obligación de pago del banco emisor o su corresponsal, por medio de una letra de cambio, donde el beneficiario es comúnmente a su vez el girador, y la entidad bancaria el girado. Se trata de una letra de cambio que, una vez es aceptada por la entidad girada –comúnmente después de que el importador cumple con las cargas documentarias–, asume su obligación de pago de manera cambiaria. No obstante lo anterior, como no se trata de un medio de pago infalible, para que la operación esté en mayor medida exenta al fraude es importante que se acompañe de medidas tales como: relaciones de confianza entre el solicitante y el emisor basado especialmente en el conocimiento y seriedad de la entidad bancaria emisora, la consulta de la reputación de vendedores extranjeros, la

5 L. Hernández Muñoz, *Crédito documentario* (Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior, 2000), p. 298.

lealtad conocida con proveedores extranjeros en negocios anteriores, entre otros<sup>6</sup>.

## 1.2 PRINCIPIOS ORIENTADORES DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

El crédito documentario está orientado por dos principios clave para construir un medio de pago seguro y en los que se apoya la eficacia de este medio de pago, los que, valga anotar, no solo estarán presentes en la operación de crédito documentario básica sino que acompañarán el crédito en caso de transferencia.

### 1.2.1 Literalidad o cumplimiento estricto

De acuerdo con el principio de literalidad o estricto cumplimiento, el banco emisor o su corresponsal debe limitarse a examinar si los documentos entregados por el beneficiario cumplen las instrucciones que ha dado el ordenante y rechazar los documentos que no cumplen estrictamente con los términos del crédito, según establecen las RUU600 (artículo 14). Por ello, su examen se basa únicamente en los documentos para determinar si en apariencia existe una presentación conforme por parte del beneficiario.

### 1.2.2 Autonomía del crédito

De acuerdo con este principio, las relaciones existentes entre el comprador y el vendedor, derivadas del contrato de compraventa, no pueden ser oponibles al banco o propuestas como excepciones por el banco emisor, para negarse al pago frente al beneficiario del crédito. La obligación de pagar que adquiere el banco es autónoma e independiente de aquella relación contractual subyacente, aun cuando en el crédito se haga referencia a él. Se trata de una obligación de naturaleza abstracta, porque se independiza, tanto de la relación contractual entre el banco y el ordenante como de la compraventa realizada entre el importador y el exportador, que no es otra cosa, para aclarar lo anterior, que el banco renuncia a hacer uso de posibles excepciones derivadas de dichos negocios. Así, por ejemplo, frente al negocio causal y en particular frente a las mercancías, son claras las RUU, en el artículo 4, al afirmar que los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que los documentos puedan estar relacionados.

6 M. S. Blodgett y J. W. Wilson, *The impact of transaction fraud: Strategies for the international letter of credit*, *Review of Business*, 14: 3 (1993): p. 42.

### 1.3 REGULACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Normalmente el crédito documentario no es una figura que esté regulada en los ordenamientos nacionales. Es, más bien, una operación atípica de carácter mercantil, vinculado especialmente al sector bancario. Por ser un medio de pago de muchísima aplicación en las transacciones internacionales, el crédito documentario ha motivado que durante mucho tiempo se tengan unas directrices a nivel internacional que regulen el tema, llamadas Reglas y Usos Uniformes para el Crédito Documentario (RUU). Por ello, ha sido labor de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)<sup>7</sup>, a través de la comisión de técnicas y prácticas bancarias, la que se encarga de dar forma a las sucesivas versiones de estas reglas y usos, hasta llegar hoy a las recientes UPC600. A través de ellas se regula la forma de los documentos contra los que son utilizables los créditos y se definen los derechos, obligaciones y responsabilidades en que incurren los sujetos en una operación de crédito documentario, al igual que el funcionamiento primordial que debe cumplir la transferencia del crédito documentario.

Cabe advertir que las UPC600 no son un convenio o tratado internacional, pues la Cámara de Comercio Internacional es una entidad de carácter privado y no un organismo internacional que pueda abrogarse funciones legislativas, por lo que no cabe su incorporación a los ordenamientos jurídicos de los países. Para ser obligatorias para las partes, se ha entendido mayoritariamente que estas deben someterse contractualmente a las UPC600 en las condiciones generales del contrato, lo cual se establece habitualmente insertando en el texto del documento del crédito documentario una expresión como la siguiente: "Este crédito está sujeto a las Reglas y Usos Uniformes para el Crédito Documentario, publicación UCP600 de la CCI"<sup>8</sup>; además, en la práctica las entidades bancarias en general solo emiten tales créditos documentarios si las partes, pero en particular el ordenante, se acoge a ellas<sup>9</sup>.

### 1.4 ALGUNAS CLASIFICACIONES DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Los créditos documentarios pueden clasificarse de diferentes maneras, cada uno de ellos cumpliendo finalidades económicas específicas. A continuación

7 La Cámara de Comercio Internacional es una organización empresarial de carácter privado con sede en París (Francia), que representa mundialmente intereses empresariales, con el ánimo de fomentar el comercio y la inversión entre las empresas del mundo.

8 J. Lindón Pardo, *Medios de cobro y pago en el comercio internacional* (Alicante: Publicaciones Universidad de Alicante, 2003), p. 233.

9 C. Debattista, *The new UCP600--changes to the tender of the seller's shipping documents under letters of credit*, *The Journal of Business Law* (2007): p. 329.

se detallan algunas de esas clasificaciones, que pueden ser de utilidad para abordar el estudio de los siguientes apartados.

#### **1.4.1 Créditos documentarios revocables e irrevocables**

Los créditos documentarios revocables son aquellos mediante los cuales el ordenante puede dar instrucciones al banco emisor para que modifique el crédito o lo anule totalmente. Su decisión es unilateral y el banco debe asumirla, sin el compromiso de dar aviso al beneficiario, siempre y cuando este no haya hecho la presentación de los documentos requeridos para su utilización, pues en tal caso sí se necesitaría la notificación y su consentimiento. Por regla general el crédito documentario es de carácter irrevocable, se presume su irrevocabilidad. Si se desea su emisión con el carácter de revocable, así debe expresarse (Artículo 3 RUU). Es de anotar que el crédito documentario sujeto a las RUU es el irrevocable, por tanto, si se somete a estas reglas no es posible incluir en dicho clausulado la estipulación de revocable, porque la promesa que hace el banco emisor es precisamente irrevocable<sup>10</sup>.

#### **1.4.2 Créditos utilizables mediante pago a la vista, o pago diferido**

Los créditos utilizables mediante pago a la vista son aquellos que una vez el beneficiario ha cumplido con la entrega de los documentos solicitados dentro del tiempo establecido y de conformidad a lo requerido, el banco procederá a pagar el producto del crédito de forma inmediata. En los créditos pagaderos a plazo o de pago diferido, el dinero objeto del crédito documentario se entrega en un plazo determinado que puede ser contado a partir de la entrega de los documentos conformes, expedición o despacho de la mercancía, etc. También es común que el vencimiento sea a un plazo fijo, donde se pagará en la fecha exacta establecida en el condicionado al momento de la apertura del crédito.

Normalmente en este tipo de aplazamientos, los compromisos de pago adquiridos por parte del banco se incorporan en títulos-valores de contenido crediticio (letras-pagarés) donde el beneficiario es el legitimario y el banco

10 Es improcedente de manera categórica la emisión de un crédito con la calidad de revocable, al ir esta contra los postulados de seguridad y garantía que inspira este particular medio de pago. Por esto es normal encontrar, dentro del cuerpo del normado, disposiciones que fundamentan lo anterior, así: "Artículo 1...Crédito significa todo acuerdo, como quiera que se denomine o describa, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme. Artículo 2... Un crédito es irrevocable incluso aunque no haya indicación al respecto. Artículo 3... El banco emisor está irrevocablemente obligado a honrar desde el momento en que emite el crédito. Artículo 8... El banco confirmador está irrevocablemente obligado a honrar o negociar desde el momento en que añade su confirmación al crédito".

ordenante o corresponsal que acepten el instrumento crediticio se obligan cambiariamente a su pago.

### 1.4.3 Créditos documentarios transferibles y no transferibles

Los créditos documentarios abiertos bajo la modalidad de transferibles dan la posibilidad al primer beneficiario, que es el exportador, de transmitir el derecho de utilización de ese crédito a otra u otras personas, requiriéndoselo al banco autorizado para ello. Este tipo de créditos tiene sentido, especialmente, en aquellos casos en que el exportador no posee la capacidad técnica y financiera para sostener los requerimientos comerciales del comprador. Por esto, acude a otros operadores comerciales del medio que sí los tienen, utilizando para ello el crédito abierto a su favor. De esta forma, el crédito se convierte en una forma de financiación a favor del beneficiario, que le permite actuar como intermediario ante verdaderos proveedores de bienes y servicios. Pero el primer beneficiario aparece ante el comprador como el verdadero proveedor de los bienes y servicios.

Al contrario, el crédito será no transferible cuando solo pueda tener como único beneficiario al exportador, sin que este pueda solicitar al banco emisor o al banco obligado a la confirmación o al pago, la transferencia de tal crédito a terceros beneficiarios.

Por regla general, según las RUU (Artículo 38, literal b), los créditos documentarios son no transferibles, salvo que se indique de forma expresa que es "transferible".

## 2. TRANSFERENCIA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

A continuación plantearemos los conceptos fundamentales del crédito documentario transferible, en la medida que será el punto de partida para explicar de qué forma otras figuras jurídicas pueden cumplir funciones económicas similares.

El nacimiento de la modalidad de crédito documentario transferible se ha vinculado a tiempos de crisis que provenían de las posguerras mundiales y que producían como efectos colaterales el resentimiento de las economías<sup>11</sup>, por lo que la carencia en el mercado de determinados productos implicaba buscarlos en otros países, donde los intermediarios jugaban un papel importante. Hoy en día esta figura adquiere una importancia añadida por su utilidad en una economía globalizada en la que es absolutamente necesaria la participación

11 M. Guerrero Lebrón, *Los créditos documentarios: Los bancos intermediarios* (Madrid: Marcial Pons, 2001), pp. 271 y ss.

de intermediarios y, por ende, la utilización de la figura de los créditos documentarios transferibles<sup>12</sup>.

De manera continua el exportador no cuenta con todos los elementos técnicos, operativos o de infraestructura propios para la fabricación de productos, o con la capacidad de prestar servicios de manera autónoma. En materia de compraventa mercantil, el vendedor no siempre dispone de las mercancías solicitadas por el comprador, por no ser precisamente un fabricante o productor de las mismas, o porque su *estok* aún no es suficiente en un momento dado para satisfacer completamente el pedido del importador. Por esto, y para poder cumplir con la obligación asumida en virtud de la compraventa, es frecuente que el vendedor –y beneficiario del crédito documentario– adquiera la calidad de intermediario comercial, debiendo obtener previamente de un proveedor las mercancías que después revenderá al importador. Así, la llamada transferencia del crédito documentario responde a las exigencias de regulación de esta situación, muy frecuente en la práctica.

Podemos entender por crédito documentario transferible<sup>13</sup> a aquella modalidad de crédito documentario mediante la cual el beneficiario puede requerir al banco autorizado a pagar a la vista o a plazo, a aceptar o negociar, total o parcialmente, el crédito que ha sido puesto en principio en su favor, en beneficio de otra persona quien será considerado el segundo beneficiario. En principio, el llamado a aprovechar el dinero producto del crédito documentario es el vendedor-exportador, pero a través de la transferencia del crédito ese dinero pueden aprovecharlo otras personas, como los proveedores y suministradores del vendedor-exportador. Dicho de otra forma, con la transferibilidad del crédito el beneficiario dará instrucciones al banco designado para que el crédito, del que podrá ser su titular en un futuro, pueda ser utilizado previamente, en su totalidad o en parte, por una o más personas<sup>14</sup>. De este modo, el exportador y beneficiario del crédito documentario utiliza su crédito como medio de pago a dichos proveedores y suministradores.

Las instrucciones que se dan en la transferencia, y que se constituirán en la carga de los proveedores y suministradores del exportador, deberán ser sustancialmente similares a las instrucciones entregadas a este último por parte del importador, en la creación del crédito documentario. Con todo, se permiten

12 C. Fernández-Novoa Rodríguez, *Créditos documentarios transferibles y subsidiarios* (Madrid: RDM, 1960): pp. 69 y ss.

13 El artículo 38 de las RUU no define lo que debe entenderse por crédito documentario transferible en particular, como sí lo hacían otras versiones. Así, en la actual versión solo se caracterizan las diferentes etapas básicas que debe conllevar una operación de crédito documentario bajo la modalidad de transferible.

14 Solo en el caso de que el crédito transferible sea divisible porque, como veremos, la transferencia del crédito documentario solo cabe hacerse por una sola vez.

modificaciones, por ejemplo, frente a cuestiones de plazo del crédito, lugar de pago, lugar de presentación de las mercancías, precio, etc.

Una vez el banco transferente conoce los datos de los beneficiarios de la transferencia del crédito –que, se reitera, son los proveedores y suministradores del exportador– y se les notifica el crédito existente a su favor, adquiere un compromiso directo con ellos, que se sintetiza en: pagar el importe prometido bajo la condición de que presenten la documentación y que esté conforme con lo solicitado. Por otro lado, al concretarse esa relación, por medio de la transferencia del crédito, el banco conserva para con los nuevos beneficiarios la promesa unilateral de pago de carácter abstracto.

En fin, la figura del crédito documentario se utiliza en aquellos casos en que el exportador se compromete con el importador a proporcionar mercancía que no tiene aún en sus manos y que por ello se ve obligado a adquirirlas por medio de otros proveedores y suministradores. Así, el intermediario –que viene siendo el primer beneficiario del crédito documentario– puede pagar a su proveedor con base en el crédito documentario que ha sido abierto en su favor, la que además está revestida por la garantía que otorga un medio de pago como es el documentario<sup>15</sup>.

Además, la labor los intermediarios –en este caso la de los exportadores– resulta especialmente provechosa para el importador-ordenante en mercados donde la oferta de mercancías es menor a la demanda. El conocimiento que los intermediarios tienen de las condiciones de los mercados y sus operadores facilita a los compradores el acceso a las mercancías a los mejores precios y de acuerdo con sus necesidades, por lo que vale la pena otorgar a ese exportador cierto margen de maniobrabilidad al momento de adquirir los bienes que se pretenden, pudiendo buscar la ayuda de terceros proveedores. En las anteriores condiciones, la instrumentación de la operación mediante un crédito documentario transferible presenta igualmente ventajas para el segundo beneficiario –o terceros proveedores en cuyo favor se transfiere el crédito–, quien de presentar la documentación conforme, incrementa la seguridad del cobro de lo suministrado al tener como obligado al Banco emisor.

## 2.1 ALGUNAS PARTICULARIDADES DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO TRANSFERIBLE

### 2.1.1 Debe indicarse el carácter de transferible

La transferibilidad exige que en la emisión del crédito documentario se indique expresamente que es "transferible"<sup>16</sup>, tal como lo indica de manera contundente

15 J. Soriano Hernández, *El crédito documentario en el comercio internacional*, Boletín Económico del ICE (2006): p. 7.

16 En versiones anteriores de las RUU se hacían salvedades sobre otras expresiones que se pretendieran tomar como equivalentes, tales como: divisible, fraccionable y transmisibles,

el artículo 38, literal b, de las RUU. De esta forma, la omisión al respecto por parte del ordenante indica que el crédito no puede ser transferido. Obviamente, si el crédito se emite como no transferible, no hay ningún inconveniente en que a través de una modificación posterior se autorice su transferencia<sup>17</sup>.

La transferencia se concreta en poner a disposición del proveedor, ahora como segundo beneficiario, la suma de dinero que corresponde al importe del crédito. El banco obra, por un lado, con la autorización del importador-ordenante conforme a la solicitud de que el crédito sea transferible tal como se emitió, y por otro, siguiendo las nuevas instrucciones que esta vez da el exportador-beneficiario, como condiciones de transferencia para el nuevo beneficiario. Se trata, pues, de poner en nueva posición de beneficiario al proveedor.

### 2.1.2 Obligación de pago autónoma del banco

Pero, pese a lo anterior, se debe señalar que la transferencia del crédito tiene un funcionamiento peculiar enmarcado en el principio de la autonomía del crédito documentario, en la medida que si bien no se trata de la emisión de un nuevo crédito<sup>18</sup>, el banco mantiene la promesa de pago autónoma e independiente frente al segundo beneficiario, la que hace sin tener en cuenta relaciones previas con el primer beneficiario, al no tratarse de una simple cesión de créditos o cesión de posición contractual<sup>19</sup> sino del cambio de un beneficiario por uno nuevo. Así, aunque el crédito sea el mismo conserva, ahora en beneficio del nuevo beneficiario, los efectos de garantía y seguridad propios del crédito documentario. Si el proveedor cumple con los requisitos y las instrucciones propias requeridas por el intermediario, el banco debe honrar su obligación de pago porque la misma es independiente de la obligación de pago derivada del crédito documentario emitido a favor del exportador; es decir, el banco tampoco podrá proponer como excepción para negar el pago el hecho de que el crédito documentario, por ejemplo, ha sido revocado.

y que de expresarse así no se tendrían en cuenta. Su justificación ha radicado en evitar equívocos y favorecer, por ende, la claridad, a la vez de que se pretende entender por tal transferibilidad un concepto específico de esta operación, no equiparable a otras formas de movilización de créditos. Ver: F. Hernández Esturelas, *El crédito documentario transferible irrevocable según las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional* (Tesis, Universidad de Navarra, Pamplona, 2000): p. 69.

17 A. Ureba, *El crédito documentario*, En *Contratos bancarios y parabancarios*, ed. C. Nieto (Valladolid: Lex Nova, 1999), p. 1.129.

18 De conformidad con las RUU (artículo 38, literal g), la transferencia debe seguir y reflejar de forma precisa los términos y condiciones del crédito. Solo se permiten unas excepciones de modificación no sustancial, como plazos y periodos de presentación, que son consecuentes con la finalidad económica propia de la transferencia.

19 Importante remarcarlo porque, según principios del derecho civil, cuando se cede un crédito o una posición contractual, puede el cedido oponer las excepciones reales que hubiese podido proponer al cedente.

### 2.1.3 Limitación de ulteriores transferencias

Como lo contemplan las RUU (artículo 38, literal d), el segundo beneficiario no podrá solicitar al banco que de nuevo transfiera el crédito documentario a favor de un tercer beneficiario. La razón de esta limitación consiste en que, al emitirse el primer crédito documentario, el ordenante de alguna manera, por alguna confianza que pueda tener en el beneficiario, lo autorice –hecho que se manifiesta con la transferibilidad– para que subcontrate con un segundo beneficiario. En otras palabras, una sola transferencia asegura al ordenante que el beneficiario, cliente del ordenante, designará como segundo beneficiario a una persona de su confianza. Pero cuando este segundo beneficiario pretende, a su vez, transferir el crédito a un tercer beneficiario, ese alcance de acción prevista por el importador-ordenante, y que se basa en la confianza, puede diluirse produciendo efectos económicos no previstos al emitirse el primer crédito<sup>20</sup>.

Lo anterior no quiere decir que el crédito documentario no pueda transferirse por partes a varios beneficiarios, pues es posible que el mismo crédito pueda transferirse íntegramente en varias fracciones por separado, si éstas no exceden en total el valor del crédito. De ser así, el conjunto de las transferencias se considerará que constituye una sola transferencia del crédito. La transferencia por fracciones solo se puede efectuar si el crédito no prohíbe los embarques y disposiciones parciales, según establecen las RUU (Artículo 38, literal d).

### 2.1.4 Reducción de plazos

El plazo en que el segundo beneficiario debe entregar los documentos comerciales o financieros a que haya lugar, deberá ser antes de que expire la obligación de presentación por parte del primer beneficiario. Esta es una de las modificaciones que permiten las RUU (artículo 38, literal g) en la transferencia. La reducción de los plazos de presentación de los documentos requeridos al segundo beneficiario -plazos, por tanto, más reducidos que los que rigen para la presentación del primer beneficiario-, tiene su razón de ser en que el primer beneficiario, antes de cobrar ese remanente que le puede quedar, necesita el tiempo suficiente para cambiar los documentos comerciales y financieros presentados por aquel y sustituirlos a su nombre. A su vez, le permite al primer beneficiario, ante el incumplimiento de las cargas documentarias del segundo, cumplimentar él mismo los documentos faltantes o, en caso de no poder hacerlo, buscar otro proveedor o segundo beneficiario que pueda hacerlo por él, conforme a un nuevo negocio de intermediación.

20 F. Hernández Esturelas, *El crédito documentario transferible irrevocable según las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional* (Tesis, Universidad de Navarra, Pamplona, 2000): p. 93.

### 2.1.5 El crédito documentario transferible y el crédito *back to back*

Por último, queremos diferenciar ambas clases de créditos, en la medida que tienen una finalidad económica similar. Así, la modalidad de crédito *back to back* -también denominado "espalda con espalda" por su traducción literal al español-, es otra forma tradicional conforme a las RUU de financiación del exportador y garantía de pago para sus suministradores y proveedores. Entendemos por crédito *back to back* aquel mediante el cual una vez el crédito documentario ya está emitido a favor del beneficiario, este puede ahora utilizarlo como garantía para la apertura de un segundo crédito en el que figure un nuevo beneficiario, que es generalmente el proveedor de los bienes y servicios, a los que se ha obligado el exportador para con el importador. Este tipo de crédito tiene importancia en aquellos casos en los que por cualquier razón no es posible la transferencia, o cuando aun siendo posible esta, el proveedor no puede hacer entrega de los documentos exigidos en el primer crédito documentario<sup>21</sup>.

En resumen, la operación es así: el importador abre un crédito documentario que no tiene la denominación transferible; ante la necesidad de financiación<sup>22</sup>, el exportador solicita al banco emisor o confirmador la apertura de un nuevo crédito documentario, garantizando las obligaciones ante el banco con el primigenio abierto en su favor. Aceptado por el banco, en este nuevo crédito el beneficiario-exportador ahora es el ordenante y el proveedor o suministrador es el beneficiario; este último, para poder hacerlo efectivo, tendrá que cumplir las instrucciones requeridas por el exportador -ahora ordenante-, las que no tienen que ser similares a las del primer crédito, siendo esto una de las principales diferencias con la transferencia del crédito documentario.

En esencia, el crédito *back to back* en su operativa es igual a la del crédito documentario en general. Solo que una vez liquidado este crédito el exportador, como beneficiario del primer crédito, procederá a hacerlo efectivo entregando los documentos comerciales a que tiene lugar. Por su parte, el banco que en este nuevo crédito actúa como emisor hará efectiva la garantía entregada por el ordenante, compensando con lo que el beneficiario le adeuda por comisión y demás gastos, entregándole el remanente.

Aunque en la práctica parezca que el crédito documentario transferible y el crédito *back to back* son iguales, por la identidad en su finalidad económica<sup>23</sup>, al menos desde el punto de vista teórico tienen diferencias. Por ejemplo, en el segundo crédito documentario originado como consecuencia del *back to back*

21 A. Ureba, El crédito documentario, En Contratos bancarios y parabancarios, ed. C. Nieto (Valladolid: Lex nova, 1999), p. 1.113.

22 Entiéndase, la necesidad de pagar el precio al proveedor, previa a la adquisición de las mercancías.

23 M. Rodríguez Pinos, El crédito documentario transferible ¿qué tiene él que no tenga el "back to back"? El exportador, 27 (2000): p. 42.

no hay necesidad de que exista una identidad de contenido con el primero, es decir, se pueden suprimir o adjuntar nuevas condiciones que el ordenante imponga de acuerdo a sus necesidades, salvo en el caso de que se traten de las mismas mercancías. En cambio, en el crédito documentario transferible debe existir un reflejo básico del crédito, por las razones de correlación económica entre ambos contratos subyacentes<sup>24</sup>. A lo anterior se suma que esa diferencia sí traería efectos prácticos, al menos en materia de precios. Ello porque los gastos que se generan en el crédito documentario transferible son menores que los generados por el crédito documentario back to back, ya que en aquel se paga una comisión por la transferencia con base de un crédito ya emitido, y en el último lo que se cobra es una comisión por un crédito totalmente nuevo<sup>25</sup>. El banco también es libre de acceder o no a la apertura de un crédito documentario back to back, mientras que cuando el crédito ha sido emitido como transferible es obligatorio para él aceptar dicha operación<sup>26</sup>.

24 En efecto, para unos, en la transferencia del crédito documentario subyace un nuevo crédito documentario totalmente independiente del emitido a expensas del importador, pues ven en él un compromiso de pago del banco transferente, al igual que en el compromiso del banco emisor, una obligación condicionada a que el segundo beneficiario cumpla con la carga de presentar la documentación conforme a lo estipulado, es decir, predicen una independencia jurídica [ver J. Fernández-Armesto, *Los créditos documentarios irrevocables* (La Coruña: La Voz de Galicia, 1960), pág. 90; en igual sentido, M. Guerrero Lebrón, *Los créditos documentarios: Los bancos intermediarios* (Madrid: Marcial Pons, 2001), pág. 219]. Nosotros, en cambio, no encontramos afinidad con este planteamiento por la siguiente razón: el artículo 38, literal g, de las RUU expresa: "el crédito transferido debe reflejar de forma precisa, los términos y condiciones del crédito"; y acto seguido indica las excepciones de lo que puede modificarse. Lo anterior da a entender que: 1) no existe un nuevo crédito, pues al deber ser el reflejo básico del crédito documentario, no se puede predicar una independencia total que permitiera generar nuevos acuerdos y que difieran sustancialmente del crédito documentario; 2) si el segundo beneficiario no cumple con la carga documentaria, podrá aun hacer el primer beneficiario una presentación "in extremis" de los documentos; 3) el crédito documentario transferible es así, por solicitud del propio ordenante-importador y no por voluntad del beneficiario-exportador, inclusive el banco acepta la transferencia básicamente porque existe la previa instrucción del ordenante; 4) en la práctica, el banco transferente cobra una comisión por la transferencia de un crédito ya emitido y no una comisión por uno nuevo.

25 F. Hernández Esturelas, *El crédito documentario transferible irrevocable según las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional* (Tesis, Universidad de Navarra, Pamplona, 2000): p. 76.

26 J. Garrigues, *Contratos bancarios* (Madrid: Aguirre, 1958), p. 638.

### 3. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN A PARTIR DE LO QUE PUEDA CORRESPONDER COMO PRODUCTO DEL CRÉDITO

Antes de abordar este apartado, planteamos la siguiente advertencia: las figuras que se esbozan a continuación, por un lado, se fundamentan en regulaciones jurídicas de orden nacional, que comprometen las relaciones del exportador y sus proveedores –que comúnmente están en un mismo país–, ante la falta de regulación específica por parte de las RUU<sup>27</sup>, y por el otro, obedecen a las posibilidades individuales de financiación que tiene el pequeño o mediano empresario que funge como beneficiario del crédito documentario, ante la imposibilidad de transferencia del crédito<sup>28</sup>.

Así las cosas, es momento de preguntarnos en qué casos las figuras no tradicionales a las regulaciones propias de los créditos documentarios -como la cesión de un crédito futuro, la aceptación bancaria o el mandato- pueden cumplir una especial función de financiamiento para el beneficiario-exportador, teniendo como base el crédito o el producto que le pueda corresponder en razón del crédito y cuando el mismo no haya sido emitido como transferible. Así, por ejemplo, el comprador-importador puede ver cierta suspicacia en que le soliciten la apertura de un crédito documentario con el carácter de transferible<sup>29</sup>. Puede suceder que la apertura de un crédito documentario se base en cierta confianza que tiene el comprador en el vendedor, pero principalmente en aquellos casos donde aquel va a realizar el pago sin que previamente se haya inspeccionado la mercancía comprada. Se trata de una actitud de confianza

27 Por citar un ejemplo, el Tribunal Supremo Español se ha inclinado favorablemente a que, en materia de créditos documentarios, se aplique la ley del lugar de ejecución del contrato como conexión predominante. Ver: M. C. Martínez, *El crédito documentario en el derecho del comercio internacional* (Madrid: Beramar, 1999), pp. 125 y ss.

28 Otra forma de financiación del exportador, diferente a la transferencia del crédito documentario –pero dentro de la regulación propia del crédito documentario– son los llamados créditos con cláusula roja (*Red ink clause*) y los créditos con cláusula verde (*Green ink clause*). En ellos se faculta al beneficiario, previa autorización del ordenante, para recibir anticipos antes de presentar los documentos. Si bien estos tipos especiales también obedecen a necesidades inmediatas de financiamiento por parte del beneficiario, denotan una alta confianza por parte del ordenante hacia él, en la medida que se trata de sujetos en los que ya existe una estrecha relación comercial, como también se presume una total confianza del banco emisor en el ordenante. Muy por el contrario, en las figuras que se exponen a continuación se parte de un total –o suficiente– desconocimiento, principalmente por parte de los contratantes, lo que es más típico y propio en materia de transacciones internacionales. Por lo anterior, no es recurrente este tipo de créditos especiales ni tampoco prudentes en este contexto, salvo que se quieran tomar riesgos innecesarios.

29 No obstante, esta figura tiene una posición, de lejos, más conservadora que los créditos con cláusula roja y verde, en la medida que de todas maneras el producto del crédito documentario no va a ser entregado, hasta tanto no se cumplan en regla con las cargas documentarias ya sea por parte del primer beneficiario o del segundo.

que el mismo importador no ha depositado en terceros, de los que desconoce su situación económica y financiera.

De modo similar, las entidades bancarias en ocasiones pueden ver con cierto recelo este tipo de operaciones<sup>30</sup>. En primer lugar, porque corren el riesgo de que el banco, al sustituir las facturas del proveedor por las del primer beneficiario, por error omita cambiarlas todas y por esta razón el importador conozca quien es el proveedor, generando perjuicios al intermediario, y de ahí el deber de repararlos. También porque el banco confía en los documentos comerciales que presenta el primer beneficiario, pero puede desconfiar de la calidad de los documentos que presente el segundo beneficiario, por lo que le interesará que esté presente primer beneficiario, y no otro, desde el principio hasta el final; en consecuencia, este hecho no hace llamativo a la entidad bancaria el otorgamiento de un crédito bajo los parámetros de transferible. Además, puede suceder que los proveedores y suministradores del vendedor-exportador no estén interesados en recibir cargas documentarias propias de la transferencia del crédito para obtener su pago, sino mejor otras formas más simples de obtenerlo.

Teniendo en cuenta lo anterior, y en la medida que se trata de seguir pensando en las oportunidades legítimas que tiene el vendedor-beneficiario de poder financiarse, puede echar mano de una de las posibilidades que le brinda el Derecho, diferentes a la transferencia del crédito documentario que veremos a continuación, para lo cual deberá tener en cuenta la que se acomode más a su caso concreto<sup>31</sup>.

### 3.1 TRANSFERENCIA DEL PRODUCTO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO POR MEDIO DE LA CESIÓN DE UN CRÉDITO FUTURO

Antes de entrar en materia vale la pena hacer unas precisiones conceptuales, a partir de lo que dice el artículo 39 de las RUU: "Cesión del producto: El hecho de que un crédito no indique que es transferible no afecta al derecho del beneficiario a ceder cualquier producto del que pueda ser o pueda llegar a ser titular en virtud del crédito, de acuerdo con las disposiciones de la ley aplicable. Este artículo se refiere únicamente a la cesión del producto y no a la cesión del derecho a actuar en virtud del crédito".

30 F. Hernández Esturelas, El crédito documentario transferible irrevocable según las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional (Tesis, Universidad de Navarra, Pamplona, 2000): p. 109.

31 Es así porque, por ejemplo, si fue el banco quien no quiso que el crédito fuera transferible, mucho menos querrá permitir la apertura de un crédito back to back, por lo que el beneficiario podría utilizar la figura de la cesión de crédito futuro o el contrato de mandato. O, por el contrario, si fue el ordenante quien no lo quiso, la amalgama de posibilidades se amplía, pudiendo utilizar figuras como la aceptación bancaria, entre otros.

Para nosotros la anterior regla establece la diferencia que existe entre la transferencia del producto del crédito, la transferencia de lo que pueda corresponderle a partir del crédito y la transferencia del crédito documentario.

En el primer caso, estamos hablando de que el beneficiario ha cumplido con todas sus cargas documentarias y, por tanto, el banco como es debido procede a pagar inmediatamente el dinero que constituye el producto de crédito si es a la vista, o bien se compromete a pagar en un futuro determinado o determinable si el pago es aplazado. En este tópicos estamos partiendo de que el derecho de crédito propiamente dicho ha ingresado al patrimonio del vendedor y que, por supuesto, puede realizar cualquier tipo de operación de transferencia a cualquier título.

En el segundo caso, partimos de nuevo de la emisión de un crédito documentario donde, si bien existe un compromiso irrevocable del banco de pagar al beneficiario, aún está pendiente la presentación de los documentos por parte de este, por lo que no existe realmente un derecho de crédito radicado en cabeza del beneficiario en la medida que existe una condición suspensiva<sup>32</sup> que hace depender el nacimiento de ese derecho de un hecho futuro e incierto, que para el caso constituye el cumplimiento de esas cargas documentarias.

Por esta razón, estando pendiente la condición suspensiva, el banco emisor –o corresponsal, para este caso– no está obligado a pagar su promesa de pago, sino que está supeditada al cumplimiento estricto, insistimos, de la presentación de los documentos contentivos del crédito documentario. El compromiso de pago existe, pero el derecho a exigir ese pago depende del cumplimiento de la condición.

Según lo anterior, se debe entender que aun así existe una expectativa de derecho, hay un germen de derecho, cuya existencia está en suspenso<sup>33</sup> constituida por lo que le pueda corresponder como producto del crédito, cuando cumpla con tal condición.

En Derecho es posible la venta o transferencia de un bien que se espera que exista<sup>34</sup>, por lo que es posible el contrato de cesión de crédito futuro. En este caso también, desde luego, si bien hay contrato, sus obligaciones quedan sometidas a la condición de que el bien exista o, para el caso, el derecho. Por esto,

32 El artículo 1536 del Código Civil Colombiano manifiesta: "la condición se llama suspensiva si, mientras no se cumple, suspende la adquisición de un derecho...". En igual sentido ver, por ejemplo, el artículo 1398 del Código Civil mexicano.

33 A. Alessandri, *Teoría de las obligaciones* (Santiago de Chile: El Esfuerzo, 1988), p. 183.

34 Indica el artículo 1869 del Código Civil colombiano: "La venta de cosas que no existen, pero se espera que existan, se entenderá hecha bajo la condición de existir, salvo que se exprese lo contrario, o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte". En igual sentido ver: Artículo 1271 Código Civil español, artículo 1131 Código Civil y Comercial argentino, artículo 2309 Código civil mexicano.

el beneficiario puede realizar operaciones jurídicas válidas a partir de lo que en un futuro le pueda corresponder como producto del crédito documentario.

En el tercer caso se hace de nuevo relación, precisamente, a la transferencia del crédito documentario. Pero fíjese que aquí no se hace referencia a la transferencia del producto del crédito propiamente dicho, porque recordemos que en este estadio aún el beneficiario no ha cumplido con las cargas documentarias, por lo que debe entenderse que lo que se cede o se transfiere es la posibilidad de que otra persona actué en su posición como beneficiario. Por tal razón también instábamos a entender que en la transferencia del crédito documentario no existía un nuevo crédito sino el mismo, pero con diferente beneficiario.

Teniendo en cuenta los casos anteriores –especialmente el primero y el segundo– y entrando en materia, es importante manifestar que la cesión del producto que ya se ha consolidado –a partir del cumplimiento por parte del beneficiario de las cargas documentarias– no cumple la misma finalidad económica de la transferencia del crédito documentario, pero sí la cesión de un crédito futuro mientras esté pendiente el disfrute del producto que pueda corresponder al beneficiario.

En el tema que nos convoca en este apartado debemos comprender que solo a través de la utilización de la figura de la cesión de un crédito futuro es como se pueden cumplir, con efectos similares, los fines de la transferencia de un crédito documentario por medio de la cesión y que, para el caso, en palabras del mencionado artículo 39, correspondería a la situación de la negociación de un derecho que pudiera tener sobre el producto en un futuro. Así, cuando por alguna razón el beneficiario, teniendo la necesidad de financiación, no tiene en su favor un crédito documentario bajo la modalidad de transferible o aun un *crédito back to back*, todavía le queda una posibilidad: ofrecerle en garantía al tercer proveedor el producto total o parcial que le pueda corresponder (cesión crédito futuro) en razón de su posición como beneficiario de un crédito documentario.

Dejando bien claro que la cesión del crédito como figura análoga a la transferencia del crédito solo es posible a partir de la cesión de un crédito futuro, entremos ahora a desarrollar la idea, para lo cual debemos retomar brevemente la figura de la cesión ordinaria.

De conformidad con las normas sobre la materia<sup>35</sup>, entendemos por cesión de créditos un contrato mediante el cual una persona llamada *cedente* se obliga a transferir y a garantizar un crédito a otra persona llamada *cesionario*. Extrapolándolo a la cesión del producto del crédito documentario, encontraríamos las partes intervinientes en principio así: el beneficiario del crédito documentario

35 Artículo 1959 y siguientes, Código Civil colombiano.

como cedente, el tercero-proveedor de los bienes o servicios como cesionario y el banco confirmador que se compromete al pago como el cedido.

Hablamos aquí de la cesión de un crédito con función de pago, lo que en principio presupone la existencia de una obligación entre el cedente y el cesionario. Ahora, como hablamos de la cesión de un crédito futuro, el objeto de la misma es naturalmente el derecho al cobro del precio del producto del crédito que le pueda corresponder al beneficiario en razón del crédito documentario abierto en su favor. A cambio, el proveedor fabricará las mercancías a nombre del beneficiario, quien las revenderá como suyas al importador. Pero no podemos dejar de lado que en torno al objeto de la cesión de créditos futuros se da el caso de quienes no la aprueban, para lo que esgrimen como argumento que el crédito debe existir al momento de la cesión<sup>36</sup>.

Para quienes estamos de acuerdo con la figura, el sustento normativo se halla, como lo anunciábamos, en el artículo 1869 del Código Civil Colombiano, que permite ser objeto de negocios jurídicos todas aquellas cosas que no estén fuera del comercio, incluidas las futuras. Además, fíjese que la operación de crédito documentario y el compromiso de pago sujeto a condición nacen desde que son emitidos por el banco emisor a solicitud del ordenante.

Parafraseando a Alessandri<sup>37</sup>, en la obligación condicional existe un germen de derecho, existe en la penumbra, en la incertidumbre de si llegará a ser o no como todos los derechos. Por esa razón, al momento de la cesión, si bien no existe un derecho de crédito radicado en cabeza del beneficiario, existe una determinación de los caracteres definitivos de lo que puede ser ese derecho, es decir, existe en potencia un futuro crédito. Lo anterior es lo que en la doctrina se ha llamado "cesiones anticipadas", la que aprueba la cesión de créditos futuros bastando "que los caracteres definitivos del crédito de que se trate resulten adecuadamente determinados, a más tardar en el momento del nacimiento del mismo, sin necesidad de un nuevo acuerdo entre las partes... No es indispensable que cuando la cesión anticipada se concluye se haya ya realizado el contrato o surgido la relación jurídica del o de la que nacerá el crédito en cuestión, ni que esté entonces determinada la persona del futuro deudor"<sup>38</sup>.

En efecto, al momento de la cesión es posible identificar sobre el futuro crédito caracteres definitivos como: la suma de dinero a pagar, el momento del pago, el posible deudor y el posible beneficiario; por eso es que, en el futuro, en el día del nacimiento del derecho, no será necesario un nuevo acuerdo entre las partes.

36 Artículo 1965 Código Civil Colombiano: "El que cede un crédito a título oneroso, se hace responsable de su existencia al tiempo de la cesión..."

37 A. Alessandri, *Teoría de las obligaciones* (Santiago de Chile: El Esfuerzo, 1988), p. 183.

38 P. F. Pantaleon, *Cesión de créditos*, Anuario de Derecho Civil (1988): p. 1.094.

La cesión del crédito futuro puede realizarse por medio de un escrito<sup>39</sup> dirigido al banco donde se le indique, de manera clara, que el crédito ha sido cedido y encargarse, si es del caso, que se lo comunique al proveedor en dos fases: 1) como notificación de que en su favor existe un crédito futuro y que le podrá corresponder en caso de que el beneficiario cumpla con su carga documentaria; 2) la notificación de la existencia del crédito una vez el beneficiario cumpla con la presentación de aquellos documentos.

Además de lo anterior, también es válida la cesión entre las partes, notificándose al banco, sin que sea requisito la aceptación de este<sup>40</sup>. Inclusive, es posible que la operación de cesión de manera preliminar se entable únicamente entre el cedente y el cesionario, sin que el banco tenga aún conocimiento. Pero esto último no es recomendable, dado que si el banco paga al beneficiario-cesedente sin notificación alguna el pago sería válido, generando eventuales riesgos para el cesionario, sin perjuicio de que pueda reclamar de su cedente una indemnización por daños y perjuicios. Lo anterior es así porque la falta de notificación hace inoponible la cesión a la entidad bancaria. Por ello, si se utiliza la cesión de esta segunda forma, necesariamente se debe informar al banco con la debida antelación.

De todas formas, también se debe decir que existe un riesgo para el tercero proveedor-cesionario y es el relativo a las excepciones que se le pueden oponer en razón de la cesión, en la medida que lo que se transfiere es un derecho derivado que lo somete a los vicios que puedan provenir del crédito cedido. Por tanto, puede ser frágil a las excepciones reales que eventualmente le hubiese podido proponer el banco al beneficiario-cesedente si fuera el titular del crédito. Esta razón no es posible predicarse en materia de transferencia del crédito, porque el crédito documentario sigue conservando la protección que le brinda el principio de la autonomía en beneficio del segundo beneficiario.

Para la transferencia de estos derechos no es necesaria la autorización ni del ordenante del crédito ni del banco pagador, quienes no pueden poner trabas a la cesión ni exigir condiciones desde la misma emisión del crédito, por ser una operación jurídica totalmente ajena a aquella<sup>41</sup>. Por esta misma razón es que, inclusive, el crédito puede cederse de forma ilimitada, contrario al crédito documentario, que solo cabe transferirse por una sola vez.

Es muy importante manifestar que, aun con la aceptación del banco en la operación de cesión, ello no implica de modo alguno que el beneficiario del crédito documentario -y ahora cedente- se abstraiga del cumplimiento de las obligaciones propias del crédito documentario, al ser él y solo él quien sigue

39 Lo más conveniente es que el documento se otorgue ante un notario público.

40 El artículo 1960 del Código Civil Colombiano dice: "La cesión no produce efecto contra terceros, mientras no ha sido notificada por el cesionario al deudor o aceptante de este".

41 L. Hernández Muñoz, *Crédito documentario* (Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior, 2000), p. 123.

teniendo la carga de honrarlas, pues evidentemente en ningún caso se ha tratado en este caso de una cesión en la posición contractual o de parte.

Para extinguir la obligación como consecuencia del pago, las partes pueden convenir la extinción inmediata de la obligación, con la mera cesión del crédito, bajo la condición resolutoria de la presentación conforme de los documentos por parte del beneficiario al banco *-pro solvendo-*; así, este no se libera de la obligación del pago de las mercancías hasta que el crédito no se concrete y se pague al cesionario.

Finalmente, el proveedor no pierde en ningún momento la posibilidad de demandar a su cedente en caso de no cumplir con sus obligaciones documentarias ante el banco, en la medida que, ante tal eventualidad de que la cesión del crédito futuro queda sin objeto, le queda la acción civil por responsabilidad contractual, derivada de los bienes vendidos a crédito. Pero de concretarse felizmente la operación, conserva, y de ahí la importancia de la figura que estudiamos, la posibilidad latente de tener un cedido como deudor calificado, que en este caso es un banco, quien ofrece a todas luces una mayor garantía de pago frente a un deudor común que tenía como principal fuente de garantía lo que le pudiera corresponder como producto del crédito.

### 3.2 LA ACEPTACIÓN BANCARIA COMO MECANISMO DE FINANCIACIÓN A PARTIR DE LO QUE PUEDA CORRESPONDER COMO PRODUCTO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

La aceptación bancaria propiamente dicha es también una forma de pago independiente para lograr el financiamiento empresarial. Desde luego, en este apartado vamos a encontrar relación –que puede ser directa o indirecta, siendo esta última la que interesa– de la figura con un crédito documentario que le servirá de base a su operación.

Podemos entender por aceptación bancaria como la orden de pago que da un girador por medio de una letra de cambio a una entidad bancaria, para que acepte un compromiso de pago incondicional de una suma de dinero determinada a favor de un beneficiario, como garantía del pago de la compra de mercancías. Como se puede observar, esta figura también cumple una función de pago del precio en una compraventa de mercancías, esta última que se convierte en su negocio causal. Desde luego, para efectos del tema que en este numeral nos interesa, vamos a tener en cuenta la aceptación bancaria desde el punto de vista de las relaciones que se van a entamar entre el beneficiario del crédito y el tercero proveedor de los bienes, que luego aquel transferirá al ordenante-importador.

Se trata de entender la aceptación bancaria como una forma de financiación alternativa que tiene el beneficiario del crédito documentario, a partir de lo que le pueda corresponder de él, pero sin tener una relación directa con el crédito documentario en la medida que dicha operación se genera con independencia

de la operación básica de crédito documentario o, dicho de otra manera, no se origina a partir de la creación de un crédito documentario.

No se trata aquí de hablar de los llamados créditos utilizables mediante aceptación –lo que en la práctica también se concretiza en una aceptación bancaria–. Recordemos que por medio de dicha clasificación, cuando el pago del producto del crédito se aplaza, los compromisos de pago adquiridos por parte del banco se pueden incorporar en títulos-valores de contenido crediticio (letras/pagarés) donde el beneficiario es el legitimario y que bien podrá optar por hacerlos efectivos al vencimiento o, antes de ese vencimiento, poder descontarlos para no tener que esperar y obtener liquidez inmediata, pero en todo caso posteriormente al cumplimiento de las cargas documentarias. Es decir, para que el banco se comprometa al pago en firme por medio de este instrumento crediticio, es necesario que el beneficiario-exportador haya cumplido con la entrega de los documentos exigidos en el crédito documentario, por lo que de entrada descarta la finalidad de financiación inmediata que queremos predicar en esta ocasión de la aceptación bancaria.

En este caso, en particular de créditos utilizables mediante aceptación, encontramos una relación directa de la aceptación bancaria con el crédito documentario, porque la letra de cambio es presentada por el beneficiario como parte integrante del juego de documentos involucrados en la operación y el producto del crédito, que ya ha madurado, se incorpora en un título-valor. Asimismo, en este caso la letra de cambio es girada por el exportador en su propio beneficio.

Tampoco corresponde en este acápite exponer sobre de la equivalencia entre crédito documentario y aceptación bancaria como medios de pago, que puedan ser utilizados en el contexto internacional, por el comprador y el vendedor con base en la relación contractual primigenia<sup>42</sup>. ¿Entonces de que se trata? Supóngase que una persona solicita la apertura de un crédito documentario a favor de otra, para que le fabrique y venda un número determinado de mercancías. El beneficiario-exportador acepta el pedido, pero necesita financiación para completar la fabricación de la totalidad de la mercancía solicitada; como el crédito no se ha emitido como transferible, de todas maneras precisa de la participación de un tercero que le provea las mercancías faltantes a crédito. No obstante, este tercero exige garantía de pago de las mercancías que le venderá a crédito al exportador. Hasta este momento es obvio que el exportador no tiene derecho al pago del producto del crédito documentario, porque la fabricación de la mercancía está en proceso; pero de todas formas existe una seria posibilidad que, ante el feliz cumplimiento de las cargas documentarias,

42 Dicho sea de paso, el crédito documentario ofrece mayor seguridad que la aceptación bancaria, porque esta no tiene el sustento documental que sí tiene aquella.

incluida las que representen la existencia de las mercancías, obtenga la suma de dinero como pago.

Ante este panorama, el exportador se acerca a la misma entidad bancaria encargada de pagar el producto del crédito documentario, para solicitar en esta ocasión el servicio de la aceptación bancaria, la que se traduce en que la entidad bancaria se va a comprometer, mediante letra de cambio, a pagar la suma de dinero correspondiente al precio de la mercancía que le ha vendido el tercero al exportador. Lo interesante en esta operación es que el exportador aprovisionará lo que el banco pagará al tercero, a partir de lo que le corresponda como producto del crédito, en el caso de que la letra de cambio correspondiente a la aceptación bancaria venza con posterioridad al momento en que el importador debió ya cumplir con sus compromisos documentales como vendedor. O, en el caso de que la letra de cambio venza o se haga exigible antes del cumplimiento de las cargas documentarias, y ante el inminente pago que realizará el banco con recursos propios, el producto del crédito quedará vinculado como garantía de pago que el banco compensará a su favor.

Expliquemos un poco lo dicho en las últimas líneas del párrafo anterior. Las operaciones bancarias comúnmente se han clasificado en activas, pasivas y neutras<sup>43</sup>. Por medio de las activas el banco otorga crédito a sus clientes, por medio de las pasivas son los bancos quienes captan recursos de sus clientes y por medio de las neutras el banco no cumple ninguna de las dos funciones anteriores, sino que cumple más bien un papel de intermediario de pagos o cobros, pero sin que exista, reiteramos, concesión de crédito por ninguna de las partes.

Creemos que, para el caso que estamos comentando, la aceptación bancaria puede proceder a partir de una operación neutra o de una operación activa. Procedería a partir de una operación neutra en el evento de que el banco vaya a pagar con el producto del crédito que le corresponda al exportador. Anunciábamos que esto era posible en el ejemplo de que la letra de cambio se haga exigible cuando ya el exportador cumplió con la presentación de los documentos que corresponden. Fíjese que aquí el banco no tiene que pagar con sus propios recursos, sino que lo hace con todo o parte de los que le corresponden al exportador. Además, aquí también se configura el llamado crédito firma, donde precisamente el banco se obliga cambiariamente ante la suscripción de la letra de cambio, para satisfacción del tercero proveedor y del importador, sin que en principio se comprometan sus recursos; pero, ante la eventualidad de que no se provean por el exportador, de todas formas, se compromete a su pago.

Por otro lado, se trataría de una operación de carácter activo, en el evento que la letra de cambio suscrita por el banco venza o se haga exigible antes de

43 J. Garrigues, *Curso de derecho mercantil* (Bogotá: Temis, 1987), p. 165.

que el producto del crédito documentario se consolide en cabeza del exportador, por lo que el banco deberá pagar al tercero proveedor de las mercancías con sus propios recursos y luego compensar con lo que le corresponda al exportador. O, ante el peor de los casos, aun cuando el plazo de la letra de cambio venza luego que la del crédito documentario, pero no se cumplió por parte del exportador con su condición de entrega de documentos conformes, el banco deberá de todas formas honrar su obligación adquirida mediante aceptación bancaria, al ser esta de carácter incondicional, quedando desde luego un crédito a favor del banco y en contra del proveedor.

En Colombia no existe una regulación particular que defina lo que deba entenderse por aceptación bancaria. Pero el Código de Comercio Colombiano, en su capítulo de los títulos-valores, sí regula íntegramente la figura de la letra de cambio. De todas formas, en cualquier estadio internacional que se inserte la aceptación bancaria, en esta operación será necesaria la participación de dicho instrumento negociable, el que creemos cumple la misma finalidad económica en cualquier país: ser instrumento de pago de dinero.

Los artículos 621 y 679 del Código de Comercio Colombiano indican cuáles son los elementos esenciales, generales y particulares, que deben cumplirse a la hora de crear una letra de cambio<sup>44</sup>. Con el ánimo de ir sumando a la descripción de la operación que nos trae, pasemos a describirlos brevemente.

La letra de cambio debe contener: la firma del creador, vale decir, la firma del girador. El girador es el exportador-vendedor de los bienes, quien da la orden a la entidad bancaria para que acepte y pague, en beneficio del tercero proveedor, una suma de dinero. Es importante dejar claro que el girador de la letra de cambio se hace responsable cambiario de que el girado, que en este caso es el banco, acepte la orden y que, aceptada, pague, pues de lo contrario él (el girador) quedará como responsable cambiario frente al beneficiario-tercero<sup>45</sup>. También debe contener la mención del derecho que se incorpora en el título, es decir, expresar la suma de dinero que debe pagarse con sus elementos que le individualizan. Además, la orden incondicional de pagar una suma de dinero; pero la orden del creador no puede estar condicionada, sino que debe ser pura y simple.

La letra de cambio debe incluir el nombre del girado (no la firma del girado, sino solamente el nombre); se trata de la persona que está obligada con

44 Ver: en España, artículo 1 y siguientes de la Ley 19/1985 del 16 de julio, Cambiaria y del Cheque. En Argentina, artículo 1 y siguientes del Decreto-ley 5.965 letras de cambio y pagaré. En México, artículo 76 y siguientes de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

45 El artículo 780 del Código de Comercio Colombiano manifiesta que la acción cambiaria se ejercitará, entre otras: ... en caso de falta de aceptación o de aceptación parcial... en caso de falta de pago. Por supuesto, en estos casos se trata de la acción cambiaria en contra de los obligados de regreso, entre ellos el girador.

la orden del girador, y que se vinculará cambiariamente una vez estampe su firma como aceptante, que para el caso sería la entidad bancaria. Igualmente, incluir la forma de vencimiento, es decir, en qué momento va a pagar el banco, lo que puede ser a un día cierto, a la vista, etc. Por último, la letra de cambio debe contener la siguiente indicación: la letra puede ser girada a la orden o al portador; será a la orden cuando en la misma se especifica el nombre del beneficiario, y será al portador cuando no se especifica, pero se legitima con su sola tenencia material, y que en uno u otro caso el beneficiario va a ser el tercero proveedor.

Con respecto a los anteriores requisitos es importante destacar lo siguiente: la letra de cambio nace y tiene existencia jurídica sin que todavía haya aceptado el girado-banco. Normalmente la letra es entregada al beneficiario para que este, posteriormente, la presente al librado para su aceptación; pero en este caso sería extraña tal presentación, debido a que, para que exista aceptación bancaria en el sentido lato de la palabra, la letra ya se le debe entregar al proveedor-beneficiario, aceptada por el banco. En otras palabras, la letra nace aceptada.

La aceptación bancaria utilizada en el contexto de necesidad de financiación inmediata le permite al exportador adquirir los bienes necesarios a proveer al importador, y con los que aún no cuenta, a partir de la garantía que le otorga, lo que le pueda corresponder como producto del crédito. Esta operación se parece un poco a la que se realiza por medio del crédito *back to bak*, pero se diferencian esencialmente en que el exportador no está solicitando la apertura de un nuevo crédito documentario sino simplemente en principio un crédito de firma, por lo que la actuación del proveedor-beneficiario de la letra es más pasiva en la medida que no tiene a su cargo los compromisos documentarios, propios del crédito documentario<sup>46</sup>, sino más bien una posición de disfrute que le otorga al ser una entidad bancaria, quien se compromete de manera incondicional –y no condicional, como es típico en materia de crédito documentario– a realizar el pago siempre mediante un título-valor. Además, una vez aceptada la letra, esta puede ser negociada libremente por el beneficiario de ella con otros terceros –sean bancos o cualquier otra persona natural o jurídica–, contrario al crédito documentario, cuya transferencia solo puede ser por una sola vez.

En último lugar, conviene recordar como eventualmente el banco no esté interesado en el otorgamiento de un crédito documentario transferible o uno bajo la modalidad de *back to back*, porque solo confía en los documentos comerciales que presenta el primer beneficiario, pero puede desconfiar de la

46 Por lo que creemos inclusive, así exista la posibilidad de transferencia o de que exista un crédito *back to back*, al tercero no le interese verse directamente involucrado en una operación con crédito documentario.

calidad de los que presenten los segundos o nuevos beneficiarios, por lo que querrá que sea el beneficiario-exportador quien siempre sea la persona que esté vinculada a la operación de crédito documentario -y que de hecho lo seguirá siendo- con sus obligaciones documentarias y no otra u otras; en tal sentido, la aceptación bancaria es, en estos casos, una figura que satisface inclusive intereses del banco.

### 3.3 TRANSFERENCIA DEL CRÉDITO POR MEDIO DE UN MANDATO MERCANTIL DE CARÁCTER REPRESENTATIVO

Para terminar, si bien se trata de una operación menos compleja que las anteriores, también se puede ofrecer como alternativa, la transferencia del producto del crédito a partir de un contrato de mandato. El beneficiario puede celebrar con el proveedor un contrato de mandato mercantil<sup>47 48</sup>, mediante el cual este último, en calidad de mandatario, presente los documentos requeridos al banco y haga efectivo el importe del crédito. Este tercero debe cumplir con todas las cargas documentarias que le son propias al mandante en la apertura del crédito, como lo son las facturas comerciales, los documentos de seguro y de transporte, etc. Es lógico que el mandato se celebre, en este caso, en nombre ajeno, porque el banco solo va a pagar al exportador y únicamente exige de él o de su representante los mencionados deberes.

Pero, ¿cómo opera la figura? En aquellos casos donde el crédito se ha emitido como no transferible por intención del ordenante y del banco emisor, pero no obstante el exportador como intermediario necesite financiación, buscará que el proveedor presente los documentos en nombre de él, bajo la figura de mandatario. El mandatario recibirá el dinero producto del crédito por parte del banco (en calidad de representante del beneficiario) y se lo quedará, restituyendo a aquel (al exportador) el dinero restante que pudiera quedar como remanente del crédito. Es decir, lo que opera dentro de las relaciones internas entre mandante y mandatario es una compensación. Así, el crédito

47 El artículo 1262 del Código de Comercio Colombiano establece que "El mandato comercial es un contrato por el cual una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra. El mandato puede conllevar o no la representación". En ese caso, el mandato lleva la representación, entendida por esta última "cuando una persona faculta a otra para celebrar en su nombre uno o varios negocios jurídicos. El acto por medio del cual se otorga dicha facultad se llama apoderar y puede ir acompañado de otros negocios jurídicos" (Artículo 832 del Código de Comercio Colombiano). Ver: en España al mandato representativo para una actividad mercantil se le denomina Comisión (Artículo 245 y siguientes del Código de Comercio). En Argentina, artículo 1319 y siguientes, Código Civil y comercial. En México, artículo 273 y siguientes, Código de Comercio.

48 El mandato se reputa mercantil porque el acto de entrega y recibo del dinero está asociado por conexidad a un acto o negocio mercantil (Artículo 21 del Código de Comercio Colombiano) como lo es el crédito documentario.

documentario sirve, como ocurre en el caso de una transferencia típica, para liquidar las ventas de mercancías hechas al beneficiario (exportador) como para la reventa que este hace a su vez al ordenante del crédito (importador), pero con la diferencia de que en la transferencia del crédito propiamente dicha el segundo beneficiario no es mandatario de nadie y actúa por su propia cuenta.

Finalmente, vale mencionar que el contrato de mandato podría tener el inconveniente de que fuese revocado por el beneficiario-mandante, por ser la revocación un elemento propio de este contrato. No obstante, ello no es posible porque como el mandato ha sido concedido también en beneficio del mandatario -por el hecho de recibir el producto del crédito y pagarse con él-, se trata de un caso excepcional donde se prohíbe su revocatoria, salvo una justa causa<sup>49</sup>. Dicho sea de paso, la imposibilidad de revocatoria genera una garantía al proveedor del vendedor, muy similar -aunque por razones jurídicas diferentes- a la irrevocabilidad del crédito que acompaña la transferencia del crédito documentario.

Pese a lo anterior, sí podría mencionarse como inconveniente que el proveedor o suministrador del exportador se dará cuenta, al entregar los documentos y percibir el crédito, que la mercancía la ha vendido a un precio inferior al que será el precio final de comercialización por parte del beneficiario-exportador, lo que hará que en futuras oportunidades busque hacer contacto directo con el importador.

#### 4. CONCLUSIONES

El crédito documentario es, hoy por hoy, el medio de pago internacional más utilizado, porque genera mayor seguridad en las transacciones internacionales debido a que quien se compromete al pago es una entidad bancaria que, con su solvencia, se convierte en un sujeto pasivo calificado en beneficio del exportador, quien además se beneficia del carácter irrevocable de la obligación asumida por el banco.

El crédito documentario puede tener, dentro de sus distintas modalidades, la calidad de transferible. Con el crédito documentario transferible se cumple la función económica de fomentar la intermediación en beneficio del importador como desconocedor del mercado extranjero y en beneficio del exportador, como forma de financiación inmediata a la hora de suministrar los bienes y servicios requeridos por el importador.

En Derecho existen otras instituciones, como la cesión de crédito futuro, la aceptación bancaria y el contrato de mandato que, dentro del marco de la

49 El artículo 1279 del Código de Comercio Colombiano establece que el mandante podrá revocar total o parcialmente el mandato, a menos que se haya pactado la irrevocabilidad o que el mandato se haya conferido también en interés del mandatario o de un tercero, en cuyo caso sólo podrá revocarse por justa causa.

operación de crédito documentario, indirectamente, pueden cumplir funciones económicas, propiamente dichas, análogas a la transferencia del crédito. Mediante la cesión de un crédito futuro el exportador promete pagar al proveedor con el producto del crédito que le pueda corresponder como producto del crédito; este dinero se le entregará directamente al proveedor en su calidad de cesionario por parte del banco, quien adquiere la calidad de cedido, siempre y cuando el exportador cumpla con sus cargas documentarias. Además, el exportador puede utilizar la misma entidad bancaria encargada de pagar el producto del crédito documentario para solicitar en esta ocasión el servicio de la aceptación bancaria, la que se traduce en que la entidad bancaria se va comprometer, mediante letra de cambio, a pagar la suma de dinero correspondiente al precio de la mercancía que le ha vendido el tercero al exportador. Asimismo, el exportador puede celebrar con el proveedor un contrato de mandato mercantil, mediante el cual este último, en calidad de mandatario, presenta al banco los documentos requeridos y hace efectivo el importe del crédito, quedándose con el dinero a título de compensación por lo que le ha quedado a deber el exportador.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Alessandri Rodríguez, A. *Teoría de las obligaciones*. Santiago de Chile: El Esfuerzo, 1988.
- Argentina. Cámara de Diputados. Ley 26.994 del 7 de octubre de 2014 Código Civil y Comercial de la Nación. Buenos Aires: Boletín Oficial, 2014.
- Argentina. Presidencia de la Nación. Decreto-ley 5.965/63 Letras de cambio y pagaré. Buenos Aires: Boletín Oficial, 1963.
- Blodgett, M. S. y J. W. Wilson. *The impact of transaction fraud: Strategies for the international letter of credit*. *Review of Business*, 14:3 (1993).
- Colombia. Consejo Nacional Legislativo. Ley 57 de 1887 Código Civil. Bogotá.
- Colombia. Presidencia de la República. Decreto 410 de marzo 27 de 1971, por el cual se expide el Código de Comercio. Bogotá: Diario Oficial 33.339 de junio 16, 1971.
- Debattista, C. *The new UCP600--changes to the tender of the seller's shipping documents under letters of credit*. *The Journal of Business Law* (2007).
- España. Ministerio de Gracia y Justicia. Real Decreto de 22 de agosto de 1885 Código de Comercio. San Ildefonso: BOE 289, 1885.
- España. Jefatura del Estado. Ley 19/1985 de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque. BOE 172, 1985.

- España. Ministerio de Gracia y Justicia. Real Decreto de 24 de julio de 1889 Código Civil. San Ildefonso: BOE 206, 1889.
- Fernández-Armesto, J. *Los créditos documentarios irrevocables*. La Coruña: La Voz de Galicia, 1960.
- Fernández-Novoa Rodríguez, C. *Créditos documentarios transferibles y subsidiarios*. Madrid: RDM, 1960.
- Garrigues, J. *Contratos bancarios*. Madrid: Aguirre, 1958.
- Garrigues, J. *Curso de derecho mercantil. Tomo IV*. Bogotá: Temis, 1987.
- Guerrero Lebrón, M. *Los créditos documentarios: Los bancos intermediarios*. Madrid: Marcial Pons, 2001.
- Hernández Esturelas, F. *El crédito documentario transferible irrevocable según las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional*. Tesis, Universidad de Navarra, Pamplona, 2000.
- Hernández Muñoz, L. *Crédito documentario*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior, 2000.
- Lindón Pardo, J. *Medios de cobro y pago en el comercio internacional*. Alicante: Publicaciones Universidad de Alicante, 2003.
- Martínez, M. C. *El crédito documentario en el derecho del comercio internacional*. Madrid: Beramar, 1999.
- México. Cámara de Diputados. Código de Comercio. México D.F.: Diario Oficial de la Federación, 7 de octubre al 13 de diciembre de 1889.
- México. Cámara de Diputados. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 1932. México D.F.
- Pantaleon, P. F. Cesión de créditos. *Anuario de derecho civil* (1988).
- Rodríguez Pinos, M. El crédito documentario transferible ¿qué tiene él que no tenga el "back to back"? El exportador, 27 (2000).
- Soriano Hernández, J. El crédito documentario en el comercio internacional. Boletín Económico del ICE (2006).
- Ureba, A. El crédito documentario. En *Contratos bancarios y parabancarios*, editado por C. Nieto. Valladolid: Lex Nova, 1999.