El acreditivo documentado: naturaleza y alcance de ésta operación bancaria de crédito documentado, y sus funciones de financiación y seguridad en el comercio internacional. Prólogo del Doctor Baiocc

Baruch, José

1949

JOSE BARUCH

EL ACREDITIVO DOCUMENTADO

Naturaleza y alcance
de esta operación bancaria
de crédito documentado,
y sus funciones de financiación y
seguridad en el comercio
internacional

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE ECONOMIA BANCARIA

JOSÉ BARUCH

EL ACREDITIVO DOCUMENTADO

Naturaleza y alcance de esta operación bancaria de crédito documentado, y sus funciones de financiación y seguridad en el comercio internacional

Prólogo del
Dr. Pedro J. Baiocco

BUENOS AIRES
1949

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Cátedra de
Economía y Organización Bancaria

Profesor Titular: Dr. Pedro J. Baiocco

Profesor Adjunto Asistente: Dr. Luis Juillerat

Profesor Adjunto: Dr. Marcelo G. Cañellas

Profesor Adjunto: Dr. Julio V. J. Vila Porcar

Instituto de Economía Bancaria

Director:

Dr. Pedro J. Baiocco

Adscriptos:

Dr. José Barral Souto
Contador Simón Jansenson
Contador Oscar V. Rosso

Jefe de investigación

Dr. Marcelo G. Cañellas

Ayudantes de Trabajos Prácticos

Dr. Francisco G. González
Dr. Antonio E. Vidal Serin
Dr. Germán Zwicky

Auxiliares de la docencia

Sr. Miguel A. Pastor y Montes
Contadora Ofelia A. Fasciolo
Sr. Juan José Lagos

Auxiliar administrativo

Sr. Andrés E. Praeger

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE 5º AÑO

PRESENTADO AL INSTITUTO DE

ECONOMÍA BANCARIA

DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES

POR

JOSE BARUCH

Registro Nº 10.433 Curso: 1947

DIRECTOR

Dr. PEDRO J. BAIOCCO

DICTAMEN DE LA COMISION EXAMINADORA

En Buenos Aires a los veintiséis días del mes de agosto de mil novecientos cuarenta y ocho, reunida la comisión que suscribe, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 de la Ordenanza de agosto de 1936, y título II in fine de la ordenanza del plan de estudios aprobado por el Consejo Superior el 17 de agosto de 1936, que reputa cumplida la condición exigida por el artículo 86 in fine del Estatuto, procedió a calificar los trabajos presentados al Instituto de Economía Bancaria por los alumnos del quinto año de la carrera del Doctorado en Ciencias Económicas que se expresan a continuación con el siguiente resultado:

Nº	Nº del registro	Apellido y nombre	Calificación
1	10.488	Baruch, José	Sobresaliente

Es un alumno calificado con nota de "Sobresaliente". Además la comisión encargada de calificar este trabajo lo recomienda para que opte al "Premio Facultad" y en mérito de considerarlo de gran interés didáctico para la asignatura Economía y Organización Bancaria aconseja como corresponda, se resuelva imprimirlo por la Facultad.
No se raspó ni enmendó. Ante mí:

PEDRO J. BAIOCCO JULIO BROIDE

LUIS JUILLERAT

MARCELO G. CAÑELLAS HÉCTOR BERNARDO

INDICE GENERAL

PROLOGO

Es notorio que los riesgos inherentes a toda transacción comercial son considerablemente más graves en las operaciones del comercio internacional. A las contingencias ordinarias, propias de cualquier plaza o país, se agregan las que surgen de la mayor distancia que generalmente separa al comprador del vendedor. Tenemos así los peligros e incertidumbres del transporte marítimo; el mayor plazo indispensable para el crédito; la dificultad de una apreciación acertada acerca de la capacidad moral y financiera del comprador, o de la seriedad y solvencia del vendedor, y, finalmente, los riesgos del cambio monetario.

Es en orden a tales dificultades que la operación llamada de crédito documentado *pone en manos de los banqueros un procedimiento de pago mediante el cual se puede realizar, con un mínimo de costo y el menor riesgo posible, un intercambio de bienes entre personas recíprocamente desconocidas.*

En efecto, en el comercio internacional, el comprador, aun cuando goce de crédito en la propia plaza, no está por lo general en condiciones de ofrecer de manera directa al vendedor las seguridades del fiel cumplimiento de su pago, y, recíprocamente, al vendedor no siempre le es fácil dar directamente seguridad al comprador del buen cumplimiento de lo convenido. Además, mientras el comprador se inclina a diferir la fecha del pago, fundándose entre otras causas, en la duración del viaje de las mercancías, el vendedor, a fin de evitar una inmovilización de fondos, tiene interés de realizar, si es posible de inmediato, el precio de su venta.

Las situaciones recíprocas de comprador y vendedor se encuentran así en franca oposición. Pero esta antítesis, precisamente, es la que ha sido hábilmente superada mediante la referida operación bancaria de crédito documentado, *la cual, no solamente resuelve la contrariedad antes referida de preferencias y condiciones entre comprador y vendedor, sino que hace más ágil, corriente y libre de riesgos la conclusión de una compra-venta internacional.*

En efecto, el crédito documentado *constituye una forma de financiación o de pago que es independiente del contrato de compra-venta que la motiva. La intervención del banquero —ya sea anterior, contempo-*

ránea o posterior al subyacente contrato de compra-venta— se mantiene sin embargo fuera del alcance del mismo. El banquero intermediario contrae vínculos a la vez con el comprador y con el vendedor, pero estos vínculos, por sí mismos, son independientes de las obligaciones recíprocas establecidas entre ambos. De este modo el banquero, como cuadra a su función, mantiene su autonomía, no obstante realizar una acción paralela, coordinada y referida a la compra-venta, pero con la cual sólo se ve ligado conforme a una relación que la técnica bancaria regula con sus propias normas.

Además, esta forma de pago en las transacciones internacionales permite que el exportador pueda movilizar el importe de su venta inmediatamente después de haber expedido su mercancía, logrando así reconstituir sin demora los fondos de explotación para el giro de sus negocios, y hace, al mismo tiempo, que el comprador, obligado comúnmente a mantener considerables existencias de mercaderías, encuentre en ellas una forma de pago suficientemente flexible como para suplir la ausencia transitoria de disponibilidades.

*

Es sabido que sobre crédito documentado *existen en inglés, francés, alemán e italiano, cantidad de obras excelentes que tratan de la naturaleza de la operación y la enfocan en sus más diversos aspectos. Empero, en el ámbito de nuestra lengua castellana, la bibliografía se reduce considerablemente, y nuestro propio país, aun cuando no deja de presentar una apreciable contribución al tema, lo hace más con estudios que miran a los problemas jurídicos que se derivan del* crédito documentado, *que a los aspectos formalmente positivos, es decir, a los comerciales y técnicos. En este sentido, pues, podemos decir que la escasez de obras que estudien analíticamente esta operación bancaria es general. Así lo reconoce también Manuel Alcázar Caballero en su encomiable trabajo titulado* Créditos documentarios, *(Madrid, 1945), donde, refiriéndose a las dificultades con que tropiezan ordinariamente los bancarios en esta operación, dice: "Nuestra literatura bancaria es pobrísima, y, de las publicaciones en lengua castellana que han aparecido, pocas tienen valor didáctico. No conozco ningún libro en idioma castellano que trate de las operaciones de crédito documentario con la amplitud suficiente para abarcar sus diversos aspectos".*

Por nuestra parte hemos podido observar que, tanto los estudiantes de ciencias económicas como los mismos funcionarios bancarios, mi-

ran la operación de crédito documentado *casi siempre con recelo. Estiman que presenta dificultades muy complejas, no fáciles de superar. Pero en realidad esto es debido a la carencia de obras que analicen esta operación en sí misma, mostrando prolijamente su estructura y su técnica, y desbrozándola a la vez de las dificultades que eventualmente pueda ocasionar en el orden jurídico.*

En nuestro país, sea por imposición de las circunstancias, sea por particular inclinación de nuestros estudiosos, la producción más ponderable acerca del crédito documentado *corresponde al referido orden de los conocimientos jurídicos. Son así interesantes en muchos fallos y comentarios a los mismos, los ilustrativos estudios de los doctores Juan José Díaz Arana, Dimas González Gowland, Santos F. Faré, Eleodoro Lobos, Jorge Robirosa y Félix Martín y Herrera. Pero, prescindiendo de esos trabajos que debemos en realidad a exigencias propias del foro, merecen señalarse otros, muy estimables, que tratan directamente de los problemas jurídicos de esta operación. Tenemos así:* El crédito documentado y la moneda extranjera en la venta C. I. F., *del Dr. Marcos Satanovsky;* El contrato de compra-venta mercantil, *del Dr. Roberto N. Lobos, y* El crédito documentado, *de nuestro malogrado jurista Dr. Pedro E. Torres.*

En cuanto al aporte nacional acerca del crédito documentado *en la esfera de las disciplinas técnico-bancarias, nos es muy grato señalar que todos los estudios que se han producido entre nosotros han sido suscitados en el ambiente y dentro de la orientación de nuestra Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Así, al* Crédito documentario *del Prof. Carlos F. Claisse, aparecido en* 1926, *han seguido posteriormente en los últimos diez años algunas tesis de verdadero valor. En* 1940 *fué la del Dr. Rodolfo Martínez Etcheto, titulada* El crédito documentario; *en 1946, la (no editada aún) que presentara el Dr. Julio V. J. Vila Porcar, sobre los* Aspectos técnico-económicos del crédito documentado, *y, finalmente, en* 1947, *ésta del Dr. José Baruch, que tenemos ahora el agrado de ofrecer al lector, titulada* El acreditivo documentado.

*

Señalaremos algunas características de este trabajo, realizado por el autor en el Instituto de Economía Bancaria anexo a la Cátedra de Economía y Organización Bancaria, de nuestra Facultad de Ciencias Económicas, presentado luego a fin de optar al título de doctor en

Ciencias Económicas. En él se estudia orgánicamente el crédito documentado desde el punto de vista bancario y se plantean sus problemas en sus más diversos aspectos, no sólo en sí mismos sino también en su referencia concreta a los usos y costumbres vigentes en la República Argentina, en la práctica de esta institución.

De las varias denominaciones con que no sin cierto incómodo equívoco se ha designado a la operación de crédito que nos ocupa, el autor, fundando su preferencia, opta por la de acreditivo documentado. *Se conforma con ello a la orientación de las escuelas alemana, suiza y holandesa. Ahora bien, como la palabra* acreditivo *resulta un neologismo en nuestro idioma, el autor expone los motivos de orden puramente práctico que justifican su creación, al mismo tiempo que explica la extensión definidamente circunscrita que tiene en este caso el concepto.*

Luego hace una breve reseña histórica del crédito documentado. *Muestra su génesis, la manera cómo las condiciones especialísimas que crearon al comercio internacional las dos últimas guerras mundiales vinieron a configurar las modalidades propias del* crédito documentado, *y a ese estudio de las condiciones extrínsecas —y en cierto modo de fuerza mayor— que le dieron nacimiento, sigue una exposición detenida de la naturaleza de la figura. El autor presenta los esquemas esenciales en todas sus relaciones y lo hace no sin dejar de incluir al mismo tiempo en el análisis la intervención o incidencia con que lo afectan las diferentes monedas.*

Por ser necesario al desarrollo ulterior del trabajo, el autor dedica luego un pequeño capítulo al examen de las relaciones jurídicas entre las partes, asunto sobre el cual —como ya dijimos— existe abundante y calificada bibliografía nacional. Cierra estos primeros capítulos de exposición introductoria del crédito documentado, *con un análisis interpretativo de términos y modalidades en uso.*

Los siguientes capítulos del libro están dedicados a las funciones del crédito documentado. *Su función principal, la de financiación, que constituye su objeto formal propio, y su función subsidaria, pero de no menor interés e importancia, es decir, la de seguridad. Estudia, pues, prolija y extensamente los aspectos financieros; señala los procedimientos y facilidades que el* crédito documentado *brinda al vendedor para movilizar sus créditos, y pasa luego a considerar el elemento* riesgo, *que analiza no solamente desde el punto de vista general sino también particular, es decir, considerando sucesivamente todas las*

relaciones que pueden producirse entre las partes, y teniendo en cuenta, paralelamente, junto con la posición de las entidades que se afrontan, las situaciones que derivan, en los tales casos de riesgo, del análisis de los documentos.

A las referidas funciones de financiación y seguridad en el uso corriente del crédito documentado, *el autor hace seguir un estudio de las posibilidades de su evolución. Expone así las más recientes modalidades que la operación ha adquirido, y termina, finalmente, todo su trabajo con un capítulo de —a nuestro juicio— claras, bien fundadas e interesantes conclusiones. Estimamos útil enumerarlas ofreciéndolas como anticipación, a los lectores. Son éstas: a) Posibilidad de una intensificación gradual de la divisa argentina en el comercio exterior; b) Conveniencia de crear un mercado de aceptaciones bancarias vinculadas al* crédito documentado; *c) Condiciones en que pueden lograr mayor eficacia las funciones de seguridad de esta operación; d) Implantación de formularios* standard *a fin de coadyuvar a la mejor y más eficiente utilización del* crédito documentado.

Señalemos, finalmente, para completar la reseña que hemos hecho de la composición de esta obra, que los anexos y gráficos agregados por el autor como parte integrante del trabajo son sumamente ilustrativos y de apreciable valor práctico, pues están seleccionados con acierto dentro del abundantísimo material que existe de posible agregación, y son, los más de ellos, piezas o documentos de no corriente difusión.

*

El trabajo que nos ocupa del Dr. José Baruch, a pesar de tratar uno de los problemas más complejos que las operaciones del comercio internacional presentan a la moderna técnica bancaria, está concebido y desarrollado con claridad y método. Tiene suficiente originalidad de exposición y pensamiento como para perfilarse con relieves propios y diferenciarse de otros trabajos similares, y no solamente entre los que han aparecido en nuestro país, sino también entre los que enriquecen la bibliografía universal.

Consideramos, pues, que este estudio constituye una excelente contribución para el mejor conocimiento de la atrayente operación bancaria de crédito documentado, *la cual, dentro de las condiciones generales que rigen la actual economía, está llamada a imponerse, cada*

vez más, como procedimiento de pago en el comercio internacional.

Este libro será de gran utilidad para todo funcionario de banco que deba intervenir en cualquiera de sus complejas etapas; para los importadores y exportadores que recurren al auxilio de tan ingeniosa institución por hallar en ella, a la vez, comodidades de financiación y elementos de seguridad, y para los juristas, que, como base de sus puntos de vista propios y a fin de perfeccionar su encuadre legal, necesitan un discernimiento crítico y preciso de su estructura técnico-económica. Y desde luego que consideramos excusado decir que este libro será de consulta obligada, tanto para los estudiantes universitarios que necesiten preparar sus exámenes de curso en nuestras facultades de ciencias económicas, como para los egresados, que, con fines de especialización, deseen perfeccionar sus conocimientos en materia bancaria. Estimamos que este trabajo será, en conclusión, de provecho para todos aquellos que se interesan por conocer la técnica y la economía de este indispensable procedimiento de pago en el comercio internacional.

El Dr. José Baruch, egresado con diploma de honor de nuestra Facultad de Ciencias Económicas, revela en este trabajo un dominio seguro y una posesión completa del tema que desarrolla. Estimamos que su publicación —acertadamente resuelta por la misma Facultad— constituye un aporte que enriquece la biblioteca bancaria argentina con una obra nueva, oportuna y de positivos méritos.

PEDRO J. BAIOCCO
Profesor de Economía y Organización Bancaria

INTRODUCCION

Séanos permitido comenzar por una aclaración terminológica relativa al título de este trabajo. Consideramos que la expresión *crédito documentario* (o *documentado*) es un término genérico que abarca todas las especies de créditos que pueden concederse con garantía expresa o tácita de documentos. Existe garantía expresa cuando se trata, por ejemplo, de un anticipo bancario con garantía prendaria de *warrants*, o de cualquier otro documento representativo de las mercancías, como serían letras documentadas al cobro. Existe garantía tácita cuando estamos frente a una negociación de letras documentadas.

Además, en todas las operaciones que acabamos de mencionar, el elemento crédito interviene en una forma determinada. Etimológicamente, esta palabra tiene su origen en el latín, *credere*, es decir, tener confianza. Conceder un crédito, en consecuencia, y por lo mismo que la palabra significa fiarse, tener confianza, implica asumir un riesgo. Y por el contrario, la operación que estudiaremos en las páginas que siguen, difiere en dos aspectos de las que acabamos de señalar. En primer lugar, tiene en sí misma un carácter específico con atributos muy particulares; en segundo lugar, es muy posible que en el curso de todo su desarrollo el elemento riesgo, implicado en la idea de crédito, no intervenga en momento alguno.

Cuando un Banco, a pedido de un cliente (que puede ser comprador de determinada mercadería), se declara dispuesto ante un tercero (que puede ser el vendedor de esa mercadería), a pagar a éste un importe o a aceptar su letra (que puede corresponder al precio de la compra), nos hallamos frente, en su forma básica, a la institución que será objeto de este estudio. Ahora bien, esta relación entre el Banco y el tercero (beneficiario), es lo que llamamos *acreditivo*, pues este tercero ha sido "acreditado" ante el Banco para recibir la prestación correspondiente. Si esta prestación debe ser efectuada contra entrega de documentos, podemos hablar de un *acreditivo documentado*. La relación que existe entre el Banco y su cliente es considerada por nosotros como la de un mandato, y ella constituye la génesis económica del acreditivo. Pero para comprender bien

el alcance de ambos contratos es menester hacer una distinción clara entre ellos.

Es muy posible que el cliente del Banco, que en nuestro supuesto es el comprador, le deposite de antemano el importe íntegro de su compra, y que luego el Banco abone al tercero (el vendedor de nuestro ejemplo) ese importe, contra entrega de su parte de documentos aprobados por el representante del cliente (comprador). En este caso no existe riesgo alguno de crédito, y, en consecuencia, no corresponde hablar de *crédito*. Y a fortiori existe esta misma situación en el caso del acreditivo simple, si el cliente ha pagado de antemano el importe a su Banco, y éste paga luego al tercero contra simple recibo, sin entrega alguna de documentos.

Vemos, pues, que existen dos motivos poderosos que nos inducen a elegir para esta operación tan compleja un término que le sea propio. En efecto, la expresión *crédito documentado* es demasiado general para tener un significado restringido, y da, en consecuencia, lugar a confusiones. Y por otra parte, el crédito que el Banco puede eventualmente conceder a su cliente o al beneficiario del acreditivo, es ajeno a la esencia de la operación de que venimos tratando, pues ese *crédito* puede en determinadas circunstancias facilitar su desarrollo, pero no conviene confundirlo ni mezclarlo con el compromiso mismo asumido por el Banco ante el tercero.

Más adelante veremos la enorme anarquía terminológica que existe en esta materia. Creemos que se debe en gran parte a una inadvertencia de la distinción que acabamos de hacer. Y en este sentido es sintomático que en los reglamentos oficiales (véase Capítulo V) faltan las definiciones de esta institución jurídica. En el Reglamento Argentino (Artículos 61 a 70), se trata de una serie de cuestiones relacionadas con los *derechos de las partes*, cuestiones que a nuestro juicio, nada tienen que ver con el acreditivo en sí.

Con respecto al *crédito revocable*, el informe de Jean Gurtler, ponente de la Comisión Bancaria para los créditos documentados de la Cámara de Comercio Internacional de 1933, observa: ...*esta clase de operación no ofrece garantía alguna para el beneficiario, y la expresión crédito, que en este caso debería significar confianza, no es más que una fórmula tradicional. Hay que hacer constar que en los Estados Unidos de América, el término* crédito revocable *ha sido eliminado por el uso bancario, y sustituído por el de* Autorización de pagar o negociar.

Para el *crédito irrevocable* podemos llegar a la siguiente síntesis: Se juntan en dicha operación una serie de convenciones que se encuentran entre sí en relación económica recíproca, y en la cual las operaciones precedentes motivan la contratación de las subsiguientes. Si contemplamos el caso dado más común, dichas convenciones, en su orden lógico, son:

a) un contrato de compra-venta entre importador y exportador, en el cual se estipula e. o. la apertura de un acreditivo (en nuestra terminología), a favor del exportador para regularizar y asegurar el pago del precio de la compra;
b) una convención entre el importador y el Banco, que tiene por finalidad dar ejecución a la estipulación correspondiente en el contrato de compra-venta. Es ésta una convención para que el Banco ejecute determinados servicios, en la cual son aplicables, en cuanto se refiere a su relación recíproca, las reglas del mandato;
c) una obligación unilateral y condicional sui generis entre el Banco y el exportador, que tiene como causa la ejecución de un mandato del importador al Banco, y, por objeto, el pago de una suma de dinero o la aceptación y pago de una letra. Esta última obligación es lo que hemos denominado *acreditivo.*

En determinados casos, pero no en todos, se podría decir, tomando la palabra en su sentido más amplio, que existe *crédito,* porque mientras las mercaderías están todavía viajando se moviliza el capital involucrado en ellas. En otros casos se podría hablar de *crédito* en sentido más restringido, porque el procedimiento seguido en la liquidación puede resolverse en un anticipo de dinero del Banco al importador, o porque en el desarrollo de la operación pueden ocurrir varios otros momentos y modalidades de crédito. Sin embargo, toda esta terminología es, a nuestro juicio, imprecisa, y se hace necesario emplear un término técnico específico, el de *acreditivo,* para una relación enteramente definida como la que mencionamos en c).

Akkreditiv o *Accreditief* es el término usado en las lenguas germánicas para esta transacción, y tiene en ellas el significado específico que acabamos de señalar. Jean Gurtler, en su informe, emplea en el texto oficial en idioma francés la expresión *Accréditifs documentaires* (véase el rubro *Objets des Règles & Usances uniformes),* y este término es muy corriente en ese idioma para esta clase de operaciones. Es cierto que en el título y en las demás partes del texto del informe, se habla de *crédits documentaires,* pero es indudable que la palabra *accréditif* es de uso muy generalizado en Francia. Para su

equivalente en castellano hemos elegido entre *acreditamiento, acreditación* y *acreditivo*, este último vocablo, por considerarlo más expresivo y porque tiene ya un empleo muy frecuente en otros idiomas.

Desearíamos insistir en que no es por una razón puramente terminológica que damos preferencia a una palabra sobre otra, sino porque la índole y esencia de esta institución exigen para su comprensión exacta y deslinde preciso, una denominación que le sea propia.

*

La gran mayoría de los libros que existen sobre la materia son de carácter jurídico. La circunstancia de que en el acreditivo se encuentran reunidos contratos de índole diversa que se relacionan entre otros, con el derecho cambiario, el derecho marítimo, el derecho de seguros, etc., en los cuales la jurisprudencia y las doctrinas de los diversos países acusan diferencias notables, ha tenido como consecuencia que esta figura haya sido tratada con preferencia en su faz jurídica. En este trabajo hemos procurado estudiar más bien desde un punto de vista general el aspecto económico-técnico de la operación, evitando así referencias detalladas a puntos aislados de la jurisprudencia.

Tratándose de una figura de gran complejidad, tanto por su propia naturaleza como por las innumerables modalidades a que puede ser adaptada, hemos tenido que limitarnos necesariamente a los aspectos que consideramos más importantes en ella, a saber: su función financiadora y las modalidades que reviste el riesgo involucrado en ella. A tal efecto hemos encarado nuestro estudio de la manera siguiente:

En el Capítulo I hacemos una reseña acerca del origen del acreditivo y su desarrollo después de la primera guerra mundial, así como también de su proceso durante los años del último conflicto bélico. Ahí se explica igualmente los motivos que movieron a la introducción de los Reglamentos.

En el Capítulo II hemos procurado explicar el objeto del acreditivo dando una explicación acerca de su naturaleza. Hacemos en él algunas aclaraciones terminológicas y procedemos luego a la clasificación sintética de la figura que nos ocupa.

En el Capítulo III pasamos ya a la exposición de la técnica del acreditivo documentado. A tal efecto hemos hecho dos supuestos para explicar el modus operandi: primero, consideramos un caso simple en el cual intervienen dos plazas comerciales (la del importa-

dor-ordenante del acreditivo, y la del exportador-beneficiario del acreditivo); luego, consideramos un caso más complejo, en el cual, además de las dos plazas mencionadas, actúa una tercera que es donde se encuentra el Banco acreditante. Para facilitar la exposición hemos procedido a distinguir tres fases en el desarrollo del acreditivo, a saber, las de su apertura, utilización y liquidación, subdivisión que mantenemos luego en todo el curso de nuestro trabajo, por considerarla sumamente útil para el estudio del problema que nos ocupa. Asimismo, hemos agregado al final de este capítulo dos gráficos, que representan en forma esquematizada el desarrollo de los dos casos típicos contemplados en el texto.

Debido a su relación con la técnica del acreditivo, en el mismo Capítulo III tratamos de la intervención de diferentes monedas, y de determinadas operaciones que le están vinculadas. En efecto, de acuerdo con el criterio que sostenemos en este trabajo, el acreditivo se refiere al compromiso del Banco acreditante ante el beneficiario. No obstante, ocurren una serie de operaciones de crédito que pueden ser efectuadas con ocasión de la apertura, utilización y liquidación del acreditivo; estas operaciones se encuentran al margen del acreditivo propiamente dicho, pero conviene señalarlas porque tienen con él una vinculación económica.

A pesar de que nuestro anhelo es ofrecer solamente un estudio económico-técnico, consideramos indispensable entrar en algunas consideraciones jurídicas (Capítulo IV), particularmente porque resulta casi imposible contemplar los elementos de riesgo sin tener en cuenta la relación jurídica que existe entre las partes que intervienen en la operación. Y por esto también, en el mismo Capítulo IV, dedicamos algunas palabras a los incidentes jurídicos que pueden ocurrir en el desarrollo del acreditivo (quiebra y embargo), y, por su alcance en el comercio exterior, a algunas cuestiones de derecho internacional privado.

El Capítulo V está dedicado a las Reglamentaciones, su finalidad y fuerza jurídica. Hemos basado el contenido de este capítulo en las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional, no sólo por el alcance internacional que tienen, sino por la gran aplicación que han hallado también en la República Argentina. Y agregamos aquí (como Anexo I de este trabajo) un cotejo comparativo de las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional y de las reglas aconsejadas en la resolución de la Pri-

mera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires. Contemplamos igualmente, con cierta detención, la reglamentación americana y a este efecto hemos agregado (Anexo IV) una reproducción abreviada de los formularios standard americanos, precedidos de comentarios nuestros.

Por la fundamental importancia que tienen los documentos en la operación del acreditivo, hemos dedicado a éstos un capítulo especial, considerándolos tanto en su forma como en su contenido. En este capítulo, el VI, tenemos a menudo oportunidad de referirnos al informe sobre las reglas y usos uniformes que fué presentado en su oportunidad por Jean Gurtler, ponente de la Comisión Bancaria para los créditos documentados de la Cámara de Comercio Internacional de 1933. A fin de facilitar su lectura hemos procedido a una reproducción sistematizada de este informe, que hemos agregado a este trabajo (Anexo II).

El Capítulo VII está dedicado a interpretación de términos y otros detalles y particularidades que merecen atención especial.

La vinculación económica que tiene el contrato originario, que es generalmente el de compra-venta, con el acreditivo, hace necesario contemplar más de cerca el uso de las cláusulas comerciales C. I. F., F. O. B., etc., pues éstas se encuentran reflejadas en las condiciones del acreditivo. A esto nos referimos en nuestro Capítulo VIII, y, para mayor claridad, se han agregado (Anexo V), las Reglas Internacionales sobre el uso de estas cláusulas, precedidas de un comentario. Se trata de las Definiciones del Comercio Exterior de los Estados Unidos, revisadas en 1941, de las Reglas de Varsovia y Oxford sobre embarque C. I. F., y de los Incoterms 1936. Por la importancia que tienen las cotizaciones C. I. F. y F. O. B., las reglas relativas a las mismas han sido reproducidas in extenso, mientras que las otras cotizaciones sólo van presentadas en forma abreviada.

Los capítulos mencionados hasta ahora pueden ser considerados como de introducción a nuestro verdadero problema, que es lo que va a ocuparnos en adelante. Esos capítulos nos capacitan para plantearlo concretamente y determinar su alcance, pues, en efecto, el acreditivo tiene dos funciones precipuas, que son, la una de financiación y la otra de disminución de los riesgos que surgen de un contrato determinado, que es, generalmente, el de compra-venta.

Y así, pues, en el Capítulo IX tratamos algunos aspectos financieros del acreditivo, pasando luego a considerar los principales pro-

cedimientos que están al alcance del vendedor para movilizar sus créditos. Vemos qué lugar ocupa el acreditivo entre ellos, y cuáles son los factores de carácter general y particular que fijan una forma determinada de financiación.

En el Capítulo X entramos a considerar el elemento riesgo desde un punto de vista general y mostramos el papel que puede ser desempeñado por el acreditivo cuando interviene como condición de pago en un contrato de compra-venta.

El Capítulo XI está dedicado al estudio de los riesgos desde un punto de vista particular. Se consideran sucesivamente las relaciones entre exportador e importador, y las de las varias partes que intervienen tanto en el acreditivo irrevocable como en el revocable. Después se estudia la posición de las partes que tienen intervención en la negociación de la letra documentada girada en virtud de un acreditivo, y se pasa luego al examen de los documentos, haciendo resaltar en toda esta exposición las particularidades del elemento riesgo que son el tema propio de este capítulo. A él también queda referido el Anexo III de este trabajo, compuesto por una serie de formularios usados en la República Argentina en la operación del acreditivo documentado, que nosotros hemos reunido y presentamos con el comentario que consideramos interesante para su inteligencia desde el referido punto de vista del riesgo.

Llegamos finalmente al Capítulo XII, en el cual tratamos algunas particularidades y modalidades recientes del acreditivo documentado. Se comprende que la intensificación en el uso de los acreditivos para la financiación de las exportaciones e importaciones, unida a las condiciones especiales creadas por los últimos años del reciente conflicto bélico, hayan traído consigo ciertas modificaciones tanto en la naturaleza de la documentación como en el modus operandi del acreditivo. La creciente intervención oficial de los gobiernos en los negocios privados creó también, por su parte, situaciones particulares a las cuales el acreditivo documentado hubo de adaptarse, demostrando al hacerlo su gran flexibilidad.

Las conclusiones a que llegamos en el Capítulo XIII, que cierra nuestro estudio, se refieren tanto a las funciones financieras como a las funciones de seguridad del acreditivo documentado.

Con respecto de las primeras entrevemos una interesante posibilidad: la de una intensificación gradual del uso de la divisa argentina en la financiación de la importación y exportación, y no sólo

en lo que mira a las necesidades de la República, sino aun para las de otros países, particularmente los limítrofes. Al mismo tiempo, propiciamos la creación de un mercado de aceptaciones, que sería alimentado principalmente por aceptaciones bancarias, las cuales, a su vez, están en íntima relación con el acreditivo documentado.

Finalmente, por lo que toca a las funciones de seguridad del acreditivo, examinamos en qué condiciones éstas pueden ser desempeñadas con mayor eficacia. A este respecto subrayamos las precauciones que conviene tomar al cerrar los contratos originarios (que son generalmente los de compra-venta), y los puntos que requieren especial cuidado en la forma de abrir los acreditivos. Sostenemos por fin (es el corolario natural de este examen) que la introducción de formularios standard puede coadyuvar a un empleo más preciso de términos y condiciones, y una utilización más eficiente del acreditivo documentado.

El Dr. Pedro E. Torres, autoridad reconocida en la materia, afirma, hablando del *crédito documentado*, que las compras y ventas marítimas en todo el mundo se realizan en el 90 % de los casos mediante esta forma de financiación, mientras que, a su vez, la venta C. I. F. importa, asimismo, el 90 % de las operaciones mercantiles de ultramar. Todo esto demuestra la enorme importancia que la figura que nos ocupa tiene en el comercio internacional, y el papel preponderante que está llamada a desempeñar en los años venideros. Esperamos que con el presente trabajo aportemos una modesta contribución a la dilucidación de algunos de sus problemas.

CAPÍTULO PRIMERO

RESUMEN HISTORICO

SUMARIO: I. Forma más antigua: "Receptum Argentariorum". — II. Origen del acreditivo moderno. — III. Su desarrollo después de la primera guerra mundial. — IV. Introducción de los reglamentos nacionales y del reglamento internacional. — V. Desarrollo durante la segunda guerra mundial.

I. FORMA MAS ANTIGUA: "RECEPTUM ARGENTARIORUM"

Algunos autores opinan que el origen de la figura jurídica del acreditivo se encuentra en el *receptum argentariorum* de la antigua Roma [1]. Por este pacto, un Banco se obligaba a pagar la deuda de otro, y este compromiso subsistía aun en el caso en que la deuda originaria desapareciera.

II. ORIGEN DEL ACREDITIVO MODERNO

Se sostiene que el acreditivo documentado moderno tiene su origen en la carta de crédito; por medio de ella, los comerciantes podían procurarse medios de pago en el exterior, siendo posible condicionar este pago a la entrega de mercaderías [2].

Según otra versión, la forma más antigua del acreditivo estaría representada por el acreditivo mediante giro de letras, y su desarrollo se explicaría de la siguiente manera [3]: determinados comerciantes ingleses gozaban de una reputación tal, que sus vendedores extranjeros cobraban sus importes de venta mediante el giro de una letra sobre los primeros. Otros importadores establecidos en el exterior tenían que someterse a condiciones más engorrosas. Por lo tanto, buscaron ellos en Inglaterra una firma que gozara de gran crédito y le pedían que pagara o aceptara la letra por cuenta de ellos mediante

---

[1] Girard, Manuel Élémentaire de droit romain; y Sohm-Mitteis-Wenger, Institutionen des römischen Rechtes.

[2] E. M. Cahn, basándose sobre Légal, Revue droit bancaire 1924.

[3] E. M. Cahn, basándose sobre O'Hara, Banker's Magazine 1922.

una remuneración determinada. De este modo, se creó la posibilidad de pagar las deudas con letras giradas a un plazo relativamente largo, mientras que los vendedores podían procurarse el dinero en efectivo mediante el descuento de estas letras. Se encontraría aquí, ya en forma rudimentaria, el acreditivo moderno, bastante usado en Inglaterra y también en los Países Bajos en los siglos XVII, XVIII y XIX.

Cahn opina que, probablemente, el acreditivo se ha desarrollado de ambas maneras.

El hecho es que con anterioridad al año 1914, Londres poseía, prácticamente, el monopolio de este procedimiento de crédito. Eran principalmente las llamadas *accepting houses* (casas de aceptación), ancesoras de los famosos *merchant bankers* (banqueros-comerciantes), quienes se ocupaban de esta clase de operaciones.

La City disponía de un mercado de aceptaciones extraordinariamente bien equipado, y de un mercado monetario de gran capacidad de absorción. Los Bancos londinenses poseían una experiencia inigualable en el campo de las financiaciones internacionales y gozaban de la confianza del mundo entero. Ellos tenían prácticamente un conocimiento perfecto e íntimo de todas las casas exportadoras e importadores establecidas en los distintos países, que participaban del comercio internacional.

La libra esterlina era solicitada y conocida fuera de los límites del Reino Unido. La liquidación financiera de transacciones comerciales entre los países sudamericanos y los Estados Unidos, entre los distintos países europeos y, desde luego, entre los varios componentes del Imperio Británico, era dirigida en su casi totalidad por vía Londres.

III. SU DESARROLLO DESPUES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

En este estado de cosas la primera guerra mundial produjo un cambio fundamental, y otros centros, menos afectados por los acontecimientos en Europa, comenzaron a atraer hacia sí una parte del intercambio financiero mundial.

Se extendió enormemente la práctica del acreditivo bancario documentado. Relaciones comerciales antiguas se habían roto y debían ser substituídas por nuevas, entre partes contratantes que no se conocían suficientemente; contingencias políticas y económicas, dificultades de transporte, fluctuaciones de cambios y precios, aumentaron la confusión e inseguridad generales. Viejas casas conocidas quebra-

ron; nuevas casas importadoras y exportadoras surgieron en el mercado internacional de productos. Sus nombres no ofrecían garantía y sus medios carecían de base para el cumplimiento de sus compromisos. El comercio necesitaba, en una medida siempre creciente, garantías para el fiel cumplimiento de los contratos.

Estas garantías fueron ofrecidas en gran parte por el crédito bancario documentado en sentido amplio, y más particularmente por el acreditivo documentado, ya que en ellos el elemento de seguridad ocupa un lugar preponderante.

Igualmente era menester intensificar mucho más que antes los métodos de financiación, pues los Bancos estaban menos dispuestos que antes a conceder anticipos contra la simple presentación de órdenes de compra. Era, pues, prácticamente imposible colocar letras giradas contra importadores desconocidos.

Hizo así su entrada el acreditivo bancario documentado en los demás centros financieros, particularmente Nueva York y Amsterdam [1].

Ya en los años de la guerra 1914-1918 se dió una extensión enorme a la financiación con créditos bancarios. Para los países de Europa Central y sus aliados, la eliminación de Londres era, desde luego, absoluta, y para los países neutrales, entre los cuales se contaba al principio los Estados Unidos, desapareció toda razón de invocar para sus transacciones internacionales la intervención de los Bancos ingleses por los defectuosos medios de comunicación y la dislocación inevitable del mercado monetario londinense.

Todos los Bancos que antes se habían encontrado en una situación de dependencia de Londres, tenían que enfrentar de repente la tarea: primero, de proveer ellos mismos los créditos solicitados por sus clientes, que generalmente se concedían en forma de créditos de aceptación y, en segundo lugar, de tomar medidas para que las aceptaciones bancarias pudieran ser negociadas con facilidad. En síntesis, había que crear un aparato que cumpliera con las exigencias que habían hecho antes de Londres un mercado internacional tan atrayente.

Así se procedió en Nueva York. Era necesario un manejo rápido y acertado de este mecanismo de financiación tan delicado y era igualmente menester crear un mercado de descuentos adecuado a la nueva situación.

Para resolver el primer punto, el New York Bankers Commercial Credit Conference (Conferencia sobre Crédito Comercial de los Ban-

[1] P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.

cos de Nueva York), del año 1920, llegó a soluciones muy acertadas reglamentando la materia y uniformando el uso de determinados formularios.

Con respecto a la segunda exigencia era necesario enseñar y acostumbrar a los beneficiarios de los acreditivos que una aceptación bancaria en dólares podía ser equiparada a la misma en libras esterlinas de un Banco londinense. La necesidad de llevar este conocimiento a sus clientes y Bancos corresponsales en otros países ha sido, entre otros, el motivo por el cual varios Bancos norteamericanos han establecido sus propias sucursales en países sudamericanos [1].

Al mismo tiempo, la ley de creación del sistema de la Reserva Federal en el año 1914, que abría la posibilidad de redescontar en los Bancos de la Reserva Federal las aceptaciones bancarias siempre que cumplieran con determinadas condiciones, facilitaba enormemente la indispensable expansión del mercado de descuentos.

En su aspecto jurídico el acreditivo documentado se ha desarrollado especialmente después de la baja de precios del año 1920, pues fueron estos los años durante los cuales se sometieron a los tribunales los distintos pleitos que tenían su origen en los acreditivos, con los cuales la comunidad comercial y los Bancos todavía no se habían familiarizado suficientemente.

IV. INTRODUCCION DE LOS REGLAMENTOS NACIONALES Y DEL REGLAMENTO INTERNACIONAL

Es interesante contemplar los antecedentes históricos inmediatos de los Reglamentos.

La posición preponderante de los vendedores norteamericanos durante e inmediatamente después de la primera guerra mundial hizo extraordinariamente fácil para ellos sus ventas al exterior, y les permitió estipular todas las condiciones que deseaban. Por lo tanto, ellos podían rechazar la concesión de créditos al exterior y podían insistir sobre la apertura de acreditivos a su favor, a ser emitidos o confirmados por instituciones bancarias norteamericanas.

Estos factores explican en gran parte el aumento tremendo que el uso de esta institución tuvo en ese país. Rápidamente se reconoció la

[1] P. W. Kamphuisen y J. A. Crothe van Schellach, Documentaire Bankcredieten.

conveniencia y seguridad de tal método para financiar el comercio. Su uso se amplió enormemente; se extendió del comercio de exportación al comercio de importación y gradualmente fué adoptado también por el comercio local.

Un número enorme de Bancos empezó a ocuparse de esta clase de operaciones, y esto llevó a una diversidad desconcertante en los tipos de formularios usados. Cada Banco creaba sus propios formularios, que variaban de formularios impresos a simples cartas escritas a máquina.

Con los precios en ascenso por la prosperidad general causada por la guerra, los peligros relacionados con esta confusión de formularios no se notaban, pues generalmente los compradores deseaban tomar posesión de la mercadería aun cuando los requisitos del contrato de compra-venta no hubieran sido respetados en todos sus aspectos. Pero luego, en la depresión general que duró desde la mitad del año 1920 hasta la mitad del año 1922, los precios estuvieron en baja y los compradores acudieron a toda clase de pretextos para evitar el cumplimiento de sus compromisos. El argumento más usado para estos repudios fué el de que los documentos no estaban de acuerdo con los requisitos del acreditivo. Muchos problemas que surgieron así fueron llevados a los tribunales para ser decididos judicialmente, y varios de los principios que forman la base del acreditivo (o, según la terminología norteamericana, carta de crédito) fueron establecidos de ese modo.

Se llegó así al convencimiento de que la adopción de un reglamento sobre el tratamiento de esta clase de operaciones, así como la de formularios standard para los diversos tipos de acreditivos, ayudaría considerablemente a la estabilización de su práctica comercial y de los derechos inherentes. No es, por lo tanto, pura casualidad que el primer reglamento en el cual se buscaba no sólo la uniformidad, sino también una determinación de los términos usados en esta clase de operaciones, tuviera su origen poco tiempo después de la guerra, cuando empezó un período de precios en declinación y de fluctuaciones de cambio muy violentas. Para llegar a un acuerdo, se celebró una serie de conferencias entre los Bancos más importantes del país, y los formularios standard fueron redactados. Por algún tiempo, parecía que ellos serían adoptados en forma general; sin embargo, este movimiento cesó y parecía que los Bancos daban preferencia a sus formularios propios. Actualmente el uso de formularios standard se

encuentra más generalizado que nunca, y probablemente la tendencia hacia la uniformidad continuará [1].

El ejemplo de los Estados Unidos en la fijación de un Reglamento que data ya del año 1920, y que ha sido modificado en 1926 y en 1934, ha sido seguido por varios países. En el Capítulo respectivo trataremos de esto en forma detallada. Cabe mencionar, además, el Reglamento Internacional, cuyo nombre oficial es *Règles et Usances uniformes relatives aux Crédits documentaires* (Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentados), cuya iniciativa y elaboración corresponden a la Cámara de Comercio Internacional.

V. DESARROLLO DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

En el período 1938/45, se intensificó extraordinariamente la utilización del crédito documentado en sus varias formas.

Mientras en el período anterior el acreditivo había tenido su aplicación preponderante mediante la entrega de los documentos que podríamos llamar clásicos: conocimiento, póliza de seguro y factura, la situación bélica creó situaciones particulares por las cuales se hizo frecuente el uso del acreditivo mediante presentación de documentos de otra índole, como ser: simples facturas comerciales, recibos de depósito en barracas, recibos de depósito en docks, recibos de depósito en vagones, certificados de fabricación, etc.

Además, se usó con frecuencia la *red clause* (cláusula roja).

Las razones que han llevado a estas modificaciones en el *modus operandi* del acreditivo documentado serán contempladas en el capítulo VII que trata de las particularidades y modalidades recientes.

[1] H. N. Finkelstein, Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

CAPÍTULO II

OBJETO Y FORMAS DEL ACREDITIVO

SUMARIO: I. Objeto del acreditivo. — II. Descripción del acreditivo. — III. Terminología. — IV. Clasificación: A. Acreditivos revocables e irrevocables; B. Distinciones de acuerdo con determinadas características del acreditivo: 1) Acreditivos documentados y acreditivos en blanco; 2) Acreditivos con plazo de validez determinado y acreditivos sin plazo; 3) Acreditivos que tienen por objeto una prestación y varias prestaciones; 4) Acreditivos divisibles e indivisibles; 5) Acreditivos transferibles y no transferibles; 6) Acreditivos de caja y aceptación. — C. Distinciones de acuerdo con determinadas particularidades que pueden presentarse en el acreditivo: 1) Por la intervención de un segundo Banco: a) Como representante, b) Para abrir el acreditivo como Banco acreditante, c) Para confirmar el compromiso del Banco acreditante, d) Para poner en conocimiento del beneficiario la apertura del crédito de parte del primer Banco; 2) Por la moneda en que reza el acreditivo; 3) Por la forma en que el Banco se reembolsa; 4) Acreditivos de importación y exportación.

I. OBJETO DEL ACREDITIVO

En el comercio internacional es difícil, a menudo, poder formarse una opinión fundada sobre la reputación y solvencia de la otra parte. Además, aunque uno pueda haberse formado una idea al respecto, las circunstancias económicas cambiantes pueden causar una modificación en la situación financiera de los interesados[1].

El exportador, por ejemplo, que ha vendido mercancías contra una aceptación a tres meses, está en gran parte entregado al capricho del consignatario. Si éste no puede o no quiere tomar posesión de las mercancías u *honrar* (aceptar, respectivamente pagar) la letra, el exportador tendrá que hacer reexpedir las mercancías a su país, o bien depositarlas y venderlas en el lugar de llegada; procedimientos todos estos que tienen sus grandes inconvenientes en un país extranjero, pues

[1] En esta parte seguimos la exposición de P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.

sería desde luego irrisorio pensar que esto pudiera hacerse sin causar perjuicios.

Además, existe el peligro de un comprador poco escrupuloso que, en conocimiento de esta posición relativamente débil del exportador, pueda tener la tendencia a formular objeciones con la esperanza de poder conseguir así una reducción en el precio.

El exportador que desea armarse contra estas eventualidades puede estipular en el contrato de compra-venta un acreditivo irrevocable a su favor, a ser abierto por un Banco en el cual tiene confianza, en virtud de la reputación internacional de que este goce. El compromiso del Banco debe ser de carácter tal que no pueda ser afectado por la quiebra eventual del importador, ni modificado después de haber sido asumido; tampoco debe involucrar la posibilidad de poder ser cancelado por motivo de una pretendida falta de cumplimiento de sus obligaciones por parte del exportador.

No se puede negar que de esta manera la situación favorable se va inclinando hacia el lado del exportador. En efecto, por el compromiso del Banco, el exportador obtiene no sólo una garantía para el pago de la deuda del comprador, sino que consigue que se le pague por anticipado, contra su obligación de entregar únicamente determinados documentos.

Mientras que, en general, en el caso de una compra contra pago posterior la posición del importador es más fuerte que la del exportador, el acreditivo irrevocable quita a éste dicha ventaja. Si el comprador descubre que el contrato de compra-venta tiene defectos que lo hacen susceptible de anulación y si esto le fuera conveniente porque los precios han bajado, igualmente tendrá que comenzar a recibir las mercancías y pagar. Si le consta que la calidad de las mercaderías recibidas es inferior a la estipulada y cuando se trata de un contrato de compra-venta para entregas parciales, tendrá, asimismo, que seguir recibiendo, por intermedio de su Banco, las entregas sucesivas y a pagar. En resumen, a pesar de cualquier falla que puede presentarse en un embarque, siempre que éste haya tenido lugar dentro del término fijado, el Banco del importador estará obligado, a pesar de ello, a pagar al exportador, con la única condición de que éste haga entrega de los documentos estipulados.

Que esto es así y que el importador acepta esta situación, se puede explicar por la posición relativa del poder económico que existe entre las partes. Históricamente se explica, como ya hemos indicado, por el gran desarrollo del acreditivo irrevocable, que se inicia

en los años siguientes a la primera guerra mundial, cuando existía en los países importadores una gran necesidad de mercaderías al mismo tiempo que una posición financiera muy debilitada.

Y desde luego que en todo esto juega también su papel el interés del Banco. El Banco estaría dispuesto a cumplir con el pedido de su cliente y a obligarse directamente con el exportador, pero siempre que su compromiso fuera lo más simple posible: un importe determinado, pagadero contra documentos determinados, dentro de un término determinado. No desea correr el riesgo de verse mezclado en la ejecución de su propio compromiso, en una lucha sobre el contrato de compra-venta que le es ajeno.

Vemos, pues, que el acreditivo, en su forma irrevocable, cumple con la función de disminuir determinados riesgos inherentes a la operación de compra-venta en el comercio marítimo. Más adelante tendremos oportunidad de considerar en forma más detallada el alcance de esta disminución de riesgos. Por el momento conviene establecer que, además de esta función, tiene también otra que consiste en financiar tanto del lado del comprador como de la parte del vendedor la operación de compra-venta.

Además del acreditivo en su forma irrevocable, existe otro de tipo revocable. La función de este último se limita más bien a la de financiación.

Podemos agregar que la aplicación del acreditivo no se limita al comercio marítimo internacional sino que también se lo utiliza en el comercio continental y nacional, aunque en una escala mucho menor, porque los motivos que llevan a su aplicación en el comercio marítimo no prevalecen en este caso en la misma medida. Un acreditivo revocable es suficiente en tales operaciones para garantizar los intereses de las partes.

II. DESCRIPCION DEL ACREDITIVO[1]

El término acreditivo (documentado) no sólo se refiere a un conjunto de actos sino también a las relaciones que son su consecuencia.

Se habla de un acreditivo (bancario) documentado cuando un Banco —de acuerdo con las instrucciones de un comprador y por

[1] Seguimos aquí la exposición de P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.

cuenta de éste— pone a disposición del vendedor una suma determinada, o bien acepta una letra girada por el vendedor; en ambos casos siempre contra entrega de determinados documentos [1].

Se trata de un acreditivo irrevocable cuando el Banco se compromete hacia el vendedor a pagar o a aceptar la letra, bajo determinadas condiciones.

En cambio, estamos frente a un acreditivo revocable, cuando el Banco actúa de acuerdo con el contenido de un simple aviso al vendedor, sin ningún compromiso ulterior.

El término acreditivo documentado, que hemos preferido a los demás que se usan para esta clase de operaciones, hace resaltar que el importe correspondiente se pone a disposición de un tercero.

Como ya hemos observado, el acreditivo documentado se encuentra casi siempre íntimamente relacionado con una operación de compra-venta y tiene por fin el pago del precio de la compra al vendedor. Puede ser concedido en forma de acreditivo de caja, en cuyo caso resuelve el problema de los limitados medios propios de las partes intervinientes; puede también ser concedido en forma de acreditivo de aceptación, en cuyo caso abre el acceso al mercado de letras de cambio, donde las letras aceptadas por el Banco encuentran fácilmente compradores a tasas de descuento favorables.

Si el acreditivo se abre en forma irrevocable, el vendedor tiene la ventaja de que el precio de venta queda asegurado por un Banco antes de que se inicie la entrega de las mercancías. Los intereses del comprador quedan protegidos por la condición de que el pago o la aceptación de la letra se harán sólo contra entrega de determinados documentos, pero su seguridad no se extiende más allá de la que puede ser deducida de la exactitud externa de los documentos a entregarse.

La apertura de un acreditivo documentado se efectúa por cuenta del comprador y puede ir acompañada de una concesión de crédito por parte del Banco, operación esta última completamente independiente del acreditivo propiamente dicho.

Si el acreditivo se abre en forma de acreditivo de caja, el Banco —cuando paga al vendedor— concede un anticipo al comprador, si las condiciones de apertura así lo han establecido.

Si ha sido abierto como acreditivo de aceptación, el Banco —en el mismo supuesto— concede al comprador igualmente un crédito, por-

[1] Más adelante veremos que el acreditivo documentado también puede ser utilizado para contratos que no sólo son de compra-venta.

que al asumir una obligación futura propia, figurará como girado de la letra.

A menudo se hace intervenir un Banco corresponsal establecido en el país del exportador, en cuya caja se efectuará el pago o la aceptación. También puede intervenir una institución bancaria establecida en un centro financiero con mercado importante de letras de cambio, en cuyo caso este Banco, a pedido del Banco del comprador, generalmente actuará como girado de la letra.

III. TERMINOLOGIA

El desarrollo rápido del acreditivo documentado se produjo sin que la gente se formara una idea clara de la esencia de la figura, y se aplicó según su forma exterior; sólo se contemplaban las consecuencias más inmediatas.

La terminología era vaga y confusa. Por el hecho de que no se dieron cuenta de la esencia de la relación, fueron indicados con el mismo término actos que tenían semejanza exterior, pero con diferencias fundamentales; por otra parte, convenciones que en esencia eran idénticas, pero exteriormente divergentes, fueron concertadas bajo determinaciones diferentes. Las transacciones internacionales aumentaron la confusión terminológica.

Sin embargo, a pesar de todo esto, parecía que los entendidos se comprendían con bastante exactitud. Por lo menos así fué durante el tiempo en que la demanda para mercancías era grande y los precios estaban en aumento, pero el entendimiento mutuo se convirtió en desentendimiento cuando la coyuntura económica se modificó [1].

Entre algunos de los varios términos usados, podemos mencionar los siguientes: crédito documentado; crédito bancario documentado; crédito de reembolso; crédito comercial; carta de crédito comercial; carta de crédito bancario; acreditivo documentado; acreditivo bancario documentado.

Siguiendo en esto a Cahn [2], consideramos más acertado emplear como término genérico la palabra acreditivo. En efecto, cuando un Banco abre un acreditivo a favor de una persona, o cuando un tercero hace abrir por un Banco un acreditivo a favor de una persona, entonces el *acreditivo* constituye el compromiso del Banco de

[1] P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.
[2] E. M. Cahn, Het Accreditief.

efectuar cierta prestación a favor de esta persona. Entre el Banco y esa persona existe, entonces, una relación de acreditivo. Tal es la terminología usual.

Por lo tanto no parece exacto utilizar este término para la relación mandante-Banco. Tampoco parece acertado hablar de *crédito documentado* porque puede darse que toda la transacción objeto de este estudio se desarrolle sin que exista ninguna operación de crédito, ni entre el mandante y el Banco (porque el primero puede pagar por anticipado), ni entre el Banco y el beneficiario, porque se trata de un pago condicionado a la entrega de ciertos documentos. Es muy posible que en el curso de la operación existan momentos de concesión de crédito, como por ejemplo: del Banco al mandante, de los Bancos entre sí y del Banco al beneficiario. Sin embargo, estas operaciones de crédito se encuentran al margen de la apertura del acreditivo propiamente dicho; puede ser que exista una interdependencia económica entre ellas y que la existencia del acreditivo sea motivo para facilitar determinados anticipos, pero esto no quiere decir que el acreditivo en sí contenga elementos de crédito.

De acuerdo con la terminología que seguimos, podemos concluir que para poder hablar de acreditivo es esencial:

a) Que exista *acreditamiento* por un Banco de un tercero;
b) Que exista una transacción básica, que generalmente es una compra-venta de mercaderías, aunque puede tener otro origen;
c) Que el pago o la aceptación de la letra, consecuencia del *acreditamiento*, se efectúe contra entrega de determinados documentos.

Por lo tanto, no se puede hablar de acreditivo documentado:

a) Cuando un Banco da un anticipo con garantía o prenda de documentos determinados, como ser warrants;
b) Cuando un Banco concede un anticipo a un exportador contra determinados documentos de embarque, o cuando negocia una letra documentada;
c) Cuando un Banco recibe documentos contra el pago que ha efectuado y de este modo concede un anticipo contra ellos al importador.

En estos casos existe una concesión de crédito para una determinada transacción de mercaderías, la cual puede tener su ori-

gen o ser consecuencia de un acreditivo documentado, pero no existe una apertura de acreditivo a favor de un exportador por cuenta de un importador.

Conviene aclarar que el término *letter of credit* (carta de crédito) se emplea en los Estados Unidos y constituye una forma determinada de acreditivo. Originariamente fué un procedimiento más primario, por el cual el Banco del importador se dirigía directamente al exportador-beneficiario. El Banco se comprometía, en una carta, hacia el exportador y, generalmente hacia todo tenedor de buena fe de la letra, a aceptar y pagarla, durante cierto tiempo, hasta un importe determinado. El Banco podía entregar esta carta a su cliente para que éste la enviara al exportador, pero generalmente el mismo Banco se encargaba de la expedición al beneficiario, a cuyo efecto podía hacer uso de un corresponsal establecido en el domicilio del destinatario. Podía pedir al mismo tiempo a este corresponsal que se encargara de la recepción de los documentos.

El papel cumplido por este corresponsal, es —en principio— pasivo. Sin embargo, como en todo acreditivo irrevocable, el corresponsal puede —mediante aviso por separado— confirmar el acreditivo, es decir, garantizar el compromiso del Banco que ha emitido la carta de crédito.

Sobre la base de la promesa de aceptación que está involucrada en la carta de crédito, el vendedor puede descontar sus letras aun antes de que la aceptación haya sido efectuada. El Banco negociador anota en tal caso el importe pagado en el dorso de la misma.

Es evidente que únicamente las cartas de crédito, emitidas por Bancos de reputación internacional y extendidas en una moneda conocida y relativamente estable, pueden ser utilizadas con esta finalidad.

Hecha, pues, la aclaración de que emplearemos el término acreditivo también para las *letters of credit* (cartas de crédito) de acuerdo con la terminología norteamericana, podemos pasar a su clasificación.

IV. CLASIFICACION

Los acreditivos *(commercial letters of credit)* son tan flexibles como la ingeniosidad mental de los comerciantes. No existen condiciones de venta a las cuales no puedan ser adaptados. Es necesario tener en cuenta que su mecanismo puede ser referido a una variedad

infinita de combinaciones, y que las clasificaciones generales que se hacen sirven para ilustrar más bien que para limitar sus posibilidades de adaptación [1]. Es, pues, con esta finalidad ilustrativa que trataremos de reducir a algunas figuras principales las formas más usuales [2].

A. Acreditivos Revocables e Irrevocables

Es ésta la distinción fundamental. Cada acreditivo tiene que tener carácter revocable o irrevocable.

Existe acreditivo revocable cuando el Banco proporciona al beneficiario una declaración en virtud de la cual no surge para aquél ninguna obligación hacia este último. Se trata, pues, de una simple comunicación a título informativo, sin compromiso de ninguna especie.

Y por el contrario, en los acreditivos irrevocables no existe ninguna limitación con respecto del compromiso del Banco hacia el beneficiario.

Más adelante, tendremos oportunidad de considerar detenidamente las características esenciales de estas dos clases de acreditivos.

Conviene, sin embargo, hacer desde ahora una aclaración terminológica. En Europa, en los principales países del continente, y en Inglaterra, no se hace distinción entre un acreditivo irrevocable y un acreditivo confirmado, por un lado, ni entre un acreditivo revocable y uno no confirmado por el otro. Por lo tanto, de acuerdo con este criterio, cada acreditivo irrevocable es confirmado, y cada acreditivo revocable es no confirmado. En cambio, en los Estados Unidos se usa la palabra confirmado en su sentido literal y se entiende por ella que el Banco corresponsal asume la cogarantía del acreditivo. Desde luego, esto es únicamente posible cuando se trata de un acreditivo del tipo irrevocable. Existen, por lo tanto, en los Estados Unidos, acreditivos irrevocables confirmados y acreditivos irrevocables no confirmados.

En la República Argentina, se suele seguir la terminología y el concepto norteamericano, en favor del cual existen, a nuestro entender, muchos argumentos teóricos e idiomáticos.

---

[1] W. Ward, American Commercial Credits.

[2] Seguimos, en sus líneas generales, la clasificación de E. M. Cahn.

B. Distinciones de Acuerdo con Determinadas Características del Acreditivo

1) *Acreditivos documentados y acreditivos en blanco.*

La distinción parte de la existencia o no de determinadas condiciones a cumplirse al hacer uso del acreditivo.

Cuando se trata de un acreditivo documentado, las condiciones estipuladas pueden referirse a la entrega de documentos de varios tipos, como son los documentos que podemos denominar clásicos (conocimiento, póliza de seguro y factura) o bien, determinadas declaraciones, certificados de depósito, etc.

En los acreditivos en blanco, el importe en cuestión es puesto a disposición del beneficiario contra simple recibo o letra.

Los acreditivos documentados pueden también ser llamados condicionales, y los acreditivos en blanco incondicionales [1].

2) *Acreditivos con plazo de validez determinado y acreditivos sin plazo.*

En el primer caso, se fija una fecha determinada (agregando en su caso: *salvo revocación o modificación previa*); en el segundo caso, se establece que el acreditivo es válido hasta revocación, o no hay indicación alguna con respecto al plazo.

Generalmente, los Bancos exigen —en los acreditivos irrevocables— la fijación de un plazo, después del cual el compromiso del Banco caduca.

3) *Acreditivos que tienen por objeto una prestación y varias prestaciones.*

Podríamos llamarlos también acreditivos de prestación única y de prestaciones múltiples. La distinción se explica por su misma terminología.

Los de prestación múltiple se llaman en inglés *revolving credits*, los cuales a su vez pueden tener carácter no acumulativo y acumulativo. En los primeros. las distintas prestaciones deben ser efectuadas en un plazo determinado; en el acumulativo el saldo de los impor-

[1] La carta de crédito de viajeros en su forma especial y en su forma circular, puede ser considerada como perteneciente a la categoría de los acreditivos en blanco.

tes no utilizados puede ser agregado a las sumas disponibles en los plazos subsiguientes.

4) *Acreditivos divisibles e indivisibles.*

Si cada prestación puede ser efectuada en partes, se habla de acreditivo divisible; si la prestación debe hacerse en una sola vez, estamos frente a un acreditivo indivisible. Desde luego, esta distinción no debe confundirse con la que hemos contemplado en el punto que antecede.

5) *Acreditivos transferibles y no transferibles.*

Si el beneficiario del acreditivo es una determinada persona, el acreditivo es no transferible.

En la práctica, existen acreditivos en los cuales el beneficiario puede designar a otras personas como derecho-habientes a la prestación del Banco, en cuyo caso se trata de un acreditivo transferible.

6) *Acreditivos de caja y de aceptación.*

La distinción parte del carácter de la prestación del Banco.

En el acreditivo de caja, o sea en el que se utiliza mediante pago, el beneficiario recibe la prestación del Banco contra entrega de un simple recibo o de una letra a la vista (que, desde luego, pueden ser acompañados de documentos). El acreditivo de aceptación se utiliza mediante el giro de una letra (libranza) por el beneficiario, a un número determinado de días vista, contra el Banco acreditante. Este último aceptará la letra, retirando, dado el caso, los documentos que la acompañan.

Conviene aclarar desde ahora, que el Banco que negocia la letra documentada del beneficiario del acreditivo, puede efectuar esta operación tanto cuando se trata de un acreditivo de caja (letra a la vista) como cuando se trata de un acreditivo de aceptación (generalmente, letra a 90 días vista). Estas letras son giradas contra el Banco acreditante y la negociación se hace en base a varios factores que veremos en forma detallada más adelante. Lo que nos interesa por el momento en esta clase de acreditivos es la circunstancia de que —con las reservas que indicaremos a su tiempo— el Banco conserva el derecho regresivo hacia el beneficiario del acreditivo, en su calidad de girador de la letra. salvo el caso en que la letra esté munida de la cláusula *without recourse* (sin recurso) contra el girador.

Algunos autores hablan de *acreditivo de negociación* cuando el Banco acreditante se obliga de antemano, en forma irrevocable ante el beneficiario o todo tenedor de buena fe de la letra documentada, a aceptarla y respectivamente pagarla, siempre y cuando cumpla con las condiciones del acreditivo. Sin embargo, consideramos que esta denominación se refiere más bien a una modalidad particular con respecto de la negociación que puede presentarse tanto en el acreditivo de caja como en el de aceptación.

C. Distinciones de Acuerdo con Determinadas Particularidades que Pueden Presentarse en el Acreditivo

1) *Por la intervención de un segundo Banco.* (Este Banco será llamado Banco corresponsal).

a) COMO REPRESENTANTE.

En este caso, el Banco corresponsal no actúa por cuenta propia, pues todas sus actuaciones se rigen por las instrucciones recibidas del primer Banco, que llamaremos Banco ordenante.

El Banco ordenante, que en este caso ha asumido el compromiso ante el beneficiario (suponiendo que se trata de un acreditivo irrevocable), ocupa así la posición de Banco acreditante, pues con esta denominación indicamos el Banco que se obliga directamente hacia el beneficiario.

b) PARA ABRIR EL ACREDITIVO COMO BANCO ACREDITANTE.

Se trata del caso en que el vendedor pide que el acreditivo se abra por un Banco determinado o por un Banco establecido en su propio país. El comprador se dirigirá entonces a su Banco, pidiéndole que haga lo necesario para que el acreditivo se abra en la institución bancaria deseada.

En este caso, este segundo Banco asume el carácter de Banco acreditante, siendo el Banco ordenante mandante del segundo.

c) PARA CONFIRMAR EL COMPROMISO DEL BANCO ACREDITANTE.

Este caso se presenta cuando el vendedor no hace cuestión de quién sea el Banco acreditante, pero sí desea que al lado de éste, otro Banco (generalmente uno de su país) asuma un compromiso directo hacia él. Se trata, pues, de una especie de obligación por la cual el se-

gundo Banco garantiza los compromisos del primero, es decir, los *confirma,* convirtiéndose así en Banco confirmante.

Conviene tener presente que no es estrictamente necesario que los dos compromisos sean idénticos. Puede ser que el compromiso del primer Banco (Banco acreditante) tenga el carácter de acreditivo de caja o de aceptación, mientras que la obligación del segundo Banco (Banco confirmante) podrá asumir, por ejemplo, la forma de compromiso de negociación. A menudo, en la práctica, no es muy clara la posición asumida por el Banco confirmante.

Generalmente, la instrucción para confirmar es recibida por el segundo Banco de parte del primero, y no de parte del comprador. Desde luego, el primer Banco ha recibido las instrucciones correspondientes del comprador.

Por lo general, es el segundo Banco quien comunica al beneficiario la apertura del acreditivo por parte del Banco acreditante, agregando a la misma su propia confirmación.

d) PARA PONER EN CONOCIMIETO DEL BENEFICIARIO, LA APERTURA DEL ACREDITIVO DE PARTE DEL PRIMER BANCO.

En este caso, el segundo Banco suele dar traslado de la carta recibida del primero, agregando que no asume responsabilidad propia. Llamamos, en este caso, al segundo Banco *Banco notificador,* y si este Banco procede después al pago o a la negociación de la letra documentada, girada en virtud del acreditivo, lo llamamos *Banco pagador* o *Banco negociador,* teniendo siempre presente que efectúa estas operaciones sin estar obligado a ello.

Si el beneficiario recibe la comunicación de la apertura del acreditivo del corresponsal del primer Banco, se dice que el acreditivo es *specially advised* (avisado especialmente). Si recibe la comunicación directamente del Banco acreditante o del comprador, se habla de *circular credit* (acreditivo circular).

La negociación posterior, que es siempre una facultad y no una obligación del Banco que procede a la misma, puede ser efectuada por el Banco notificador (lo que generalmente será el caso cuando se trata de un acreditivo *avisado especialmente*), o por cualquier otro Banco.

2) *Por la moneda en que reza el acreditivo.*

Si la prestación del Banco tiene lugar en la moneda del país del beneficiario, se trata de un acreditivo en moneda local; en caso contrario, estamos frente a un acreditivo en moneda extranjera.

3) *Por la forma en que el Banco se reembolsa.*

Es una subdivisión de naturaleza práctica.

Si el Banco pagador debe dirigirse al Banco ordenante para rehacerse de su prestación, se habla de un acreditivo *simple;* cuando tiene que dirigirse a un tercer Banco para reembolsarse, estamos frente a un acreditivo de reembolso.

4) *Acreditivos de importación y de exportación.*

Algunos autores hacen esta distinción que, sin embargo, parece artificiosa, pues se trata de dos aspectos de una misma relación. Algunos defienden la diferenciación, diciendo que el acreditivo de importación es aquél que se pone a disposición del exportador en un Banco domiciliado en el país de importación, y que se trata de un acreditivo de exportación cuando el pago y la aceptación de la letra tienen lugar en un Banco del país del exportador, y desde luego, siempre por cuenta del importador. Sin embargo, esta distinción sugiere la idea de que existe una diferencia esencial entre ambos, mientras que en realidad se trata únicamente de una distinción en su *modus operandi.*

Huelga decir que varias de las formas del acreditivo mencionadas arriba pueden superponerse.

CAPÍTULO III

TECNICA DEL ACREDITIVO DOCUMENTADO

SUMARIO: I. Observaciones generales. — II. "Modus Operandi": A. Caso simple; 1) Fases: a) Apertura, b) Utilización, c) Liquidación; 2) Resumen; B. Caso complejo; 1) Fases: a) Apertura, b) Utilización, c) Liquidación: sus varias etapas; 2) Resumen. — III. Intervención de diferentes monedas. — IV. Operaciones vinculadas. — V. Documentos.

I. OBSERVACIONES GENERALES

La función principal del acreditivo irrevocable puede ser demostrada con un ejemplo sencillo.

Un exportador en Nueva York vende a un importador en Buenos Aires un producto bajo un contrato C. I. F. Por una de las condiciones del contrato, el importador se obliga a procurar de un Banco de Buenos Aires un acreditivo irrevocable a favor del exportador, acreditivo que deberá ser confirmado por un Banco de Nueva York. El importador se dirige, a tal efecto, a su Banco, pidiéndole la apertura de un acreditivo, insertando en el mismo determinadas condiciones de pago que, generalmente, son aquéllas que concuerdan con las que fueran estipuladas en el contrato de compra-venta. Es ésta la esencia de la transacción. Todo lo demás se refiere únicamente a la manera en la cual la operación debe ser ejecutada y a la forma que se da a los compromisos bancarios.

El Banco ha cumplido un acto muy sencillo: ha agregado, meramente, al compromiso del importador su propia promesa (y la de su Banco corresponsal en el país donde reside el exportador) de que una suma será pagada, siempre y cuando fueran cumplidas ciertas condiciones. Ocasionalmente puede presentarse el caso de que las partes convienen en que el Banco sustituya su promesa por aquélla del comprador, lo que sin embargo no es usual. Es importante hacer notar que el Banco no garantiza el cumplimiento de la obligación del comprador. El Banco se compromete, únicamente, a ejecutar un acto determinado, por ejemplo, pagar o aceptar una letra cuando el exportador (o sea el vendedor o beneficiario del acreditivo) cumple con ciertas condiciones.

El motivo que tiene el exportador para pedir esta promesa adicional reside, como es obvio, en la circunstancia de que considera que no se-

ría prudente basarse exclusivamente en la promesa del importador. Por lo tanto, insiste en el compromiso de un tercero sobre cuya responsabilidad financiera no existe duda alguna y que en la actualidad es casi siempre un Banco. Esto en cuanto se refiere a la razón de ser del acreditivo irrevocable.

Sin embargo, este razonamiento no explicaría el uso del acreditivo revocable, que sólo puede ser comprendido por las otras funciones que el mismo está llamado a cumplir. En efecto, es un método para movilizar el crédito y para transferir la financiación de determinadas transacciones comerciales a entidades que se ocupan particularmente de esta función específica y que son las más capacitadas para ello, a saber: los Bancos y el mercado de descuentos [1].

Cabe observar que la aplicación del acreditivo no se restringe necesariamente al comercio de mercaderías, ni al intercambio marítimo o internacional. Como ejemplos de su uso, en otros campos, podríamos mencionar los siguientes:

Acreditivo irrevocable utilizable contra entrega de certificados de obras ejecutadas;

Acreditivo irrevocable utilizable contra entrega de determinadas declaraciones, como ser: certificados de fabricación, peritajes, etc.;

Acreditivo irrevocable utilizable contra entrega de certificados de una patente, etc.

Sin embargo, en su gran mayoría, la institución se aplica en el comercio internacional y marítimo, razón por la cual la consideraremos con preferencia bajo este aspecto en el *modus operandi* que a continuación se analiza, y en general, en todo el curso de nuestro estudio.

II. "MODUS OPERANDI"

A. Caso Simple

1) *Fases*:

a) APERTURA.

Para simplificar la exposición del *modus operandi* de un caso sencillo de un acreditivo documentado, podemos seguir el desarrollo del Gráfico I, insertado al final de este Capítulo.

[1] H. N. Finkelstein, Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

La serie de transacciones que culminan en la apertura del acreditivo se inicia —generalmente— en el momento en que un importador y un exportador llegan a un entendimiento sobre una venta de mercaderías. A menudo, una de las condiciones de este contrato consiste en que el importador debe procurar un acreditivo de un Banco cuya identidad puede quedar especificada o no. Generalmente el contrato hace mención —en términos generales— de las condiciones que regirán para el acreditivo. Es ésta la fase que hemos llamado *preliminar* en el gráfico, y en la cual hemos supuesto que las partes contraen un contrato de compra-venta el 1/I/48.

Se inicia, luego, la primera etapa de la apertura del acreditivo, que consiste en el pedido que hace el importador (que llamaremos ordenante del acreditivo) a su Banco local (o Banco ordenante) en tal sentido. Por lo general, firmará un documento adicional en el cual se compromete al reembolso y que puede contener otras estipulaciones sobre comisiones, garantías, etc. La aplicación debe mencionar en forma detallada y exacta las condiciones bajo las cuales el acreditivo puede ser utilizado por el exportador [1].

Supongamos que el Banco acepta la operación propuesta y que firma los acuerdos respectivos con el importador el día 3/1/48. Luego, será menester llevar al conocimiento del exportador que el acreditivo ha sido abierto.

El Banco ordenante, que en este caso asume la posición de Banco acreditante, puede seguir para ello dos caminos: puede utilizar los servicios de un Banco corresponsal en el país del exportador, o bien avisar directamente al exportador. A su vez, la comunicación del Banco corresponsal al exportador puede asumir dos formas: o bien se trata de un aviso a título de simple información, o el Banco corresponsal tiene que garantizar el compromiso del Banco acreditante, en cuyo caso confirma el acreditivo. Si el Banco corresponsal no hace más que transmitir la notificación de apertura del acreditivo, éste tendrá carácter de Banco notificador. Si confirma al mismo tiempo el acreditivo, será Banco confirmante.

Hemos supuesto que el aviso de apertura del acreditivo sale de parte del Banco acreditante el 5/I/48, y llega (telegráficamente) al

[1] En el Anexo III de este trabajo se encuentra la reproducción de un formulario utilizado como convenio entre el Banco ordenante y su cliente, sobre la apertura del acreditivo, juntamente con determinadas condiciones generales que se suelen aplicar.

Banco notificador (y respectivamente confirmante) el 7/1/48, y que éste, a su vez, notifica (y respectivamente confirma) al exportador el 9/1/48. Hemos supuesto, igualmente, que si el aviso del Banco acreditante ha sido cursado directamente al exportador, también llega el 9/1/48.

Así, en esta primera etapa de la transacción tenemos ya debidamente establecidos los derechos y obligaciones de las partes intervinientes:

la relación entre importador y Banco acreditante,
la relación entre Banco acreditante y exportador; o, en su caso:
la relación entre importador y Banco acreditante,
la relación entre Banco acreditante y exportador,
la relación entre Banco notificador (respectivamente confirmante) y exportador.

Cuando el Banco acreditante ha abierto un acreditivo irrevocable, el exportador-beneficiario del acreditivo adquiere un derecho de esta naturaleza contra él. Cuando se trata de un acreditivo revocable, el beneficiario no obtiene derechos para con el Banco acreditante.

La carta de aviso es, meramente, una notificación del Banco acreditante o notificador al beneficiario de que el primero ha abierto el acreditivo, comunicando —generalmente— el Banco, en forma expresa, que su carta no crea obligación alguna para pagar o negociar la letra. Se considera, por lo general, que el Banco puede rehusar el pago o la negociación, sin aviso previo al beneficiario, independientemente de si existe una limitación expresa o no de su responsabilidad en este sentido.

b) UTILIZACIÓN.

Se inicia, luego, la segunda etapa de la transacción, consistente en la utilización del acreditivo.

El exportador, en posesión ya del aviso (respectivamente de la confirmación) de la apertura del acreditivo, puede proceder al embarque, seguro y todos los demás trámites necesarios para el despacho de las mercaderías. En el Gráfico, hemos supuesto que el exportador precisa un mes para los preparativos inherentes, y que la partida vendida se embarca el 9/II/48, y sale del puerto estadounidense el 10/II/48, para llegar al puerto de Buenos Aires el 5/III/48.

El exportador ha recibido de la Compañía de Navegación, al embarcar las mercancías, los conocimientos correspondientes; además,

al efectuar el seguro le fué entregada la póliza de seguro marítimo. Agrega a esos documentos su factura y una letra girada sobre el Banco acreditante por el importe del acreditivo, que corresponde al precio de las mercancías. Desde luego, puede agregar aún otros documentos, como ser: certificados de origen o de calidad, en un todo de acuerdo con lo especificado en el acreditivo. El exportador presenta todo este conjunto de documentos al Banco notificador (respectivamente confirmante) que le abonará el importe correspondiente si las condiciones del acreditivo se encuentran cumplidas. Si en su oportunidad, la apertura del acreditivo ha sido comunicada directamente por el Banco ordenante (que en este caso es Banco acreditante) al exportador, es también posible que éste negocie su letra documentada en su Banco local, que la adquirirá sobre la fe del compromiso del Banco acreditante, según constancia de la carta de aviso.

En el gráfico hemos supuesto que el exportador se ha desprendido de su letra documentada el 12/II/48, entregándola al Banco notificador (respectivamente confirmante) o a otro Banco local, según el caso, y que ha recibido así sin demora el importe del acreditivo, equivalente al precio de venta de las mercaderías. Hemos supuesto, igualmente, que estos Bancos mandan por la vía más rápida (vía aérea) la letra con documentos, al país de importación.

Así termina la segunda fase de la operación, en la cual el exportador —haciendo uso del acreditivo— ha entrado en posesión del importe de la venta.

c) LIQUIDACIÓN.

A la llegada de los documentos a Buenos Aires, se inicia la tercera fase de la operación. Si la letra documentada ha sido negociada por el Banco corresponsal del Banco acreditante (o sea por el Banco notificador, respectivamente confirmante) ésta será enviada directamente al Banco acreditante para que éste reembolse a su corresposal por el importe correspondiente. Si la letra documentada ha sido colocada en otro Banco local del domicilio del exportador, éste le enviará a su Banco corresponsal en el país del importador para que este último la presente a su vez al Banco acreditante para su reembolso.

En el gráfico, hemos supuesto que la letra con los documentos llega a poder del Banco local el 27/II/48 ó 1/III/48, respectivamente.

Falta todavía la liquidación entre el Banco acreditante y el importador-ordenante, que se efectuará de acuerdo con el convenio concertado al efecto en el momento de la apertura del acreditivo. Teniendo en cuenta que este arreglo no contempla una financiación ulterior de la operación, hemos supuesto que la entrega de los documentos al importador tiene lugar el 1/III/48, respectivamente 3/III/48.

2) *Resumen.*

Resulta, pues, que el importador entra en posesión de los documentos antes de la llegada a puerto del vapor transportador de las mercaderías, lo que le permite efectuar con comodidad todos los trámites necesarios para su ulterior pronto despacho y, por lo tanto, le será posible entrar en posesión de las mercaderías pocos días después de la llegada del vapor, por ejemplo, el 8/III/48. Es ésta la fase posterior de la operación.

Tanto el importador como el exportador han logrado así —en las modalidades características del acreditivo documentado— las seguridades recíprocas que buscaban: el exportador ha recibido el pago en el momento mismo en que se ha desprendido de los documentos representativos de las mercaderías y el importador ha encontrado una financiación adecuada de su compra, mientras su Banco ha tenido en el curso de la financiación una garantía comercial, involucrada en las mercaderías que han formado el objeto del contrato originario de compra-venta.

Cabe mencionar que el ejemplo esquematizado en el Gráfico I representa un caso relativamente sencillo de un acreditivo documentado. Una variante, muy interesante y bastante usada, consiste en la modalidad según la cual el Banco acreditante está establecido en el país de exportación y no en el país de importación. En este caso el Banco del importador, o sea el Banco ordenante, figura simplemente como mandante del Banco acreditante en el país del exportador, y es este último quien asume directamente los compromisos correspondientes hacia el exportador-beneficiario.

Por lo demás, el mecanismo de toda la operación es, con algunas pequeñas variantes, prácticamente idéntico al caso considerado.

B. Caso Complejo

1) *Fases*:

a) APERTURA.

En el Gráfico II, inserto al final de este Capítulo, hemos considerado un caso más complejo de desarrollo de un acreditivo documentado, haciendo intervenir en el mismo una tercera plaza. Hemos supuesto que un importador de Sud África compra mercaderías a un exportador argentino y que las condiciones de pago estipulan la apertura de un acreditivo irrevocable por un Banco de Londres, utilizable mediante giro de letras documentadas sobre este Banco, a 90 días vista.

El desarrollo se presenta, esquemáticamente, como sigue:

El importador sudafricano y el exportador argentino conciertan un contrato de compra-venta el 1/I/48.

El 3/I/48 el importador (ordenante) pide, y consigue de su Banco local, la apertura del acreditivo. El 5/I/48, el Banco local (Banco ordenante) pide a su Banco corresponsal en Londres, que en adelante llamaremos Banco acreditante, la apertura del acreditivo. Este Banco, a su vez, manda el aviso correspondiente a su Banco corresponsal en la Argentina el 7/I/48. Este último da traslado de las comunicaciones recibidas al exportador, simplemente a título informativo, en cuyo caso figura como Banco notificador, o bien confirma al mismo tiempo el acreditivo, en cuyo caso actúa como Banco confirmante. Puede ser también que tanto el Banco local en África del Sud, como el Banco acreditante, manden el aviso correspondiente, directamente al exportador. En todos los casos, suponemos que el 9/I/48, este último tiene ya conocimiento de la existencia del acreditivo.

Termina aquí la primera fase de la transacción con todas las relaciones de las varias partes intervinientes en ella claramente establecidas:

la relación entre importador y Banco ordenante;

la relación entre Banco ordenante y Banco acreditante;

la relación entre Banco acreditante y Banco notificador (respectivamente Banco confirmante);

la relación entre Banco acreditante y exportador;

la relación entre Banco notificador (respectivamente confirmante) y exportador.

b) UTILIZACIÓN.

El exportador necesita un mes para la preparación del embarque, que se efectúa el 8/II/48 y el 9/II/48 sale la mercadería vendida del puerto de Buenos Aires para llegar un mes más tarde al puerto sudafricano.

El 11/II/48, el exportador presenta al Banco notificador (respectivamente confirmante) una letra girada a 90 días vista, acompañada de los documentos indicados en el acreditivo. El Banco negocia esta letra documentada y paga al exportador su valor actual. Luego, ya en poder de la letra documentada, envía la misma al Banco acreditante. Cuando se trata de un acreditivo en el cual el Banco acreditante se ha comprometido ante el beneficiario o todo poseedor de buena fe de la letra documentada a honrar la misma, es también posible que el exportador negocie su letra documentada en otro Banco de su país. En este caso, este último Banco la enviará a su propio Banco corresponsal en Londres para que éste a su vez la presente al Banco acreditante. En cualquiera de los casos, hemos supuesto que la letra documentada sale de la República Argentina el 13/II/48 y llega a Londres el 22/II/48.

Podemos considerar que aquí termina la segunda fase de la operación, ya que el exportador ha hecho uso del acreditivo y ha entrado en posesión del importe del mismo, quedando así saldado el precio de la venta.

c) LIQUIDACIÓN.

Se inicia así, la tercera fase de la transacción, que a su vez puede ser subdividida en tres etapas, ya que en el caso que contemplamos los trámites son más numerosos y el plazo que abarca más largo.

Primera Etapa

Si es el Banco acreditante quien recibe directamente la letra documentada, procederá como sigue:

aceptará la letra el 23/II/48, con vencimiento al 21/V/48;

retendrá los documentos acompañantes de la letra;

debitará la *cuenta aceptación* del Banco ordenante, valor 23/II/48;

descontará la letra el 23/II/48, o más tarde, según sea la posición de la cuenta del Banco notificador (respectivamente confirmante), o bien la guardará en cartera por cuenta de este Banco. Si

el Banco acreditante tiene una liquidez suficiente, descontará la letra con sus propios fondos; en caso contrario recurrirá al mercado de descuentos.

Si es el Banco corresponsal inglés del Banco negociador argentino quien presenta la letra documentada al Banco acreditante, la primera institución procederá del siguiente modo:

presentará la letra al Banco acreditante para obtener la aceptación, el 23/II/48;

dejará los documentos acompañantes en poder del Banco acreditante;

descontará el 23/II/48, o más tarde, según sea la posición de la cuenta del Banco negociador argentino, o bien guardará la letra aceptada en cartera, por cuenta de este último. Si el Banco corresponsal inglés tiene una liquidez suficiente, descontará la letra con sus propios fondos; de no ser así, recurrirá al mercado de descuentos.

De este modo termina la primera etapa de la tercera fase de la operación, que consiste en la aceptación de la letra contra entrega de los documentos, como así también en el arreglo de las cuentas entre los varios Bancos que intervienen en la operación.

Segunda Etapa

Se inicia la segunda etapa de la tercera fase, cuando el Banco acreditante envía los documentos al Banco ordenante. Hemos supuesto que ellos salen de Londres el 24/II/48 y llegan a Sud África el 3/III/48. Existe, también, la modalidad de que el Banco notificador (respectivamente confirmante) argentino, envíe un ejemplar de los documentos directamente al Banco local sudafricano, enviando los otros ejemplares conjuntamente con la letra al Banco acreditante. Se hace esto para ganar tiempo y, en nuestro esquema, hemos supuesto que llegan a poder del Banco local sudafricano el 25/II/48.

Suponiendo que, de acuerdo con lo convenido en el momento de la apertura del acreditivo, el Banco ordenante está dispuesto a entregar los documentos al importador, dejando subsistente su deuda en *cuenta aceptación*, aquél se desprenderá de los documentos a favor del importador el 5/III/48 (o el 27/II/48, según el caso)

debitando la *cuenta aceptación* por el importe de la letra, valor 23/II/48.

Termina así la segunda etapa de la tercera fase, que consiste en la entrega de los documentos al importador y en la liquidación provisoria de cuentas entre Banco ordenante e importador-ordenante.

Etapa Intermedia

Es ésta la fase que corresponde a la recepción material de las mercaderías. En efecto, hemos visto que el vapor transportador de las mercaderías ha llegado el 9/III/48 y que el importador ha entrado en posesión de los documentos representativos el 5/III/48 (respectivamente el 27/II/48). Tiene, pues, tiempo suficiente para ocuparse de los trámites necesarios para el pronto despacho a plaza de las mercaderías compradas. En el gráfico hemos supuesto que la recepción se realiza el 11/III/48.

Tercera Etapa

Es ésta la etapa que corresponde a la liquidación definitiva, que consiste para el Banco acreditante en el pago de su aceptación, con vencimiento al 21/V/48. A tal efecto, debitará la cuenta del Banco ordenante sudafricano, y acreditará su *cuenta aceptación*, ambas partidas con valor al 21/V/48.

Para el Banco ordenante, la liquidación definitiva consiste en el débito de la cuenta del importador contra el crédito de su *cuenta aceptación*, igualmente con valor 21/V/48.

2) *Resumen.*

El procedimiento seguido ha tenido los siguientes resultados:

El importador ha recibido los documentos antes de la llegada en puerto de las mercaderías, de manera que puede efectuar —cómodamente— los trámites de despacho.

El acreditivo documentado ha ofrecido las seguridades recíprocas buscadas por el importador y el exportador: el exportador ha recibido su pago en el mismo momento en que ha entregado los documentos representativos de las mercaderías, mientras que los intereses del importador son salvaguardados en la medida en que lo permiten la veracidad y autenticidad extrínseca de los documentos.

Por otra parte, el importador ha encontrado una financiación adecuada de su compra, por un plazo bastante largo, ya que el pago al exportador se ha efectuado el 11/II/48, mientras que el

importador no tendrá que desembolsar nada para pagar a su Banco antes del 21/V/48.

La financiación de la operación ha sido efectuada por el mercado de descuentos londinense (del cual forman parte el Banco acreditante como también el Banco corresponsal inglés del Banco negociador argentino), porque el Banco acreditante no da —en principio— otra cosa que su aceptación, y un descuento eventual posterior por parte de él es una operación completamente facultativa.

En cuanto a la garantía eventual para la obligación asumida por el Banco acreditante en concepto de aceptación, y con respecto a la cual el Banco ordenante sudafricano responde, y en cuanto al compromiso del importador ante este último, en concepto de su débito en *cuenta aceptación*, los arreglos correspondientes dependerán de la situación de relativa solvencia de las partes, y son ajenas al acreditivo en sí.

Del ejemplo dado, surge claramente la importancia que tiene la intervención de la plaza de Londres en la operación. Teóricamente, sería posible que el exportador argentino girase una letra a 90 días vista con documentos sobre el Banco local sudafricano, que en este caso actuaría como Banco acreditante. Pero los inconvenientes se presentarían en el momento de la negociación de la letra, ya que el Banco local sudafricano es menos conocido que el Banco londinenense y la letra se giraría, posiblemente, en libras sudafricanas, moneda que es mucho menos corriente, desde luego, que la libra esterlina inglesa. Además, tratándose de letras a 90 días vista, la tasa de descuento en Sud África sería, probablemente, más elevada que la de Londres. En síntesis, todos estos factores tendrían como consecuencia que el exportador argentino vendría a recibir un equivalente más reducido cuando negociara una letra documentada de esta índole.

III. INTERVENCION DE DIFERENTES MONEDAS

El problema del acreditivo documentado, en su fase de utilización y/o liquidación, se complica enormemente por la intervención de diferentes monedas, correspondientes a los países del importador y exportador y hasta de algún tercer país.

Partiendo de nuestro primer gráfico, podemos suponer que la venta se cotiza en dólares norteamericanos o bien en pesos argentinos.

Si la venta se ha efectuado en dólares, el acreditivo tendrá que ser abierto en la misma moneda, de manera que el exportador recibirá el pago en dólares en el momento de entregar los documentos, es decir, en el momento de la utilización del acreditivo. Para él no surge entonces ningún problema de cambio. El problema se presenta para el importador al producirse la liquidación entre el Banco ordenante argentino y el importador. En efecto, puesto que el pago por el Banco estadounidense ha sido efectuado en dólares, será necesario que el Banco ordenante haga el reembolso en esta moneda. Esto significa que el importador argentino tendrá que reembolsar, a su vez, a su Banco local en la misma moneda. Si el importador tuviera a su disposición dólares, podría, desde luego, usarlos para pagar al Banco ordenante, pero lo más común es que no los tenga y necesite adquirirlos, cosa que en la práctica se hace mediante una operación de adquisición de cambio a efectuarse en el mismo Banco ordenante.

Resulta, pues, que en el caso supuesto, sería el importador quien correría con el riesgo de cambio, porque existe el peligro de que entre el momento en que ha contratado con el exportador, o sea el 1/I/48, y el momento de la liquidación, que coincidiría con la fecha de la adquisición de dólares —que es el 1/III/48—, el precio del dólar haya subido.

Cabe señalar que este riesgo de cambio puede ser reducido, y hasta eliminado del todo, si en el país del importador existe un mercado de cambios a término que permita concertar operaciones de cambio para liquidaciones futuras. Tratándose en el caso supuesto de la plaza de Buenos Aires podemos afirmar que esto es, efectivamente, posible.

Supongamos, ahora, que la venta ha sido contratada en pesos argentinos, en cuyo caso el acreditivo será abierto en esta moneda. En tal caso el exportador norteamericano, utilizando el acreditivo, recibirá del Banco de su país el pago en esta moneda. Puede ser que tenga alguna aplicación para el importe en pesos argentinos en cuestión; lo más común es, sin embargo, que prefiera recibir el pago en la moneda de su propio país, de manera que efectuará en el mismo momento del pago una venta de cambio de pesos argentinos contra dólares, operación que en la práctica se hace con el mismo Banco pagador.

El Banco que ha pagado los pesos (Banco pagador), tendrá que ser reembolsado, desde luego, por el Banco ordenante argentino, que a su vez debe ser reembolsado por el importador. Aquí ya no se pre-

senta ningún problema de cambio para el importador, pues paga a su Banco local en su propia moneda y este último reembolsa al Banco pagador en idéntica forma.

Vemos, pues, que en este caso es el exportador quien corre con el riesgo de cambio, porque existe el peligro de que entre el momento en que ha contratado con el importador, o sea el I/I/48, y el momento de la utilización del acreditivo, que coincidiría con la fecha de la venta de los pesos, que es el 12/II/48, el precio del peso haya bajado. Aquí también, el riesgo de cambio puede ser reducido o eliminado si en el país del exportador existe un mercado de cambios a término que permita concertar operaciones de cambio para liquidaciones futuras.

Llegamos así a una conclusión que es evidente: cuando se vende en la moneda del país del exportador, el importador es quien corre el riesgo de cambio, y viceversa. Y lo interesante para nuestro estudio es que este problema de cambio se vincula íntimamente con la utilización (respectivamente liquidación) de la operación del acreditivo.

Contemplemos, ahora, el caso algo más complejo de la intervención de una tercera moneda, siguiendo a tal efecto el Gráfico II.

Podemos suponer que el exportador argentino ha vendido al importador sudafricano en libras esterlinas. Supongamos, también, que ni el importador tiene a su disposición libras esterlinas, con las cuales podría pagar su deuda, ni el exportador tiene aplicación para las libras esterlinas que recibe; en otras palabras, las dos partes tendrán que convertir las libras esterlinas en la moneda de sus respectivos países; el exportador, para recibir pesos argentinos y el importador, para comprar libras esterlinas con sus libras esterlinas sudafricanas.

En tal caso el exportador argentino negociará una letra documentada a 90 días vista, extendida en libras esterlinas. El Banco argentino que adquiere esta letra efectúa, pues, una operación de cambio, y paga al exportador su equivalente en pesos argentinos. En la fijación del cambio el Banco adquirente tomará en cuenta el cambio de la libra esterlina t. t. (transferencia telegráfica), la duración del viaje de la letra documentada de Buenos Aires a Londres, los intereses correspondientes a los 90 días que correrán desde el día en que el Banco acreditante acepte la letra hasta el día del pago, la tasa de descuento londinense, los gastos, etc.

Lo esencial es que el Banco negociador en Buenos Aires paga al

exportador en pesos argentinos y recibe a su vez el reembolso del Banco londinense en libras esterlinas.

A su vez el Banco de Londres tendrá que ser reembolsado por el Banco ordenante sudafricano, cuando venza la letra aceptada por el primero, reembolso que se hará extensivo al Banco ordenante en su relación con el importador.

Hemos visto que tanto el Banco local sudafricano, en los libros del Banco de Londres, como el importador sudafricano, en los libros del Banco ordenante, han sido debitados provisoriamente en *cuenta aceptación*. Será, sin embargo, necesario hacer efectivo este importe, que siempre reza en libras esterlinas, en el momento en que vence la aceptación del Banco de Londres, que es el 21/V/48.

Será, pues, en esta fecha, que el importador sudafricano tendrá que adquirir en su Banco local, contra pago en libras esterlinas sudafricanas, la suma de libras esterlinas que el Banco local tendrá que remitir al Banco de Londres para que éste pueda hacer frente al pago de la aceptación que vence.

Para finalizar digamos, pues, que en el caso contemplado, tanto el exportador como el importador corren con un riesgo de cambio. Efectivamente, el contrato de compra-venta ha sido efectuado el 1/I/48, en libras esterlinas. El exportador negocia su letra documentada el 11/II/48, y corre —en consecuencia— con el peligro de que en este lapso la libra esterlina haya bajado con relación al peso argentino. Por su parte, el importador sudafricano liquida la operación el 21/V/48 y existe entonces la posibilidad de que en este intervalo, que corre desde el 1/I/48, la libra esterlina suba con relación a la libra esterlina sudafricana.

Podemos repetir aquí, también, que si en las dos plazas mencionadas existe un mercado de cambios a término, los riesgos mencionados pueden ser reducidos o eliminados. Aquí podría anticiparse también la conclusión a que llegamos más arriba: si el importador y el exportador contratan en la moneda de un tercer país, ambos corren el riesgo de cambio correspondiente.

La íntima interdependencia que tiene este problema de cambios con el acreditivo reside en la circunstancia que, con frecuencia, su apertura es únicamente factible cuando las partes se ponen de acuerdo sobre esta tercera moneda, ya que la concertación de la operación de compra-venta en una de las monedas de las partes contratantes difi-

cultaría o encarecería enormemente la negociabilidad de la letra documentada, derivada de este contrato de compra-venta.

IV. OPERACIONES VINCULADAS

De acuerdo con el criterio adoptado por nosotros, el acreditivo se refiere al compromiso asumido por el Banco acreditante ante el beneficiario. Consideramos, por lo tanto, todas las demás operaciones de crédito que pueden ser efectuadas al margen del acreditivo propiamente dicho, como transacciones económicamente vinculadas al mismo, pero —por lo demás— ajenas a la esencia del acreditivo. Las operaciones a las cuales nos referimos pueden ser efectuadas tanto en ocasión de la apertura del acreditivo como en la de su utilización y liquidación.

a) EN OCASIÓN DE LA APERTURA DEL ACREDITIVO.

Cuando el Banco ordenante concierta con su cliente el convenio de apertura de acreditivo, puede establecerse que esta operación se realiza en una forma tal, que se concede al cliente un plazo determinado para el reembolso del pago que se va a efectuar en virtud del acreditivo. Es decir, que el cliente no tendrá que pagar inmediatamente el importe íntegro correspondiente. El Banco quedará facultado, desde luego, para establecer determinadas garantías si así lo considera conveniente. Nos remitimos al formulario inserto en el Anexo III, que reproduce la convención entre el Banco y su cliente, en cuyas *condiciones generales* figuran cláusulas referentes a la garantía. Así se establece que las mercaderías correspondientes a los documentos recibidos quedarán afectadas en prenda y garantía a favor del Banco.

b) EN OCASIÓN DE LA UTILIZACIÓN DEL ACREDITIVO.

Por la aplicación de la *red clause* (cláusula roja), cuyo sentido se explica en el Capítulo VII de este trabajo, el beneficiario puede recibir del Banco pagador o negociador, anticipos a cuenta de la entrega de documentos que efectuará más adelante, en virtud del acreditivo abierto a su favor.

c) EN OCASIÓN DE LA LIQUIDACIÓN DEL ACREDITIVO.

Existen aquí, también, una serie de modalidades que permiten que el ordenante del acreditivo postergue la liquidación efectiva del

mismo, mediante operaciones de crédito que puede concertar con el Banco ordenante. El procedimiento del *trust receipt* (recibo de confianza), por ejemplo, permite que el ordenante-destinatario de la mercadería entre en posesión de la misma, sin desembolsar de inmediato el importe abonado por su Banco.

Por constituir todos estos procedimientos operaciones con caracteres y fisonomía propios, nos limitamos a señalarlas someramente por la relación que pueden tener con el acreditivo.

V. DOCUMENTOS

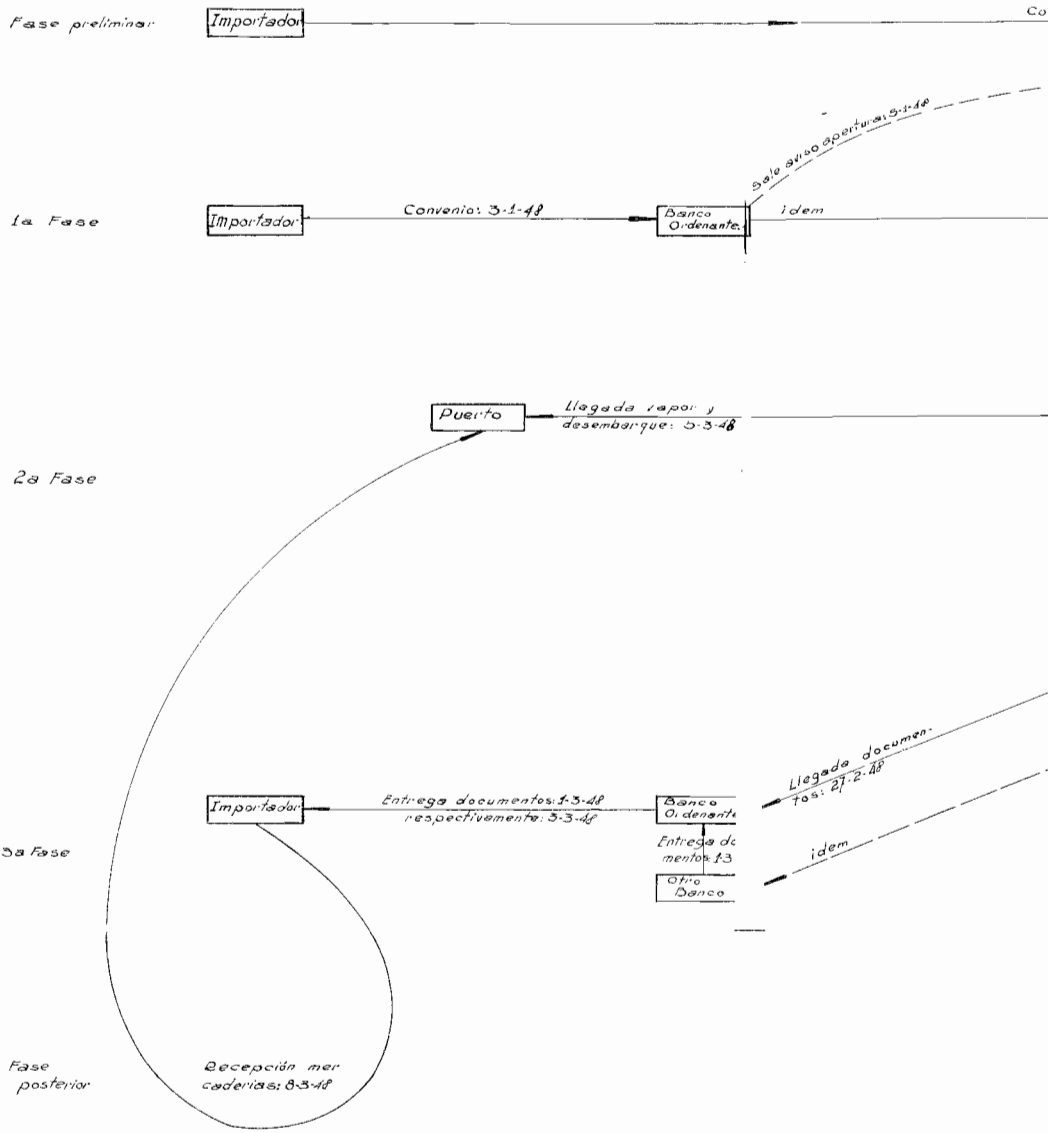
El problema de los documentos a entregarse en virtud del acreditivo documentado se encuentra íntimamente relacionado con la técnica del mismo.

Esta cuestión tiene un doble aspecto:

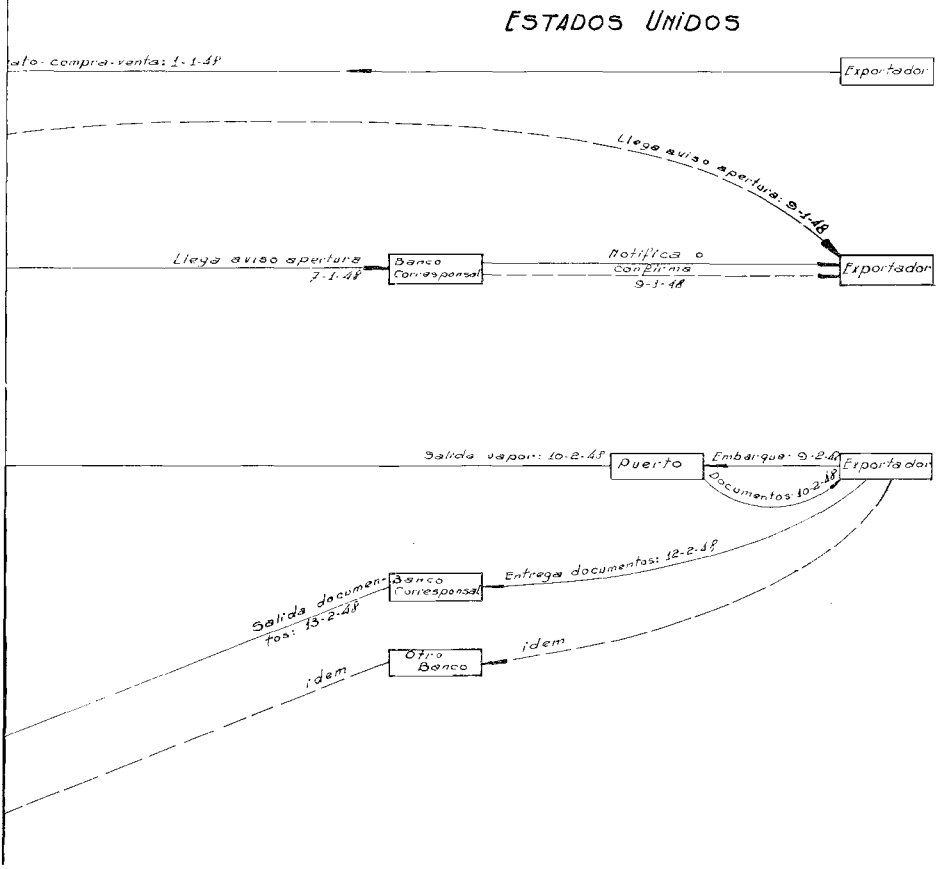
a) El beneficiario debe ajustar el contenido de sus documentos a los términos del acreditivo;
b) El Banco, cualquiera sea el lugar que ocupe —pagador o negociador, acreditante u ordenante— tiene la obligación ante sus respectivos mandantes de rehusar todo documento que no esté conforme con los términos precisos de las instrucciones recibidas.

Sin embargo, ya que en el Capítulo anterior hemos estudiado las distintas formas del acreditivo y considerando que en los capítulos que siguen se hará un breve examen de carácter jurídico, y se contemplará el alcance de las reglamentaciones, creemos que el estudio de los documentos en un capítulo especial, facilitará su comprensión y estará más de acuerdo con las exigencias de una buena metodización. (Véase Capítulo VI).

GRAFICO Nº1: DESARROLLO ESQUE



ATICO DEL ACREDITIVO DOCUMENTADO (Caso simple)



REFERENCIAS

IMPORTADOR: Ordenante del acreditivo.-

EXPORTADOR: Beneficiario del acreditivo.-

BANCO LOCAL DEL PAIS IMPORTADOR: Banco Ordenante.-

BANCO LOCAL DEL PAIS EXPORTADOR: Banco Corresponsal; puede ser Banco Notificador o Cada uno de estos bancos, puede

GRAFICO Nº 2: DESARR

REPUBLICA ARGENTINA

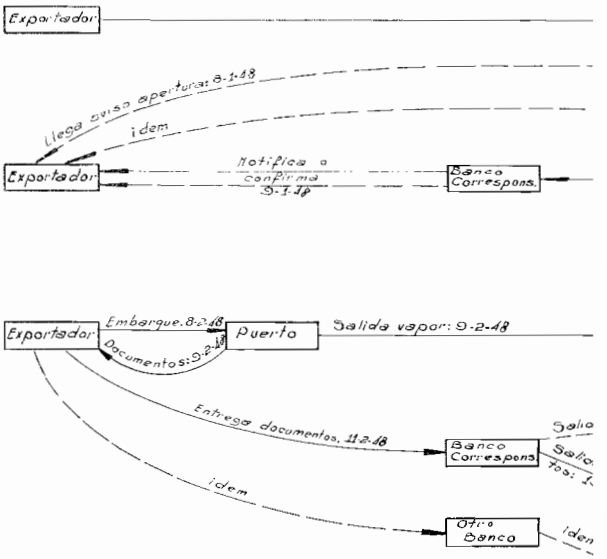
Fase preliminar.-

1a. Fase.-

2a. Fase.-

3a. Fase.- (1a. etapa)

3a. Fase.- (2a. etapa)



REFERENCIAS

IMPORTADOR: Ordenante del acreditivo.-

EXPORTADOR: Beneficiario del acreditivo.-

BANCO LOCAL del PAIS IMPORTADOR: Banco Ordenante.-

BANCO DE LONDRES: Banco Acreditante.-

BANCO LOCAL del PAIS EXPORTADOR: Banco Correspons. puede ser: Banco Notifica o Banco Confirm

LLO ESQUEMATICO DEL ACREDITIVO DOCUMENTADO

LONDRES — AFRICA SUD

Contrato compra-venta: 1-1-48

Salio barco hoy fecha: 5-1-48

Salio aviso apertura 5-1-48

Aviso apertura: 1-1-48

Banco de LONDRES

Debito apertura: 5-1-48

Banco Ordenante

Convenio: 3-1-48

Llegada vapor y desembarque: 3-3-48

Puerto

documentos: 13-2-48

documentos 48

Llegada documentos 23-2-48

Banco de LONDRES

Entrega documentos: 23-2-48

Idem

otro banco inglés

Acepta letra: 23-2-48

Retira documentos 23-2-48

Debita "Cta aceptación" del Bco Ordenante, valor: 23-2-48

Puede descontar letra el 23-2-48, o más tarde, según posición "Cuenta Banco Ordenante"

Presenta letra para obtener aceptación 23-2-48

Deja documentos en poder Banco de Londres: 23-2-48

Puede descontar letra el 24-2-48, o mas tarde, segun posición "Cuenta otro Banco"

Llegada documentos: 25-2-48

Banco de LONDRES

Salida documentos: 24-2-48

Llegada documentos: 3-3-48

Banco Ordenante

Entrega documentos: 5-3-48

Entrega documentos: 27-2-48

Debita Cta Aceptación Importador, valor: 25-2-48

Fase intermedia

3a Fase (Ejemplo)

Banco de LONDRES

Paga aceptación 21-5-48

Debita Cta. Bco. Ordenante: 21-5-48

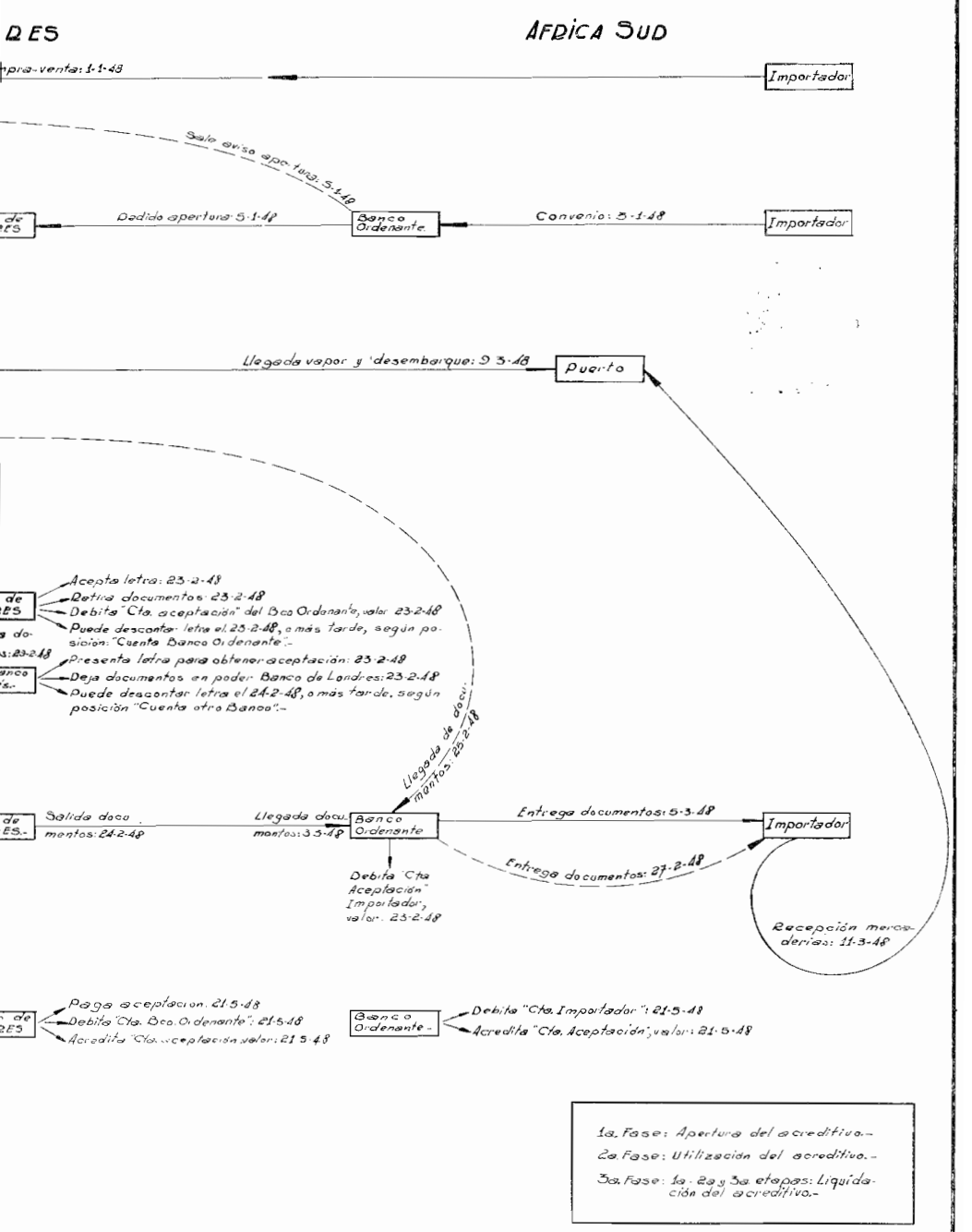
Da parte Cta aceptación valor: 21-5-48

Banco Ordenante

Debita "Cta. Importador": 21-5-48

Acredita "Cta. Aceptación", valor

1a. Fase: Ejem


RES
AFRICA SUD
pra-venta: 1-1-48
Importador
Sale aviso apertura: 5-1-48
de
ES
Pedido apertura: 5-1-48
Banco Ordenante
Convenio: 5-1-48
Importador
Llegada vapor y desembarque: 9-3-48
Puerto
Acepta letra: 23-2-48
Retira documentos: 23-2-48
Debita "Cta. aceptación" del Bco Ordenante, valor 23-2-48
Puede descontar letra el 23-2-48, o más tarde, según posición: "Cuenta Banco Ordenante".-
Presenta letra para obtener aceptación: 23-2-48
Deja documentos en poder Banco de Londres: 23-2-48
Puede descontar letra el 24-2-48, o más tarde, según posición "Cuenta otro Banco".-
Llegada de documentos: 25-2-48
Salida documentos: 24-2-48
Llegada documentos: 3-3-48
Banco Ordenante
Entrega documentos: 5-3-48
Importador
Entrega documentos: 27-2-48
Debita "Cta Aceptación" Importador, valor: 23-2-48
Recepción mercaderías: 11-3-48
Paga aceptación: 21-5-48
Debita "Cta. Bco. Ordenante": 21-5-48
Acredita "Cta. aceptación valor: 21-5-48
Banco Ordenante
Debita "Cta. Importador": 21-5-48
Acredita "Cta. Aceptación", valor: 21-5-48
1a. Fase: Apertura del acreditivo.-
2a. Fase: Utilización del acreditivo.-
3a. Fase: 1a. 2a y 3a etapas: Liquidación del acreditivo.-

CAPÍTULO IV

CONSIDERACIONES JURIDICAS

SUMARIO: I. Observaciones generales. — II. Influencia del acreditivo sobre el contreto originario. — III. Relación entre comprador-ordenante y Banco-ordenante. — IV. Relación entre Banco-acreditante y vendedor-beneficiario: A. Acreditivo revocable e irrevocable; 1) Acreditivo revocable; 2) Acreditivo irrevocable; a) Carácter de la relación jurídica entre Banco acreditante y beneficiario, b) Varias teorías para explicar el carácter del compromiso del Banco acreditante ante el beneficiario; B. Distinciones de acuerdo con determinadas características del acreditivo; C. Distinciones de acuerdo con determinadas particularidades que pueden presentarse en un acreditivo. — V. Incidentes jurídicos en el desarrollo de un acreditivo: A. Generalidades; B. Quiebra; 1) Caso de un acreditivo irrevocable; 2) Caso de un acreditivo irrevocable confirmado; 3) Caso de acreditivo favorable; C. Embargo: 1) Caso de embargo de las mercaderías; 2) Caso de embargo con terceros. — VI. Cuestiones de derecho internacional privado; A. Generalidades; B. Formas de los documentos; C. Contenido de los documentos.

I. OBSERVACIONES GENERALES

A pesar de que este estudio tiene un carácter técnico-económico, será indispensable prestar cierta atención a determinadas consideraciones jurídicas a que da lugar el acreditivo documentado, para poder después valorar mejor los riesgos inherentes a esta figura, para las partes que intervienen en el mismo.

En vista de que la mayoría de los trabajos se han dedicado con preferencia al aspecto jurídico del acreditivo, podemos limitarnos a indicar las principales conclusiones a que han llegado.

Hemos notado antes que en el acreditivo intervienen siempre, por lo menos, tres personas: los dos contratantes originarios, de los cuales uno —el ordenante— hace abrir por su Banco a favor del otro —el beneficiario— un acreditivo, y este Banco. Puede existir, desde luego, una interposición de varias otras personas o instituciones, pero la figura básica es la que acabamos de señalar.

Dijimos también, que el acreditivo se refiere a la relación Banco-beneficiario; la relación ordenante - Banco puede establecerse sobre la base de una concesión de crédito o sin ella.

De acuerdo con la intención de las partes, ya consagrada por el

uso, el resultado buscado en toda esta estructura consiste en que el compromiso del Banco hacia el exportador-beneficiario es independiente de la relación existente entre el importador y el exportador por una parte, y de la que hay entre el importador-ordenante y el Banco por la otra.

Cuando se contempla este resultado en conexión con la interdependencia entre los distintos actos, no puede negarse la existencia de una cierta anomalía [1]. En efecto, la finalidad del acreditivo irrevocable es regularizar y asegurar el pago de un determinado precio de compra. Su apertura ha sido estipulada en el contrato de compra-venta, se efectúa por mandato del comprador y se ejecuta por su cuenta y para su liberación. Falta, pues, explicar jurídicamente por qué —a pesar de esta interdependencia íntima— las partes intervinientes se encuentran entre sí en una relación independiente.

El legislador no ha contemplado esta situación y la jurisprudencia lo hace en forma indecisa e incompleta. Hay actualmente una uniformidad bastante grande con respecto del funcionamiento del acreditivo irrevocable, demostrada por la concordancia esencial que existe entre las distintas Reglamentaciones (véase Capítulo V). Pero no es posible decir lo mismo con respecto de la teoría jurídica que procura encontrar una explicación para estas relaciones, pues casi todas ellas se basan sobre una construcción distinta.

Es indudable que entre el contrato de compra-venta, el contrato del Banco con el comprador y el compromiso del Banco ante el vendedor, existe una relación económica. Se sostiene que entre estas tres convenciones falta una causalidad puramente jurídica; sin embargo, se puede sostener que cada una de las convenciones precedentes constituye el motivo para la siguiente, o que el contrato entre el Banco y el comprador es la causa de la convención entre el Banco y el vendedor.

II. INFLUENCIA DEL ACREDITIVO SOBRE EL CONTRATO ORIGINARIO

La inclusión de la condición de apertura de un acreditivo en el contrato de compra-venta se refiere a la obligación del comprador de pagar al vendedor.

El principal problema que se presenta aquí, es el de saber si el vendedor —en el caso de no recibir pago por medio del acreditivo—

[1] Seguimos en esta parte a P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.

podrá dirigirse nuevamente al comprador para que éste le pague el precio de la venta.

Cuando se trata de un acreditivo revocable no existe duda al respecto, y el comprador quedará siempre responsable.

Cuando estamos frente a un acreditivo irrevocable, sea de caja o de aceptación, habrá que establecer siempre cuál ha sido la intención de las partes. Es muy posible que ellos deseen que subsista la obligación del comprador, pero puede ser también que entiendan que el comprador queda liberado una vez que el acreditivo ha sido abierto. En el primer caso, el vendedor tendrá mayor garantía porque dispondrá —aparte de su crédito contra el comprador— de otro derecho contra el Banco. Generalmente será ésta la intención de las partes, porque lo que busca el vendedor es recibir, aparte de su crédito contra el comprador, otro deudor de mayor solvencia.

Llegamos, pues, a la conclusión de que el acreditivo irrevocable cumple una función de pago y una función de garantía, mientras que el acreditivo revocable llena únicamente una función de pago [1].

III. RELACION ENTRE COMPRADOR-ORDENANTE Y BANCO ORDENANTE

En general, se considera que existe aquí un contrato de mandato, que tiene, además, carácter de delegación.

Otros piensan que existe estipulación a favor de terceros.

IV. RELACION ENTRE BANCO ACREDITANTE Y VENDEDOR-BENEFICIARIO

Esta relación será distinta según la forma del acreditivo de que se trata. Por lo tanto, será necesario contemplar las varias formas del acreditivo de acuerdo con la clasificación adoptada en el Capítulo III [2].

[1] La conclusión opuesta a que llega E. M. Cahn (Het Accreditief) nos parece equivocada, salvo que se deba a un error de imprenta.

[2] Seguimos, en sus líneas generales, el razonamiento de E. M. Cahn, Het Accreditief.

A. Acreditivo Revocable e Irrevocable

1) *Acreditivo revocable.*

Aquí no existe compromiso alguno de parte del Banco.

Al respecto es interesante citar el artículo 4 del Reglamento Internacional, que dice:

El crédito revocable no constituye un vínculo jurídico entre el Banco y el beneficiario. Por consiguiente, puede ser modificado o anulado sin que el Banco tenga la obligación de avisar de ello al beneficiario. Cuando un crédito de esta naturaleza haya sido transmitido a un corresponsal o a una sucursal, la modificación o la anulación no tendrá efecto sino a partir del momento de la recepción del aviso de modificación o anulación por dicho corresponsal o sucursal cerca del o de la cual era utilizable el crédito.

2) *Acreditivo irrevocable.*

a) CARÁCTER DE LA RELACIÓN JURÍDICA ENTRE BANCO ACREDITANTE Y BENEFICIARIO.

Para apreciar debidamente la naturaleza de esta relación es menester tener presente que:

El mandato al Banco no tiene por fin la ejecución del contrato de compra-venta, ni el Banco se obliga a ello, sino que sólo se compromete a la ejecución de una prestación determinada bajo ciertas condiciones. A menudo el Banco no conoce el contrato de compraventa; sólo sigue las instrucciones recibidas y, por ende, se obliga en forma completamente independiente;

La obligación del Banco de pagar es previa a la del comprador, de manera que su compromiso no tiene carácter subsidiario;

En general, el Banco no puede invocar el contrato de compraventa.

La consecuencia de todo esto es que el compromiso del Banco subsiste a pesar de que éste nace después de la obligación del comprador, y aún si éste, por cualquier razón, no tuviera ya la obligación de pagar; hasta en el caso de una quiebra del comprador, el Banco tendría que cumplir con su promesa.

b) VARIAS TEORÍAS PARA EXPLICAR EL CARÁCTER DEL COMPROMISO DEL BANCO ACREDITANTE ANTE EL BENEFICIARIO.

Esta relación, en particular, es la que produce grandes dificultades teóricas, y sobre ella las opiniones son más divergentes.

Por una parte existen las teorías anglo-sajonas, basadas en su sistema jurídico tan distinto del de los países que siguen el Código Napoleónico, y por otra están las numerosas teorías latinas.

Las más importantes, son las que consideran al acreditivo como:

Estipulación a favor de un tercero [1];
Contrato entre tres partes;
Contrato de fianza, siendo el Banco fiador del comprador;
Figura análoga al aval del derecho cambiario;
Figura análoga a la aceptación por intervención;
Figura de co-deudor solidario con el comprador;
Figura de garantía bancaria;
Figura de comisionista que asume el *delcredere;*
Figura de cesión de crédito;
Promesa de aceptación (para los casos de acreditivos utilizables mediante giro de letras de cambio);
Delegación:
a') perfecta;
b') imperfecta.

Los que sostienen esta última teoría discurren de la siguiente manera: si por la apertura del acreditivo irrevocable. el compromiso del comprador —en su calidad de deudor por el contrato de compra-venta— se cancela, existe delegación perfecta. Si por el contrario el compromiso del comprador subsiste y al mismo tiempo surge el acreditivo como compromiso independiente del Banco, existe delegación imperfecta [2].

Obligación *sui generis.*

Entre las teorías anglo-sajonas cabe mencionar:

---

[1] Pierre Marais, Des ouvertures en Banque de Crédits confirmés et non confirmés.

[2] Es esta última, la teoría sostenida por el Dr. M. Satanovsky en su trabajo: *El crédito documentado y la moneda extranjera en la venta C. I. F.* En efecto, delegación imperfecta es la que un deudor da a otro que se obliga al acreedor y no produce novación si el acreedor no ha declarado expresamente la voluntad de exonerar al deudor primitivo.

La teoría de la oferta y aceptación;
La teoría de la garantía;
La teoría del *estoppel*.

En general puede decirse que el carácter que se atribuye al acreditivo irrevocable tiene una importancia relativa, siempre que contemple en cuanto sea posible las exigencias e intenciones del comercio.

Según Llewellyn [1], no existe ninguna teoría que explique suficientemente la irrevocabilidad en todos sus aspectos; él considera que los tribunales seguirán cualquier teoría que se adapte a las necesidades del caso particular y espera que a su debido tiempo surgirá una doctrina asentada.

B. Distinciones de Acuerdo con Determinadas Características del Acreditivo.

Nos referimos a lo tratado en el Capítulo II, punto IV, apartado B, para resumir aquí algunas conclusiones de carácter jurídico que consideramos importantes.

a) En los acreditivos utilizables mediante giro de una letra de cambio, el Banco que ha aceptado la letra no podrá sustraerse de su obligación de pagarla invocando que el comprador no le ha provisto de fondos.

b) El acreditivo de negociación puede ser considerado como una promesa hecha por el Banco de comprar la letra del vendedor (véase Capítulo II, punto IV, apartado B-6).

C. Distinciones de Acuerdo con Determinadas Particularidades que Pueden Presentarse en un Acreditivo por Intervención de un Segundo Banco

Con respecto a los cuatro casos mencionados bajo este rubro en el Capítulo II, punto IV, apartado C-1, cabe mencionar que si el acreditivo ha sido abierto por el Banco ordenante mediante intervención del segundo Banco, este último es simple representante del primero (caso del Capítulo II, punto IV, apartado C-1, primero

[1] Introducción de Karl N. Llewellyn para la obra de H. N. Finkelstein, Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

y cuarto supuestos); si, en cambio, el acreditivo ha sido abierto por este segundo Banco como Banco acreditante, éste es mandatario del primer Banco y sub-mandatario del comprador (caso del Capítulo II, punto IV, apartado C-1, segundo supuesto).

La interpretación de lo que hay que considerar como confirmación es confusa (caso del Capítulo II, punto IV, apartado C-1, tercer supuesto).

Con respecto de la confirmación conviene señalar que, según la teoría inglesa, el acreditivo irrevocable es sinónimo de confirmado (ídem la teoría francesa, italiana, alemana); en cambio, según la teoría americana (adoptada también en su gran mayoría por los Bancos argentinos), el término *irrevocable* se refiere al compromiso asumido por el Banco acreditante, mientras la confirmación es una especie de garantía asumida por el Banco notificador con respecto al cumplimiento del compromiso por parte del Banco acreditante.

V. INCIDENTES JURIDICOS EN EL DESARROLLO DE UN ACREDITIVO

A. Generalidades

Durante las tres etapas del desarrollo de un acreditivo: la apertura, la utilización y la liquidación, pueden presentarse determinados incidentes jurídicos que pueden influir notablemente en las relaciones recíprocas de las partes intervinientes.

Por no ser éste un trabajo de carácter estrictamente jurídico, nos limitaremos a clasificar los casos más importantes [1].

B. Quiebra

1) *Caso de un acreditivo irrevocable.*

a) QUIEBRA DEL COMPRADOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

[1] Seguimos la exposición y clasificación de E. M. Cahn, Het Accreditief.

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

b) QUIEBRA DEL VENDEDOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

c) QUIEBRA DEL BANCO ACREDITANTE.

2) *Caso de un acreditivo irrevocable confirmado.*

a) QUIEBRA DEL COMPRADOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

b) QUIEBRA DEL VENDEDOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

c) QUIEBRA DEL BANCO ACREDITANTE.

d) QUIEBRA DEL BANCO CONFIRMANTE.

3) *Caso de un acreditivo revocable.*

a) QUIEBRA DEL COMPRADOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

b) QUIEBRA DEL VENDEDOR.

Caso en que el comprador ha cumplido con sus obligaciones y el vendedor no;

Caso en que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones y el comprador no;

Caso en que ninguna de las partes ha cumplido con sus obligaciones.

c) QUIEBRA DEL BANCO ACREDITANTE.

C. Embargo

1) *Caso de embargo de las mercancías.*

a) Bajo el vendedor;
b) Bajo el Banco;
c) Bajo el transportador o el depositario.

2) *Caso de embargo con terceros.*

a) Bajo el vendedor:
a cargo del Banco,
a cargo del comprador;
b) Bajo el Banco:
a cargo del vendedor,
a cargo del comprador;
c) Bajo el transportador o el depositario;
d) Bajo el comprador:
a cargo del vendedor,
a cargo del Banco;

e) Bajo un segundo Banco.

VI. CUESTIONES DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO [1]

A. Generalidades

El contrato de compra-venta en el cual el vendedor estipula pago por acreditivo, puede ser cerrado por personas que pertene-

[1] Seguimos la exposición de E. M. Cahn, Het Accreditief.

cen a diferentes países en virtud de su nacionalidad o domicilio. El comprador puede tener su domicilio en un país y el Banco acreditante puede estar domiciliado en otro. Es igualmente posible que el beneficiario del acreditivo, o sea el vendedor, y el Banco (acreditante, notificador o confirmante) se encuentren domiciliados en países distintos.

En efecto, en el tráfico interior, el acreditivo cumple una función sencilla, pero en el comercio exterior muchas veces son las consideraciones sobre la estabilidad de la moneda, la tasa de descuento, la organización y la potencialidad del sistema bancario, la naturaleza de los productos, etc., de un país determinado, los factores que determinan en qué país será ejecutado un contrato de compra-venta.

Tomemos, por ejemplo, el caso complejo esquematizado en el Capítulo III, en el cual intervinieron un importador sudafricano, un Banco sudafricano, un Banco argentino, un exportador argentino y un Banco inglés.

Para establecer cuál será la ley que regule las relaciones jurídicas entre las diversas partes, se presenta una serie de problemas de derecho internacional privado, especialmente cuando las partes, apartándose del principio de la autonomía de la voluntad, no hayan fijado expresamente cuál será la ley aplicable.

Recordaremos que pueden distinguirse:

a) El lex loci contractus;

b) El lex loci executionis;

c) El lex patriae;

d) El lex fori;

e) La teoría de Jitta, según la cual habrá que localizar las relaciones en determinada jurisdicción.

Se considera que no es posible dar una solución general para todos los casos, sino que serán las circunstancias particulares las que tendrán que indicar cuál es la ley aplicable. Para lo cual habrá que basarse, entre otras cosas, en la intención tácita de las partes.

B. Forma de los Documentos

En general se podrá decir que el cumplimiento de los requisitos de un documento para ser considerado como conocimiento, pó-

liza, etc., debe ser juzgado conforme a la ley que rige en el lugar en que el documento ha sido redactado y emitido.

C. Contenido de los Documentos

En general se juzgará el contenido de los documentos de acuerdo con el derecho que rige la convención, objeto de tales documentos. Así, por ejemplo, en el conocimiento intervendrá la ley de la bandera del vapor. El certificado de depósito se juzgará de acuerdo con la ley del lugar donde se encuentra el depósito; para la póliza, regirá el derecho del lugar donde la compañía de seguros tiene su domicilio y que domina toda su actividad (salvo que el seguro haya sido contratado por un agente en otro país), etc.

En resumen, puede afirmarse que, normalmente, el contenido de los documentos debe ser juzgado de acuerdo con el derecho que rige el contrato que ha encontrado su formulación en el documento correspondiente.

CAPÍTULO V

REGLAMENTACIONES

SUMARIO: I. Generalidades. — II. Finalidad y fuerza jurídica de las reglamentaciones. — III. Contenido de las reglamentaciones. — IV. La reglamentación americana: su sistema. — V. La práctica inglesa.

I. GENERALIDADES

Hemos visto en el Capítulo I, que el primer Reglamento uniforme para acreditivos documentados se estableció en los Estados Unidos.

Por falta de tradición se sentía allí, más que en ninguna otra parte, las consecuencias de un desarrollo demasiado rápido. Se temía, con razón, que la diferencia de opinión con respecto de los términos usados, las diferencias de contenido y redacción de los convenios respectivos, y particularmente los abusos para sustraerse a los contratos concertados, amenazaban seriamente la existencia de esta nueva línea de la actividad bancaria. Se efectuaron estudios con el fin de mejorar esta situación y su resultado se refleja en las *Regulations affecting export commercial credits,* (Reglas con respecto a los acreditivos comerciales de exportación), adoptadas por la *New York Bankers Commercial Credit Conference* - 1920. (Conferencia de Crédito Comercial de los Bancos de Nueva York - 1920).

Subsiguientemente, y teniendo en cuenta las definiciones adoptadas, el *American Acceptance Council* (Consejo Americano de Aceptaciones), estableció en el año 1922 una serie de formularios standard a ser utilizados por los Bancos en la apertura de acreditivos documentados.

En el continente europeo se siguió la misma tendencia.

En 1923 fueron adoptados los acuerdos correspondientes por los Bancos alemanes adheridos a la Asociación de Bancos de Berlín.

En 1924 se establecieron las cláusulas y modalidades para los acreditivos documentados por la Unión Sindical de Banqueros de París y de las Provincias.

En el mismo año los Banqueros noruegos adoptaron una reglamentación breve.

En 1925 se adoptó igual medida en Italia.

También se introdujeron Reglamentos similares en Checoeslovaquia, Suecia y los Países Bajos.

Sólo en Inglaterra no se sentía la necesidad de una reglamentación uniforme.

En mayo de 1930, aparecieron los *Uniform regulations for Commercial Credits* (Reglas uniformes para Acreditivos Comerciales) de la Cámara de Comercio Internacional. Tomando como base las distintas reglamentaciones nacionales, la Cámara ha terminado así la labor de asociaciones y agrupaciones de diferentes países, abriendo la posibilidad de aplicar, con uniformidad internacional, el acreditivo documentado, que, por su propia naturaleza, tiene la misión de cumplir funciones en el comercio exterior.

II. FINALIDAD Y FUERZA JURIDICA DE LAS REGLAMENTACIONES

Las Reglamentaciones que existen en los distintos países no son sino la reproducción de la decisión de los miembros de las Asociaciones Profesionales de Bancos respectivos. Por lo tanto, su contenido será obligatorio para terceros, y éstos podrán derivar derechos de los mismos cuando en el convenio respectivo se haga referencia a dichas Reglamentaciones.

Además, ellas pueden tener su importancia en el desarrollo del derecho por la fuerza que las distintas legislaciones atribuyen al derecho consuetudinario y al uso comercial en la interpretación de los contratos. Sobre todo en los países anglo-sajones, donde el derecho de contratos se basa menos en la ley que en los países continentales, estas Reglamentaciones pueden tener efecto creador de derechos.

Una parte importante de las distintas Reglamentaciones consiste en la determinación del significado que debería darse a ciertos términos técnicos bancarios y comerciales. Además, las Reglamentaciones indican ciertas líneas de conducta que los Bancos deberán observar en la apertura, utilización y liquidación de acreditivos documentados. No existe ninguna sanción especial que asegure que estas líneas de conducta sean seguidas, y los Bancos están libres para desviarse de ellas si determinadas circunstancias así lo aconsejan.

Conviene tener presente que estas Reglamentaciones han sido conceptuadas unilateralmente por los Bancos, de manera que con ellas se ha buscado únicamente una limitación de sus responsabilidades.

En los Estados Unidos los principios establecidos encuentran mayor aplicación por el uso que hacen los Bancos de los formularios de la *American Acceptance Council,* tanto en sus relaciones recíprocas como en sus relaciones con terceros [1].

Cabe mencionar que el Comité de Abogados de los Bancos de la Capital Federal presentó en 1942 un proyecto de convención que fué aprobado por la Asociación de Bancos de la República Argentina, con el fin de fijar reglas, usos y costumbres de los Bancos del país, para la apertura de Créditos Documentados. Además, la Primera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, organizada por el Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, elaboró en 1943 un proyecto de 70 artículos sobre la materia.

Jean Gurtler, en el informe que ya hemos tenido ocasión de mencionar, ha hecho una exposición sobre el objeto de las Reglas y Usos uniformes. La reproducimos en el Anexo II, punto I.

Los Bancos del país se rigen, en su mayoría, por el Reglamento Internacional.

III. CONTENIDO DE LAS REGLAMENTACIONES

El doctor Julio V. J. Vila Porcar [2] ha confeccionado un cuadro sinóptico con un cotejo de las disposiciones de distintos Reglamentos. Para ello ha tomado como base la recopilación de disposiciones hecha por el doctor Pedro E. Torres, en el apéndice de su libro *El crédito documentado.*

Por el alcance que puede tener el Reglamento Internacional conviene mirarlo más detenidamente.

El Reglamento contempla la relación de los Bancos con sus mandantes y con los beneficiarios, sin hacer, sin embargo, una distinción muy precisa. Desde luego, ciertas definiciones, las disposiciones sobre el plazo de validez del acreditivo y sobre los documentos a entregarse, se refieren a ambas relaciones.

El Reglamento Internacional contiene las siguientes subdivisiones, precedidas por *Disposiciones Generales*:

A. Artículos 1/9: Naturaleza de los Créditos.
B. Artículos 10/14: Responsabilidad.

---

[1] P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.
[2] Julio V. J. Vila Porcar, El Crédito Documentado.

C. Artículos 15/34: Documentos.
D. Artículos 35/48: Interpretación de los términos.
E. Artículo 49: Transferencia.

En el informe de Jean Gurtler se encuentra un comentario explicativo referente a la subdivisión de las Reglas y su técnica. (Véase Anexo II, punto II).

En el curso de este estudio tendremos oportunidad de referirnos a las disposiciones más importantes de este Reglamento.

IV. LA REGLAMENTACION AMERICANA: SU SISTEMA

Hemos visto ya que la Reglamentación americana no sólo contiene reglas para la interpretación del acreditivo, sino que también ofrece una serie de modelos para su apertura [1].

En primer lugar, da formularios para establecer la relación entre el Banco y el cliente. Es un formulario para solicitar del Banco la concesión de un acreditivo documentado y conjuntamente con él una *Commercial Letter of Credit Agreement* (Convención para acreditivo comercial). Esta convención se formaliza en una carta que determina, entre otras cosas: la remuneración para las sumas anticipadas, comisión e intereses, y, según el caso, la garantía. Además, se excluye en la misma la responsabilidad del Banco respecto de la exactitud del contenido de los documentos, la solvencia de los aseguradores, etc. En una palabra, se excluye el riesgo comercial.

En segundo lugar, la Reglamentación americana ha establecido una serie de formularios que deben ser utilizados en la ejecución del mandato recibido. Estos formularios determinan las obligaciones del Banco emisor de la carta de crédito (Banco acreditante) hacia el Banco corresponsal por una parte y, por la otra, las del Banco corresponsal hacia el beneficiario y terceros, o bien, si el acreditivo es avisado directamente por el Banco emisor (Banco acreditante), las obligaciones de este último hacia el beneficiario y terceros.

En vista de la conveniencia que existiría, a nuestro entender, en la adopción en la República Argentina de formularios standard, hemos agregado como Anexo IV, y a título de modelo, una exposición sobre los formularios utilizados al efecto en los Estados Unidos.

---

[1] Hacemos notar que los norteamericanos suelen hablar de *cartas de crédito* para la figura que hemos denominado acreditivo.

Por lo tanto, hemos efectuado una reproducción abreviada de los mismos, precedida de un comentario nuestro.

V. LA PRACTICA INGLESA

En el Reino Unido no existe un Reglamento uniforme. Sin embargo, se puede afirmar que la Reglamentación de la Cámara de Comercio Internacional es la reproducción de la tradición inglesa[1].

Los delegados ingleses que estaban presentes en la Conferencia en que se fijó esta Reglamentación se declararon de acuerdo con el contenido de la misma, salvo con respecto de los siguientes puntos:

a) No estaban de acuerdo con el artículo 19 que autoriza la aceptación de *conocimientos recibidos para embarque* o *recibo en muelle;*

b) Tampoco estaban de acuerdo con el artículo 28 que autoriza la aceptación de certificados de seguros;

c) Ni tampoco con el artículo 36, que autoriza el pago contra embarques parciales.

Resulta, pues, que la práctica vigente en Inglaterra no acepta (salvo instrucciones específicas): conocimientos *recibidos para embarque,* ni certificados de seguro, y no admite tampoco pagos contra embarques parciales, salvo autorización expresa.

[1] P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.

CAPÍTULO VI

LOS DOCUMENTOS: SU FORMA Y CONTENIDO

SUMARIO: I. Introducción. — II. Generalidades. — III. Concordancia de la descripción de las mercaderías en los distintos documentos. — IV. Conocimientos: A. Su forma; B. Su contenido; C. Número de ejemplares del conocimiento. — V. Duplicados de la carta de porte. — VI. Documentos aéreos. — VII. Documentos de depósito. — VIII. Documentos de seguro: A Su forma; B. Su contenido. IX. Facturas. — X. Otros documentos.

I. INTRODUCCION

Por la incidencia que tienen los documentos en la figura del acreditivo documentado, particularmente en su aspecto de riesgo para las varias partes que intervienen, es menester estudiarlos con alguna detención. Lo haremos siguiendo, por una parte, las disposiciones del Reglamento Internacional, ya que éste puede ser considerado como una especie de síntesis de las diferentes Reglamentaciones nacionales, y, por otra, inspirándonos, en líneas generales, en las ideas de Cahn [1].

II. GENERALIDADES

El artículo 11 del Reglamento Internacional dice:

Sin embargo, los Bancos no contraen ningún compromiso ni responsabilidad alguna en cuanto a la forma, la suficiencia, la exactitud, la autenticidad, la falsificación o el efecto legal de ningún documento; ni en cuanto a la designación, la cantidad, el peso, la calidad, las condiciones, el embalaje, la entrega o el valor de las mercaderías que representan los documentos; ni en lo referente a las condiciones generales o particulares estipuladas en los documentos, a la buena fe o a los actos del expedidor o de cualquier otra persona; ni en lo que atañe a la solvencia, la reputación, etc., de los encargados del transporte o de los aseguradores de la mercadería.

La fuerza de este artículo reside en la exclusión de la responsa-

[1] E. M. Cahn, Het Accreditief.

bilidad de los Bancos con respecto de circunstancias de las cuales ellos sólo podrían formarse una opinión mediante un gran esfuerzo.

Se trata, en primer lugar, de disposiciones referentes a peso, calidad, etc., por cuanto los documentos no dan indicación alguna al respecto. Aun si los documentos hacen alguna mención, los Bancos no asumen ninguna responsabilidad por la exactitud de las manifestaciones contenidas en ellos. En otras palabras, ellos no garantizan que las mercaderías correspondan a las descripciones contenidas en los documentos.

El artículo 11 excluye también la responsabilidad de los Bancos con respecto de la buena fe o los actos del transportador o de cualquier otra persona, como asimismo por la solvencia, reputación, etc., de transportadores o aseguradores de las mercancías.

Queda excluída también para los Bancos la responsabilidad por la forma, la suficiencia y el alcance legal de los documentos. A menudo, ellos no pueden juzgar si los documentos redactados en el exterior cumplen con las condiciones exigidas en el país de origen. Sin embargo, no se puede ir demasiado lejos en ese sentido. Por ejemplo, si el Banco tiene instrucciones de recibir un conocimiento, no podrá aceptar otro documento parecido que no tenga características de conocimiento.

También se excluye en dicho artículo la responsabilidad para las condiciones generales y particulares que figuran en los documentos.

Son condiciones generales las disposiciones usuales, casi siempre impresas, que suelen figurar en determinada clase de documentos. En cuanto a las condiciones particulares, el mismo Reglamento señala casos en los cuales es menester tener cuidado especial. Así, por ejemplo, el artículo 18, inciso primero, establece que los conocimientos que contengan una cláusula restrictiva concerniente a la recepción de las mercancías en aparentes buenas condiciones (son los llamados *conocimientos sucios*), pueden ser rechazados.

Por lo tanto, el artículo 11 quiere dejar establecido que, en general, los Bancos no tendrán que leer los documentos entregados, más allá de lo estrictamente necesario. En la práctica, la lectura de condiciones extensas como las que figuran, por ejemplo, en los conocimientos, sería para los Bancos una tarea ímproba.

Hay que tener presente que el artículo 11 —como, desde luego, todas las demás disposiciones del Reglamento— entran solamente en vigor si no se han estipulado otras condiciones en forma expresa.

III. CONCORDANCIA DE LA DESCRIPCION DE LAS MERCADERIAS EN LOS DISTINTOS DOCUMENTOS

En general, la descripción de las mercaderías en los distintos documentos deberá ser igual en todos, de acuerdo con las instrucciones impartidas al Banco. Resulta, pues, que el Banco tendrá que rehusar su prestación si en todos los documentos las mercaderías son descriptas en forma diferente, salvo el caso en que el Banco prefiera recibir los documentos contra una carta de garantía del beneficiario, en la esperanza de que su mandante no objetará la recepción de las mercaderías (véase Anexo III).

Pero pueden también existir discrepancias en los documentos entre sí:

a) Las descripciones en los distintos documentos pueden estar en contradicción unas con otras.

   En este caso el Banco no tendrá otro remedio que rehusar los documentos. Sin embargo, el artículo 33 establece, con respecto de la calidad de las mercaderías, que es suficiente que los Bancos averigüen si los datos que figuran en la factura concuerdan con los mencionados en el aviso de la apertura del acreditivo.

b) En algunos documentos se mencionan las mercaderías de una manera menos completa que en otros, conformándose estos últimos con las instrucciones impartidas al Banco.

   Para este caso el artículo 33, in fine, establece que los Bancos aceptarán que los documentos de transporte o de seguro no lleven más que la descripción genérica de las mercancías. Quiere decir que, en tal caso, la factura tendrá que concordar de cualquier modo con los términos del acreditivo. Desde luego, los demás documentos pueden contener indicaciones más extensas que la factura, pero siempre será necesario que esta última coincida con las instrucciones dadas al Banco.

IV. CONOCIMIENTOS

En el informe de Jean Gurtler, figura un comentario muy interesante sobre este punto. Lo reproducimos en el Anexo II, punto VI.

A. Su Forma

Teniendo presente que el conocimiento cumple con dos funciones: la de ser contrato de transporte y la de título representativo de las mercaderías, resulta que es especialmente esta segunda función la que reviste importancia para el comprador. Por ello el documento que tiene que ser recibido por el Banco deberá necesariamente ser equivalente a un conocimiento, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes en el país respectivo.

No pueden ser equiparados al conocimiento: los *mate's receipts* (recibo del piloto), ni los *delivery orders* (órdenes de entrega), ni los contratos de transporte emitidos por los transitarios (empresas terrestres transportadoras).

En general se exige que los conocimientos sean emitidos en forma negociable y transmisible (artículo 13, a), del Reglamento). El mandante del Banco puede haber vendido las mercaderías y existe además la posibilidad de que los documentos deban servir de prenda al Banco. Estas razones hacen necesario el cumplimiento de las referidas condiciones.

El artículo 24 del Reglamento, que dice:

Los Bancos tienen la facultad de exigir la inscripción en el conocimiento del nombre del beneficiario del crédito, como cargador o endosante, tiene por finalidad impedir que el beneficiario alegue ignorancia del contenido del conocimiento en caso de dificultades. (Véase también el artículo 27, que tiene igual alcance, para expediciones por ferrocarril o por vía fluvial o postal).

B. Su Contenido

1) De acuerdo con el artículo 19, incisos a) y b), los Bancos pueden aceptar:

a) Los conocimientos que especifiquen *recibido para embarque* o *recibido en muelle;*

b) Los conocimientos denominados *Port* o *Custody Bills of Lading* para las expediciones de algodón procedentes de los Estados Unidos de América, emitidos de conformidad con las disposiciones de la *Liverpool Cotton Bill of Lading Conference,* de 1907.

La ventaja de un conocimiento *recibido para embarque* consiste en la entrega más rápida, comparada con el conocimiento *a*

bordo. Así se evitan posibles dificultades que pueden presentarse cuando las mercaderías llegan a destino, sin que el derecho-habiente tenga ya en su poder el conocimiento. La compañía de navegación exigirá para entregar las mercaderías cierta garantía. En algunos países los derechos de importación, en este caso, son más elevados. Por otra parte, existe el peligro de que pueda pasar cierto tiempo hasta que las mercaderías sean efectivamente puestas a bordo. Tampoco existe la seguridad de que las mercaderías sean efectivamente transportadas en el vapor mencionado en el conocimiento, de ahí que se agregue, generalmente, al nombre del vapor: *or subsequent steamer* (o vapor subsiguiente) o *or the vessel which shall be appointed to sail in her place* (o el vapor que será indicado para viajar en su lugar).

Ahora bien, el artículo 19 previene al mandante del Banco que cuando quiere tener la seguridad de que las mercaderías han sido embarcadas, debe dar instrucciones determinadas a éste de recibir conocimientos *a bordo*.

Conviene observar que entre las Reglamentaciones nacionales, existen divergencias sobre este punto. En su mayoría concuerdan con la Reglamentación internacional, pero el Reglamento noruego exige conocimientos *a bordo*. También en el Reino Unido, los Bancos sólo aceptan conocimientos *recibido para embarque* si tienen una autorización especial para ello.

Si han sido exigidos conocimientos *a bordo* y han sido entregados conocimientos *recibido para embarque*, es necesaria una *declaración de a bordo* de la compañía de navegación.

En el transporte de mercaderías por vía marítima, pueden ser distinguidos tres momentos:

El momento de recepción de las mercaderías por la compañía de navegación;

El momento del embarque en el vapor;

La fecha de salida del vapor.

Lo que es decisivo es la fecha del embarque.

De acuerdo con el artículo 23, la fecha del conocimiento *a bordo* o la de la *declaración de a bordo*, será considerada por los Bancos como prueba de que las mercancías han sido embarcadas en la fecha mencionada.

Si el Banco puede recibir conocimientos *recibido para embarque* y al mismo tiempo ha sido prescripto un término para el embarque,

el Banco podrá considerar la fecha mencionada en el conocimiento como fecha de embarque. (Véase a este respecto el artículo 42).

El día del embarque no es necesariamente el de salida del vapor. Si en el acreditivo se exige una fecha determinada de salida, el beneficiario tendrá que presentar la prueba correspondiente; por ejemplo, una declaración de la Compañía de navegación, la cual, eventualmente, podrá figurar en el mismo conocimiento. Si no existe esta exigencia, el Banco podrá interpretar la palabra *salida* como *embarque* o *expedición.*

2) De acuerdo con el artículo 21, los Bancos pueden aceptar conocimientos que digan que el cargamento viaja sobre cubierta, siempre y cuando se trate de mercancías de carácter especial y a condición de que el seguro cubra este riesgo.

3) El artículo 19, inciso c), establece, además, que los Bancos están autorizados a aceptar conocimientos de transbordo en los cuales, independientemente de las cláusulas impresas, se prevé el transbordo durante el viaje, a condición siempre de que el viaje entero se efectúe bajo un mismo conocimiento.

4) El artículo 19, inciso d), permite también los llamados *through bills of lading* emitidos por las compañías de navegación o por sus agentes. Por lo tanto, los conocimientos similares emitidos por una empresa de transporte no deben aceptarse, ya que en realidad esos documentos no constituyen un conocimiento propiamente dicho, sino un contrato de transporte.

Los Bancos no aceptan:

1) Conocimientos referentes a mercaderías transportadas por veleros (artículo 20).

2) Conocimientos que contengan reembolsos, salvo el caso que el reembolso se refiera únicamente al flete o a los gastos de transporte (artículo 18).

3) Los conocimientos llamados *sucios,* es decir, los conocimientos que contienen una cláusula restrictiva concerniente a la recepción de las mercancías en aparentes buenas condiciones (artículo 18). (Esta cláusula restrictiva se aplica a toda clase de documentos de transporte).

El llamado conocimiento *sucio,* contiene observaciones sobre el estado de la mercadería, y/o su embalaje en el momento de su recepción para la expedición. A menudo los cargadores inducen a los

transportadores a entregar un conocimiento *limpio,* por medio de una carta de garantía. Desde luego, el Banco podrá también hacerse entregar una garantía por parte del beneficiario, cubriéndose así para el caso de que el comprador rehuse la aceptación de los documentos en razón de las observaciones contenidas en el conocimiento.

C. Número de Ejemplares del Conocimiento

El artículo 15 autoriza a los Bancos, salvo instrucciones diferentes, a aceptar el juego completo de conocimientos marítimos.

Existiendo el peligro de que un ejemplar del conocimiento pudiera caer en poder de terceros malintencionados, los Bancos suelen exigir, comúnmente, el juego completo de conocimientos, salvo instrucciones especiales o garantía satisfactoria. Se presume que este procedimiento está de acuerdo con la intención de sus mandantes.

V. DUPLICADOS DE LAS CARTAS DE PORTE

La carta de porte queda en poder de la empresa transportadora, mientras que el cargador entra en posesión de un recibo o duplicado de la misma.

El artículo 25 establece que el duplicado de la carta de porte será considerado como regular cuando lleva el sello de recibo de la compañía de ferrocarriles.

Es necesario tener presente que la carta de porte o su duplicado no confieren el derecho de dominio sobre las mercaderías. Por lo tanto, cuando el comprador exige la entrega del duplicado de la carta de porte, o cuando el Banco pone igual exigencia en el caso de un acreditivo documentado, esta condición tiene únicamente por finalidad el control de ciertos datos. En efecto, por medio del duplicado de la carta de porte se podrá averiguar:

a) Si las mercaderías han sido enviadas (véase artículo 11);
b) La fecha de la expedición (véase artículo 42);
c) Quién es el destinatario de las mercaderías.

El artículo 25 exige que dicho destinatario sea el comprador o el Banco que abre el acreditivo.

VI. DOCUMENTOS AEREOS

De acuerdo con la convención de Varsovia de 1929, se creó para el tráfico internacional una carta de porte aérea.

Esta carta de porte aérea se emite en tres ejemplares originales. Ua ejemplar está destinado para el cargador, otro para el transportador y el tercero para el destinatario.

Ahora bien, el comprador puede dar instrucciones a su Banco de pagar únicamente contra entrega del ejemplar entregado al vendedor (cargador). Procediendo así no tiene el propósito de entrar en posesión de las mercaderías, porque la carta de porte aérea no es título representativo de ellas. Esta carta no legitima al tenedor como derechohabiente de la mercadería. Sin embargo, durante el tiempo en que el cargador tiene en su poder el ejemplar que le ha sido entregado y la mercadería no ha sido reclamada todavía por el destinatario, las instrucciones impartidas por el primero a la empresa de transportes pueden ser modificadas. Y es por ello, precisamente, que la posesión de este ejemplar puede tener su importancia para el destinatario.

Podemos concluir, por lo tanto, que el valor de este documento es aproximadamente igual al del duplicado de la carta de porte común, y que el comprador exige la entrega del triplicado al Banco acreditante por motivos semejantes a los que rigen con respecto al duplicado de la carta de porte común. Lo que interesa aquí son, por lo tanto, los datos enunciados en el documento.

VII. DOCUMENTOS DE DEPOSITO

Si el Banco tiene que efectuar su prestación contra presentación de documentos de depósito, el propósito del mandante será probablemente el de obtener así la entrega de las mercaderías. Por lo tanto, el Banco tendrá que vigilar que los documentos hayan sido emitidos en forma negociable y de manera tal, que el comprador pueda disponer de las mercaderías.

Desde luego, el Banco no asume responsabilidad alguna por los actos del depositario (artículo 11).

VIII. DOCUMENTOS DE SEGURO

Jean Gurtler dedica una parte de su informe a esta clase de documentos; su reproducción se encuentra en el Anexo II, punto VII.

A. Su Forma

Los documentos de seguros pueden ser:

1) Pólizas de seguro.

2) Certificados de seguro, emitidos por aseguradores o sus agentes.

Estos son documentos en los cuales los aseguradores o sus agentes declaran que determinados intereses han sido asegurados contra ciertos riesgos, con o sin referencia a una póliza flotante, y con o sin indicación de las condiciones del seguro.

3) Certificados de corredores.

Se trata de declaraciones idénticas a las mencionadas en el punto anterior, pero emitidas por el corredor que ha intervenido en el contrato de seguro.

4) Declaraciones o cartas de seguro.

Son documentos que emanan de terceros, por ejemplo, la declaración puesta sobre un certificado de depósito o *warrant* por el depositario, dando constancia de que la mercadería depositada ha sido asegurada. Pueden también emanar del propio asegurado.

El artículo 28 establece que los Bancos podrán aceptar las pólizas o los certificados de seguro emitidos por las Compañías o por sus agentes, por los *underwriters* o, eventualmente, por corredores.

Los *cover notes* emitidos por los corredores de seguros, generalmente no se aceptan, salvo estipulación expresa.

Salvo instrucciones especiales, los Bancos británicos no aceptan los certificados de seguro, a menos que éstos reproduzcan las cláusulas y condiciones esenciales de las pólizas o que hayan sido emitidos por un *underwriter* o por una Compañía de seguros bien reputada.

B. Su Contenido

1) Riesgos asegurados. Franquicias.

El artículo 30 del Reglamento dice:

A falta de indicación sobre los riesgos a cubrir, los Bancos se

conformarán con la cubertura del seguro contra los riesgos del transporte previstos en el documento de seguro presentado.

Faltan disposiciones sobre el seguro de mercadería depositada, es decir, que el Reglamento se limita al seguro del transporte.

A menudo se prescribe que la mercadería debe ser asegurada contra *all risks* (todos los riesgos). Sobre el significado de esta condición existen opiniones encontradas. El artículo 31 del Reglamento establece al respecto que, cuando se ha estipulado *seguro contra todo riesgo,* los Bancos no son responsables en el caso de que algunos riesgos particulares no hayan sido cubiertos.

2) Valor asegurable, valor asegurado y suma asegurada.

El valor asegurable es el valor máximo que puede ser asegurado.

El valor asegurado es el valor que las partes han tomado como base del seguro.

La suma asegurada es el importe máximo a pagarse en caso de siniestro.

Si la suma asegurada es menor que el valor asegurado, las mercaderías se encuentran insuficientemente cubiertas y pueden surgir pérdidas para el interesado. Por lo tanto, si en las condiciones del acreditivo se exigen pruebas de seguro suficiente, el Banco tendrá que objetar un seguro de esta naturaleza.

Si la mercadería perece, se puede considerar que el comprador ha perdido el valor de la misma en el lugar del destino. Para establecer éste se tomará como base el valor de la mercadería en su lugar de expedición, más los gastos hasta a bordo (o sea su valor F.O.B.) aumentado con el flete y demás gastos, cuyo total formará así, el valor C. I. F.

El artículo 29 del Reglamento resuelve este problema diciendo:

El importe mínimo asegurado deberá representar el valor C. I. F. de las mercancías, comprobado en la medida de lo posible por medio de los documentos presentados, y quedando entendido que en ningún caso deberá ser inferior al importe del pago o al de la factura, si el monto de ésta es superior.

A menudo el comprador calcula una ganancia determinada y, por lo tanto, puede exigir un seguro por un importe superior al valor C.I.F.

El flete y la ganancia pueden ser avaluadas separadamente en la póliza, pero esto se hace raras veces.

El artículo 29 del Reglamento no hace mención de la suma asegurada.

3) Principio y fin del riesgo.

El Banco puede considerar que el riesgo del transporte ha sido suficientemente cubierto, solamente cuando le consta que el seguro abarca todo el transporte. Puede existir duda a este respecto si el documento de seguro está fechado con posterioridad a los documentos de transporte. Sin embargo, esta duda puede ser disipada si el conocimiento, u otro documento, indica que el viaje se ha iniciado después de la fecha que lleva el documento de seguro.

Existe también la posibilidad de que el documento de seguro haya sido emitido en virtud de una póliza flotante, que abarque el viaje íntegro. En este caso, el Banco también podría averiguar si los documentos de seguro llevan una fecha posterior a la de los documentos de transporte, siempre que surja del contenido de los documentos de seguro que el riesgo para todo el viaje ha sido cubierto; esto podría hacerse, por ejemplo, por una referencia a la póliza flotante.

Desde luego, el acreditivo puede contener otras disposiciones con respecto al principio y fin del riesgo. Por ejemplo, se puede prescribir el seguro desde el depósito del vendedor hasta el del comprador, etc.

4) Designación del asegurado.

El vendedor tiene que presentar un documento que permitirá que el comprador, respectivamente el Banco que ha abierto el acreditivo, pueda exigir del asegurador la reparación del daño en el caso de que se produzca un siniestro. A esta exigencia responden las siguientes pólizas y certificados de seguro:

a) Documentos a nombre del comprador;

b) Documentos a nombre del vendedor, respectivamente, del Banco acreditante, pues en este caso el vendedor contrae con el asegurador una estipulación a favor de un tercero, que en este caso es el comprador o el Banco acreditante;

c) Documentos a nombre de un tercero, por ejemplo, una empresa de transporte, que en este caso actúa por cuenta del comprador (muy poco usado en la práctica);

d) Documentos a nombre de N. N. o *a quien puede concernir en*

parte o totalmente. Se trata aquí de una aplicación del principio de que el seguro sigue al interés;

e) Documentos a la orden o al portador. El derecho-habiente es, en este caso, la orden o el portador, siempre que tenga interés en el seguro mencionado en la póliza o el certificado respectivo.

De lo que antecede resulta que el seguro *a quien puede concernir en parte o totalmente* puede ser equiparado con un seguro al portador. En el seguro a la orden, se exige una serie de endosos consecutivos.

IX. FACTURAS

En su informe Jean Gurtler dedica un breve comentario a esta clase de documentos cuya reproducción se encuentra en el Anexo II, punto VIII.

La factura es un documento en el cual el vendedor lleva a conocimiento del comprador cuáles son las mercancías que él entrega de acuerdo con el contrato de compraventa, y a qué precios las mercaderías han sido calculadas, siempre de acuerdo con este contrato.

El Banco tiene que averiguar si el contenido de las facturas está de acuerdo con las instrucciones recibidas. No puede, ni debe ir más lejos. En particular, no tendrá que investigar —en el caso en que tenga que efectuar su prestación únicamente contra entrega de factura— si la mercadería mencionada en la factura ha sido entregada efectivamente. Por lo demás, recordemos lo establecido en el artículo 33, que dice:

Para determinar la calidad de las mercancías, los Bancos podrán atenerse a las indicaciones que aparezcan en las facturas, que deberán corresponder con las fijadas en la apertura del crédito. Los Bancos aceptarán el que los documentos de expedición o de seguro lleven la descripción genérica de las mercancías.

Como ya se observó, no importa que en los demás documentos se mencionen mayores detalles que en la factura, siempre que esta última esté de acuerdo con las instrucciones impartidas al Banco.

El comprador podrá intentar procurarse mayores garantías para la exactitud de las declaraciones formuladas en las facturas, exigiendo que ellas sean firmadas por el vendedor. Hasta puede ir más lejos, dando instrucciones de que una tercera persona de su confianza declare, con su firma, que las facturas son exactas.

Se ha presentado el problema de si el Banco puede efectuar su prestación en el caso de que la factura rece por una suma superior al importe del acreditivo, y el beneficiario pretenda disponer únicamente de este último importe. Todo dependerá, en este caso, de la redacción del mandato otorgado al Banco. Por ejemplo, si el Banco ha sido autorizado a pagar una suma determinada contra entrega de documentos, entonces el precio mencionado en la factura no tiene importancia. Si, por el contrario, el precio ha sido mencionado específicamente en el mandato, entonces el Banco estará obligado a atenerse al mismo. En efecto, en el primer caso sería posible que una diferencia eventual de precio se arreglara directamente entre comprador y vendedor, pero en el segundo caso es evidente que el mandante desea evitar cualquier reclamación ulterior.

X. OTROS DOCUMENTOS

Estos documentos pueden ser:

Factura consular;
Certificado de origen;
Certificado de sanidad;
Nota de peso;
Lista de medidas, etc.

La entrega de una nota de peso, lista de medidas, etc., puede ser exigida con el fin de controlar los datos correspondientes mencionados en la factura o los documentos de transporte. Generalmente, se indica en las instrucciones al Banco cuáles son las personas de quienes deben emanar estos documentos; son generalmente personas o entidades de carácter oficial o semioficial. Para el caso de que no se haya establecido nada, rige el artículo 34 del Reglamento que facilita, con exceso, la tarea de los Bancos, ya que podrán aceptar los documentos respectivos en la forma en que les sean presentados aún si provienen del propio beneficiario del acreditivo.

Cabe mencionar, también, a este respecto, el artículo 26 del Reglamento que dice:

Cuando en los transportes por ferrocarril se exige una atestación o un certificado del peso, los Bancos podrán considerar como buenas las indicaciones que figuren en los documentos de expedi-

ción, a condición de que el peso haya sido reconocido en los mismos por medio de un sello o de otra forma oficial. La atestación del peso será exigida solamente en caso de petición expresa.

La exigencia de la presentación de un certificado de sanidad o de origen procede generalmente del país de destino de las mercaderías, de acuerdo con determinadas disposiciones legales. A menudo se exige también una factura consular, es decir, una factura legalizada por un funcionario consular del país de destino en el país de expedición.

La naturaleza de ciertos productos puede dar lugar al comprador a pedir declaraciones específicas, por ejemplo, certificados de análisis, cuando se trata de productos vegetales o químicos, etc.

El artículo 34 del Reglamento, en su segunda parte, da a los Bancos la facultad de pedir en casos particulares, a ser determinados por ellos, cualesquiera otros documentos que consideren indispensables.

CAPÍTULO VII

DISPOSICIONES DIVERSAS

SUMARIO: I. Interpretación de los términos. — II. Algunas particularidades: A. "Red Clause" (Cláusula roja); B. Irrevocabilidad temporaria en los acreditivos revocables; C. Término de validez de negociación; D. Remesa directa de documentos.

I. INTERPRETACION DE LOS TERMINOS

El Reglamento Internacional en sus artículos 35 a 48, se refiere a esta materia y trata los siguientes tópicos:

alrededor de, o expresiones similares;
expediciones parciales;
vencimiento o validez;
expedición, embarque o cargamento;
presentación;
prórrogas;
términos de tiempo.

En su informe, Jean Gurtler dedica algunas palabras a estos temas. (Véase Anexo II, punto IX).

II. ALGUNAS PARTICULARIDADES [1]

A. "RED CLAUSE" (CLÁUSULA ROJA)

Esta cláusula se llama así porque originariamente se la solía escribir o imprimir con tinta roja, práctica que se sigue aún en la actualidad.

Se aplica cuando en el aviso de apertura de un acreditivo de negociación, el Banco acreditante autoriza a su corresponsal a dar anticipos en blanco al beneficiario del acreditivo, hasta una suma determinada, en la espera de la entrega de los documentos, comprometiéndose, desde luego, al reembolso de estos anticipos. Para te-

[1] En esta exposición seguimos a E. M. Cahn, Het Accreditief.

ner la seguridad de que efectivamente los documentos serán entregados después, se establece que el acreditivo sólo es negociable en un Banco determinado. Se suele usar esta cláusula para facilitar el embarque, especialmente cuando el beneficiario tiene a su vez que comprar a terceros.

B. Irrevocabilidad Temporaria en los Acreditivos Revocables

Puede presentarse el caso de que el beneficiario de un acreditivo revocable encuentre dificultades en la negociación, precisamente por el carácter revocable del mismo. En este caso el Banco acreditante puede obligarse a reconocer las sumas giradas por el beneficiario, siempre que las letras correspondientes hayan sido negociadas por un corresponsal determinado, y siempre que dicha negociación haya tenido lugar antes de que este corresponsal recibiera aviso de cancelación o modificación del acreditivo.

C. Término de Validez de Negociación

A menudo se establece para los acreditivos de negociación un *término de negociación,* sin establecer un término de duración para el acreditivo en sí mismo.

Es una disposición a favor del beneficiario, quien, en tal caso, no está obligado a presentar sus documentos para la negociación mucho tiempo antes de la terminación del plazo de validez del acreditivo, para que ellos entren, a su debido tiempo, en posesión del Banco acreditante.

D. Remesa Directa de Documentos

Muchas veces los Bancos americanos exigen que los documentos sean expedidos en varios ejemplares. En esos casos, un juego debe ser remitido directamente al Banco americano acreditante, agregándose a los otros documentos negociados una declaración en tal sentido. Con este procedimiento el Banco acreditante podrá, sin perjudicar al beneficiario, controlar los documentos con tiempo, y sus mandantes no encontrarán dificultades por una demora eventual en la llegada de los mismos, como consecuencia de la negociación.

El mismo caso puede presentarse cuando, por ejemplo, un Banco sudafricano abre un crédito a favor de una firma de Buenos Aires,

utilizable mediante giros sobre su corresponsal en Londres. En este caso, el beneficiario o el Banco de Buenos Aires que negocia la letra documentada, pueden tener instrucciones para remitir directamente un juego de documentos a África del Sud. (Véase el caso complejo contemplado en el Capítulo III).

CAPÍTULO VIII

EL USO DE LAS CLAUSULAS COMERCIALES C. I. F., F. O. B., ETC., EN SU RELACION CON EL ACREDITIVO DOCUMENTADO

SUMARIO: I. Generalidades. — II. Ventas C. I. F. y F.O.B. III. Reglas internacionales sobre el uso de las cláusulas comerciales C.I.F., F.O.B., etc.

I. GENERALIDADES

Jean Gurtler dedica en su informe algunas observaciones a estas cláusulas. Las reproducimos en el Anexo II, punto X.

Las cotizaciones usuales en el comercio internacional, como ser C. I. F., F. O. B., etc., pueden ser contempladas desde un doble punto de vista:

a) En su carácter de condición de precio o costo de venta;
b) En su carácter de lugar de entrega y, por ende, de terminación del riesgo para el vendedor e iniciación del riesgo para el comprador.

En general puede decirse que la posición del vendedor, cuando entrega documentos al Banco bajo un acreditivo, es análoga a la que existe cuando presenta documentos al comprador bajo un contrato C.I.F., F.O.B., etc. [1]. Por lo tanto, un análisis breve de la base de los derechos del vendedor en esta clase de contratos puede ayudar a ver más claramente las funciones esenciales del acreditivo, y demostrar las modificaciones que se producen al respecto por la introducción de este instrumento.

Un contrato C.I.F. (lo que sigue se aplica *mutatis mutandis*, igualmente a las demás clases de contratos), puede ser definido como un contrato de compra-venta, según el cual el vendedor adquiere el derecho de recibir el precio de la venta cuando entrega al comprador determinados documentos que forman, a primera vista, la prueba de que él ha cumplido con sus compromisos. Por lo tanto, el precio de la compra debe ser pagado contra estos documentos.

La cuestión principal es aquí, desde luego, establecer si los documentos presentados están de acuerdo con los términos del contrato. Si

[1] En esta parte seguimos la exposición de H. N. Finkelstein, Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

concuerdan, el comprador debe pagar, aun en el caso de que las mercaderías no hayan llegado todavía, y a pesar de que no haya podido verificar si esas mercaderías son las que efectivamente desea adquirir. Por otra parte, si los documentos no están de acuerdo con los términos del contrato de compra-venta, el comprador no tiene obligación de pagar, aunque las mercaderías hayan llegado y aun sabiendo que constituyen las que se indican en el contrato.

Esta aparente injusticia desaparece cuando se consideran los usos comerciales dentro de los cuales se cierran los contratos C.I.F. La mayoría de estos contratos se emplean en el comercio de importación y exportación. Raras veces el importador es el consumidor definitivo, pues, generalmente, vende a su vez a los comerciantes al por mayor. A menudo el importador ha revendido ya la mercadería antes de su llegada, especialmente si viene de un puerto lejano. Para poder disponer de las mercaderías en esta forma, necesita documentos que den su descripción y demuestren al mismo tiempo que puede disponer de ellas. Si los documentos han sido redactados en debida forma, atestiguan tales hechos, y el comprador podrá pagar entonces tranquilamente contra la entrega de los mismos.

Por lo tanto, el comprador no tiene obligación de aceptar documentos que no están conformes, aun si las mercaderías en sí concuerdan exactamente con los requisitos del contrato. Si no fuera así, la ventaja esencial de esta forma de contratar quedaría anulada para el comprador, pues lo que le interesa a éste, particularmente, es que los documentos sean redactados de manera tal que puedan ser transferidos fácilmente y entregados bajo un contrato de reventa, cerrado con anterioridad. Ahora bien, esta entrega o reventa, resultaría difícil si los documentos en sí dieran lugar a dudas sobre la concordancia entre las mercaderías descriptas en ellos y las mencionadas en el contrato de compra-venta.

La cuestión de establecer si los documentos concuerdan con este contrato es, pues, de suma importancia, ya que pueden surgir a este respecto tres tipos de problemas que se originan de las siguientes objeciones del comprador:

a) Que los documentos no representan los hechos tal como el comprador pensaba que ellos lo representarían.

Se estima en general que el comprador tendrá que pagar el precio de compra contra la presentación de los documentos, si és-

tos concuerdan con los términos del contrato, aun en el caso de que los hechos sobre los cuales el documento está basado no estén de acuerdo con las ideas del comprador o no sean como deberían ser normalmente.

b) Que el documento que se presenta no es aquél que se indica en el contrato.

Este problema puede plantearse cuando están en uso varias formas de un mismo instrumento, por ejemplo, cuando se trata de establecer si un conocimiento *recibido para embarque* representa una documentación suficiente para un contrato que exige un conocimiento, o si un certificado de seguro es equivalente a una póliza de seguro; y cuáles son los documentos que se incluyen bajo el término *documentos de embarque*.

Son éstos los problemas más serios que pueden presentarse al respecto. En última instancia, su solución dependerá de los usos y costumbres comerciales.

c) Que las mercaderías descriptas en los documentos no son las que se indican en el contrato.

Los problemas que surgen a este respecto derivan generalmente de algún descuido, o del uso de términos ambiguos en la descripción de la mercadería ya sea en el conocimiento o en otros documentos.

Problemas similares a los que acabamos de señalar, surgen cuando los documentos son entregados en virtud de un acreditivo. La solución es, sin embargo, la misma que cuando son entregados directamente al comprador. Y esto se explica porque la solución depende de los usos comerciales generalizados en el intercambio y no de alguna costumbre particular de un ramo determinado, que el comprador puede conocer, pero que puede ser ajena al Banco. Es razonable suponer que el Banco que se ocupa de la financiación del comercio conozca las costumbres generales. Es, por lo tanto, evidente que por la relación íntima que existe entre el acreditivo y el contrato de compra-venta, estos problemas se presentan también para el primero. No involucran ningún principio nuevo; en general, el Banco se encuentra exactamente en la misma posición que el comprador.

El problema más engorroso de este tipo que se ha presentado en el acreditivo, ha sido la determinación de cuáles sean los documentos que

deben contener la descripción de las mercaderías, conforme a las condiciones del acreditivo.

Por otra parte, si se desea que el Banco ocupe una posición que difiera de la del comprador, esta distinción debe ser claramente especificada y su extensión bien deslindada. Por ejemplo:

a) Si en los documentos se usa el lenguaje técnico de un ramo determinado del comercio, que un Banco —normalmente— no puede conocer.

Es evidente que el Banco no puede conocer el lenguaje usado en cada ramo particular del comercio. Por lo tanto, el vendedor debe emplear los mismos términos que el Banco usó cuando abrió el acreditivo y así estará seguro de que obtendrá el pago cuando presente los documentos. Si no procede así, y en cambio sólo usa el lenguaje técnico especializado, no podrá requerir del Banco que éste decida a su propio riesgo, y en el acto, si los documentos están o no conformes. En tal caso, el Banco tendría, por lo tanto, el derecho de rehusar el pago o la aceptación de la letra documentada, mientras el comprador que tiene el conocimiento técnico necesario no podría eludir el pago o la aceptación con esta misma argumentación, suponiendo siempre, desde luego, que los contratos le son presentados bajo un contrato C.I.F.

b) Si los requisitos del acreditivo son distintos de los del contrato de compra-venta del cual se originan.

Las variaciones que pueden presentarse son de dos clases:

El acreditivo puede ser más preciso en sus requisitos.

En este caso el vendedor no podría cobrar del Banco si no cumpliera con los términos exactos del acreditivo ya que estos términos deslindan la responsabilidad del Banco. Es indudable que el vendedor siempre puede entablar una acción contra el comprador si no le ha provisto un acreditivo apropiado, pero éste es un asunto que no es ya de la incumbencia del Banco.

El acreditivo puede ser más liberal.

Aquí, el problema se presenta en forma algo distinta. Con respecto al adquirente de buena fe de la letra, el Banco está comprometido de acuerdo con los términos del acreditivo. Frente al vendedor-beneficiario, podría presentarse una situación en la cual el Banco no estaría obligado, salvo el caso en que el vendedor ha-

ya cumplido con los requisitos más rígidos del contrato de compra-venta.

Como ejemplo, podemos citar el caso en que el contrato de compra-venta estipula un documento particular, mientras que el acreditivo prescribe un documento general. Se podría sostener que el vendedor sabe, por el contrato de compra-venta, que debe presentar el documento particular y no el de carácter general mencionado en el acreditivo. Desde luego, este razonamiento no se aplicaría para el Banco confirmante o notificador, ni al comprador de la letra de buena fe, salvo que haya existido un conocimiento similar al que ha tenido el vendedor. Estas partes podrían, por lo tanto, cobrar contra presentación de los documentos que entrarían en los términos más generales del acreditivo. Lo que es esencial, desde el punto de vista del Banco, es que éste tenga las mercaderías como garantía para sus anticipos. Por lo tanto, para el Banco es relativamente menos importante fijar el carácter exacto de los documentos en el acreditivo, pues esto puede ser materia de convención directa entre comprador y vendedor, siempre que los documentos indicados en el acreditivo queden dentro de la categoría de documentos de embarque, de manera que la garantía que puedan representar las mercaderías quede intacta.

c) Si un Banco promete aceptar una letra acompañada por un conocimiento, este último instrumento debe tener una forma tal que ofrezca amplia protección al Banco.

Por lo tanto, si el conocimiento reza directamente a favor del comprador, el Banco no tiene garantía y no tiene obligación de aceptar o pagar la letra, ya que el documento no está de acuerdo con las condiciones del acreditivo.

Para resumir, podemos decir que las obligaciones del Banco de pagar en virtud de un acreditivo son similares en general a las de un comprador bajo un contrato C.I.F., F.O.B., etc., excepto:

a) Aquellos casos en que no puede considerarse que el Banco tenga conocimiento de los usos de un comercio particular o de su lenguaje técnico;

b) Los casos en que los requisitos del acreditivo son diferentes a los del contrato de compra-venta; entonces la solución depende de la clase y del importe de la variación.

II. VENTAS C.I.F. Y F.O.B.

El Reglamento Internacional no contiene disposiciones al respecto. (Véase Anexo II, punto X).

Según algunas Reglamentaciones nacionales, los Bancos pueden aceptar, cuando se trata de venta C. I. F., documentos que indican que el flete debe ser pagado a la llegada de la mercancía, siempre que se deduzca del precio de venta en la factura el importe del flete debido. Esta desviación se presenta a menudo en los embarques de cereales.

Surge cierta dificultad cuando se debe el flete en una moneda distinta de la que ha sido expresada en el acreditivo, equivalente al importe de la venta. Teóricamente, tendría que hacerse la liquidación al cambio del día de la llegada de las mercancías. Este procedimiento tiene, sin embargo, dificultades prácticas porque el Banco debe pagar en el día de la presentación de los documentos, es decir, en una fecha en la cual este cambio todavía no puede ser fijado. Por lo tanto, es preferible, apartándose del procedimiento que teóricamente sería más apropiado, liquidar el flete al cambio del día de la presentación de los documentos. Así lo prescribe concretamente el Reglamento francés.

Otra particularidad que puede presentarse es la siguiente: el vendedor C.I.F. debe entregar la mercancía en el lugar del embarque y tomar a su cargo el seguro marítimo y el flete. Estas dos operaciones son ejecutadas por él en calidad de mandatario del comprador. Por lo tanto, el precio C.I.F. de una mercancía incluye su costo, aumentado con el costo del flete y del seguro. Si en estas condiciones se presenta a un Banco un conocimiento que no indica el pago del flete, éste no podrá aceptarlo porque expondría a su mandante a una reclamación de pago de flete por parte del armador a la llegada del barco. En efecto, el mandante ha pagado ya el flete al vendedor porque éste está comprendido en el precio global de su compra. Tendría, pues, fundamento para volverse contra el Banco para pedir la restitución del flete pagado por segunda vez.

Otro caso que podría presentarse, se refiere a la venta C. & F. En tal supuesto es obligación del vendedor entregar la mercadería para embarcarla y pagar el flete, pero no debe ocuparse del seguro que queda al cuidado del comprador. Sin embargo, aun cuando una venta ha sido concluída a un precio C. & F., podrá estipularse que el ven-

dedor presente una póliza de seguro. En este caso, el Banco reembolsará al beneficiario por el importe del seguro dentro del límite del acreditivo. Pero si falta esta disposición, o si se indica que el seguro será contratado por el comprador, el Banco que reembolse el importe del seguro al vendedor será responsable ante su mandante.

En los contratos F.O.B., puede presentarse el caso de que el flete y el seguro hayan sido pagados por el cargador. Si éste ha aumentado el importe de la factura con esos gastos, el Banco está autorizado según la Reglamentación francesa, a abonarlos siempre que quede dentro de los límites del acreditivo. Sin esta disposición, el Banco efectuaría este pago adicional a su propio riesgo, riesgo que no es imaginario porque existe siempre la posibilidad de que el mandante demuestre que hubiera podido conseguir un flete o una prima de seguro más ventajosa.

En general, cuando se presentan casos dudosos de esta naturaleza, será conveniente que el Banco pida a su cliente instrucciones complementarias, o bien reciba una garantía de parte del cargador por si el mandante llegara a desautorizar el pago.

III. REGLAS INTERNACIONALES SOBRE EL USO DE LAS CLAUSULAS COMERCIALES C.I.F., F.O.B., Etc.

Ha sido publicado por el Consejo Interamericano de Comercio y Producción un resumen práctico del derecho vigente y del uso en materia de contratos de esta naturaleza, en los distintos países.

Esta publicación contiene las siguientes definiciones y reglas:

a) Definiciones del Comercio Exterior de los Estados Unidos, revisadas en 1941;

b) Reglas de Varsovia y Oxford sobre embarques C.I.F.;

c) Reglas Internacionales para la interpretación de términos comerciales (Incoterms 1946).

En el Anexo V, hacemos una reproducción abreviada y sistematizada de estas Definiciones y Reglas, precedida de un breve comentario.

CAPÍTULO IX

PROBLEMAS DE FINANCIACION

SUMARIO: I. Algunos aspectos financieros del acreditivo. — II. Financiaciones accesorias. — III. Procedimientos del vendedor para movilizar sus créditos: 1) Entrega de mercadería con pago posterior; 2) Cobranza de letra documentada; 3) Adelanto sobre letras documentadas; 4) Descuento de letras documentadas; 5) Apertura de acreditivo; 6) Pago adelantado por parte del comprador. — IV. Factores determinantes de la forma de financiación: A. Factores generales: 1) Potencialidad financiera del exportador, respectivamente del importador; 2) Potencialidad financiera de la banca del país exportador, respectivamente de la del país importador; 3) Organización del mercado monetario y de cambios de los países respectivos; 4) Política económica, comercial y cambiaria del gobierno; B. Factores particulares: 1) conocimiento recíproco de las partes; 2) Género de las mercaderías, objeto del contrato de compra-venta; 3) Grado de necesidad de comprar o de vender.

I. ALGUNOS ASPECTOS FINANCIEROS DEL ACREDITIVO

El aspecto financiero del acreditivo se encuentra en el centro de la mayoría de los estudios económicos de la materia.

Ante todo, podemos afirmar que el acreditivo involucra primariamente la financiación de la operación por el lado del comprador, en contraposición a los otros métodos de financiación, a saber: descuento de letras (en blanco o munidas de otras firmas), créditos en cuenta corriente (en blanco o garantizados), anticipo —o descuento— contra letras documentadas (generalmente a la vista en el comercio local, y usualmente a plazo en el comercio exterior), los cuales encuentran su financiación del lado del vendedor y hacen soportar a éste, en consecuencia, el peso del crédito primario.

En estos casos, el Banco del vendedor se basará, en primer lugar, sobre su situación patrimonial, su reputación, etc. Esto significa que las tasas de descuento o de interés a aplicarse reflejan un riesgo comercial y no un riesgo bancario, de donde se sigue que ésta sea una forma de crédito relativamente cara y se explica, porque su pago está

sujeto a una serie de contingencias de compradores desconocidos y distantes. Si se produce una baja en el mercado y el comprador no puede pagar, puede suceder que el vendedor tampoco pueda hacer frente a sus compromisos y así, las dificultades de los vendedores al por menor pueden repercutir en los comerciantes al por mayor y las de éstos incidir, de rechazo, sobre los fabricantes, etc. Cada insolvencia es una amenaza de que puedan producirse otras, porque la financiación efectuada por cada vendedor depende para su liquidación definitiva del cumplimiento de los respectivos compradores.

En cambio, la situación bajo el régimen del acreditivo es completamente distinta. En el caso de que se produjera una baja de precios, las únicas partes involucradas serían normalmente el comprador y el Banco del comprador. Todos los vendedores que se encuentran en las etapas primarias de la operación, previas a la intervención del Banco, se benefician por la liquidación del acreditivo. En efecto, entre el vendedor y aquéllos que le han vendido a él y las eventuales dificultades posibles, se encuentran los recursos financieros no de un comprador que depende de los precios de su mercado particular, sino de un Banco cuyos intereses son mucho más variados y que —como puede esperarse de su temperamento y experiencia— no habrá incurrido en la misma extravagancia, en la extensión de créditos, que un empresario comercial.

Pero no sólo interviene aquí el criterio más sano y prudente del Banco. La naturaleza misma de la operación ofrece una garantía adicional. Se trata de la distinción fundamental que existe entre el criterio comercial y bancario en la concesión de créditos. Desde luego, el juicio del vendedor en esta materia puede ser tan sano como el del Banco, pero no representa su negocio principal, pues su ganancia reside en comprar y vender, y no en acordar créditos. Normalmente, su margen de ganancia es lo suficientemente grande como para permitir la absorción de ciertos errores de su política en materia de créditos. En cambio, el margen de ganancias del Banco es, generalmente, reducido, de manera que no puede arriesgar pérdidas. El Banco concede créditos teniendo en cuenta, en primer lugar, la seguridad.

Por lo tanto, se puede decir que el acreditivo ofrece las siguientes ventajas:

a) Coloca la incidencia del riesgo del crédito en una etapa que se encuentra más cerca del consumidor, ofreciendo así un remedio contra uno de los vicios del sistema vigente, que consiste en el

enrarecimiento de crédito en las etapas finales del proceso productor.

b) Favorece la concesión de créditos al comprador, en condiciones más prudentes y por lo tanto más sanas.

Esto puede significar que ciertas operaciones que los Bancos no estarían dispuestos a financiar no podrán ser efectuadas, pero las operaciones que se eliminarían así, serían precisamente aquéllas que no tendrían razón de ser.

c) Produce un abaratamiento del crédito.

El vendedor (o en su caso, los adquirentes de las letras de cambio que han sido giradas en virtud del acreditivo) no tendrá que basarse más sobre una promesa del comprador, sino que podrá confiar en el compromiso de un Banco. Generalmente, se tratará de un Banco metropolitano y cuando exista confirmación, dispondrá de la solvencia acumulativa de dos Bancos. Todos estos factores producen una ampliación del mercado de crédito en razón de la reducción de riesgos. Toda su estructura se vuelve más flexible. Se explica —por lo tanto— que, terminológicamente, se hable de *descuento* de un pagaré del comprador, pero cuando se trata de una aceptación bancaria de *compra* o *adquisición*.

II. FINANCIACIONES ACCESORIAS

Es interesante notar que la existencia de un acreditivo crea la posibilidad de aplicar procedimientos de financiación accesorios, que de otro modo hubieran sido de difícil realización y hasta irrealizables. (Véase a este respecto el Capítulo III, punto IV, que trata de las operaciones vinculadas al acreditivo).

Particularmente cuando existe un acreditivo del tipo irrevocable, el Banco del vendedor dispondrá de una base segura para conceder a éste determinadas facilidades de crédito, pues sabe no sólo que existe un comprador en firme, sino que el pago del precio está garantizado por el compromiso de uno o más Bancos. En estas circunstancias, la financiación podrá extenderse hasta los períodos preliminares de la fabricación.

Por otra parte ya hemos visto que la tarea de encontrar la financiación apropiada pesa, particularmente, sobre el comprador. Sin embargo, también por este lado existen procedimientos de financia-

ción suplementarios que facilitan extraordinariamente el desarrollo de la operación. Podemos mencionar, al respecto, que:

a) Por medio del *trust receipt*, el Banco del comprador tiene un procedimiento que le ofrece una seguridad razonable de garantía, aun después que la mercadería haya entrado en posesión del cliente.
b) Los compromisos del comprador con su Banco están sujetos a menores contingencias que la obligación que el vendedor tendría ante el suyo, si la financiación fuera efectuada por este último. En efecto, el comprador se encuentra mucho más cerca del adquirente definitivo, de quien dependerá en última instancia la liquidación normal.

Además, hay que tener presente que las condiciones financieras del comprador han sido examinadas por su Banco local sobre la base del conocimiento íntimo que tiene de las condiciones particulares de su negocio, mientras el Banco del vendedor, a pesar de que puede tener un conocimiento profundo de la situación financiera de este último, tiene que tomar en cuenta (en el caso en que no exista un acreditivo) la posibilidad de que el vendedor pueda dejar de cobrar los créditos que le sean debidos por compradores desconocidos en países distantes.

Éste es el argumento básico que permite afirmar que el acreditivo favorece al público en general, reduciendo y trasladando los riesgos.

III. PROCEDIMIENTOS DEL VENDEDOR PARA MOVILIZAR SUS CREDITOS

Para poder apreciar la posición relativa que existe entre vendedor y comprador con respecto de los riesgos incurridos, según el procedimiento de pago que se adopte, conviene considerar en forma esquemática los procedimientos que pueden ser puestos en práctica al efecto.

1) *Entrega de mercadería con pago posterior.*

Desde luego, el vendedor (exportador) concede aquí un crédito en blanco que tendrá que ser financiado directamente por él o por su Banco, en mérito a su solvencia general, o con garantía de otros bienes que no se relacionan con la venta efectuada.

2) *Cobranza de letra documentada.*

Si el vendedor solamente está dispuesto a entregar sus mercaderías contra pago o aceptación de una letra por parte del comprador,

podrá girar una letra contra él, agregar los documentos, y entregar el conjunto a su Banco para que éste lo envíe a su corresponsal en el país de importación; el corresponsal se desprenderá luego de los documentos contra pago o aceptación de la letra, según recen las instrucciones del mandato.

También aquí la financiación se hace directamente por el vendedor en las mismas condiciones mencionadas más arriba, en el punto 1).

3) *Adelanto sobre letras documentadas.*

Se sigue aquí el mismo procedimiento que en el punto 2), pero el Banco concede un anticipo determinado, con garantía prendaria de las letras documentadas, y hasta un cierto porcentaje del valor de las mismas. Si se trata de letras a la vista, la garantía consistiría en las mercaderías, representadas por los documentos que acompañan la letra. Si los documentos son entregados al comprador contra aceptación, por ejemplo, cuando son letras a 90 días vista, la garantía del Banco consistiría, en su segunda fase, en las firmas de los compradores respectivos.

Aquí existe ya una cierta movilización de los créditos que el vendedor tiene contra sus adquirentes, ya que el Banco acepta como base y garantía de sus anticipos las mercaderías que deben ser entregadas a los compradores, y luego las consiguientes aceptaciones de estos últimos.

4) *Descuento de letras documentadas.*

Este procedimiento tiene la misma base que el mencionado en el punto 3), con la única diferencia de que se trata de un descuento y no de un adelanto con garantía prendaria. Este descuento no es de naturaleza distinta del descuento común; supone relaciones de descuento entre el Banco y el vendedor, y, si los documentos deben ser entregados al girado contra aceptación, el Banco no tiene otra cosa en su mano que una letra aceptada, como en el caso anterior. Podemos distinguir aquí varias clases de letras:

a) Puede ser una letra girada sobre el comprador.
En este caso, el vendedor podrá encontrar dificultades en la negociación de este papel, a menos que el girado tenga una reputación de primer orden o el propio vendedor sea de toda confianza.

Si la letra es a la vista, y si los documentos deben ser entregados contra pago, el Banco lo descontará con más facilidad, porque a falta de pago, la mercancía quedaría como garantía. Sin embargo, esta manera de proceder sería poco conveniente para el comprador porque éste se vería privado de todo plazo y tendría que pagar al contado.

b) Puede ser que el exportador, como consecuencia de una convención al respecto con el comprador, tenga la facultad de girar su letra contra el Banco de éste.

En este caso encontraría más fácil la negociación de este papel por su Banco, porque éste no se desprendería de los documentos sino contra la aceptación de un Banco, lo que representa una garantía muy superior.

c) Por fin, es también posible que el exportador —a raíz de un acuerdo al efecto con su comprador— pueda girar su letra sobre el Banco de éste, habiéndose obligado el Banco por anticipado hacia el exportador a aceptar y/o pagar sus giros, siempre y cuando cumpla con determinadas condiciones establecidas de antemano.

En este caso, el exportador encontrará más fácil aún la negociación de su papel, porque su Banco tendrá una certeza absoluta de la aceptación de las letras por parte del Banco del comprador.

Sabemos ya que los procedimientos mencionados en b) y c) representan respectivamente la apertura de un acreditivo revocable y uno irrevocable y que estos diversos medios de pago son susceptibles de ser afectados con numerosas modalidades. En particular habrá que distinguir a este respecto los acreditivos de caja y de aceptación.

5) *Apertura de acreditivo.*

Nos remitimos a lo expuesto en el punto anterior en b) y c), haciendo recordar que el acreditivo, además de revocable o irrevocable, puede ser también de tipo *irrevocable confirmado.*

Es necesario hacer la distinción exacta entre el descuento de una letra documentada (cualquiera que sea el girado), y las diversas formas del acreditivo, aunque en su etapa de utilización pueden existir puntos de contacto.

El descuento de la letra documentada supone fundamentalmente un crédito concedido por el Banco del país de exportación a su cliente, que es el vendedor.

Por el contrario, la apertura de los acreditivos en sus varias formas tiene como punto de partida una convención entre el Banco del país de importación y su cliente el comprador (convención que a su vez puede tomar la forma de concesión de crédito), y es sólo en virtud de esta convención que el Banco del exportador está dispuesto a descontar el papel de su cliente.

La situación de este Banco, cuando se trata de un acreditivo revocable, se aproxima en realidad a la de un Banco que descuenta pura y simplemente una letra documentada, pues no tiene ninguna seguridad de si el Banco del comprador aceptará y/o pagará la letra del vendedor. Sin embargo, difiere de él en que una vez efectuada la aceptación de la letra, está dada por un Banco conocido por parte del Banco del vendedor y no por un particular o una sociedad de la cual el Banco del país exportador no puede apreciar debidamente la solvencia.

Si se trata, por el contrario, de un acreditivo irrevocable, y más aún si es irrevocable confirmado, será en consideración de esta circunstancia que el Banco del país exportador descontará el papel.

6) *Pago adelantado por parte del comprador.*

Es éste el caso opuesto al mencionado en el punto 1). Los dos representan casos extremos.

Aquí es el comprador quien tendría que movilizar sus medios o los de su Banco, para financiar su adquisición, dando anticipos parciales o totales a su vendedor. Es, pues, el comprador quien tendrá que tener la confianza necesaria en la otra parte.

El esquema que antecede es útil porque demuestra en forma sintética que el peso de la financiación de las operaciones de compra-venta, y desde luego los riesgos inherentes a las mismas, pueden ser trasladados del vendedor al comprador, según el procedimiento de pago que se siga. Hemos encontrado que el procedimiento del acreditivo, con las múltiples modalidades a que se presta, ofrece un mecanismo que contempla en forma equitativa una distribución de financiación y de riesgos compatible con las exigencias modernas del comercio internacional. Sin embargo, son numerosos los factores que pueden influir en la decisión del procedimiento de pago a seguirse. Mencionaremos algunos en el punto IV, que sigue.

IV. FACTORES DETERMINANTES DE LA FORMA DE FINANCIACION

A. Factores Generales

1) *Potencialidad financiera respectiva del exportador y del importador.*

Es evidente que este factor influye considerablemente en la elección de la forma de pago que las partes pueden adoptar.

Si el vendedor dispone de medios y el comprador no, es posible que el primero se vea inducido a conceder al segundo créditos a plazos breves o largos. Estaríamos así frente al caso contemplado en el punto anterior, en 1).

Sin embargo, aunque parezca paradójico, esta misma circunstancia puede dar lugar al otro caso extremo que hemos considerado en el punto anterior, en 6). En efecto, grandes empresas industriales suelen no emprender trabajos determinados sin haber recibido con anterioridad pagos a cuenta. En este caso es la propia potencialidad de esta empresa lo que induce a los compradores a efectuar estos pagos, a pesar de la propia relativa inferioridad de fuerza financiera.

2) *Potencialidad financiera respectiva de la Banca del país exportador y de la del país importador.*

Los Bancos de un país pueden tomar intervención activa en la financiación de la exportación y de la importación. Por lo tanto, si disponen de medios cuantiosos, pueden dar la ayuda financiera necesaria a los exportadores e importadores, en caso de que éstos no sean lo suficientemente fuertes por sí mismos.

3) *Organización del mercado monetario y de cambios de los países respectivos.*

Este punto se halla íntimamente vinculado con el anterior. Los Bancos se verán más alentados a seguir una política activa de fomento y desarrollo de la exportación y la importación, si existe un mercado monetario con abundancia de dinero, tasa de descuento baja, material suficiente y posibilidades amplias de redescuento.

Al mismo tiempo, la existencia de una moneda estable con un mercado libre de cambios facilitará extraordinariamente este género de operaciones.

4) *Política económica, comercial y cambiaria del gobierno.*

El intervencionismo más o menos pronunciado de los gobiernos que, entre otras cosas, puede tener por finalidad el fomento de determinadas exportaciones e importaciones o bien su restricción, puede también tener su influencia en los procedimientos de pago que son elegidos. En efecto, el encauzamiento de las corrientes de exportación e importación está íntimamente relacionado con la política cambiaría de un país que a su vez depende de las disponibilidades de divisas. Es evidente que la existencia de un control de cambios, y la mayor o menor abundancia de determinadas divisas, así como la existencia de un mercado de cambios a término, pueden influir decisivamente en la elección de la moneda en la cual se concluye la operación y, por ende, en su forma de pago y de financiación.

Además de la situación de divisas, pueden existir otras razones poderosas de parte de los gobiernos para estimular determinadas actividades y suprimir otras. Así, por ejemplo, el deseo de industrializar el país mediante nuevos equipos, las medidas *anti-dumping*, etc., pueden dar lugar a disposiciones que determinan una financiación más o menos liberal o limitativa.

Las necesidades bélicas y post-bélicas tienen, claro está, el mismo efecto.

En los parágrafos anteriores hemos indicado algunos factores de carácter general que pueden determinar la forma de financiación. Pasaremos ahora a mencionar algunos que se relacionan más bien con la situación particular de las partes intervinientes, o bien con el producto de que se trata.

B. Factores Particulares

1) *Conocimiento recíproco de las partes.*

La confianza que el exportador puede depositar en el importador, o éste en aquél, puede determinar la forma de pago. Esta confianza puede estar basada en el comportamiento anterior, la experiencia en general, la reputación comercial, los informes comerciales y bancarios, etc.

2) *Género de las mercancías, objeto del contrato de compra-venta.*

Podemos distinguir varias clases de mercancías que, según su naturaleza, estarán sujetas a diferentes procedimientos de financiación.

Por ejemplo:

Productos agrícola-ganaderos y productos industriales;

Productos de mercado amplio y de mercado especializado;

Productos de mercado internacional y de mercado nacional;

Productos sujetos a fluctuaciones leves y otros susceptibles de fluctuaciones violentas;

En general, productos de fácil y de difícil realización.

Son éstos los elementos que deben ser considerados por el exportador y los Bancos que intervienen en la financiación, en el supuesto caso que el importador no cumpliera, o bien por el importador y los Bancos intervinientes, para el caso eventual de que el exportador no cumpliese con sus obligaciones.

3) *Grado de necesidad de comprar o de vender.*

La intensidad en el deseo de comprar o de vender puede, desde luego, influir en el método de financiación. Esta intensidad adquisitiva podrá estar relacionada con una falta de stock, con una escasez temporaria o permanente, con nuevas aplicaciones, y hasta con la política económica oficial, todo lo cual puede traducirse en un aumento más o menos pronunciado de los márgenes de ganancia. Por otra parte, el afán de vender puede tener su origen en exceso de stock, sobreproducción, *dumping*, competencia extranjera, medidas de los gobiernos, etc.

Particularmente, en los períodos de grandes perturbaciones económicas es cuando pueden ser notadas estas fluctuaciones enormes en la intensificación de la necesidad de adquirir y vender, las cuales pueden ser causadas por alternativas de las fases de prosperidad y depresión, características de los ciclos, y que son propias también de los años de guerra.

El método de pago y, por ende, de financiación que será elegido, dependerá en última instancia de la resultante de todos los factores que acabamos de señalar. En cada caso, habrá que considerar los factores generales y las circunstancias particulares que prevalecen, y a menudo la solución a la cual se llega será el producto de laboriosas negociaciones entre las partes y los Bancos que tendrán que financiar la operación.

En todas las soluciones que se han adoptado, el acreditivo ha demostrado poseer un grado de flexibilidad extraordinario y casi siempre ha sido posible encontrar una modalidad que armonizaba los intereses y deseos de las partes.

CAPÍTULO X

RIESGOS EN GENERAL

SUMARIO: I. Generalidades. — II. Posición relativa del comprador y vendedor. — III. Intervención del acreditivo.

I. GENERALIDADES

El problema de los riesgos inherentes al acreditivo documentado y el de la financiación a que da lugar se encuentran íntimamente ligados.

La relación comprador-vendedor, así como su conexión con los varios Bancos que pueden intervenir en la operación durante las distintas etapas de la misma, puede dar lugar a relaciones de crédito y, por lo tanto, de riesgos interdependientes.

Sin embargo, para seguir una buena sistematización, creemos preferible tratar en este Capítulo del riesgo en su aspecto general, en cuanto se refiere a la relación comprador-vendedor, dejando para otro y a fin de hacerlo en forma más particular, los riesgos que se presentan para las distintas partes que pueden tener intervención en la operación.

II. POSICION RELATIVA DEL COMPRADOR Y VENDEDOR [1]

En general, se puede decir que cuando el mercado primitivo y local, en donde las transacciones se efectuaban sobre la base de entrega inmediata y pago al contado, fué evolucionando hacia el mercado moderno, de carácter nacional e internacional, empezaron a sumarse continuamente en número siempre creciente, cargas sobre el vendedor, aliviando correlativamente al comprador, en forma considerable, del peso de la financiación.

Esto se explica por el desenvolvimiento adquirido por las operaciones comerciales, tanto en el tiempo como en el espacio. El vendedor que estaba dispuesto a embarcar mercaderías a una plaza distante aceptaba, entre otras cosas, todo el riesgo relacionado con un posible

---

[1] En esta exposición seguimos la introducción que Karl N. Llewellyn hace para la obra de H. N. Finkelstein: Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

exceso de sus productos en el mercado de destino y una eventual baja en sus precios; corría igualmente el riesgo de una insolvencia o mala fe de su comprador o comisionista, sometiéndose, además, a las leyes del país de destino de las mercaderías y a su interpretación, etc. Al iniciarse la práctica de producir para un mercado y no para un comprador determinado, se dejó al vendedor con todo el riesgo de encontrar un interesado en sus productos y de un posible cambio en el ciclo económico. El desenvolvimiento de las ventas a plazo, particularmente como instrumento de competencia, ponía sobre el vendedor todo el peso de la financiación durante el período correspondiente a la reventa por parte de su comprador. En resumen, corría el riesgo de todas las contingencias, aún de las de la mala fe de sus adquirentes.

Posteriormente, diferentes expedientes y recursos han sido ideados y desarrollados para trasladar estos riesgos, o bien reducirlos, como por ejemplo: fabricar únicamente cuando existe contrato, procurar mejor información económica y crediticia, etc.

También se introdujo el sistema de embarcar bajo la condición C.O.D., *cash on delivery* (pago contra entrega), o *cash against order bill of lading* (pago contra conocimiento a la orden), procedimiento que permite la inspección de la mercadería a su llegada. Desde luego, el riesgo adicional de que el comprador después de haber inspeccionado las mercaderías las rechace sin fundamento, ha podido ser mitigado por la práctica de descontar la letra documentada, de modo que el Banco del vendedor se convierte en poseedor de la mercadería y puede seguir, eventualmente, un pleito contra el comprador que haya dejado de cumplir. Además, se ha insistido en la condición *pago contra documentos* ANTES *de la inspección*, situación que se produce particularmente en los contratos C.I.F. Sin embargo, estos procedimientos no han sido del todo satisfactorios, particularmente porque se consideraba que el Banco intervenía, exclusivamente, con un mandato de cobranza.

Hay que tener en cuenta, además, que la condición *pago contra conocimiento* con o sin inspección previa, es un tipo de transacción que se encuentra con frecuencia en la venta de productos agrícolas desde puntos periféricos hacia un mercado central, pero que casi no se practica cuando se trata de productos manufacturados que se mueven desde un centro distributivo hacia los distintos sectores de consumo. Además, las prácticas documentarias de los contratos C. I. F. se encuentran esencialmente limitadas al comercio exterior.

A pesar de que existen numerosas manifestaciones que indican una reacción contra la extensión constante de los riesgos y cargas del vendedor —situación que se creó en el siglo XIX— puede afirmarse que en el comercio local las ventas entre comerciantes, particularmente en cuanto se refiere a productos manufacturados, han seguido el rumbo antiguo.

Hay que tener presente que los riesgos inherentes a la concertación de un contrato con un comprador que no está debidamente establecido, o que no es un cliente conocido, son muy grandes. En primer lugar, éste podría anular una orden durante o inmediatamente después del proceso de su fabricación o, según el caso, después de su adquisición por parte del vendedor. En segundo lugar, podría rechazar las mercaderías a su llegada, aun si se permitiera la inspección previa, y entonces podría utilizar la situación así creada como medio para forzar al vendedor a rebajar el precio. En efecto, este último habrá incurrido ya en gastos de transporte, la mercadería se encontrará en un mercado distante (y tal vez desconocido); el vendedor, pues, no tiene otra alternativa sino la de pleitear ante un tribunal de dudosa imparcialidad, bajo leyes desconocidas y por medio de abogados que no conoce personalmente, ni pueden merecerle su confianza.

Desde luego, existen ciertos recursos y procedimientos para evitar algunos de estos riesgos. Distintas dificultades, antes sin solución, pueden ser resueltas a tiempo por medio del telégrafo. Hemos visto ya que el conocimiento *a la orden* permite en casi todos los países que el pago (o una promesa cambiaria a este efecto) se realice antes de que las mercaderías se entreguen, ofreciendo así al Banco del vendedor una garantía de mercaderías, representadas por documentos, y luego la aceptación de la letra. Pero en esto tampoco existe una protección contra una anulación prematura de la orden, ni contra un rechazo injustificado de la mercadería a su llegada; y tampoco ofrece una defensa adecuada contra la insolvencia del comprador una vez que éste ha tomado posesión de las mercaderías.

Desde luego, todos estos riesgos pueden ser puestos exclusivamente a cargo del comprador. Sin embargo, exigiendo el pago por adelantado en el momento de colocar la orden, el comprador quedaría, enteramente, a la merced del vendedor, y, en este caso, las dificultades serían dobles:

a) Este procedimiento no significaría una reducción de los riesgos,

sino sola y simplemente una transferencia del conjunto de los riesgos del vendedor al comprador;

b) Colocaría sobre el comprador la tarea de adelantar el dinero necesario, lo que no estaría de acuerdo con nuestra actual estructura crediticia, objeción esta última que es particularmente importante con respecto de la concesión de créditos bancarios en el comercio local.

Además, este procedimiento no ofrecería al Banco dispuesto a financiar al comprador garantía alguna con respecto del incumplimiento o mala fe del vendedor, y menos aún contra la insolvencia del propio comprador.

III. INTERVENCION DEL ACREDITIVO

La utilización del acreditivo documentado en sus varias formas ofrece, por su flexibilidad, su carácter multilateral, su eficiencia y su bajo precio, un procedimiento que evita las exageraciones absurdas de los dos casos extremos.

En cuanto al vendedor, le ofrece una protección que no podrá conseguir en otra forma, y cuando se la utiliza cuidadosamente y con criterio, no representa una carga demasiado onerosa para el comprador.

Con respecto de este último, el acreditivo contempla, debidamente, su situación en cuanto a la distribución de los riesgos, y facilita al mismo tiempo, de manera extraordinaria, el problema de la financiación, ofreciendo garantías adecuadas al Banco y la seguridad de que a lo menos el embarque ha sido efectuado, antes de que se asuma un compromiso definitivo.

Su efecto neto consiste en una reducción de los riesgos recíprocos y en una distribución adecuada de los mismos. Desde un punto de vista general, esta figura ofrece las ventajas de un crédito mercantil más sano y por ello mismo económicamente más conveniente.

Es evidente que para el vendedor las ventajas particulares del acreditivo documentado aparecen en forma más pronunciada en el comercio exterior. Allí las necesidades de su utilización fueron más apremiantes, y por eso fué allí donde la institución encontró su origen natural. Sin embargo, el recurso se empleó y sigue siendo utilizado igualmente para las transacciones locales.

Ya sabemos que el acreditivo, en su variante de tipo irrevocable, contiene el compromiso del Banco ante el vendedor de que la merca-

dería no será rechazada y el precio se pagará a su debido tiempo. Conviene, por lo tanto, considerar más de cerca esta protección para el vendedor y la consiguiente carga para el comprador.

Por una parte, se trata de la transferencia de la financiación; por la otra, es ahora el vendedor quien puede cancelar de mala fe la orden antes del embarque. Sin embargo, es de tener presente que esta última posibilidad no es un riesgo atribuible al acreditivo en sí, pues existiría igualmente sin él. No obstante, este rechazo anticipado no puede ahora ser ejercido más por el comprador; el vendedor es la única parte que puede hacerlo. Es más todavía: el vendedor puede embarcar mercaderías de una calidad inferior a la contratada y hasta puede enviar mercancías sin valor alguno. El Banco del comprador pagará contra entrega de los documentos si éstos se encuentran, extrínsecamente, en orden y una vez que el Banco haya pagado, el comprador estará obligado a reembolsarlo, cualquiera hubiera sido el fraude cometido por el vendedor.

Aparte de este caso de abierta mala fe, existe el riesgo menor de un error por negligencia en la naturaleza de la mercadería; esta vez sería entonces el comprador quien tendría que buscar protección ante un tribunal extranjero, con todos los inconvenientes inherentes a un pleito de tal naturaleza.

Naturalmente, existe también el riesgo común de una quiebra del vendedor.

El riesgo de un mercado en baja pesa desde luego sobre el comprador. Esta circunstancia tampoco es una desventaja que pueda ser atribuída al acreditivo en sí, pues es simplemente una consecuencia del contrato de compra-venta. Sin embargo, el acreditivo le obliga a pagar, lo que significa que, comercialmente, agrega un nuevo riesgo sobre el comprador, quien tendrá que cumplir con su contrato cualesquiera fueran las condiciones de los negocios en general. Tampoco podrá utilizar la situación personal o las eventuales dificultades del vendedor para forzarlo a un arreglo basado en recíprocas concesiones a fin de dar salida a un mal negocio.

Tenemos que tener presente que en la exposición anterior hemos antepuesto un extremo al otro sin tomar en cuenta las múltiples graduaciones posibles. En efecto, existen abundantes recursos que ofrecen al comprador los medios para reducir y/o evitar considerablemente uno o más de los riesgos mencionados. Por ejemplo, podrá requerir del vendedor un depósito de garantía en dinero o en especie, a efectos de

tener la seguridad de que el embarque se realizará, lo que cubriría el riesgo de una anulación prematura del contrato.

Cuando se trata de materia prima, susceptible de ser clasificada e inspeccionada, podrá requerir como condición de pago bajo el acreditivo, que el vendedor presente certificados de peso o de clasificación con respecto de la cantidad y calidad de la mercancía.

En el Anexo VI de este trabajo, se encuentran agregadas reproducciones de formularios correspondientes a algunos certificados de inspección, de análisis y de calidad, usados en el comercio de exportación argentino. Es evidente que estos certificados cuando son emitidos por sociedades de reconocida seriedad, o por entidades oficiales (como en el caso de los certificados de calidad de los cereales que son emitidos por la Comisión Nacional de Granos y Elevadores), ofrecen una gran seguridad para los compradores.

Será difícil encontrar una protección adecuada contra ciertas formas de fraude, y existe poca defensa cuando se trata de artículos industriales o, en general, de productos que no tienen un tipo standard definido. Sin embargo, casi siempre se podrá encontrar algún recurso para proteger al comprador. Este podrá exigir, por ejemplo, qué el acreditivo sea limitado a un porcentaje determinado del precio, como ser el 50 ó 75 %. El saldo le dejaría un margen razonable para hacer frente a los posibles defectos comunes de la mercadería y, asimismo, como reserva para discutir un posible reajuste de precios en caso de una baja de los mismos.

En síntesis, podemos afirmar que el acreditivo, como institución, ofrece un procedimiento hasta ahora no superado, para distribuir en forma equitativa y no unilateral los riesgos de crédito inherentes a las operaciones de compra-venta. Pero no es sólo esto, sino que su mecanismo es lo suficientemente flexible como para permitir que los riesgos recaigan y se distribuyan en la forma que se desee. Por ejemplo:

a) El acreditivo revocable ofrece a los vendedores una garantía para todos los riesgos que pueden surgir con posterioridad al embarque. pero no ofrece seguridad alguna contra una anulación eventual de la orden, antes que se realice dicho embarque;

b) El acreditivo de caja (revocable o irrevocable) que contiene la condición *pago contra documentos* cubre al vendedor contra los riesgos corridos después del embarque (y cuando se trata de un acreditivo del tipo irrevocable, aun antes del mismo embarque),

pero no ofrece posibilidad al comprador para financiar la operación durante el período de la reventa, salvo convenciones especiales al efecto, que son ajenas al acreditivo en sí;

c) El acreditivo irrevocable de aceptación, utilizable mediante giro de letras de cambio a plazo, contempla todas las fases de la transacción, o sea, la apertura, utilización y liquidación de la misma y sus respectivas financiaciones por parte de los distintos Bancos que puedan tener intervención, quedando, al mismo tiempo, sujeto a una serie de modalidades que evitan que el comprador se ponga enteramente en manos del vendedor.

Llegamos así a la conclusión de que el acreditivo (especialmente en su forma irrevocable) coloca el *onus* de la financiación, de la transacción y del riesgo, en su mayor parte, sobre el comprador, pero que existe una enorme variedad de procedimientos y modalidades que permiten que esta carga quede atenuada y hasta eliminada del todo.

CAPÍTULO XI

RIESGOS EN PARTICULAR

SUMARIO: I. Generalidades. — II. Relación entre exportador e importador. — III. Acreditivo irrevocable: A. Relación entre Banco acreditante e importador; 1) Apertura del acreditivo: a) Situación patrimonial del cliente, b) Naturaleza de la transacción, c) Posibilidad de la pronta liquidación, d) Posición de liquidez del Banco, e) Rentabilidad; 2) Utilización del acreditivo; 3) Liquidación del acreditivo; B. Relación entre el Banco acreditante y exportador; 1) Apertura del acreditivo: a) Período anterior al conocimiento por parte del beneficiario de la apertura del acreditivo, b) Período que transcurre desde el momento en que el beneficiario toma conocimiento de la notificación (carta de aviso) hasta la utilización del acreditivo (presentación de los documentos); 2) Utilización del acreditivo: a) Acreditivo de caja, b) Acreditivo de aceptación; C. Relación entre el Banco acreditante y el corresponsal; 1) Generalidades; 2) Intervención de un Banco corresponsal: a) Aviso sin compromiso propio del Banco corresponsal, b) El Banco corresponsal como Banco acreditante, c) El Banco corresponsal como Banco confirmante. — IV. Acreditivo revocable: A. Relación entre el Banco acreditante e importador; B. Relación entre Banco acreditante y/o Banco corresponsal y beneficiario. — V. Negociación de una letra girada en virtud de un acreditivo: A. La posición del adquirente de la letra; B. La posición del Banco corresponsal; C. La posición del comprador; D. La posición del Banco acreditante. — VI. Examen de los documentos: A. Generalidades; B. Documentos falsificados. — VII. Condiciones especiales: A. Fecha de vencimiento; B. Importe del acreditivo; C. Transferencias.

I. GENERALIDADES

Después de haber considerado en el Capítulo anterior el elemento riesgo desde un punto de vista general, lo examinaremos ahora más detenidamente con respecto a las varias partes intervinientes en la operación del acreditivo.

La exposición tendrá, desde luego, puntos de contacto con las explicaciones de carácter jurídico contenidas en el Capítulo IV, pero

nuestro objetivo no es entrar en elaboraciones minuciosas de tal carácter, sino más bien acentuar el aspecto comercial, y práctico de las cuestiones que pueden presentarse.

Contemplaremos, en primer lugar, el elemento riesgo con respecto de la relación que existe entre exportador e importador, para considerarlo después con respecto de las partes que intervienen en el acreditivo irrevocable y revocable, respectivamente. Trataremos luego, desde el punto de vista del riesgo, la posición del adquirente de las letras giradas en virtud de un acreditivo, el examen de los documentos, y demás particularidades.

A menudo tendremos oportunidad de referirnos a los dos gráficos que forman parte del Capítulo III de este trabajo, pues pensamos que así se facilitará la exposición.

II. RELACION ENTRE EXPORTADOR E IMPORTADOR

En el Capítulo X hemos tratado en forma particular esta relación.

En general, podemos decir que el exportador y el importador tendrán que tomar en cuenta, en el comercio internacional, los siguientes elementos de riesgo:

1) El riesgo normal de cualquier operación de compra-venta, que depende de innumerables factores relacionados con la clase de las mercancías, la posición del mercado, el margen de ganancia, la competencia, la situación particular de la empresa, la financiación, las perspectivas comerciales y políticas, etc.
2) El riesgo inherente, en forma particular, al comercio internacional, en virtud de la aplicación de las cláusulas comerciales C.I.F., F. O. B., etc. Al respecto nos hemos referido ya a las reglas internacionales sobre el uso de estas cláusulas, que especifican cuáles son, en cada caso, las obligaciones del comprador y vendedor, estableciendo claramente hasta qué momento corre el riesgo para el vendedor y desde qué momento éste empieza a correr por cuenta del comprador.
3) El riesgo de cambio que en determinadas circunstancias puede encontrarse agravado por la existencia de controles de cambio y por la ausencia de mercados de cambio a término.
4) El riesgo inherente al acreditivo propiamente dicho.

A este respecto, conviene observar que aunque el acreditivo se

utiliza para llegar a una distribución más equitativa de los riesgos de crédito relacionados con las operaciones de compra-venta, esto no implica que la figura del acreditivo en sí no presente sus propias características, desde el punto de vista contemplado en este Capítulo.

El punto fundamental consiste siempre en la diferencia que hay entre el acreditivo irrevocable y el revocable. Si el exportador no tiene la suficiente confianza en el importador, el primero exigirá la apertura del acreditivo en forma irrevocable (eventualmente confirmado por un Banco local). Será luego de incumbencia del importador considerar cuáles pueden ser las medidas de seguridad que pueden introducirse en las condiciones del acreditivo, para evitar que el exportador haga un uso abusivo del mismo. Ya hemos visto que tiene a su alcance varias modalidades para reducir su riesgo a este respecto. Puede ser, también, que la confianza que existe entre el exportador y el importador sea suficiente como para que este último se conforme con la apertura de un acreditivo revocable.

Es evidente que, en este supuesto, la prima del riesgo qué el Banco suele exigir para abrir un acreditivo en forma irrevocable caduca, ya que no asume compromiso firme alguno.

Desde luego, desaparece así para el vendedor la seguridad de pago, por la falta del carácter irrevocable y confirmado del acreditivo, reduciéndose también la posibilidad de que consiga a su vez crédito, en base al acreditivo abierto. Sin embargo, las demás ventajas, como ser: pago rápido, financiación económica, guía para la preparación de los documentos, etc., subsisten también aquí.

Los riesgos que pueden surgir para el exportador e importador, en este género de operaciones, podrán ser apreciados con mayor claridad más adelante, cuando se considere sus relaciones con los Bancos intervinientes.

III. ACREDITIVO IRREVOCABLE

El informe de Jean Gurtler ofrece una exposición interesante sobre este punto. Por esta razón la hemos reproducido en el Anexo II, punto III, apartado B.

A. Relación Entre Banco Acreditante e Importador

Esta relación se manifiesta de distintas maneras en las tres etapas en que hemos dividido el desarrollo del acreditivo, o sea: apertura, utilización y liquidación.

1) *Apertura del acreditivo* [1].

El importador que se dirige a su Banco para pedir la apertura de un acreditivo a favor de su exportador puede gozar ya de ciertas facilidades de crédito en este Banco. En este caso, una parte del límite total de que habitualmente dispone podrá ser utilizada para acreditivos. Además de determinadas garantías que el Banco puede haber estipulado, el carácter documentado de la transacción, así como el de liquidación automática (*self liquidating*), representan para el Banco una seguridad adicional que reduce el riesgo inherente a la financiación.

Desde luego, el cliente puede también gozar de facilidades en blanco (sin garantía), en cuyo caso la garantía que pueda presentar el acreditivo documentado no juega un papel tan preponderante.

Puede hasta darse el caso de que el importador tenga a su disposición saldos acreedores en el Banco, que cubran ampliamente el acreditivo solicitado. En este caso, no existe concesión de crédito propiamente dicha; si se trata de saldos acreedores disponibles a la vista, el Banco podrá bloquear una cierta suma (igual o inferior al importe del acreditivo abierto), pero de cualquier manera se ve que el acreditivo puede ser abierto sin que entre en juego concesión alguna de crédito, por cuya razón hemos preferido denominarla acreditivo, de acuerdo con lo explicado en la Introducción de este estudio.

Si la apertura del acreditivo se hace sobre la base de una concesión de crédito, el Banco tendrá que ver la conveniencia de esta operación bajo este aspecto.

Hemos señalado ya, que el carácter de liquidación automática que caracteriza al acreditivo, facilita en forma considerable la posibilidad de encontrar un Banco dispuesto a conceder las facilidades

[1] Seguimos aquí la exposición de P. W. Kamphuisen y J. A. Grothe van Schellach, Documentaire Bankcredieten.

solicitadas. Sin embargo, el Banco tendrá que guiarse, en la consideración del crédito solicitado, por una serie de factores de los cuales algunos son de suma importancia para el propio solicitante.

Tres factores: la situación patrimonial del cliente, la naturaleza de la transacción y la posibilidad de su pronta liquidación, contemplan más bien el riesgo comercial; en cambio, otros dos: la posición de liquidez del Banco y la rentabilidad son factores de carácter interno a ser tenidos en cuenta por el Banco.

a) SITUACIÓN PATRIMONIAL DEL CLIENTE.

Es evidente que la posición patrimonial del cliente es un elemento primordial para el Banco en la concesión de cualquier clase de crédito. A tal efecto, tomará como base los balances y las cuentas de ganancias y pérdidas de los últimos años de este cliente y, en general, todos los antecedentes y elementos de importancia que permitan la formación de una opinión fundada sobre su solvencia.

b) NATURALEZA DE LA TRANSACCIÓN.

En general, el Banco tendrá que averiguar si la operación propuesta encuadra dentro de las modalidades normales de índole comercial y financiera del cliente solicitante del crédito.

Ante todo, el Banco tendrá que hacer concepto de si realmente existe la transacción.

En la mayoría de los casos, la palabra del solicitante será suficiente pero esta averiguación no sería superflua cuando se tratara de personas desconocidas.

Notemos un engaño relativamente fácil: con un colaborador en el país de expedición es bastante factible procurarse documentos que atestigüen un embarque valioso, mientras que los cajones —cuyo contenido no es verificado por la Compañía de navegación— llevan en su interior materiales sin valor alguno. El Banco que tuviera una garantía de esta naturaleza se encontraría en una posición nada envidiable.

Por lo tanto, es aconsejable que el Banco solicite pruebas fehacientes sobre la existencia real de la transacción para la cual se pide la financiación. A veces el Banco, por su propia cuenta, podrá agregar otros documentos a los ya exigidos por el impor-

tador (tomador del crédito), a saber: certificados periciales de calidad, de análisis, etc.

Además del carácter de la transacción en sí, interesa la naturaleza de las mercancías compradas. Un Banco no pondría en peligro su buena reputación financiando la importación de un contrabando, aunque la remuneración ofrecida fuera muy tentadora.

Además, debe existir la seguridad de que la exportación, en el país de origen, y la importación, en el país de destino, no estén sometidas a restricción alguna. A este efecto, será necesario presentar —según el caso— permisos de exportación, certificados de origen, facturas consulares, etc., por un lado, y autorizaciones de importación, por el otro. Todos estos factores son de suma importancia para establecer el valor que el Banco pueda atribuir a los documentos representativos de las mercancías, en su calidad de garantía para los eventuales anticipos.

En general, puede decirse que cuando los productos se encuentran más cerca de su fuente de producción, más fácil será la venta y, en consecuencia, que los Bancos estarán más alentados para financiar la transacción. En cambio, cuando las mercancías son de carácter más especializadas y se hallan más cerca de las etapas correspondientes a los consumidores finales, más difícil será su venta y menor la posibilidad de encontrar una financiación adecuada. Será menester estudiar a fondo el mercado del artículo a ser importado, como asimismo verificar si la tendencia de su precio es hacia el alza o la baja.

c) POSIBILIDAD DE LA PRONTA LIQUIDACIÓN.

Desde el punto de vista del riesgo, inherente al acreditivo documentado, la posibilidad de la pronta liquidación de las mercancías es de una importancia enorme. Aun en un mercado en baja, un artículo básico encontrará siempre compradores, mientras las mercancías de poco mercado serán, prácticamente, invendibles si el importador no puede o no desea aceptarlas.

El Banco considerará todos estos factores al tener que juzgar el valor de ejecución de la garantía ofrecida. Tendrá, además, que tomar un margen de seguridad para los derechos de importación a pagarse, prima de seguro, flete, etc. De acuerdo con todos estos elementos, el porcentaje del valor de factura que puede ser concedido en forma de crédito puede variar considerablemente.

Es evidente que se presentarán a menudo casos en que el Banco tendrá que rehusar la financiación. Si el Banco opina que la garantía ofrecida es aceptable, exigirá que el seguro sea efectuado a su satisfacción.

Existe la posibilidad de que las exigencias del Banco no coincidan con lo convenido entre exportador e importador. El único recurso que entonces le queda a este último es buscar otro Banco, o bien, llegar a un entendimiento con su vendedor sobre la base deseada por el Banco.

Cuando el Banco y el importador han llegado finalmente a un entendimiento, la garantía establecida será fijada en el convenio respectivo en el cual se fijarán, además, las condiciones, documentos, importe, plazo del acreditivo, plazo de embarque, nombre del beneficiario; y en el que se reconocerán al mismo tiempo los derechos del Banco sobre las mercancías.

En efecto, el importador concede al banco en forma expresa, por todo lo que pueda deberle, un derecho de prenda sobre los documentos y las mercancías representadas por ellos, autorizándolo —al mismo tiempo— a ejercitar los derechos de ejecución correspondientes. (Véase la reproducción de un convenio de este tipo en el Anexo III de este trabajo).

Después de este examen previo de la operación, y su adecuada preparación legal y formal, el Banco podrá proceder con relativa tranquilidad a la apertura del acreditivo, pues éste representa ahora un *riesgo bancario,* es decir, un riesgo normal y aceptable desde el punto de vista bancario. El propio importador se beneficia, de este modo, por la reducción de sus riesgos a raíz de las medidas de precaución tomadas por el Banco.

d) POSICIÓN DE LIQUIDEZ DEL BANCO.

Existe otro punto que tiene gran influencia sobre la decisión del Banco con respecto de la apertura de un acreditivo.

Cuando se trata de un acreditivo de caja, tendrá que tomar en consideración los recursos directos e indirectos de liquidez de que dispone. Cuando concede un acreditivo de aceptación, tomará en cuenta las posibilidades de redescuento de sus propias aceptaciones, observando, entre otras, las normas que han sido fijadas al respecto por el Banco Central (posibilidad de redescuento).

e) RENTABILIDAD.

Es evidente que el margen de ganancia es un factor que puede influir en la decisión de un Banco para la concesión de un crédito, pero no en forma preponderante, pues lo que en primer lugar le interesa es la seguridad de la operación. En general, la remuneración estará en relación directa con el riesgo asumido; por lo tanto, las comisiones a cobrarse serán más elevadas cuando se trate de un acreditivo irrevocable que cuando lo sea de uno del tipo revocable.

2) *Utilización del acreditivo.*

La utilización del acreditivo es una operación que afecta especialmente la relación Banco acreditante-beneficiario (véanse los Gráficos I y II, Capítulo III). Sin embargo, tiene también importancia para la relación Banco acreditante-ordenante, porque modifica un acreditivo potencialmente utilizable, siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones en un acreditivo utilizado, creando por lo tanto entre estas partes una serie de derechos y obligaciones recíprocas que encontrarán su solución en el momento de la liquidación del acreditivo.

3) *Liquidación del acreditivo.*

Los documentos pueden ser presentados al Banco acreditante directamente por el beneficiario, o por medio del corresponsal de dicho Banco, y aun por un tercer Banco (véanse los Gráficos I y II, Capítulo III).

Si los documentos son rechazados, no ocurre nada hasta que se presentan otros, y en caso de no presentarse, el acreditivo caduca. Si los documentos son aceptados por el Banco acreditante, respectivamente por el Banco ordenante, se procederá a la liquidación correspondiente con el comprador, de acuerdo con el tipo de acreditivo de que se trate (de caja o de aceptación) y de acuerdo con las modalidades establecidas en el convenio respectivo.

Si ha sido establecido que los documentos no constituirán garantía de la operación, no existirá razón alguna para no entregarlos al importador. En cambio, si las mercaderías representadas por los documentos (en particular los conocimientos) representan la garantía del Banco, éste procederá de distinto modo. Las mercade-

rías pueden ser puestas en depósito a nombre del Banco y por cuenta y riesgo del importador, debidamente aseguradas. La operación del acreditivo puede tener así una prolongación, transformándose en una operación de prenda. Recordemos a este respecto el sistema inglés del *trust letter* (carta de confianza) y el sistema norteamericano del *trust receipt* (recibo de confianza).

De lo que antecede se deduce que la liquidación de la relación comercial existente entre el Banco acreditante, respectivamente Banco ordenante, y el importador, puede ser realizada de diferentes maneras. En general, el Banco buscará siempre la aceleración de la liquidación; por esto es importante fijarse en la naturaleza de las mercancías, antes de la apertura del acreditivo. Únicamente para los productos básicos la mayoría de los Bancos aceptaría el riesgo de una financiación ulterior.

B. Relación Entre Banco Acreditante y Exportador

1) *Apertura del acreditivo.*

Esta fase puede ser subdividida en dos partes:

a) PERÍODO ANTERIOR AL CONOCIMIENTO POR PARTE DEL BENEFICIARIO DE LA APERTURA DEL ACREDITIVO.

Se considera, generalmente, que el exportador adquiere derechos, es decir, que la apertura del acreditivo recién se perfecciona desde el instante en que ha tenido conocimiento, o ha podido tomar conocimiento, de la apertura del acreditivo. Por lo tanto, según esta opinión, el importador tendría derecho, hasta ese momento, de revocar las instrucciones dadas a su Banco. Desde el punto de vista jurídico, ésta es la única construcción posible. Sin embargo, existe la opinión francesa, según la cual la irrevocabilidad del acreditivo comienza a existir desde el momento en que el Banco acreditante ha puesto su firma al pie de la carta de aviso, dirigida al beneficiario.

b) PERÍODO QUE TRANSCURRE DESDE EL MOMENTO EN QUE EL BENEFICIARIO TOMA CONOCIMIENTO DE LA NOTIFICACIÓN (CARTA DE AVISO) HASTA LA UTILIZACIÓN DEL ACREDITIVO (PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS).

La recepción por parte del exportador de la notificación de apertura del acreditivo tiene dos consecuencias:

En la relación exportador-importador nace para el primero la obligación de entregar los documentos, ya que el comprador ha cumplido con la suya de abrir el acreditivo;

En la relación Banco acreditante-beneficiario (exportador), este último adquiere un derecho irrevocable para exigir el pago, respectivamente la aceptación de su letra, siempre y cuando cumpla con determinadas condiciones estipuladas en el acreditivo. Conviene hacer notar que la obligación por parte del beneficiario de presentar la letra documentada existe exclusivamente con respecto al importador, y no con respecto al Banco.

El exportador averiguará en primer término, si el acreditivo está en un todo de acuerdo con las condiciones del contrato de compraventa y solicitará al importador, si fuera necesario, las modificaciones pertinentes. Es evidente que estos cambios no podrán ser solicitados al Banco, quien sólo podrá prestar sus buenos oficios en los trámites referentes a las modificaciones solicitadas.

El exportador preparará luego toda la documentación, observando en esto las instrucciones contenidas en la carta de notificación del Banco, y tratando de cumplirlas en forma literal. A fin de estar preparado contra eventuales objeciones por parte del Banco, el beneficiario no deberá esperar hasta el último día de la vigencia del acreditivo para la presentación de los documentos, sino que procurará conservar un plazo suficiente a fin de poder solucionar posibles objeciones.

Es en esta fase de la operación en que pueden presentarse algunas modalidades especiales como ser: transferencia del acreditivo y aplicación de la *cláusula roja.*

Según esta última, queda establecido en forma irrevocable que el Banco acreditante está obligado a reembolsar al Banco financiador del anticipo al beneficiario, en el caso de que este último no devolviera las sumas recibidas. Hacemos recordar que la aplicación de esta cláusula permite al beneficiario disponer anticipadamente de los importes necesarios para comprar los productos que le hacen falta, a productores e intermediarios. Podrá ponerlos así en depósito, y, cuando toda la partida ha sido completada, preparará la documentación de embarque y presentará su letra para su pago o negociación lo que le permitirá devolver los anticipos recibidos. El importador, o el Banco financiador en su caso, debe tener presente que existe aquí un riesgo adicional, porque dependerán, en un todo,

de la buena fe del exportador. Podrá disminuir este riesgo, haciendo depositar las mercancías a nombre del Banco u ordenando el depósito de los *certificados de depósito* y *warrants* en el Banco, hasta el instante en que toda la partida esté completa y los certificados puedan ser canjeados por los conocimientos. En este intervalo, el Banco tendrá que asegurar, debidamente, las mercaderías.

2) *Utilización del acreditivo.*

a) ACREDITIVO DE CAJA.

Este tipo de acreditivo no da lugar a observación especial alguna.

b) ACREDITIVO DE ACEPTACIÓN.

Durante todo el tiempo en que el Banco todavía no ha aceptado las letras, el exportador —en virtud del acreditivo— tiene contra aquél sus correspondientes derechos. Una vez que el Banco ha aceptado la letra, estos derechos subsisten, pero al mismo tiempo nace una obligación cambiaria que da derecho al girador de la letra a pedir el pago de la misma al aceptante. Es evidente, sin embargo, que una vez efectuada la aceptación de la letra, una acción contra el Banco se basaría práctica y exclusivamente en la relación cambiaria, ya que ésta eliminaría todas las posibles objeciones y dificultades.

Por otra parte, es interesante hacer notar que cuando el exportador gira una letra, surge para él una obligación, pues como girador de la misma quedará responsable ante todos los firmantes si el aceptante no paga y el tenedor y los distintos endosantes ejercen sus derechos de regreso.

Sobre la naturaleza de este derecho se ha discutido mucho, porque el comercio se ha opuesto a someterse a él cuando se trataba de la utilización de acreditivos. Se llegó a tal extremo, que a menudo se estipula en los contratos de compra-venta que el acreditivo a abrirse debe contener la condición de que las letras pueden ser giradas *sin regreso sobre el girador.*

Aparentemente esta cláusula elimina para el exportador todo riesgo de esta índole y le ofrece la tranquilidad deseada. Sin embargo, si se toma en cuenta que el pago de la letra al exportador ha sido garantizado por uno (acreditivo irrevocable) o por dos (acreditivo irrevocable confirmado) Bancos, es evidente que el girador no ten-

dría nada que temer de este derecho de regreso (siempre y cuando tenga cuidado de que sus documentos estén en orden), pues sólo correría peligro si tanto el Banco acreditante como el Banco confirmante quebraran.

Por lo tanto, si existen para el exportador honesto pocas objeciones contra la subsistencia del derecho de regreso para las letras giradas por él, en virtud de un acreditivo, se presentaría el inconveniente de que la aplicación de la cláusula eliminatoria de este derecho afectaría en forma considerable la negociabilidad de la letra.

C. Relación Entre el Banco Acreditante y el Corresponsal

Con respecto al alcance que hay que dar al término *corresponsal* nos remitimos al informe de Jean Gurtler. La parte correspondiente ha sido reproducida en el Anexo II, punto IV, de este trabajo.

1) *Generalidades.*

Esta relación se rige, casi siempre, por una convención general de crédito. En la práctica, no es factible pedir a un corresponsal, para cada acreditivo que se desea abrir, las facilidades correspondientes, que pueden ser de caja o de aceptación de letras. Por lo tanto, se convienen facilidades de crédito de carácter general para sumas relativamente elevadas, de las cuales se puede disponer, siguiendo modalidades distintas.

Por consiguiente, si los límites fijados así lo permiten, el Banco que quiera abrir un acreditivo con un Banco corresponsal podrá limitarse a indicarle en forma detallada las particularidades del acreditivo irrevocable cuya apertura desea. Desde luego, quedará siempre con facultades de dar instrucciones especiales, de acuerdo con las disponibilidades que tiene con el Banco corresponsal, la moneda que se utiliza, la forma de reembolso, etc. (Compárese con los Gráficos I y II del Capítulo III).

2) *Intervención de un Banco corresponsal.*

Hemos visto ya que en el desarrollo de un acreditivo puede intervenir más de un Banco. En los gráficos del Capítulo III hemos considerado un caso de intervención de dos Bancos: uno en el país del exportador y otro en el país del importador (Gráfico I); y

otro caso de intervención de tres Bancos de los cuales el tercero se encontraba en un país que no era ni el de importación ni el de exportación (Gráfico II). De las varias modalidades que pueden presentarse en este sentido, contemplaremos estas tres:

a) AVISO SIN COMPROMISO PROPIO DEL BANCO CORRESPONSAL.

En este caso, el Banco corresponsal se limita a comunicar al vendedor que otro Banco (que puede ser el del país del importador o de un tercer país) ha abierto un acreditivo irrevocable a su favor. Se agrega a esta comunicación que el exportador podrá disponer del importe del acreditivo contra entrega a aquél (Banco corresponsal) de los documentos.

Si el exportador procede de acuerdo con esta notificación, el Banco corresponsal envía los documentos al Banco acreditante y liquida con éste. Por lo tanto, el segundo Banco ha ejecutado simplemente algunos actos en nombre y por cuenta del Banco acreditante. La convención entre los dos Bancos es la de un simple mandato. Es discutible, si la relación de derecho entre el Banco corresponsal y el importador-ordenante puede ser considerada como un sub-mandato. Con respecto de la aceptación de los documentos sería lógico considerarlo así y conceder al importador la facultad de dirigirse directamente al Banco corresponsal. En cambio, este Banco no podría pedir al importador el reembolso de lo pagado, si el Banco acreditante dejara de hacerlo.

El exportador no tiene derecho alguno contra el Banco corresponsal. Si éste deja de pagar, debe dirigirse al Banco acreditante que se ha comprometido ante él, por intermedio del Banco corresponsal.

b) EL BANCO CORRESPONSAL COMO BANCO ACREDITANTE.

En este caso, es el Banco corresponsal quien, por orden del Banco del importador (Banco ordenante), asume —como compromiso propio— la obligación de pago ante el exportador-beneficiario.

Dependerá de la formulación de la notificación y de las circunstancias, si el exportador podrá o no exigir el pago a los dos Bancos. Generalmente, el exportador quedará satisfecho cuando un Banco local se ha comprometido ante él, y le será indiferente, si hay, además, otro Banco en el país del importador, o en un tercer país, que se ha obligado ante él. Por lo tanto, se puede llegar a la con-

clusión de que, en casos como éstos, existe simplemente un acreditivo irrevocable a cargo del Banco corresponsal.

Después del pago, el Banco corresponsal será reembolsado por el Banco ordenante, de acuerdo con las convenciones entre ambos. Este reembolso tiene para el Banco ordenante el carácter de un anticipo que hace a su cliente, si éste no ha pagado con anterioridad; si no fuera así, y las instrucciones han sido ejecutadas debidamente, el importador estará obligado a su vez a reembolsar a su Banco. Es evidente que este importe puede ser liquidado con un saldo acreedor que puede existir a favor del importador, o bien por acuerdo de un crédito por dicha suma, cuestiones todas éstas completamente ajenas al acreditivo en sí.

Constituye un tema muy discutido si el Banco ordenante puede ser considerado como representante del importador ante el Banco acreditante; su solución dependerá de una serie de circunstancias de hecho, quedando siempre en pie un problema jurídico muy complejo.

c) EL BANCO CORRESPONSAL COMO BANCO CONFIRMANTE.

En este caso existe el compromiso del Banco acreditante, que puede ser un Banco del país del importador o de un tercer país, y además el compromiso del Banco corresponsal.

Existe, entonces, aquí:

Un mandato puro, según el cual el Banco corresponsal notifica la apertura del acreditivo a nombre del Banco acreditante y establece así una obligación directa de éste hacia el exportador;

Un compromiso directo del Banco confirmante que se obliga, conjuntamente con el primero, pero en forma independiente, ante el exportador.

Es éste, el típico acreditivo irrevocable confirmado, muy utilizado en los Estados Unidos.

Es imprescindible hacer una distinción clara entre las varias clases del acreditivo, no solamente por los riesgos que corren las partes originarias del contrato, o sea vendedor y comprador, sino también con respecto de los riesgos asumidos por los Bancos que pueden intervenir en diferentes calidades en la operación del acreditivo. Los compromisos contraídos en los distintos casos son muy diferentes y, por lo tanto, lo es también el alcance del riesgo.

IV. ACREDITIVO REVOCABLE

Sabemos ya que la diferencia fundamental entre este acreditivo y el irrevocable consiste en la facultad que tiene el importador-ordenante, o el Banco ordenante o acreditante, de cancelarlo a su voluntad y en cualquier momento.

Son muy interesantes las manifestaciones que Jean Gurtler dedica en su informe a este tipo del acreditivo; su reproducción se encuentra en el Anexo II, punto III, apartado A.

A. Relación Entre Banco Acreditante e Importador

Aquí la relación es prácticamente idéntica a la que existe en el acreditivo irrevocable, dejando a salvo, naturalmente, la diferencia de que el importador se reserva el derecho de cancelar o modificar sus instrucciones. Tratándose de un mandato, ya sabemos que el mismo caduca en caso de muerte o quiebra del mandante.

B. Relación Entre Banco Acreditante y/o Banco Corresponsal y Beneficiario

En esta relación es donde reside la gran diferencia con el acreditivo irrevocable. La notificación del Banco no confiere ningún derecho al exportador, circunstancia que, generalmente, se establece en forma expresa. Resulta, por lo tanto, que en esta clase de acreditivos el riesgo para el exportador es mucho mayor.

Existen varias opiniones encontradas sobre el momento hasta el cual la cancelación o modificación del acreditivo es posible; se discute, igualmente, si existe o no la obligación de comunicar la cancelación al beneficiario. Es evidente que existe la obligación de parte del Banco acreditante de comunicar a su corresponsal la revocación, porque si no fuera así, ningún Banco estaría dispuesto a actuar como corresponsal en un acreditivo revocable.

En efecto, una vez que el corresponsal ha pagado o negociado la letra documentada, está tan seguro de recibir el reembolso como si se tratara de un acreditivo irrevocable. Hasta tanto no reciba aviso de cancelación, podrá pagar y/o negociar la letra con toda tranquilidad. Es por esta razón que un acreditivo revocable será siem-

pre *avisado especialmente* (véase Capítulo II, punto C, 1-c). Efectivamente, cuando el importador cancela su mandato o el mismo Banco ordenante encuentra motivos para hacerlo, el Banco acreditante debe saber inmediatamente cuál es el Banco corresponsal designado para pagar o negociar la letra, pues este segundo Banco resulta responsable ante sus mandantes si efectúa el pago o la negociación después de haber podido razonablemente estar al corriente de la cancelación.

Además, es obvio que el beneficiario de un acreditivo revocable circular encontraría grandes dificultades para hallar compradores de sus letras, salvo el caso en que la operación se efectuara únicamente sobre la base de la solvencia del girador de la letra documentada.

Debido a la negociación de la letra, desaparece, pues, la posibilidad de cancelación del acreditivo, y con esto toda diferencia con el acreditivo irrevocable.

V. NEGOCIACION DE UNA LETRA GIRADA EN VIRTUD DE UN ACREDITIVO [1]

En el Gráfico I del Capítulo III, hemos visto que una de las formas en que puede utilizarse el acreditivo consiste en el giro por parte del beneficiario, de una letra acompañada de documentos, contra el Banco acreditante, y su posterior negociación en un Banco, que puede ser tanto el Banco corresponsal del Banco acreditante u otro cualquiera. Es necesario, por lo tanto, estudiar más de cerca los distintos derechos y obligaciones y los correspondientes riesgos que surgen a raíz de esta operación para las distintas partes intervinientes, que son: el adquirente de la letra, el Banco corresponsal, el comprador de la mercadería y el Banco acreditante.

A. La Posición del Adquirente de la Letra

El adquirente de la letra que, generalmente, será un Banco, pero a quien, en adelante, llamaremos así para evitar confusiones, interviene en la operación del acreditivo con una función completamente distinta de las que vimos hasta ahora desempeñadas por las par-

[1] En este punto seguimos la exposición de H. N. Finkelstein: Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

tes actuantes en la misma. No se puede afirmar de ligero que su posición sea idéntica a la del vendedor de la letra, beneficiario del acreditivo y vendedor de la mercadería.

Cuando se trata de un acreditivo irrevocable, el adquirente corre el riesgo de que la letra documentada que compra no esté de acuerdo con los requisitos del acreditivo; en este último caso, el adquirente no tendría derecho alguno contra el Banco acreditante.

Con respecto de las letras que pueden haber sido adquiridas en virtud de un acreditivo revocable, se considera generalmente que la revocación es únicamente válida para las letras que en el momento de la revocación no hayan sido negociadas todavía. Para evitar complicaciones en este sentido, se puede abrir el acreditivo *avisado especialmente*. Conviene señalar aquí que, para la economía de este método de financiación del comercio internacional es importante que sea el girador de la letra y no el adquirente de la misma quien deba soportar los riesgos inherentes a los acreditivos abiertos en forma deficiente, sin las precauciones adecuadas. Es obvio que todo el mecanismo dejaría de funcionar eficientemente si el adquirente no pudiera comprar con toda tranquilidad las letras giradas en base a un acreditivo.

Cuando se trata de un acreditivo irrevocable confirmado, los derechos del adquirente de la letra frente al Banco confirmante son similares a sus derechos contra el Banco acreditante. Por otra parte, al igual que el vendedor, no adquiere derecho alguno hacia el Banco notificador (no confirmante), pues no existe promesa o compromiso de ninguna clase de este último.

El adquirente de la letra no puede ejercer derecho alguno contra el comprador de la mercadería, ni contrae con él ninguna obligación; por otra parte, este último no puede reclamar nada del adquirente de la letra si éste ha recibido el pago a pesar de no haberse cumplido las condiciones del acreditivo.

El adquirente compra la letra basándose en la promesa del Banco y por otra parte mantiene sus derechos contra el vendedor de la misma, por tener este último carácter de girador. El vendedor-beneficiario queda, pues, responsable hasta que la letra haya sido pagada. En la práctica, es posible que esta consideración no sea de gran importancia, porque el adquirente se basa, en primer término, en la solvencia del Banco acreditante; sin embargo, en la República Argentina, muchas veces el elemento decisivo —por parte del adqui-

rente— en la compra de letras, está representado por la solvencia del vendedor-beneficiario.

El adquirente de la letra puede tener también ciertos derechos contra el vendedor de la misma en virtud de determinadas manifestaciones o garantías adicionales dadas por éste, en el sentido de que la letra ha sido girada de acuerdo con las condiciones del acreditivo. El problema consiste en determinar si el vendedor garantiza que las condiciones han sido cumplidas, que los documentos están conformes y son auténticos, y que no han sido obtenidos en forma fraudulenta. Es evidente que el adquirente de buena fe de la letra podrá cobrar del Banco acreditante, salvo si las condiciones del acreditivo no han sido cumplidas o los documentos no están conformes. Subsiste entonces la cuestión de determinar si el adquirente podrá dirigirse al vendedor por falta de cumplimiento de la garantía. Generalmente será así, pero es posible que este derecho no pueda ser ejercido en el caso en que el vendedor haya pensado que los documentos estaban conformes y el adquirente haya tenido la oportunidad de compararlos con los requisitos del acreditivo, pues entonces estaría en igualdad de condiciones con el vendedor. Sin embargo, aún así subsistiría el derecho regresivo.

Hemos visto ya que el vendedor de la letra puede evitar cualquier compromiso subsiguiente, girando la letra con la condición *without recourse* (sin regreso). Desde luego, esta condición afecta su negociabilidad, salvo que este procedimiento esté expresamente autorizado por el acreditivo. Se sigue esta práctica en los acreditivos del lejano Oriente, donde por lo general las letras son enviadas al exterior inmediatamente después de adquiridas.

De todo lo antedicho resulta que, normalmente, el adquirente de la letra está autorizado a entregar los documentos al Banco contra la aceptación de la misma por este último, pudiendo dirigirse, sin embargo, al vendedor —como girador de la letra— si ésta no es pagada a su vencimiento.

B. La Posición del Banco Corresponsal

Los derechos del Banco corresponsal no sólo dependen de la naturaleza de la obligación asumida hacia el tenedor de la letra, sino también hasta cierto punto, de la forma dada a la misma.

Si la letra ha sido girada contra el Banco acreditante, el corresponsal, que meramente ha notificado al beneficiario la apertura del acreditivo, tendrá —en el caso de una adquisición eventual— los mismos derechos que el adquirente normal, tanto contra el beneficiario, como girador, como contra los demás posibles endosantes. El Banco notificador se encontrará ante el Banco acreditante en la misma posición que el adquirente de la letra, sujeto —desde luego— a los términos de una convención especial que generalmente existe entre ellos. Por lo tanto, el Banco notificador no tiene compromiso alguno ante el comprador de las mercaderías ni hacia el Banco acreditante, salvo convención especial con este último.

Si la letra es girada contra el Banco notificador como girado —es decir que éste ocupa la posición de Banco acreditante—, es evidente que una vez que ha pagado la letra, no tendrá, en virtud de la letra en sí, derechos contra el Banco ordenante, pues éste no figura en la letra en calidad alguna. Asimismo, después de este pago, la responsabilidad del vendedor, como girador, así como la de todos los endosantes, ha dejado de existir. Los derechos del Banco acreditante contra el Banco ordenante están basados, en este caso, no sobre la letra en sí sino sobre una convención expresa o tácita, según la cual este último Banco reembolsará al primero. El acreditivo y la letra constituyen, únicamente, la prueba del pago efectuado.

Si el acreditivo es revocable, el Banco acreditante puede reclamar del Banco ordenante el reembolso correspondiente a todas las aceptaciones y/o pagos efectuados hasta el momento en que ha recibido aviso de la revocación. En los casos en que el Banco acreditante, instruído en tal sentido por el Banco ordenante, haya formulado su propia promesa en términos revocables, podrá aceptar y/o pagar, con derecho al reembolso, hasta el momento en que, razonablemente, haya podido relevarse de su compromiso, dando el aviso correspondiente al beneficiario.

Una situación particular se presenta cuando es el mismo Banco confirmante quien adquiere la letra girada en virtud del acreditivo. Se sostiene que, en este caso, el Banco confirmante no puede ejercer el derecho regresivo contra el vendedor y los respectivos endosantes de las letras compradas por él. En efecto, la confirmación del acreditivo es, en esencia, una especie de garantía por parte del Banco confirmante, en el sentido de que el Banco acreditante acep-

tará y pagará la letra. Además, el Banco confirmante agrega, generalmente, su compromiso de adquirir las letras giradas en virtud del acreditivo. En la confirmación queda, pues, tácitamente contenida la garantía de que el tenedor de la letra y sus endosantes anteriores no sufrirán perjuicio alguno en el caso de que ésta no fuera pagada. Cualquiera otra interpretación tendría como consecuencia que la confirmación quedara prácticamente sin valor, pues mientras el Banco confirmante reclamaría —en virtud del derecho cambiario— si la letra no fuera aceptada o pagada, la otra parte tendría a su vez una contra-reclamación por el mismo importe, por el incumplimiento del compromiso contenido en la confirmación. El resultado sería, en última instancia, que el girador y los endosantes no serían responsables, de ningún modo, por el importe de la letra.

Los derechos del Banco confirmante contra el Banco acreditante podrán estar basados en la letra, o en la convención de reembolso.

Dependerá siempre de los términos de la convención firmada por el comprador de la mercadería, si el Banco notificador, respectivamente el Banco confirmante, tiene derechos contra él. Considerando que la confirmación por parte del Banco corresponsal es generalmente requerida por el comprador de la mercadería —que por este concepto debe pagar una comisión adicional—, se puede afirmar que existe un pedido implícito de este comprador al Banco confirmante.

En el caso de que exista solamente un Banco notificador, sería más difícil sostener que éste tiene derechos contra el comprador de la mercadería.

Generalmente, será una cuestión de conveniencia y arreglo entre los dos Bancos, si se autoriza o no al vendedor a girar contra el Banco ordenante o contra el Banco notificador. Normalmente, el aviso de la apertura del acreditivo es enviado por el Banco notificador, simplemente por cortesía, para dejar constancia de la misma, o con el objeto de inducir al beneficiario a negociar, en el Banco notificador, las letras a ser giradas en virtud del acreditivo. Raras veces, esta notificación es solicitada en forma expresa por el comprador. Es por esta razón que el Banco notificador se encuentra generalmente, con respecto al comprador de la mercadería, casi en la misma posición que un adquirente de buena fe de la letra, y por ende no tendrá derecho alguno contra el comprador.

C. La Posición del Comprador

El Banco ordenante tiene derecho a ser reembolsado por el comprador de la mercadería. Al respecto, habrá que distinguir tres clases de compromisos:

a) La apertura del acreditivo involucra un compromiso contingente o potencial;
b) La aceptación de la letra crea un compromiso absoluto de plazo no vencido;
c) El pago de la letra crea un compromiso absoluto de plazo vencido.

Con respecto de la relación que el comprador puede tener con las varias partes que intervienen en la operación del acreditivo, y en consecuencia con los riesgos corridos, puede decirse que aquellas partes que de buena fe adquieren letras documentadas giradas en virtud de un acreditivo no deben perjudicarse por la relación particular existente entre las partes que han concluído el contrato de compra-venta, contrato éste que a su vez ha generado la apertura del acreditivo. Sería una calamidad para la comunidad comercial y financiera, si los tenedores de tales letras tuvieran que presentarse ante los tribunales, a raíz del incumplimiento de un contrato de compra-venta.

Para terminar con este punto, es interesante consignar la opinión de Angeloni [1] sobre la letra documentada. Según él, los documentos (medio de entrega de la mercadería) y la letra (medio para exigir el precio), si bien son títulos dotados cada uno de una autonomía propia y de una naturaleza y finalidad jurídica muy distinta, en la función específica a que están destinados, forman un conjunto inseparable a fin de no perjudicar su recíproca eficacia, por ser la entrega de los documentos la condición para obtener la aceptación o pago de la letra, y la aceptación o pago de la letra, la condición para obtener la entrega de los documentos.

Hemos podido observar que, en la práctica, los Bancos no suelen establecer, en la negociación de letras documentadas, condiciones especiales por separado con respecto de la misma. Sobre el verdade-

[1] Citado por M. Satanovsky en: El Crédito documentado y la moneda extranjera en la venta C.I.F.

ro carácter de esta operación hemos llegado a la siguiente conclusión: la letra documentada, con los documentos extendidos *a la orden* o endosados en blanco, representa para el Banco negociador de esta letra un título que le confiere el derecho de presentarla y cobrarla, reembolsándose de lo pagado en virtud de la negociación. El girado de la letra, aceptando o abonándola, se hace dueño legítimo de los documentos y, por consiguiente, de la mercadería. A su vez, el Banco negociador, si bien no es dueño de la mercadería, pues ésta puede tener un valor muy superior al importe de la letra, tiene el derecho de retención por toda suma que se le deba (importe de la letra, intereses de mora y, según el caso, gastos de protesto, almacenaje, seguro, conservación, etc.), si la letra viniera a quedar sin pagar. Este derecho de retención, si bien no es prenda, equivale a una prenda, sin necesidad de un documento específico al respecto.

La ley argentina no contiene estipulación alguna sobre el aspecto legal de esta cuestión que se encuentra consagrada por el uso internacional.

Podemos resumir nuestras conclusiones en la forma siguiente: una letra documentada implica para el Banco negociador dos cosas:

a) Cesión (por endoso) de derechos contra el girado por el importe de la letra. Se entiende que esta cesión se efectúa bajo la responsabilidad del girador, salvo convenio en contrario.

b) Como accesorio: mandato conferido por el girador al Banco negociador, de entregar al girado, contra aceptación o pago de la letra, los documentos que la acompañan. Siendo así, el mandatario, que al mismo tiempo es acreedor del girador, tiene la obligación de tomar todas las medidas de conservación de la mercadería. Por otra parte, tiene el derecho de retención hasta la cantidad de su crédito contra el girador, por negociación de la letra, intereses de mora y accesorios.

D. La Posición del Banco Acreditante

La posición de este Banco, con relación al punto que estamos tratando, no ofrece ninguna particularidad especial.

VI. EXAMEN DE LOS DOCUMENTOS [1]

A. Generalidades

Ward [2] dice, con respecto de las reservas importantes que los Bancos suelen formular con referencia a la calidad de las mercaderías embarcadas y a la forma y contenido de los documentos entregado: *A fair division puts the credit risk on the bank and the mercantile risk on the buyer;* o sea: *Una división equitativa requiere que el Banco cargue con el riesgo de crédito y el comprador con el riesgo mercantil.*

Estas reservas son perjudiciales para los intereses del importador, ya que no tiene la seguridad absoluta de que su vendedor sólo cobrará cuando haya cumplido con las condiciones estipuladas en el contrato de compra-venta.

No puede negarse que los Bancos van muy lejos en la declinación de sus responsabilidades y las distintas reglamentaciones concuerdan en este sentido, entre sí, en líneas generales.

En el estudio de la justificación de esta limitación de responsabilidades, es menester tener presente que rigen para los Bancos dos principios fundamentales:

a) No inmiscuirse en el contrato de compra-venta entre exportador e importador, al que son ajenos;
b) Aceptar las letras del beneficiario del acreditivo y/o pagarle las sumas que le son adeudadas, si los documentos están de acuerdo con las instrucciones recibidas.

Existen dos categorías de casos en los cuales los Bancos no pueden asumir responsabilidades:

a) Casos que en principio no pueden ser juzgados por los Bancos, porque caen fuera de su esfera de actividades específicas y de la convención respectiva.

   A esta categoría pertenecen todas las cuestiones referentes a cantidad, calidad, valor y embalaje de las mercancías. Todas éstas son cuestiones en las cuales los Bancos no tienen competencia alguna, porque no son peritos de mercancías, ni conocen el con-

[1] Seguimos en esta parte la exposición de P. J. Rogaar, Documentaire Credieten.
[2] Wilbert Ward, American Commercial Credits.

trato de compra-venta. Pertenecen, además, a esta categoría, las cuestiones referentes a la validez jurídica de los documentos y a la traducción de términos técnicos y expresiones especiales que son asuntos más bien de incumbencia de juristas o de traductores.

b) Casos que no pueden ser profundizados por razones prácticas. Pertenecen a esta categoría:

Las reservas que los Bancos suelen hacer con respecto del cumplimiento de determinadas instrucciones, como ser *por primer barco disponible, compañías conocidas o de buena reputación*, etc. Desde luego, los Bancos podrían, por medio de su servicio de información, tener una opinión al respecto, pero es muy posible que la información sea incompleta y, además, que la conclusión a que llegan no sea participada por el beneficiario o el ordenante. Todo esto representaría un riesgo demasiado grande para sus intereses.

Las reservas que hacen los Bancos con respecto a las condiciones generales o particulares que figuran en los documentos. No puede exigirse de los Bancos que lean y juzguen la enorme cantidad de cláusulas impresas sobre *condiciones generales* que suelen figurar en los conocimientos y pólizas de seguro. Desde luego, el caso es distinto cuando se trata de ciertas condiciones especiales, que casi siempre pueden ser observadas con facilidad y, por lo tanto, en varias Reglamentaciones no se excluye para ellos la obligación de prestarles la debida atención; así, entre otras, las de la Cámara de Comercio Internacional.

Además de la declinación de responsabilidades por parte de los Bancos para estas dos categorías de casos, existen otras que se refieren a la exactitud de las enunciaciones contenidas en los documentos y a la solvencia y buena fe de los cargadores, aseguradores, etc. Asumir, por parte de los Bancos, alguna garantía al respecto, equivaldría a una especie de seguro de fraude o insolvencia que, desde luego, no pertenece al campo normal de sus actividades, cuando se trata de la apertura de acreditivos documentados.

En general, puede afirmarse que el contenido de las disposiciones respectivas corresponde más o menos a la distribución de riesgos, que Ward considera equitativa. Los Bancos tratan de excluir su responsabilidad por aquellas pérdidas que pueda sufrir el compra-

dor si el vendedor, aun satisfaciendo religiosamente las condiciones del acreditivo, deja de cumplir con las condiciones específicas del contrato de compra-venta. Muchas veces el exportador, apartándose de sus obligaciones, tendrá que recurrir a actos fraudulentos si desea presentar al Banco documentos de naturaleza tal que éste acepte sus letras y/o le pague.

Hemos visto ya que el importador tiene a su alcance varios medios para disminuir sus riesgos en este sentido; entre otros, podrá exigir la entrega de un certificado pericial, expedido por una instancia indicada por él, con el cual tendrá la seguridad de que las mercaderías embarcadas poseen, efectivamente, la calidad y características contratadas. En el Anexo VI de este trabajo, hemos reproducido algunos formularios de certificados de inspección, de análisis, de control, etc., utilizados en el comercio de exportación argentino.

Conviene hacer la aclaración de que la declinación de responsabilidades por parte de los Bancos no implica que ellos no cuidea en lo que les concierne los intereses que les son confiados, en la medida en que les es posible y los conocen.

En general, si la parte que tenía que ejecutar una obligación puede probar que su no ejecución, o su falta de ejecución en tiempo oportuno, es debida a causas de fuerza mayor, no estará obligada a pagar daños y perjuicios. Los artículos 12 y 13 del Reglamento Internacional enumeran algunos casos que generalmente son considerados de fuerza mayor. Además, mencionan una serie de hechos que más bien se refieren a una ejecución inexacta o incompleta de la prestación y que en general no son casos de fuerza mayor. Más bien, deben ser considerados como circunstancias que han podido ser causa de una prestación defectuosa por parte del Banco, pero que no debe serle atribuída con extrema severidad.

El significado para los Bancos de estas disposiciones reside en la reversión de la carga de la prueba. No les corresponde probar que determinadas circunstancias y sus consecuencias no les pueden ser atribuídas, sino que es el ordenante o el beneficiario quien debe probar que ciertos hechos son imputables al Banco y que, por lo tanto, la invocación de los mismos, no libera a éste de su responsabilidad.

B. Documentos Falsificados [1]

Puede ocurrir que algunos o todos los documentos que se entregan al Banco bajo un acreditivo hayan sido falsificados. Las cuestiones que surgen, en tales casos, no pueden ser resueltas aplicando una regla general, pero deben ser determinadas de acuerdo con las circunstancias en las cuales se efectúa la entrega.

En primer lugar, la letra acompañante de los documentos puede llevar una firma falsificada o puede haber sido alterada en algún otro aspecto. En este supuesto, el Banco acreditante tiene derecho, desde luego, a rehusar el pago, aun si el tenedor de la letra fuera un adquirente de buena fe; pero si el Banco ha sido engañado y ha pagado la letra, no podrá reclamar a su cliente (ordenante) el reembolso de la misma. Es, además, dudoso si podrá o no recuperar de la persona que ha presentado de buena fe la letra, el importe que le ha sido abonado.

Puede presentarse otra situación, cuando la notificación, comunicando la apertura del acreditivo, ha sido alterada fraudulentamente y un tenedor inocente de la letra ha sido inducido a adquirirla en la creencia de que los términos del acreditivo son los originarios. Se sostiene que en este caso el Banco acreditante tendría también derecho a rehusar el pago de la letra, pero que su posición sería similar a la del caso de pago contra una firma falsificada, si pagó por error.

Estas cuestiones se relacionan, en general, con el derecho cambiario, pero surge una situación que es peculiar a los acreditivos cuando el tenedor de una letra auténtica entrega documentos falsificados, o materialmente alterados. El Banco tiene, desde luego, la obligación de examinar los documentos con cuidado, pero no está obligado a investigar su autenticidad si faltan indicios sospechosos. Por lo tanto, si ha pagado contra documentos falsificados, pero sin negligencia alguna de su parte, tendrá derecho a ser reembolsado por el comprador-ordenante.

El Banco, respectivamente el comprador, no tendrá acción —tampoco en este caso— contra el tenedor de la letra que en su oportunidad ha recibido el dinero contra tales documentos, pues se esti-

[1] En este punto seguimos la exposición de H. N. Finkelstein: Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

ma que el tenedor no garantiza la autenticidad de ninguno de los documentos agregados a la letra.

La situación se vuelve más complicada si el Banco descubre la falsedad de los documentos antes de la aceptación o del pago. Si ya ha dado su aceptación a la letra no podrá rehusar el pago a un tenedor de buena fe y tendrá derecho a reclamar al comprador su reembolso. Pero si aún no ha procedido a la aceptación de la letra, parecería que pudiera rehusarla. En efecto, se sostiene que no se puede obligar a un Banco a "honrar" un acreditivo si todas las condiciones no han sido cumplidas, y que el Banco no tiene la obligación de aceptar o pagar contra documentos de los cuales le consta que son papeles de poco o ningún valor. Sostener lo contrario equivaldría a quitar al Banco la garantía para sus eventuales anticipos, lo que constituye un factor esencial en el proceso de financiación realizado por medio del acreditivo, siendo, además, un elemento que es tomado en cuenta por los adquirentes de las letras documentadas. Además, no se puede suponer que el comprador haya autorizado al Banco a pagar contra documentos que se sabe que han sido falsificados.

VII. CONDICIONES ESPECIALES

Existen dos condiciones que no se refieren a la documentación en sí, pero que se incluyen casi siempre en las condiciones del acreditivo y que nos interesan desde el punto de vista del riesgo.

A. Fecha de Vencimiento

Es éste un asunto tan simple que raras veces surgen problemas al respecto, pero siempre será necesario tenerlo presente por parte de los que intervienen en la operación. En el Anexo II, punto IX, de este trabajo, se reproducen las observaciones de Jean Gurtler sobre el plazo de validez del acreditivo.

B. Importe del Acreditivo

A fin de eliminar para los Bancos ciertos riesgos que pueden presentarse en determinados casos, se ha sugerido un método simple que consistiría en que los Bancos insertaran en las condiciones de sus acreditivos los siguientes tres requisitos:

a) Todas las letras que se giran en virtud de un acreditivo deben indicar esta circunstancia en el texto de las mismas;
b) Todos los adquirentes de las letras deben anotar el importe de las mismas en el reverso de la notificación de la apertura del acreditivo;
c) Al enviar la letra al Banco acreditante, el adquirente debe manifestar que la anotación indicada en el punto anterior, ha sido debidamente efectuada.

De este modo el Banco tendría la seguridad de que:

a) No paga letras que no sean giradas en virtud del acreditivo;
b) Cada adquirente de una letra, en el momento en que la ha comprado, sabía exactamente qué parte del acreditivo no había sido utilizada aún;
c) Si por negligencia de un adquirente faltara esta anotación, tendría un derecho contra este adquirente, por el importe que eventualmente estaría obligado a pagar en exceso. Esta acción tendría valor, considerando que el adquirente de la letra del vendedor es, generalmente, el Banco local o una institución responsable.

C. Transferencia

Es ésta una tercera condición que a veces se incluye en el acreditivo.

Hemos reproducido en el Anexo II, punto XI, las opiniones vertidas por Jean Gurtler a este respecto.

CAPÍTULO XII

PARTICULARIDADES Y MODALIDADES RECIENTES

SUMARIO: I. Intensificación en el uso del acreditivo: A. Exportación; B. Importación. — II. Modificaciones en la naturaleza de la documentación. — III. Modificaciones en la forma de utilización del acreditivo. — IV. Relación entre Bancos. — V. Intervención oficial.

I. INTENSIFICACION EN EL USO DEL ACREDITIVO

Es indudable que en los años de guerra y posguerra el uso del acreditivo se ha incrementado considerablemente. Para la Argentina éste ha sido el método típico de financiación de la exportación e importación.

A. EXPORTACIÓN

La apertura de acreditivos documentados a favor de exportadores argentinos era ya desde hace varios años bastante común. Cuando Londres todavía ocupaba su lugar preponderante en la financiación del comercio internacional, la mayor parte de la exportación de los productos básicos argentinos era financiada mediante letras en libras esterlinas, giradas a noventa días vista, sobre Bancos ingleses.

Es de hacer notar, sin embargo, que dichas exportaciones se componían en su casi totalidad de productos agrícola-ganaderos, y que estaban concentradas en unas pocas firmas de gran responsabilidad financiera. Los Bancos argentinos que negociaban las letras documentadas no se preocupaban mayormente de la existencia o no del acreditivo, el cual por otra parte tenía, por lo general, carácter de revocable. Lo fundamental para ellos era la firma del exportador sobre la letra y el asegurarse la garantía de las mercaderías por medio de sus documentos representativos. En efecto, en estas condiciones el Banco podía considerar que su riesgo era aceptable. En el caso de que el Banco londinense sobre quien la letra estaba girada rehusara su aceptación, el Banco argentino podía dirigirse contra la firma exportadora en virtud de la acción regresiva de la letra, teniendo, además, en su poder, la documentación sobre productos que, por su índole, eran de fácil colocación. Si el Banco londinense aceptaba, le eran entregados los documentos, recibiendo

en cambio, el banco argentino, la aceptación de la letra por parte de aquél, el cual era siempre una institución de primer orden.

La financiación de la exportación argentina por medio de la plaza de Londres se desarrollaba, de esta manera, en forma satisfactoria. Esta situación se fué modificando al abandonar Inglaterra el patrón oro y al empezar la plaza de Nueva York a interesarse en mayor escala en las financiaciones internacionales. Ya hemos visto que exportaciones destinadas a varias partes del mundo encontraban su financiación en estas dos plazas. Pero aparte de ellas también existían aperturas de acreditivos efectuadas directamente por determinados Bancos, para cubrir importaciones destinadas a sus propios países.

En el transcurso de la última guerra se produjo una diversificación muy acentuada de la exportación argentina. Las necesidades de los países beligerantes, y aún de los neutrales, los llevaban a la adquisición en la Argentina, de una cantidad de productos y artículos que antes no habían sido objeto de exportación. Surgieron entonces dos razones poderosas por las cuales se empezó a exigir la apertura de acreditivos irrevocables. En primer lugar, los propios exportadores que se encontraban en una posición inmejorable ante sus compradores extranjeros, exigían como condición de pago, para su propia tranquilidad, la apertura de acreditivos de este tipo. Los exportadores fuertes de productos básicos empezaron también a preferir el mismo tipo de acreditivo, para evitar cualquier riesgo relacionado con los peligros de guerra, embargos, dificultades de exportación o importación, complicaciones de cambio, etc. Y por estas mismas razones se llegó aún más lejos, y se pidió la apertura de acreditivos irrevocables *confirmados* por un Banco argentino, y con la cláusula eliminatoria del derecho de regreso.

En segundo lugar los Bancos argentinos, inducidos por los mismos motivos de reducción de sus riesgos, ya que tenían que negociar sus letras de los exportadores, y además porque se trataba a menudo de exportadores nuevos de menor potencialidad financiera y de artículos mucho más especificados, condicionaban su intervención en la negociación, a la existencia de un acreditivo irrevocable y a determinadas formas de reembolso (Véase el punto IV de este Capítulo).

Así, pues, la posición fuerte en la cual se encontraba el comercio de exportación argentino por un lado, y por otro los grandes ries-

gos que surgieron a raíz del estado bélico, causaron una acentuación de las medidas de precaución en la financiación de las exportaciones en todos sus aspectos. Parecería con esto que el riesgo de los importadores extranjeros aumentaba considerablemente, pero, en realidad, quedó bastante atenuado porque casi siempre las adquisiciones fueron concentradas y puestas a cargo de comisiones oficiales de los países importadores, cuyos miembros se domiciliaban en la Argentina y podían, en consecuencia, ejercer una serie de medidas de control sobre la cantidad y calidad de las exportaciones.

B. Importación

En general, puede decirse que la financiación de las importaciones a la Argentina se efectuaba desde el exterior desde varios años antes de la última guerra. Es sabido que esta importación consistía principalmente en máquinas, productos industriales y artículos terminados. La potencialidad financiera de los importadores argentinos era, por lo general, de menor grado que la de los exportadores; además, la índole de las mercaderías importadas se prestaba mucho menos para garantía bancaria que los productos básicos de los exportadores. A estas dos razones, a las cuales hay que agregar el hecho de que los propios Bancos argentinos no eran lo suficientemente poderosos, debe atribuirse el que la financiación del comercio de importación argentino fuera efectuada desde el exterior. Por excepción se abrían acreditivos para ciertas importaciones, y en estos casos el Banco acreditante era siempre un Banco radicado en el extranjero (por ejemplo Londres, o algún Banco del mismo país de origen de la exportación).

El grueso de la importación a la Argentina se financiaba mediante créditos directos de los exportadores a sus clientes argentinos, o bien mediante anticipos o descuentos por parte de los Bancos del exterior, de letras documentadas giradas por los exportadores contra los importadores argentinos. A esta circunstancia puede atribuirse en muchos casos el establecimiento de sucursales de Bancos extranjeros en la Argentina, ya que de esta manera podían disponer de un servicio de información y asesoramiento sobre la posición de los compradores argentinos y la situación general del país. Esto les permitía dedicarse en forma más intensa a la financiación de las exportaciones a la Argentina. (Es evidente, por otra parte, que el deseo de participar en la financiación de las exportaciones argen-

tinas fué también un factor en la decisión de los Bancos extranjeros de establecer sucursales en la República Argentina).

Los cambios que se han producido paulatinamente en la vida económica del mundo, y que se han acentuado sobremanera durante los años de la última guerra, han originado también en este campo modificaciones profundas. Los mismos factores que hemos señalado en el punto anterior, y que habían producido nuevas necesidades apremiantes en el exterior, causaron igualmente en la Argentina fenómenos similares.

La situación bélica produjo una reducción enorme en las exportaciones del exterior, al mismo tiempo que la creciente industria nacional precisaba de determinados productos. Ya que el afán por exportar en los países extranjeros era reducido y el deseo de importar muy grande, los importadores vinieron a encontrarse en tal sentido en una posición débil. Para inducir a sus proveedores extranjeros a venderles, era menester abrir acreditivos irrevocables a su favor. Los Bancos argentinos que antes no habían querido ni podido efectuar esas financiaciones, se encontraban ahora en una situación diferente, por dos motivos. El primero era que, a pesar de que los artículos a importarse eran generalmente mercancías de especialización, su misma escasez los transformaba en una garantía interesante para el Banco. El segundo, que la posición internacional financiera de la Argentina había cambiado fundamentalmente. De país deudor se había transformado en país acreedor, con grandes disponibilidades de toda clase de monedas en los distintos países. Los Bancos disponían, por lo tanto, de los medios que antes les faltaban para la financiación de la importación a la Argentina. Ocurrió entonces una desaparición casi total de la forma anterior de financiar las importaciones argentinas (pues los Bancos que se habían ocupado habitualmente de estas operaciones pertenecían a países empobrecidos, salvo Estados Unidos), y un incremento de esta financiación por parte de los Bancos argentinos. Es de notar que los Bancos argentinos que abren los acreditivos irrevocables pueden hacerlo designando un Banco extranjero como Banco acreditante, o bien figurando ellos mismos en esa calidad, abriendo el acreditivo en pesos argentinos. El hecho de que determinados exportadores acepten esta última forma de apertura del acreditivo es una nueva prueba de la creciente potencialidad financiera del país. (Esta modalidad, según veremos más adelante, se sigue también con fre-

cuencia para la financiación de las importaciones de ciertos países limítrofes).

II. MODIFICACIONES EN LA NATURALEZA DE LA DOCUMENTACION

Como hemos visto, era común exigir en las condiciones de un acreditivo la entrega por parte del exportador de un juego completo de conocimientos, de una póliza o certificado de seguro y de una factura. Por motivos que tenían su origen en disposiciones oficiales del país de destino, era también a veces necesaria la presentación de la factura consular. Por su parte el importador, o su Banco, podían exigir como medida de seguridad determinados certificados periciales u otros, referentes a la calidad o cantidad de las mercancías.

Son éstos los documentos que podríamos llamar clásicos. A veces el acreditivo estipulaba la entrega de otra clase de documentos y, por las situaciones anormales creadas por la guerra y posguerra, se acentuó la exigencia de entrega de tales documentos, en sustitución de los llamados clásicos.

Por ejemplo, si el importador tenía gran necesidad de determinado producto, podía autorizar los pagos contra presentación de certificados de fabricación del exportador; si faltaban bodegas para el embarque, podía autorizar el pago contra entrega de conocimientos ferroviarios o recibos de depósito en barraca, o bien contra entrega de *dock receipt* (recibo en el muelle). Hasta se llegó a autorizar el pago contra simples facturas comerciales. Es evidente que esta modalidad aumenta enormemente los riesgos que corre el importador o el Banco que financia la operación. En general, se puede decir que únicamente necesidades apremiantes, producidas en situaciones completamente anormales, son las que justifican su aplicación.

Además, es evidente que ciertas modalidades sólo son aceptadas por los Bancos cuando se trata de firmas muy buenas y el conjunto de circunstancias del caso induce a pensar que el riesgo es aceptable. Con esta clase de documentos habrá siempre que tener en cuenta la posibilidad de que la salida de la mercadería del país exportador, o su entrada en el país importador, queden repentinamente prohibidas. En tal caso, el exportador habría recibido ya el precio de venta y todo el riesgo vendría a quedar a cargo del importador y del Banco financiador respectivo.

Con respecto de las pólizas o certificados de seguro marítimo hay que tener en cuenta que sus condiciones sufrieron una serie de mo-

dificaciones en concordancia con los nuevos riesgos que iban surgiendo para el transporte, conforme a la situación producida durante la última guerra. Igualmente, en las cláusulas de los conocimientos se introdujeron modificaciones relacionadas con esos nuevos riesgos, las cuales a veces tenían su origen en medidas de gobierno de los países a que pertenecían los barcos. Así, por ejemplo, podían existir sobretasas de fletes cuando se producía amenaza de un peligro mayor; se permitía la descarga de las mercancías en puertos que no eran los de destino, y se admitía también, eventualmente, desvíos de la ruta habitual, etc.

En general, podemos decir que las circunstancias anormales determinaron ciertas modificaciones en la documentación cuando los hechos así lo exigían, pero, al mismo tiempo, comprobamos que, aún así, el acreditivo documentado ha demostrado su flexibilidad extraordinaria para poder adaptarse a las circunstancias cambiantes.

Terminadas las operaciones bélicas del último conflicto mundial y habiéndose normalizado un tanto la situación económica de los países, no era ya tan necesario recurrir a los procedimientos excepcionales indicados más arriba, y se tornaba posible volver a exigir solamente la documentación clásica.

III. MODIFICACIONES EN LA FORMA DE UTILIZACION DEL ACREDITIVO

En el curso de nuestra exposición hemos visto que el acreditivo puede ser utilizado por el beneficiario en diversas formas.

Ya puede haber sido abierto en la moneda del país exportador, o ya en alguna otra, que puede ser la del país importador o la de un tercer país. En el segundo caso, el exportador podrá hacer uso del acreditivo en la misma moneda en que éste ha sido abierto, dando las instrucciones pertinentes al Banco pagador, o bien podrá hacer la conversión a la moneda de su país, al cambio que rige para el tipo de pago que el Banco debe efectuar, el cual puede ser transferencia telegráfica, transferencia vía aérea, letra a la vista, letra a treinta días vista, letra a noventa días vista, etc.

Cuando se trataba de un acreditivo de caja, el beneficiario entregaba al Banco pagador o acreditante un recibo o letra a la vista, y cuando era un acreditivo de aceptación utilizable mediante giro de letras a días vista, el beneficiario presentaba las letras al Banco negociador o al propio Banco acreditante. Este procedimiento se seguía

cualquiera fuera la moneda en que hubiera sido abierto el acreditivo.

Ahora bien, cuando se trataba de acreditivos en moneda extranjera, lo común era que la utilización se efectuara mediante giro de letras. Ya hemos visto la importancia que tenía a este respecto la moneda en que se giraba la letra para su mayor negociabilidad, la cual estaba relacionada con la amplitud del mercado de descuentos del país donde estuviera radicado el Banco contra el cual se giraba la letra, y que era quien la aceptaba en su oportunidad. Hemos visto también que los adquirentes de la letra mantenían el derecho de regreso hacia el girador de la misma, beneficiario del acreditivo, para el caso de que el Banco acreditante no aceptara o no pagara, salvo cuando el acreditivo tenía la cláusula *sin regreso* (without recourse).

Una modificación importante que se produjo en esta materia en los últimos años fué el uso de la transferencia telegráfica en la utilización y liquidación del acreditivo. Queremos decir que el beneficiario, al entregar los documentos, tenía el derecho de recibir una transferencia telegráfica sobre el país correspondiente a la moneda en que estaba abierto el acreditivo, quedando esto a su voluntad desde que seguía facultado para recibir el pago en esta moneda, o bien si se trataba de una moneda cotizada en el mercado de cambios, para hacer la conversión de la misma en su moneda nacional.

El motivo principal de este procedimiento debe buscarse en las restricciones del régimen cambiario de casi todos los países, que implicaban bloqueos de fondos, dificultades en las transferencias, tipos de cambio oficiales y de diferentes clases, etc. Las modificaciones repentinas que podían presentarse en los regímenes respectivos indujeron a los exportadores a desear una liquidación rápida y definitiva de sus exportaciones. Si bien es cierto que los exportadores podían reducir y/o eliminar estos riesgos exigiendo la apertura de acreditivos de tipo irrevocable y confirmado, con supresión del derecho de regreso, ello no podía ser logrado sin transferir a los Bancos negociadores de las letras documentadas los riesgos correspondientes. Por lo tanto se abandonó el sistema de giro de letras, lo que implicaba, al mismo tiempo, la eliminación del derecho de regreso hacia el girador de la letra y ponía a los Bancos negociadores a salvo de los riesgos inherentes.

IV. RELACION ENTRE BANCOS

Las modificaciones expuestas en el punto anterior tienen, desde luego, igual importancia para la relación de los Bancos entre sí. En efec-

to, entre ellos debe efectuarse en última instancia el reembolso de los pagos que tienen su origen en las operaciones de compra-venta.

Tratándose casi siempre de arreglos de cuentas en diferentes monedas, es esencial para ellos (o para el Banco Central del país, si éste tiene el monopolio del comercio de cambios) evitar cualquier riesgo de fluctuación en las divisas. Y ésta es otra razón más para la adopción del sistema de las transferencias telegráficas.

Cabe agregar que, cuando existen convenios de compensación con otros países, surgen para los Bancos nuevos problemas con respecto al reembolso, los cuales deben estudiarse cuidadosamente si se desea evitar los riesgos al respecto.

Debido al gran incremento que han tenido últimamente los tratados de compensación y clearing, es interesante observar cómo los Bancos, que reciben instrucciones de sus corresponsales del exterior para abrir acreditivos en calidad de Banco acreditante o confirmante, o bien que negocian letras o giros telegráficos documentados en base de acreditivos, se encuentran ante la necesidad de considerar, no sólo la solvencia del Banco ordenante y la situación económica y política del país donde éste esté radicado, sino que deben, además, seguir en cuanto sea posible el desenvolvimiento de las respectivas cuentas del clearing, para evitar que el reembolso eventual de los pagos efectuados se encuentre entorpecido por una paralización en el funcionamiento del clearing, al inclinarse el saldo de la balanza de pagos decididamente a favor de uno u otro de los países contratantes.

V. INTERVENCION OFICIAL

Todo lo tratado en los parágrafos anteriores expone solamente algunos de los aspectos de un problema más amplio, que es el de la intervención creciente de los gobiernos en los negocios particulares, intervención causada, desde luego, en la mayoría de los casos, por las circunstancias anormales producidas en los años de guerra.

Con respecto al acreditivo documentado han surgido también muchos problemas que requieren una consideración adecuada. Con la apertura del acreditivo está relacionada ahora (y tanto para el exportador e importador como para los Bancos que intervienen en la transacción en alguna forma), la obtención de los permisos de exportación e importación y todo el régimen de control de los cambios de los países respectivos. Esto significa que los riesgos inherentes a la aper-

tura de un acreditivo documentado, que antes tenían un carácter casi enteramente comercial privado, ahora se han aumentado enormemente, pues dependen, además, de las diferentes medidas que al respecto van adoptando los Estados. Puede llegarse a afirmar que la intervención de organismos oficiales, las dificultades de obtención de divisas, la desaparición de la posibilidad de reducir ciertos riesgos en los mercados a término (particularmente el de cambios), representan factores que a menudo pesan más que las consideraciones comerciales propiamente dichas.

Sin embargo, debemos repetir que, aun así, el acreditivo documentado sigue desempeñando su papel importante y hasta indispensable, y que se adapta con gran ductilidad a las nuevas exigencias.

CAPÍTULO XIII

CONCLUSIONES

SUMARIO: I. Funciones financieras del acreditivo documentado: A. Apertura de los acreditivos en pesos m/n.; B. Mercado de aceptaciones. — II. Funciones de seguridad del acreditivo documentado: A. Forma de cerrar los contratos de compra-venta; B. Forma de abrir los acreditivos; C. Formularios standard.

En el curso de nuestra exposición hemos visto que el acreditivo documentado cumple dos funciones principales:

1) Ofrece un método de financiación más económico y más expeditivo, tanto para el vendedor como para el comprador.
2) Proporciona elementos de seguridad recíproca al vendedor, comprador y Bancos intervinientes, y aminora el conjunto de riesgos que puedan correr.

I. FUNCIONES FINANCIERAS DEL ACREDITIVO DOCUMENTADO

A. APERTURA DE LOS ACREDITIVOS EN PESOS M/N.

Por razones que hemos explicado con anterioridad, ha sido costumbre abrir los acreditivos de importación para la Argentina en la moneda del país exportador, o bien en la de un tercer país. Los acreditivos que cubrían las exportaciones argentinas fueron abiertos, generalmente, en monedas de gran mercado internacional, como la libra esterlina y el dólar norteamericano. Los años de la guerra modificaron en algo este sistema y fué dable observar, aunque en muy pequeña escala, una cierta introducción de acreditivos abiertos en pesos m/n., tanto para financiar las importaciones como las exportaciones.

La creciente potencialidad financiera argentina y las restricciones del mercado de cambios de un gran número de países, debidas a su escasez de divisas, no fueron ajenas a este incipiente desarrollo. Creemos, sin embargo, que este ramo de actividad bancaria sería susceptible de un estímulo mucho mayor, y que su desenvolvimiento

podría alcanzar un nivel desconocido hasta ahora, siempre y cuando se dieran determinadas circunstancias.

En efecto, para elevar el peso argentino a la categoría de moneda internacional sería necesario, considerado en abstracto, conferirle calidad de moneda libremente negociable. Sin embargo, la interdependencia de los regímenes monetarios y cambiarios de los distintos países, muchos de los cuales se caracterizan por un contralor sumamente severo, no permite que la Argentina siga actualmente una política independiente a este respecto, y así es imposible alcanzar este desiderátum mientras las operaciones de cambio tengan que efectuarse en un mercado de divisas esencialmente controlado y regulado.

A pesar de todo, creemos que sería posible encontrar expedientes y modalidades que pudiesen abrir con el andar del tiempo el camino para una mayor participación de la divisa argentina en la financiación del comercio internacional. Esta intervención del peso argentino es, desde luego, factible en los acreditivos destinados a cubrir importaciones y exportaciones del país. Una política bancaria adecuada y una propaganda discreta podrían también ser dirigidas a ese fin.

En segundo lugar, considerando la preponderante posición económica que la Argentina ocupa en la América del Sur, estimamos que podría, igualmente, desempeñar un papel interesante en la financiación de las importaciones y exportaciones de un gran número de países, especialmente de los limítrofes. En otras palabras, creemos que con el tiempo, Buenos Aires puede llegar a ser para varios países un mercado financiero comparable a lo que fué el de Londres durante tanto tiempo para muchas naciones del continente europeo y aun de otros continentes.

Sería tal vez posible dar, posteriormente, a esta clase de operaciones bancarias una extensión mayor. Esto dependerá del desenvolvimiento político, económico y financiero del mundo entero, pero como primer paso parece que Buenos Aires podría ya, en un futuro relativamente cercano, desempeñar una función importante en las financiaciones del comercio internacional de gran parte del continente sudamericano. Es claro que nos referimos aquí únicamente a las llamadas financiaciones de liquidación automática a corto plazo, pues las financiaciones a largo plazo involucran una serie de problemas que, aunque de gran interés, no conciernen a este trabajo.

Puede parecer paradójico hablar de una mayor intervención del peso argentino en la financiación del comercio internacional, en los momentos actuales en que el mercado de cambios del país, por la relativa escasez de divisas *fuertes*, se encuentra sometido a severas restricciones. Sin embargo, esta situación es susceptible de modificaciones y la ejecución eventual del Plan Marshall, por ejemplo, puede ocasionar un cambio fundamental en la tenencia de divisas del país, proporcionando, con la posibilidad de una disminución o de una eliminación parcial de las restricciones vigentes en el mercado de cambios, la oportunidad propicia de imponer una mayor internacionalización de la divisa argentina.

En el pasado, cuando se trataba de acreditivos de importación, los Bancos argentinos figuraban muy a menudo como Bancos ordenantes, pues tenían que designar como Banco acreditante a sus corresponsales del exterior. En los acreditivos de exportación los Bancos argentinos solían desempeñar las funciones de Banco notificador y/o negociador, pues, aquí también, era el Banco acreditante del exterior quien daba sus instrucciones al Banco argentino.

Es evidente que si se llegara a dar categoría de divisa internacional al peso argentino y si, en consecuencia, muchos acreditivos tanto de importación como de exportación se extendieran en esa moneda, los Bancos argentinos vendrán a ocupar de más en más el lugar de Banco acreditante, lo cual, desde el punto de vista del prestigio y la ganancia, resulta mucho más interesante.

B. Mercado de Aceptaciones

Aparte de una serie de medidas, que, como dijimos, convendría tomar para alcanzar la finalidad mencionada en el punto anterior, y que se refieren particularmente a la organización del mercado de cambios, existe otra que podría coadyuvar para dar mayor amplitud y fuerza al mercado financiero de Buenos Aires. Nos referimos a la creación de un mercado de aceptaciones bancarias.

En nuestras exposiciones anteriores, hemos señalado que la forma tradicional y más usada de la financiación del comercio internacional mediante acreditivos era la que se caracterizaba por el giro de letras sobre Bancos, generalmente a noventa días vista. Los Bancos ingleses eran extraordinariamente versados en esta clase de operaciones, y, con posterioridad, los Bancos norteamericanos, ayudados por disposiciones particulares de la ley de la Reserva Federal em-

pezaron a practicar igualmente con preferencia esta variedad de acreditivos documentados. Lo esencial del mecanismo consistía en que la letra girada por el exportador fuera aceptada por un Banco de primer orden. Este hecho confería a la letra una negociabilidad extraordinaria, lo que se manifestaba en una tasa de descuento muy baja. Las disposiciones de la ley de la Reserva Federal sobre redescontabilidad de esta clase de aceptaciones bancarias, les daba al mismo tiempo carácter de inversiones de liquidez de primer orden, ya que en cualquier momento ellas podían ser redescontadas en el mercado abierto o en los Bancos de la Reserva Federal.

Hasta ahora no se acostumbra en la Argentina que los Bancos provean de su aceptación las letras giradas por terceros contra ellos. El mercado monetario ha sido durante mucho tiempo de alcance muy reducido, y los mismos papeles a corto plazo del gobierno, como ser las letras y bonos del Tesoro Nacional son, en sus formas actuales, de fecha relativamente reciente. Sin embargo, existe un gran número de factores que justificaría una mayor ampliación de este mercado.

Después de la primera guerra mundial, los Estados Unidos, que se habían convertido de país deudor en país acreedor, se encontraban en una coyuntura idéntica, y los estudios realizados en esa oportunidad por el American Acceptance Council (Consejo Americano de Aceptaciones) forman un valioso antecedente en la materia. En síntesis, lo que propugnamos es la introducción en la práctica bancaria argentina de la concesión de créditos mediante aceptaciones bancarias. Estas aceptaciones deberán ser declaradas redescontables por el Banco Central, dándoseles así carácter de gran liquidez, lo que amplificaría considerablemente el mercado monetario a corto plazo, y facultaría al tomador del crédito a descontar su aceptación bancaria en condiciones sumamente ventajosas.

Conviene hacer, a este respecto, una aclaración. De acuerdo con la reorganización bancaria argentina del año 1946, el Banco Central toma en *redescuento* de los Bancos particulares sus carteras de préstamos e inversiones, fijando a tal efecto para cada Banco, un límite que está en función de varios factores, como ser: el volumen de la cartera anterior, el monto del patrimonio propio, los depósitos aportados al Banco Central, etc., y que puede ser modificado de acuerdo con el desenvolvimiento de cada Banco. Ahora bien, esta clase de redescuento difiere fundamentalmente del establecido por la anterior carta orgánica del Banco Central, que consideraba por motivos de

carácter estacional o de emergencia únicamente el redescuento de Jocumentos que tenían que ajustarse a determinados requisitos de origen y plazo. En cambio, bajo el nuevo régimen, los Bancos se rehacen de las sumas prestadas a terceros (se excluyen los préstamos financiados con fondos provenientes del patrimonio propio de los Bancos), llevando al Banco Central las obligaciones negociadas.

En consecuencia, la declaración de redescontabilidad por parte del Banco Central de las aceptaciones bancarias no tendría bajo el nuevo régimen el significado clásico, sino que debería ser adaptada a la nueva situación. Creemos que esto sería perfectamente posible estableciendo que todas las aceptaciones bancarias, por ser tales, pueden ser llevadas al Banco Central para ser redescontadas, independientemente de los límites normales de redescuento, en su sentido nuevo, de que gozan los distintos Bancos en esta Institución.

Los acreditivos en general se prestan extraordinariamente para ser utilizados y liquidados mediante giro de letras que luego serán aceptadas por los Bancos (son los llamados acreditivos de aceptación), por cuya razón creemos que la introducción de esta modalidad sería un elemento coadyuvante para alcanzar las finalidades expuestas en el punto A.

II. FUNCIONES DE SEGURIDAD DEL ACREDITIVO DOCUMENTADO

Las funciones de seguridad recíproca desempeñadas por el acreditivo documentado se refieren (cuando se trata de un acreditivo irrevocable):

a) con respecto al vendedor: a garantizarle de que será pagado sin demora;
b) con respecto al comprador: a cierta protección contra el mal cumplimiento o incumplimiento por parte del vendedor.

Estas funciones son, desde luego, extensivas a los Bancos que pueden tener intervención en la operación.

Conviene examinar más detenidamente las condiciones en las cuales estas funciones pueden ser desempeñadas con mayor eficacia.

A. Forma de Cerrar los Contratos de Compra - Venta

Tratándose de operaciones internacionales es conveniente incluir en los contratos de compra-venta una cláusula que establezca la

aplicación de determinadas *Reglas Internacionales*, a efectos de una definición exacta de los términos y una fijación de las obligaciones y derechos de las partes contratantes, como asimismo para establecer con precisión el momento en que terminan los riesgos para el vendedor y comienzan para el comprador.

Para los acreditivos documentados es de importancia que el contrato básico que da origen a su creación no deje lugar a dudas sobre las obligaciones recíprocas de las partes. El hecho de que el contrato de compra-venta sea jurídicamente independiente del mandato de apertura del acreditivo y del mismo acreditivo no impide una exacta concordancia entre los términos generales de este contrato y las condiciones del acreditivo. Esto contribuirá al normal desarrollo de la operación y evitará muchas dificultades de todo género. Es el comprador, especialmente, quien tendrá que cuidar que las condiciones del acreditivo reproduzcan fielmente los términos del contrato básico, pues así reduce considerablemente el riesgo que pudiera correr si su vendedor tuviera interés en eludir su cumplimiento.

B. Forma de Abrir los Acreditivos [1]

Es importante que el comprador comprenda bien que la función del acreditivo no radica en ofrecerle protección contra cualquier falta de cumplimiento por parte del vendedor. El propósito de las condiciones contenidas en un acreditivo consiste en dar al comprador y al Banco la seguridad de que las mercancías han sido embarcadas y que son, en términos generales, las que el comprador ha adquirido. El acreditivo es esencialmente un instrumento de financiación. La tentativa de usarlo como medio de asegurar el cumplimiento de todas sus obligaciones por parte del vendedor significaría desvirtuar la naturaleza de esta institución y sobrecargarla con funciones que no corresponden a su esencia. El resultado inevitable sería no sólo que las funciones de control minucioso y detallista fueran llenadas en una forma inadecuada, sino que también su función fundamental de financiar el comercio fuera llevada a cabo de manera ineficaz.

En efecto, ya hemos visto que la tentativa para colocar en los Bancos la responsabilidad de controlar la ejecución exacta de los términos del contrato de compra-venta, incorporando al acreditivo una descripción minuciosa de las mercancías y otros pormenores

[1] Seguimos aquí a H. N. Finkelstein: Legal Aspects of Commercial Letters of Credit.

relacionados con este contrato, resultaría con el tiempo más perjudicial que beneficiosa para el comercio exterior.

Por lo tanto, no es conveniente usar un número demasiado grande de condiciones en el acreditivo aunque ellas estén formuladas en lenguaje no técnico. De seguir tal criterio, a medida que se hicieran más numerosas y complejas las condiciones, aumentaría para el vendedor la dificultad de colocar sus letras, y la probabilidad de que el Banco acreditante rechazara los documentos por razones carentes de mayor fundamento. Este rechazo del Banco puede resultar molesto no sólo para el vendedor, sino igualmente para el comprador, por cuanto este último puede tener urgente necesidad de recibir las mercancías y estar entonces dispuesto a aceptar los documentos en la forma y condiciones en que le sean presentados. Es, pues, del interés de todas las partes el que los acreditivos sean claros, concisos y definidos.

Los acreditivos suelen utilizarse en transacciones comerciales internacionales, en las que intervienen personas cuyas leyes, lenguas y costumbres son, a menudo, muy diferentes de las que existen en el país de origen del acreditivo. La seguridad del Banco acreditante, la del comprador por cuya cuenta el acreditivo ha sido abierto, y la del vendedor, que muchas veces hace grandes gastos y entra en mayores riesgos basándose en la promesa contenida en el acreditivo, exigen que sus términos sean exactos y puedan ser estrictamente cumplidos.

Uniformidad de lenguaje y sencillez en los términos pueden hacer mucho para disminuir el hiato que existe entre las condiciones del contrato de compra-venta, en lo que se refiere a su cumplimiento legal, y el cumplimiento de las condiciones bancarias de un acreditivo. La práctica de la mayoría de los Bancos consiste en exigir la total concordancia, palabra por palabra, en el contenido de todos los documentos esenciales, con respecto a los términos del acreditivo. Es indudable que esta concordancia, que suele ser exigida con una precisión que podríamos llamar matemática, es conveniente y deseable. Pero es de tener presente que estas conveniencias del punto de vista financiero y bancario dejan subsistentes determinados riesgos relacionados con la ejecución del contrato de compra-venta, si en los términos claros y precisos del acreditivo no están incluídos los detalles y especificaciones del contrato que le ha dado origen.

De existir una serie de condiciones demasiado complejas y/o minuciosas, es muy probable que aumenten las posibles divergen-

cias en el ajuste final, y, cualquiera fuera la decisión definitiva, ésta resultará siempre poco satisfactoria para las partes intervinientes. Además, el comprador no se encuentra protegido por la descripción minuciosa de las mercancías en el conocimiento, puesto que el transportador no procede a una verificación tan detallada, como podría deducirse de las enunciaciones contenidas en dicho documento.

En general es conveniente evitar la formulación de condiciones en el lenguaje técnico de un comercio determinado. El Banco no estaría obligado a pagar en el caso de existir alguna variación, por pequeña que ella fuere, en el lenguaje, pero aún así, el uso de tales términos técnicos tiende a poner al Banco en una posición molesta. En efecto, si un Banco no paga liberalmente las letras giradas bajo sus acreditivos, los vendedores, al tener dificultades en sus negociaciones, estarán menos dispuestos a aceptar acreditivos abiertos por ese Banco, con el resultado de que los negocios de este último tenderán a decrecer.

Por lo tanto, muchas veces el Banco pagará la letra, a pesar de que obrando así deba asumir la responsabilidad por la conformidad de los documentos. Puede ocurrir también que en tales casos el Banco prefiera pagar la letra siempre que el vendedor, beneficiario del acreditivo, le provea de una carta garantía, en la cual se responsabilice por cualquier pérdida que pueda ocurrirle, por el hecho de haber aceptado documentos que no estaban, según la interpretación dada por tal Banco pagador o negociador, en un todo de acuerdo con las condiciones del acreditivo.

De lo que antecede resulta que es muy conveniente evitar condiciones formuladas en términos especializados, y cuando esto fuera imposible, el vendedor debe tener cuidado de usar en sus documentos un lenguaje idéntico al del acreditivo. Un procedimiento aconsejable sería el de la inserción de la descripción técnica detallada en la factura del vendedor, firmada por éste, mientras el conocimiento contendría solamente una descripción general. Una descripción intencionalmente falsa por parte del vendedor, puede llegar a tener consecuencias de carácter criminal.

Por otra parte no debe irse demasiado lejos en la omisión de ciertas condiciones. Algunas son esenciales para la debida protección del comprador y deben necesariamente figurar en el acreditivo. La tarea del Banco consiste entonces en una interpretación

justa y razonable, sin insistir demasiado sobre los aspectos puramente formales. Por ejemplo, si un Banco dejara de pagar porque el permiso de exportación no estuviera redactado en el mismo idioma que el acreditivo, o porque en la factura las mercancías estuvieran escritas en dos líneas y en el acreditivo en una, no sólo no cumpliría con sus obligaciones legales y desconocería las necesidades del comercio en general, sino que dejaría de actuar en su propio interés.

Insistimos en que el uso descuidado del lenguaje y la falta de precisión de los términos deben ser evitados. La regla fundamental es, siempre, que cuanto más claro, conciso y definido sea un instrumento de esta clase, tanto más libre y fácilmente podrán ser negociadas las letras correspondientes, y tanto menor será la tasa del descuento, y en resumen, el acreditivo llenará mejor sus funciones.

Mientras en cada caso particular el comprador es quien determina la o las condiciones que deberán ser incluídas en el acreditivo, en última instancia es siempre el Banco quien controla la situación. En efecto, el Banco es quien abre el acreditivo y puede rehusar la inserción de cierto tipo de condiciones. De esta manera el Banco puede llegar a provocar, gradualmente, la eliminación de condiciones objetables.

Ya hemos hablado de los reglamentos nacionales y del Reglamento Internacional, referentes a los acreditivos documentados. La inclusión en el contrato de compra-venta de una cláusula que establezca la vigencia de un determinado Reglamento para la interpretación y aplicación de las cuestiones que puedan suscitarse relacionadas con el acreditivo, así como también la inserción de una cláusula idéntica en el contrato de apertura del acreditivo, eliminaría una serie de dudas que pueden presentarse, y facilitaría considerablemente todo su proceso de desarrollo.

Sería, pues, altamente deseable que se generalizara en los contratos respectivos el uso de una cláusula que estableciera la validez de un determinado Reglamento.

C. Formularios standard

Aparte de la aplicación de los Reglamentos como medio de evitar dudas y resolver las dificultades que puedan presentarse en el curso de una operación de acreditivo, existe otro método que puede dar sus frutos para alcanzar el mismo fin. Nos referimos a la aplicación de formularios standard. Este sistema tiene una gran aplicación en los Estados Unidos.

El Comité de Abogados de Bancos de la Capital Federal presentó, en 1942, un proyecto de convención, que luego fué aprobado por la Asociación de Bancos de la República Argentina con el fin de fijar reglas, usos y costumbres en los Bancos del país, para la apertura de créditos documentados. La Primera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, convocada en 1946, por el Colegio de Abogados de Buenos Aires, elaboró un proyecto de ley sobre la materia.

Opinamos que esos esfuerzos han sido loables pero no suficientes, y que convendría que los Bancos tomarán la iniciativa para la confección de formularios standard, teniendo en cuenta los distintos aspectos y las variadas modalidades de la operación del acreditivo documentado. Los modelos usados en los Estados Unidos podrían servir de antecedente y guía.

Pensamos que esta tarea sería cumplidamente desempeñada por ellos, dado que por su carácter de instituciones públicas, advierten las tendencias generales de las actividades económicas y sus grandes problemas, y por el gran número de acreditivos en que de costumbre intervienen se encuentran minuciosamente familiarizados con sus problemas particulares. Corresponde, pues, a las grandes instituciones bancarias el tomar a su cargo, sobre todo en sus aspectos práctico-jurídicos, esta tarea de sistematización, que, al hacer más fácil y eficaz el uso del acreditivo, contribuirá a su debido incremento y progreso entre nosotros.

ANEXOS

ANEXO PRIMERO

COTEJO DE LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS ACREDITIVOS DOCUMENTADOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y DE LAS QUE FUERON ACONSEJADAS EN LA RESOLUCIÓN DE LA PRIMERA CONFERENCIA DE ABOGADOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

Las reglas de la Cámara de Comercio Internacional, que llamaremos R. I., y las propuestas por la Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, que llamaremos R. A., son transcriptas a continuación en dos columnas, de manera que los puntos de coincidencia o discrepancia puedan ser distinguidos fácilmente. Se parte del R. I. y se altera el orden de las disposiciones del R. A. a fin de que las reglas correlativas puedan ser confrontadas sin dificultad. Ha sido necesario repetir algunos parágrafos o frases por encontrarse en ellos disposiciones de naturaleza diferente. Las observaciones que consideramos de interés se formulan a continuación de cada disposición.

R. I.	*R. A.*
DISPOSICIONES GENERALES	CONSIDERANDO:
a) Las disposiciones, definiciones, interpretaciones, etc., contenidas en los Artículos siguientes deben considerarse como directivas uniformes en materia de crédito documentario y son únicamente aplicables cuando no mediaren entre las partes otros convenios expresos y previamente establecidos, y cuando dichos convenios opuestos no resaltan de los términos y condiciones de las aperturas de créditos o de las cartas de crédito comerciales.	Que en la Segunda Conferencia Nacional de Abogados, celebrada en Córdoba, en octubre de 1926, se señaló ya la urgente necesidad de legislar todo lo relativo a crédito documentado. Que la situación actual del comercio mantiene esa urgente necesidad, pues el crédito documentado sólo se rige por normas bancarias, que no llenan debidamente esa finalidad. Que esa omisión legislativa e insuficiencia de las normas bancarias hacen necesaria la precisión de las bases a que debe sujetarse en el futuro el crédito documentado. Que en consecuencia
b) Es esencial que las instrucciones relativas a los documentos exigibles sean completas y precisas. Sin embargo, si éste no fuera el caso y los bancos se vieran obligados a efectuar el pago de los documentos sin que éstos estuvieran especificados, deberán hacerlo con arreglo a lo que se indica en la SECCIÓN C de las presentes Reglas. Es necesario también que el empleo de términos no dé lugar a confusiones derivadas de interpretaciones diferentes.	DECLARA: 1º Que es indispensable legislar sobre el régimen jurídico del crédito documentado; 2º Que aconseja la adopción de las siguientes reglas:

c) El beneficiario de un crédito no puede, en ningún caso, valerse de las relaciones jurídicas existentes entre los Bancos o entre el Banco del ordenador (comprador) y este último.

Se observa cual es el carácter fundamental de las dos Reglas. De acuerdo con el informe previo de las R. I., redactado por Jean Gurtler, éstas tienen solamente un carácter suplementario y son aplicables únicamente al no existir otros acuerdos expresos y previamente establecidos entre las partes. Deben servir de guía para la realización de las operaciones cuando los deseos del ordenante no han sido claramente especificados en las instrucciones de apertura del acreditivo documentado.

Por su parte, conforme lo señaló el miembro informante del proyecto de convenio formulado por la Primera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, la comisión redactora de las Reglas Argentinas *"ha considerado conveniente precisar y concretar en forma específica las normas a que a su juicio debe someterse un régimen del crédito documentado, mientras no se legisle sobre él, normas que podrán asimismo servir de fuente para su oportuna elaboración en el derecho positivo"*. Y agrega: *"La precisión es necesaria porque se trata de una materia esencialmente técnica, vinculada a operaciones bancarias y a la legisación cambiaria. Como lo establecen las Reglas y Usos, relativos a los créditos documentados, aprobados en Viena en 1933 por la Cámara de Comercio Internacional, es necesario que el empleo de términos técnicos no dé lugar a confusiones derivadas de interpretaciones diferentes"*.

En el curso de la discusión también se expresó que el proyecto aprobado por la Primera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires tendía a modificar las Reglas Internacionales y las normas existentes en los demás países, aprovechando la experiencia recogida en la aplicación de esas Reglas y normas, que no contemplaban todas las situaciones que podían presentarse.

Es de observar, también, que aunque la resolución de la Primera Conferencia de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires llega a la conclusión de que es indispensable legislar sobre el régimen jurídico del acreditivo, se dejó aclarado, en el curso de la discusión, que ella no constituía un anteproyecto de ley. Aconsejaba simplemente normas de aplicación hasta tanto se dictara la ley, para la cual estas Reglas podrían constituir, creemos, un valioso antecedente.

A. NATURALEZA DE LOS CREDITOS

1. La apertura de un crédito constituye, por su naturaleza, una operación independiente del contrato del que pudiera ser base, al cual son enteramente ajenos los Bancos.

1. El crédito documentado constituye un contrato independiente del que pudiera darle origen.

Los dos artículos afirman el principio de que el acreditivo documentado es un contrato completamente independiente del que pudiera darle origen, el cual es, ordinariamente, el contrato de compra-venta.

2. Las relaciones entre el Banco acreditante y el beneficiario se rigen por las estipulaciones contenidas en la carta de crédito.

3. Las relaciones entre el ordenante del crédito y el Banco acreditante se rigen exclusivamente por la convención celebrada entre los mismos.

4. Las relaciones entre el ordenante y el beneficiario se rigen exclusivamente por el contrato celebrado entre ellos.

En estos tres artículos se considera la independencia de las relaciones entre el Banco acreditante y el beneficiario, por una parte, y entre el ordenante y el Banco acreditante, por la otra. La relación mencionada en primer término es la que hemos denominado acreditivo propiamente dicho, mientras la mencionada en segundo lugar es la del mandato. Se afirma, nuevamente, que las relaciones entre el ordenante y el beneficiario, generalmente comprador y vendedor, se rigen exclusivamente por el contrato celebrado entre ellos.

No hay en el R. I. artículos equivalentes, pero en el inciso c) de las disposiciones generales está expresado el mismo principio: "*El beneficiario de un crédito no puede, en ningún caso, valerse de las relaciones jurídicas existentes entre los Bancos o entre el Banco del ordenador (comprador) y este último*".

2. El crédito puede ser abierto bajo las formas siguientes:
   a) crédito revocable, o
   b) crédito irrevocable.

3. Todo crédito no declarado expresamente irrevocable será considerado como revocable, aun cuando se haya indicado un plazo de validez.

4. El crédito revocable no constituye un vínculo jurídico entre el Banco y el beneficiario. Por consiguiente, puede ser modificado o anulado sin que el Banco tenga

5. El crédito documentado revocable no constituye un vínculo jurídico del Banco acreditante con el beneficiario ni el ordenante, mientras el Banco no haya aceptado la letra

la obligación de avisar de ello al beneficiario. Cuando un crédito de esta naturaleza haya sido transmitido a un corresponsal o a una sucursal, la modificación o la anulación no tendrá efecto sino a partir del momento de la recepción del aviso de modificación o anulación por dicho corresponsal o sucursal cerca del o de la cual era utilizable el crédito.

de cambio librada por el primero o no haya hecho efectivo el importe del crédito.

6. Salvo lo dispuesto en la última parte del artículo anterior, todo crédito documentado que se considere revocable, podrá ser modificado o cancelado, en cualquier momento, sin previo aviso, causa, ni responsabilidad, por cualquiera de los Bancos que intervengan, aunque no estuviera vencido el término de vigencia.

7. El Banco no está obligado, salvo convención en contrario, a notificar al beneficiario de la apertura de un crédito documentado revocable.

8. Sin perjuicio de su responsabilidad frente al tercero, emergente de la obligación causal, el ordenante puede, en cualquier momento, revocar el crédito documentado.

18. La revocación, anulación, o modificación del crédito documentado revocable, no producirán efectos respecto del Banco notificador, sino desde el momento en que éste reciba la comunicación correspondiente.

19. El Banco notificador no está obligado a avisar al beneficiario la revocación o anulación o modificación de un crédito revocable. Cualquiera sea la naturaleza del crédito, el Banco notificador responde de la autenticidad y eficacia de la carta del Banco acreditante. No está obligado a traducir las comunicaciones.

En estos artículos se consagra el principio de que el acreditivo revocable no constituye un vínculo jurídico entre el Banco y el beneficiario.

Sin embargo el R. A. determina más específicamente que el vínculo no existe mientras el Banco no haya aceptado la letra de cambio librada por el beneficiario o no haya hecho efectivo el importe del crédito.

La disposición del R. I. por la cual la irrevocabilidad no se supone, aun cuando se haya indicado un plazo de validez, sino que debe ser expresamente estipulada, falta en el R. A.

Por otra parte, la disposición del R. A. por la cual el acreditivo revocable puede ser modificado o cancelado en cualquier momento, sin previo aviso, no tiene una disposición equivalente en el R. I.

El artículo 18 del R. A. constituye una medida protectora para el Banco notificador que no existe en el R. I.

A su vez la segunda parte del artículo 19 del R. A., sin equivalente en el R. I., constituye una protección para el beneficiario. A este respecto se expresó en el informe correspondiente que las normas vigentes habían sido redactadas (con excepción de las Reglas de Viena, 1933) por las entidades bancarias; en cambio las reglas argentinas trataron de completarlas extendiendo, prudentemente, la responsabilidad del Banco. Por ejemplo, este artículo, en su segunda parte, establece que el Banco notificador, cuyas funciones no han sido reglamentadas con la debida claridad en las normas existentes, responde en todos los casos de la autenticidad y exactitud de la carta de crédito otorgada por el Banco acreditante.

5. El crédito irrevocable constituye un compromiso firme para el Banco que abre el crédito respecto al beneficiario; tal compromiso no podrá ser modificado o anulado sin la conformidad de todas las partes interesadas.

6. El crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario por intermedio de otro Banco, sin compromiso para este último cuando solamente está encargado de la simple notificación al beneficiario.

7. No obstante lo expuesto, un Banco intermediario puede recibir del Banco que abre el crédito el encargo de confirmar un crédito irre-

9. Crédito irrevocable es el que otorga bajo tal carácter el Banco acreditante. Crédito confirmado es el que existe cuando se obliga el Banco notificador respecto de un crédito irrevocable concedido por el Banco acreditante.

10. Desde la expedición de la notificación, el beneficiario adquiere un derecho directo contra el Banco acreditante, en los términos literales de la carta de crédito.

20. El crédito irrevocable notificado al beneficiario por intermedio de otro Banco no implica un compromiso para este último, cuando solamente está encargado de la simple notificación al beneficiario.

21. El Banco notificador puede recibir del Banco acreditante el encargo de confirmar un crédito irrevocable. En este caso, al hacerlo

vocable. En este caso el Banco intermediario se hace responsable ante el beneficiario, a partir de la fecha en que haya otorgado la confirmación.

en nombre propio, el Banco notificador, sin excluir la responsabilidad del Banco acreditante, se responsabiliza directamente ante el beneficiario, a partir de la fecha en que haya otorgado la confirmación. Si lo hace en nombre y representación del Banco acreditante, sólo contraerá las obligaciones del mandatario.

23. Se entiende que el Banco notificador agrega su propia responsabilidad, si al dirigirse al beneficiario establece que el crédito es confirmado.

24. Si el Banco notificador confirma el crédito, no se crea vínculo jurídico entre él y el ordenante, sin perjuicio de las relaciones que se deriven para ambos Bancos.

8. En el caso de que en una orden de apertura, de notificación o de confirmación de un crédito irrevocable no constare el plazo de validez, el crédito no será avisado al beneficiario sino a título de información, sin que por ello el corresponsal o el Banco intermediario incurran en responsabilidad alguna. El crédito no podrá abrirse ni avisarse irrevocablemente, ni siquiera confirmarse, hasta que el corresponsal o el Banco intermediario reciban las informaciones complementarias relativas al plazo de validez.

12. Todo crédito que no lleve vencimiento expreso será considerado como crédito revocable, aunque se estipule que es irrevocable o confirmado.

Las disposiciones relativas al acreditivo irrevocable son muy semejantes. El R. A. especifica que el beneficiario adquiere un derecho directo contra el Banco acreditante, concretado por los términos de la carta de crédito. (Consideramos que aquí la denominación *carta de crédito* está mal empleada porque distingue solamente una de las formas del acreditivo).

Observemos que los dos reglamentos hacen una clara separación entre un acreditivo irrevocable y la confirmación del mismo. En el último caso el Banco

notificador, sin excluir la responsabilidad del Banco acreditante, se compromete directamente ante el beneficiario a partir de la fecha en que haya otorgado la confirmación. Se apartan por lo tanto del uso europeo, y especialmente de la práctica inglesa, que emplean los términos *irrevocable* y *confirmado* como sinónimos. En general, las disposiciones del R. A. sobre este punto son más explícitas.

9. Cuando se abre un crédito irrevocable bajo la forma de carta de crédito comercial, debe comprender éste el aviso de apertura de crédito irrevocable y constituir el compromiso firme del Banco emisor respecto del beneficiario y portador de buena fe, de aceptar los efectos emitidos en virtud y de conformidad con las cláusulas y condiciones contenidas en el documento. Este documento podrá ser transmitido o avisado por otro Banco, sin compromiso para éste.

   Cuando un corresponsal recibe telegráficamente el encargo de avisar una tal carta de crédito comercial, el Banco emisor debe enviar el original de la citada carta de crédito al mencionado corresponsal, si dicho documento debe ser puesto en circulación; si se procediere en otra forma, el Banco emisor será responsable de todas las consecuencias que pudieran derivarse.

   Todas las demás prescripciones aplicables a los créditos documentarios lo son igualmente a la carta de crédito comercial.

Este artículo del R. I., sin equivalente en el R. A., contempla una de las especies del acreditivo irrevocable: la carta de crédito comercial. Su uso es común en Estados Unidos y en algunos otros países, y su procedimiento consiste en que el Banco del importador se dirige directamente al exportador-beneficiario. El Banco se compromete ante el exportador por una carta, y también, generalmente, ante todo tenedor de buena fe de letras giradas en vir-

tud de esa carta, a aceptarlas y pagarlas durante cierto tiempo y hasta una suma determinada. El Banco puede entregar esta carta de crédito a su cliente para su envío al exportador, pero en la mayoría de los casos será él quien se encargue del envío, utilizando a esos efectos los servicios de un corresponsal en el lugar del domicilio del destinatario. Al mismo tiempo, podrá pedir a este corresponsal que se encargue de la recepción de los documentos. El papel del corresponsal es, por lo tanto, pasivo, pero podrá, a pedido del Banco emisor de la carta, confirmar el acreditivo por notificación especial, asumiendo así un compromiso.

Sobre la base de la promesa del Banco acreditante que figura en la carta de crédito, el vendedor podrá negociar sus letras aun antes de la aceptación de las mismas. Ya hemos visto este procedimiento en detalle, pero cabe señalar aquí que el R. A. no lo considera, a pesar de su uso muy frecuente para financiar exportaciones argentinas para los Estados Unidos.

B. RESPONSABILIDAD

10. Los Bancos deben examinar cuidadosamente los documentos para cerciorarse de que revisten las características de regularidad deseable.

El pago de documentos extendidos de conformidad con los términos y condiciones de un crédito, por el Banco encargado de la operación, obliga al ordenador a retirarlos.

11. Sin embargo, los Bancos no contraen ningún compromiso ni responsabilidad alguna en cuanto a la forma, la suficiencia, la exactitud, la autenticidad, la falsificación o el efecto legal de ningún documento; ni en cuanto a la designación, la cantidad, el peso, la calidad, las condiciones, el embalaje, la entrega o el valor de las mercancías que representan los documentos; ni en lo referente a las condiciones generales o particulares estipuladas en los documentos,

29. El Banco no está obligado a comprobar si los documentos se ajustan a las condiciones del contrato originario del crédito documentado. Sólo tiene la obligación de comprobar si los documentos que lo entrega el beneficiario se ajustan, por su aspecto externo, a las condiciones determinadas en el contrato de apertura, y aparecen como regulares y suficientes, de acuerdo a los usos de la plaza en que se otorgaron.

33. El Banco podrá exigir que las mercaderías se califiquen y describan en la forma o idioma usado en el contrato de apertura, y aceptar que se empleen términos genéricos, no siendo responsable por las discordancias que existan entre los términos técnicos o calificaciones que se usan en distintos idiomas.

a la buena fe o a los actos del expedidor o de cualquier persona; ni en lo que atañe a la solvencia, la reputación, etc., de los encargados del transporte o de los aseguradores de la mercancía.

12. Los Bancos no incurren tampoco en responsabilidad por las consecuencias de la demora que pudieran sufrir en su transmisión los cables o telegramas, cartas o documentos; ni en cuanto a su pérdida, a la mutilación, a los errores de interpretación y otros a los que pudieran estar sujetos los cables y telegramas, ni en lo concerniente a la traducción o a la interpretación de los términos técnicos, reservándose los Bancos el derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

13. Los Bancos declinan toda responsabilidad por lo que se refiere a las consecuencias que pudieran resultar de la interrupción de sus propias actividades, originadas bien sea por una decisión de las autoridades o bien por huelgas, lock-outs, motines, guerras y todos los casos de fuerza mayor. Cuando un crédito expire durante una interrupción de ese género, los Bancos no podrán hacer pago alguno con posterioridad a la fecha de la expiración, salvo instrucciones en contrario del ordenador.

14. Los Bancos que utilizan los servicios de otros Bancos no asumen responsabilidad alguna con respecto a los que les pasan las órdenes (a menos que incurran en falta propia) en el caso en que las instrucciones que ellos transmiten no sean cumplidas exactamente, aunque ellos mismos hayan tomado la

36. El Banco puede transmitir todas las instrucciones sin traducirlas.

52. Si el Banco acreditante utiliza los servicios de otro Banco o de un tercero, responde por los actos de éstos, excepto que la designación la haya realizado el ordenante del crédito. Aun en este caso, el Banco acreditante responde por la culpa en que pudiera incurrir en la transmisión.

iniciativa en la elección de su corresponsal. Los Bancos se consideran autorizados a verificar, por cuenta y riesgo del ordenador y sin ninguna responsabilidad, la provisión correspondiente de fondos cerca de los Bancos cuyo concurso utilizan.

El ordenador (comprador) es responsable ante los Bancos de todas las obligaciones que incumben a éstos ante las leyes y usos vigentes en los países extranjeros.

En los capítulos IV y XI, parágrafos II y VI A, respectivamente, hemos analizado el alcance de la responsabilidad de los Bancos por intervención en el acreditivo documentado. Las disposiciones del R. I. y del R. A. son similares, con la diferencia de que el R. I. hace referencia específica a una declinación de responsabilidad por las consecuencias que pudieran resultar de la interrupción de sus propias actividades, originada por decisiones de la autoridad, huelgas, lock-outs, motines, guerras y todos los casos de fuerza mayor, mientras no figura una disposición análoga en el R. A.

C. DOCUMENTOS

15. Los Bancos están autorizados, salvo instrucciones diferentes, a aceptar la entrega de los documentos que ellos consideran necesarios, según el caso de que se trate, a saber:

a) En el tráfico marítimo:
Juego completo de conocimientos marítimos en forma negociable y transmisible;
Póliza o certificado de seguro transmisible;
Factura.

b) En las expediciones por vía interior:
Juego completo de conocimientos fluviales negociables y transmisibles, o
Recibo fluvial, o
Recibo ferroviario, o

28. El Banco está obligado a exigir del beneficiario del crédito los documentos determinados en el contrato que celebró con el ordenante. Si no han sido indicados o si la indicación no es precisa quedará exonerado de responsabilidad si recibe los siguientes:

a) Juego completo de conocimientos en forma negociable y transmisible o documento que lo reemplace, en caso de no realizarse el transporte por agua.

b) Póliza o certificado de seguro, en forma negociable y transmisible.

c) Factura comercial.

Duplicado de la carta de porte;
Póliza o certificado de seguro transmisible;
Factura.

c) En el tráfico postal:
Recibo postal;
Póliza o certificado de seguro transmisible;
Factura.

Los Bancos tienen el derecho de renunciar a los documentos de seguro si obtienen pruebas del beneficiario que ellos juzguen suficientes para comprobar que el seguro está cubierto por el ordenador o por el destinatario de la mercancía.

El Banco podrá exigir, además, otros documentos adicionales como la factura consular, el certificado de origen, el certificado de análisis, etc., pero si omite hacerlo no contrae responsabilidad.

37. Por juego completo de conocimientos se entiende la totalidad de ejemplares que el conocimiento enuncie que han sido firmados por el capitán, armador o agente.

El Banco no responde por las consecuencias que pudieran resultar por la negociación de ejemplares del conocimiento que no se le haya entregado, si el número de ellos no ha sido indicado en el original o ha sido indicado inexactamente, o si la mercadería fué consignada contra el ejemplar destinado al armador o al capitán.

30. Si se ha estipulado un plazo para el embarque de la mercadería, el beneficiario no puede exigir que el Banco efectúe el pago o acepte la letra, si de los documentos no resulta que la mercadería ha sido embarcada dentro del plazo fijado.

16. Será considerada como fecha de embarque o de expedición de la mercancía, según el caso de que se trate, la que lleven los cono-

31. Se considera fecha de embarque la que figure en el conocimiento o documento que lo reemplace.

cimientos, la que figure en el sello de recepción de las compañías de ferrocarriles o de transportes fluviales, duplicado de la carta de porte, recibos de correos u otros documentos de expedición.

17. La justificación del pago del flete será considerado por los Bancos como suficiente si los documentos llevan un sello o una nota escrita a mano diciendo *flete pagado* u otra expresión similar.

18. Los documentos de expedición que contengan una cláusula restrictiva concerniente a la recepción de las mercancías en aparentes buenas condiciones podrán ser rechazados. A menos que las condiciones del crédito o los documentos presentados no impliquen lo contrario, los Bancos podrán aceptar los documentos que contengan la mención de que las mercancías están gravadas con un reembolso siempre que éste represente nada más que el flete o los gastos de transporte.

31. Si el documento contiene un sello o constancia escrita que diga *flete pagado* u otra expresión similar, el Banco no está obligado a exigir que se le demuestre el pago del flete en otra forma.

32. El Banco no debe admitir documentos que lleven la mención *cargado sobre cubierta* o que alteren la cláusula general *mercadería recibida en aparente buen estado.*

Vemos que el R. I. considera no sólo los documentos relacionados con el tráfico marítimo, sino también los usados en las expediciones por vía interior y en el tráfico postal. El R. A. hace referencia, únicamente, a los documentos del tráfico por mar.

El artículo 30 del R. A. no tiene una disposición análoga en el R. I.

Conocimientos

19. Cuando se exijan conocimientos marítimos, podrán aceptarse los siguientes:

a) Los conocimientos que especifiquen *recibido para embarque* o *recibido en muelle;*

b) Los conocimientos denominados *Port* o *Custody Bills of Lading*

38. El Banco no está autorizado para recibir conocimiento *recibido para embarque,* ni conocimiento *directo,* ni *delivery order,* a menos que haya recibido instrucciones precisas en tal sentido por el ordenante.

para las expediciones de algodón procedente de los Estados Unidos de América, emitidos de conformidad con las disposiciones de la *Liverpool Cotton Bill of Lading Conference* de 1907.

c) Los conocimientos de transbordo en que se autoriza, independientemente de las cláusulas impresas, el transbordo durante el viaje, siempre a condición de que el viaje entero se efectúe bajo un mismo conocimiento.

En el caso de que por razones técnicas el viaje entero no pudiera verificarse bajo un solo mismo documento, los citados conocimientos proveyendo un transbordo en el viaje, podrán no obstante ser aceptados; pero en dicho caso los Bancos no incurren en responsabilidad alguna.

d) Los conocimientos llamados *Through Bills of Lading* emitidos por las compañías de navegación o por sus agentes.

La diferencia fundamental de las disposiciones transcriptas consiste en que el R. I. autoriza la aceptación de conocimientos con la especificación *recibido para embarque* o *recibido en muelle*, mientras que el R. A., siguiendo la práctica del Reino Unido, no permite recibir conocimientos con la especificación de *recibido para embarque*.

Además el R. I. menciona los conocimientos denominados *Port* o *Custody Bills of Lading*, los conocimientos de trasbordo y los llamados *Through Bills of Lading*, que no tienen mención en el R. A.

20. Por el contrario, serán rehusados los conocimientos emitidos por los transitarios, así como los referentes al transporte por veleros.

32. No podrá admitir documentos que establezcan trasbordos, a menos que exista autorización expresa del ordenante.

33. El Banco no debe admitir documento expedido por empresas que

no realicen directamente el transporte, salvo instrucción en contrario.

39. No es admisible el conocimiento de transporte en veleros.

21. Los Bancos tienen la facultad de aceptar los conocimientos mencionando el cargamento sobre cubierta de mercancías de carácter especial, a condición de que el seguro cubra tal riesgo.

32. El Banco no debe admitir documentos que lleven la mención *cargado sobre cubierta* o que alteren la cláusula general *mercadería recibida en aparente buen estado.*

22. Cuando se exige una expedición por vapor, los Bancos se consideran autorizados para aceptar conocimientos de buques a motor.

23. Cuando se ha estipulado que una expedición debe ser hecha "a bordo" y está representada por un conocimiento de embarque que especifique *recibido a bordo,* la fecha del conocimiento será considerada como prueba de que las mercancías han sido embarcadas en la citada fecha, lo más tarde, en el lugar de embarque expresado en el conocimiento.

En caso de atestación de la llegada a bordo de la mercancía por medio de una anotación, y si los documentos se presentan al pago o a la negociación después de la fecha de embarque fijada en el crédito, dicha anotación debe indicar la fecha de la llegada a bordo en el puerto de embarque mencionado en el conocimiento. Si no se indica la fecha en que la mercancía llegó a bordo, la fecha de la anotación será considerada como la del embarque de la carga.

40. Cuando se ha estipulado que la carga debe estar "a bordo" y se presenta un conocimiento de embarque que especifica *recibido a bordo,* la fecha del conocimiento será considerada como prueba de que las mercaderías han sido embarcadas a más tardar en la citada fecha, en el lugar de embarque expresado en el conocimiento.

En caso de que la colocación de la mercadería a bordo se establezca por medio de una anotación, y si los documentos se presentan al pago o a la negociación después de la fecha de embarque fijada en el crédito, dicha anotación debe indicar la fecha de la colocación a bordo en el puerto de embarque mencionado en el conocimiento. Si no se indica la fecha en que la mercadería llegó a bordo, la fecha de la anotación será considerada como la del embarque de la carga.

24. Los Bancos tienen la facultad de exigir la inscripción en el conocimiento del nombre del beneficiario

41. El Banco puede exigir que en el conocimiento figure como cargador y endosante el beneficiario del crér

del crédito, como cargador o endosante.

dito. También puede exigir que el endoso sea en blanco.

Las disposiciones de los dos Reglamentos se explican por sí mismas y se ve que los artículos 23 y 24 del R. I. han sido tomados como modelo de los artículos correlativos, 40 y 41, del R. A.

Talones de ferrocarriles, recibos fluviales, duplicados de las cartas de porte, recibos postales

25. Los Bancos considerarán estos documentos como regulares cuando lleven el sello de recibo de las compañías de ferrocarriles o de las autoridades postales, o, si se trata de recibos fluviales, la firma del encargado del barco. Dichos documentos deben indicar como consignatario, bien sea el nombre del ordenador (comprador), bien sea el del Banco que abre el crédito.

26. Cuando en los transportes por ferrocarril se exige una atestación o un certificado del peso, los Bancos podrán considerar como buenas las indicaciones que figuren en los documentos de expedición, a condición de que el peso haya sido reconocido en los mismos por medio de un sello o de otra forma oficial. La atestación del peso será exigida solamente en caso de petición expresa.

27. Si en las expediciones por ferrocarril o por vía fluvial o postal no figurase el nombre del beneficiario en los documentos de transporte, el Banco podrá exigir que tales documentos sean refrendados por el beneficiario.

Siendo así que el R. A. trata únicamente del transporte marítimo, se explica que no contenga disposiciones que se relacionen con documentos vinculados a otros medios de transporte.

Seguros

28. Los Bancos podrán aceptar las pólizas o los certificados de seguro emitidos por las compañías o por sus agentes, por los *underwriters*, o, eventualmente, por corredores.

44. El Banco debe exigir que el seguro haya sido contratado con una empresa conocida como solvente.

45. La póliza o el certificado del seguro deberá ser otorgado por la empresa o por sus agentes facultados legalmente.

29. El importe mínimo asegurado deberá representar el valor C. I. F. de las mercancías, comprobado en la medida de lo posible por medio de los documentos presentados, quedando entendido que en ningún caso deberá ser inferior al importe del pago o al de la factura, si el monto de ésta es superior.

47. El Banco tiene derecho a exigir que el monto del seguro sea por el valor C. I. F. de las mercaderías, de acuerdo con la factura, a menos que en el contrato de apertura se haya indicado otra suma, que no podrá ser inferior al importe que el Banco pagó al abrirse el crédito.

48. Puede aceptarse un seguro contratado en moneda distinta a la establecida en la apertura del crédito, siempre que el cambio al día de la presentación de los documentos al Banco. corresponda aproximadamente al valor C.I.F. de las mercaderías o del monto del pago.

30. A falta de indicación sobre los riesgos a cubrir, los Bancos se conformarán con la cubertura del seguro contra los riesgos del transporte previstos en el documento de seguro presentado.

46. Si la orden de apertura no indica los riesgos a cubrir, el Banco aceptará los previstos en el documento de seguro que se le presente.

31. Cuando un crédito estipule *seguro contra todo riesgo*, los Bancos no son responsables en el caso de que algunos riesgos particulares no hubieran sido cubiertos.

46. Si se ha indicado *seguro contra todo riesgo*, el Banco no responde por la omisión de los riesgos particulares que no se hubieren cubierto.

Los dos Reglamentos autorizan la aceptación de certificados de seguro emitidos por las compañías o sus agentes; el R. I. permite, eventualmente, aceptar certificados de corredores, pero el R. A. no va tan lejos.

En esta parte de los dos Reglamentos, existe una referencia directa al

valor C. I. F. de las mercancías, lo que comprueba la vinculación económica entre el contrato de compra-venta y el acreditivo.

Facturas

32. Estos documentos deberán extenderse a nombre del ordenador (comprador) o a nombre de otra persona designada por él.

49. La factura deberá extenderse a nombre del ordenante o de la persona designada por éste.

33. Para determinar la calidad de las mercancías, los Bancos podrán atenerse a las indicaciones que aparezcan en las facturas, que deberán corresponder con las fijadas en la apertura del crédito. Los Bancos aceptarán el que los documentos de expedición o de seguro lleven la descripción genérica de las mercancías.

50. La factura deberá corresponder a las indicaciones fijadas en el contrato de la apertura del crédito.

Otros documentos

34. Cuando se exigen otros documentos tales como: recibo de almacén, orden de entrega, factura consular, certificado de origen, certificado de peso, certificado de perito y de análisis, sin precisiones particulares, los Bancos podrán aceptar los que les sean presentados, sin ningún perjuicio para ellos.
En los casos particulares a determinar por los Bancos, podrán éstos pedir cualesquiera otros documentos que consideren indispensables.

51. Cuando se exijan otros documentos, sin precisarlos particularmente, el Banco aceptará los que sean presentados.
El Banco, en casos especiales, podrá exigir cualquier otro documento que considere indispensable.

D. INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS

"Alrededor de" o expresiones similares.

35. Estas expresiones serán interpretadas en el sentido de permitir una diferencia del 10 %, en más o en menos, aplicable, según las disposiciones de las órdenes, al importe del crédito, a la cantidad o al precio por unidad de las mercancías.

55. Las palabras *aproximadamente, más o menos, alrededor* u otras análogas, autorizarán al Banco para admitir una diferencia del 10% en más o menos, aplicables, según los términos del contrato de apertura, al importe del crédito, a la

Si se trata de mercancías cuya naturaleza no permite la entrega exacta de la cantidad ordenada, por ejemplo: aceite en bidones, minerales a granel, productos químicos a granel o en cilindros, etc., se admitirá una diferencia de un 3 % en más o en menos, incluso si la apertura del crédito señala un peso o una medida determinada.

cantidad o al precio de la mercadería.

56. El Banco podrá admitir una tolerancia del 3 % en más o en menos, aunque la orden de apertura exija un peso o capacidad exactamente determinados.

Expediciones parciales

36. Los Bancos podrán rehusar pagos parciales, si así lo juzgan oportuno.

42. Excepto expresa disposición, serán aceptados embarques parciales, aun cuando no se pueda establecer el valor de la parte despachada.

37. Si se especifica la expedición escalonada en plazos determinados, cada expedición parcial será tratada como una operación distinta. La parte dejada de expedir en una de las fechas señaladas no podrá venir a aumentar las expediciones siguientes sino que será anulada ipso facto. Los Bancos podrán pagar, no obstante, los documentos relativos a las expediciones subsiguientes, siempre y cuando se efectúen en los plazos fijados.

43. Si se especifica el transporte escalonado en plazos determinados, cada transporte parcial será tratado como una operación distinta. La parte dejada de transportar en una de las fechas señaladas no podrá aumentar los transportes siguientes. El Banco podrá pagar, no obstante, los documentos relativos a los transportes subsiguientes, siempre y cuando se efectúen en los plazos fijados.

Vencimiento o validez

38. Todo crédito irrevocable debe llevar una fecha última de validez. El plazo puede referirse tanto al pago como a la expedición o al embarque. Si la orden no contiene una prescripción sobre este particular, los Bancos considerarán el plazo como referente al pago, y después de su expiración no efectuarán otros pagos aunque los docu-

13. El término puede referirse al pago o al embarque de la mercadería. Si no se ha determinado a qué acto se refiere, se entiende que es a los efectos del pago.

mentos lleven una fecha comprendida dentro del plazo en cuestión.

39. Las palabras *hasta el*, etc., para fijar el vencimiento de un pago o de la negociación, deben interpretarse en el sentido de que comprenden, inclusive, la fecha a que hacen referencia.

15. Las palabras *hasta el...*, para fijar el vencimiento de un pago o de la negociación, deben interpretarse en el sentido de que comprenden inclusive la fecha mencionada.

57. Las palabras *hasta el*, etc., para fijar el vencimiento de un pago o de la negociación, deben interpretarse en el sentido de que comprenden, inclusive, la fecha a que hace referencia.

40. Cuando la fecha de expiración cae en domingo o día de fiesta legal o de fiesta local, o un día feriado convenido por los Bancos, la fecha última de validez será diferida a la del primer día laborable que sigue a la fecha de expiración citada. Esta fórmula no es aplicable a la fecha extrema de expedición o de embarque, que debe ser respetada sea cual fuere el día.

14. El término corre a partir de la fecha de la comunicación notificando al beneficiario, y vence el día expresado en la orden de apertura. Si éste fuese feriado, vencerá el día precedente hábil.

41. La validez del crédito revocable, si no ha sido fijada, será considerada como expirada transcurrido un plazo de seis meses desde la fecha del aviso del Banco al beneficiario del crédito, estando dicho Banco autorizado a rehusar todo pago una vez vencido el plazo de referencia, salvo que reciba instrucciones especiales del ordenador.

11. El plazo de vigencia del crédito documentado puede ser convencional o legal, rigiendo este último a falta de estipulación expresa. El plazo legal es de seis meses.

Expedición, embarque o cargamento

42. Los términos *pronto, inmediato, lo más pronto posible* o sinónimos, a otras expresiones análogas, se interpretarán como una petición de envío dentro de un plazo de 30 días a contar de la fecha del aviso el beneficiario, a menos que se señale una fecha.
Cuando en las órdenes de apertura

53. Las expresiones *contra embarque de, pronto, inmediato, lo más pronto posible* u otras similares, serán interpretadas como que requieren que la mercadería se encuentre a bordo según conocimiento, cuya fecha deberá ser, a más tardar, la del día del vencimiento del plazo del crédito.

de un crédito se emplean las palabras *salida, envío* o *cargamento*, y a no ser que se exija un elemento especial de prueba a este respecto, considerarán los Bancos estas palabras como sinónimas de *embarque* o de *expedición*, y podrán referirse a la fecha que figura en los conocimientos o en otros documentos de expedición.

Embarque dentro del mes de... indicará que debe efectuarse en el transcurso de dicho mes.

Embarque a la brevedad, embarque inmediato, embarque por el primer vapor o expresiones análogas autorizan al beneficiario a efectuarlo dentro del plazo de un mes, a contar del día de la respectiva notificación.

La falta de cumplimiento de uno de los embarques periódicos o parciales —siempre que hayan sido autorizados— no anulará el crédito para los siguientes.

54. Cuando en la apertura del crédito se empleen las palabras *salidas, envío* o *cargamento*, a no ser que se exija un elemento especial de prueba a este respecto, el Banco las considerará como sinónimos de *embarque* o de *expedición*, y podrá referirse a la fecha que figura en el conocimiento o en los otros documentos del transporte.

Presentación

43. Los documentos deben presentarse sin retraso. Los Bancos podrán rechazar los documentos que les sean presentados en fecha muy atrasada, es decir, que no esté justificada por la duración normal del viaje entre el lugar de expedición y el domicilio del pago.

34. El Banco tiene el derecho de rechazar los documentos, si se le presentan después de transcurrido un plazo excesivo no menor de tres días, a contar del embarque.

44. Los Bancos no están obligados a aceptar los documentos en momentos distintos de los de sus horas de caja.

14. En todos los casos se entenderá que el crédito vence a la hora en que los Bancos cierran sus puertas, y no será obligatorio, salvo convención en contrario, admitir presentación o negociación posterior, cualquiera fuera el motivo que se invoque, aunque fuera fuerza mayor.

Prórrogas

45. Toda prórroga de la fecha de expedición retrasará por igual término el plazo previsto para la presentación o la negociación de los documentos o de las letras.

35. Toda prórroga de la fecha de embarque que se establezca prorrogará, por igual término, el plazo previsto para la presentación o negociación de los documentos o para efectuar el pago.

Términos de tiempo

46. Las expresiones *primera mitad, segunda mitad* de un mes se entenderá que comprenden desde el 1º al 15 inclusive y del 16 al último día del mes inclusive.

58. Las expresiones *primera mitad, segunda mitad,* de un mes, se entenderá que comprenden, respectivamente, desde el 1º al 15, inclusive, y desde el 16 al último día del mes, inclusive.

47. Los términos *comienzos, mediados* y *fin de mes* se interpretarán que comprenden desde el 1º al 10 inclusive, del 11 al 20 inclusive, y del 21 al último día del mes inclusive.

59. Los términos *comienzos, mediados* y *fin de mes,* se interpretarán que comprenden desde el 1º al 10, inclusive, del 11 al 20, inclusive, y del 21 al último día del mes, inclusive.

48. Cuando la orden de apertura de un crédito indique *válido por un mes, por seis meses, etc.,* sin que el ordenador haya comunicado la fecha a partir de la cual debe comenzar a correr ese plazo, la duración será contada a partir de la fecha del aviso al beneficiario por el Banco que ha notificado la apertura del crédito y que debe pagarlo.

60. Cuando la orden de apertura de su crédito indique *válido por un mes, por seis meses,* etc., sin que el ordenante haya comunicado la fecha a partir de la cual debe comenzar a correr ese plazo, la duración será contada a partir de la fecha de la notificación al beneficiario por el Banco que ha notificado la apertura del crédito y que debe pagarlo.

E. TRANSFERENCIA

49. Un crédito no será transferible sin instrucciones expresas del ordenador del mismo. De existir éstas, el crédito será transferible una sola vez, en los términos y condiciones señalados en el crédito original, con excepción del importe del crédito que podrá ser reducido, y del plazo de validez que podrá ser disminuído.

Si se transfiere un crédito docu-

27. El beneficiario podrá transferir sus derechos sobre el crédito documentado en la forma, extensión y con los efectos que autoriza la legislación comercial, según que el crédito sea nominativo o a la orden.

mentario por fracciones, este fraccionamiento será considerado como constituyendo una sola transferencia.

La autorización de transferencia comprende también la transmisión sobre otra plaza. Los gastos de banca ocasionados por esta operación están a cargo del primer beneficiario, a condición de que no existan otras disposiciones. Durante la validez del crédito original el pago puede verificarse en la plaza donde ha sido transferido.

Sigue ahora una serie de disposiciones del R. A. que no tienen equivalentes en el R. I.

16. En ausencia de convenciones expresas, será del arbitrio del Banco requerido y con prescindencia de las circunstancias, intervenir o no en las gestiones que se le encomienden como consecuencia de la apertura de un crédito documentado.

    No le causará responsabilidad alguna la negativa expedida, dentro del segundo día, si es telegráfica, y por el primer correo posterior a este término, si es epistolar. En ningún caso se computará el día de la recepción del requerimiento. Los días serán los de funcionamiento del Banco y la vía por lo menos igualmente rápida que la empleada por el otro Banco.

    En defecto de la negativa indicada, la aceptación se presume y toda aceptación se entenderá limitada a lo que precisamente resulte de ella.

17. El Banco notificador puede, bajo su responsabilidad, delegar su función en otro Banco o corresponsal.

22. La mención en la notificación del nombre del Banco acreditante o del ordenante, sin expresa mención de obrar en nombre y representación de alguno de ellos, no implica ante el beneficiario el ejercicio de un mandato de aquéllos.

26. El Banco pagador o aceptante, sea o no confirmante, deberá cumplir las obligaciones que respecto de la documentación incumben al Banco acreditante.

Estas disposiciones se refieren particularmente a la posición del Banco notificador. Se explica su presencia en el R. A. por la gran frecuencia con que los Bancos argentinos han actuado y actúan como Banco notificador de acreditivos abiertos en el extranjero. Su finalidad ha sido, pues, deslindar exactamente las responsabilidades correspondientes.

25. El Banco notificador, encargado solamente de la simple notificación al beneficiario y que luego descuenta la letra librada contra el ordenante o contra el Banco acreditante, realiza un acto que no se vincula con el crédito documentado, ni con el contrato que le dió origen.

Este artículo es de interés, pues concreta el principio doctrinario por el cual la negociación de la letra girada en virtud de un acreditivo es un acto jurídicamente independiente del mismo acreditivo y del contrato originario.

DERECHOS DE LAS PARTES

El R. A. trata en sus artículos 61 al 70 inclusive, bajo el título *Derecho de las partes*, algunos casos especiales de prenda, reembolso, quiebra, etc. A nuestro entender estas cuestiones no se relacionan directamente con el acreditivo documentado, sino que constituyen operaciones jurídicamente independientes, aunque puede existir, desde luego, vinculación económica.

En el R. I. no existen disposiciones de semejante tenor, lo que se explicaría por la razón que terminamos de señalar.

61. Los riesgos a que están expuestas las mercaderías son a cargo del comprador o vendedor, conforme a las modalidades de la convención celebrada entre ellos.

Este artículo determina que los riesgos a que están sujetas las mercancías corren a cargo del comprador o del vendedor, según lo disponga la convención celebrada entre ellos. En cuanto al alcance de estos riesgos, nos referimos a ello en el Anexo V, al tratar sobre las reglas internacionales que rigen el uso de las cláusulas comerciales C. I. F., F. O. B., etc.

62. La mercadería objeto de un crédito documentado queda gravada con derecho real de prenda en garantía del importe de dicho crédito que los Bancos abonaren o anticiparen con motivo de su intervención en el mismo. El derecho de prenda y la posesión de la mercadería se considerarán transferidos y adquiridos por un Banco a otro, y subsistirán mientras el crédito no sea reembolsado por el comprador.

En este artículo se establece el derecho general de prenda a favor de los Bancos que puedan intervenir en la operación. Es costumbre, sin embargo, que los Bancos establezcan su derecho prendario en forma más específica, adaptándolo a las características de la operación de crédito respectiva. Así, por ejemplo, en la solicitud de apertura del acreditivo que el ordenante dirige al Banco, existe una cláusula del siguiente o parecido tenor: "Las mercaderías correspondientes a los documentos recibidos en virtud de este crédito quedarán afectadas en prenda y garantía a favor del Banco, sin perjuicio de otras garantías que el Banco tuviere, por el importe total de la liquidación que el Banco practique. A falta de pago de la liquidación dentro del plazo de 24 horas arriba fijado, el Banco tendrá derecho de hacer vender las mercaderías, si lo considerase conveniente, sea en remate público o por intermedio de corredor, particularmente o por casa del ramo, sin necesidad de procedimiento judicial alguno. El producto de la venta se aplicará al pago de la liquidación, y el saldo resultante será puesto a disposición del comitente. Si resultara déficit, deberá ser cubierto por el comitente dentro de las 48 horas de recibir el aviso del Banco".

63. Recibidos los documentos por el Banco acreditante, éste lo hará saber al ordenante o a quienes lo representan o sucedan, por carta o telegrama, dentro de las 24 horas siguientes, si aquél residiere en el mismo lugar, o dentro de tres días, si residiere en lugares diferentes, invitándolo a reembolsarle el im-

porte anticipado y sus intereses. El pago se efectuará en moneda del lugar al cambio del día del pago, o en giros, si esta forma hubiera sido convenida.

64. Si el ordenante, después de practicada la comunicación que prescribe el artículo anterior, no reembolsase el importe del crédito de acuerdo a las estipulaciones del mismo, el Banco acreditante podrá ordenar la venta de la mercadería en remate público, previo aviso al deudor o a quienes lo representen o sucedan y publicación por el término de cinco días, y por intermedio de un rematador que designará dicho Banco. El importe líquido que arroje la venta será acreditado en cobertura del importe del crédito, y si resultare un saldo a favor del comprador, el Banco acreditante lo pondrá a disposición de éste. Si resultare un saldo deudor, el Banco tendrá derecho para reclamárselo a aquél.

65. El ordenante no podrá reclamar la entrega de la mercadería, ni su examen dentro o fuera de la Aduana, ni aun si ofreciere firmar un trust-receipt antes de abonar al Banco acreditante el importe del crédito en la forma estipulada, salvo el caso que mediare con dicho Banco algún convenio que lo autorizase a exigir esa entrega o el examen previo de la mercadería.

Estos artículos se refieren a la relación que existe entre el ordenante y el Banco acreditante. En este punto, nos remitimos a las observaciones formuladas con respecto al artículo 62.

66. La quiebra, la convocatoria de acreedores, el concurso civil o el fallecimiento del ordenante, en ningún caso afectarán los derechos del

Banco acreditante o del que haya confirmado el crédito, ni paralizará o suspenderá el procedimiento que prescribe el artículo 64. Tampoco se admitirá tercería de dominio ni de mejor derecho sobre los bienes objeto del crédito mientras el Banco no sea íntegramente reembolsado de lo que se le adeuda con motivo del mismo, sin perjuicio de responder respecto de terceros. Los acreedores del ordenante podrán hacer valer sus derechos únicamente sobre el remanente que a favor de éste resultare, una vez liquidada la mercadería.

67. El síndico del concurso del ordenante, si fuere autorizado, podra abonar el importe del crédito y retirar para la masa la mercadería.

68. Si el Banco tuviere la posesión real de la mercadería objeto del crédito, quedará obligado a su guarda y conservación con las mismas obligaciones y responsabilidades que las leyes imponen al acreedor prendario.

Las disposiciones transcriptas tratan sobre la situación que puede crearse a raíz de la quiebra, la convocatoria de acreedores, el concurso civil o el fallecimiento del ordenante.

69. En caso de quiebra del Banco u otra situación similar que le impida entregar la mercadería, o los documentos, el ordenante podrá consignar judicialmente el importe del crédito y solicitar su entrega del juez del lugar en que aquélla se encuentre.

El juez, previa presentación del ejemplar del crédito y de la consignación del importe, ordenará, sin más trámite y bajo caución del beneficiario, la entrega de la

mercadería. Ésta no impedirá el ejercicio de los derechos de que el Banco se crea titular y que podrá hacer valer en la oportunidad y por la vía que corresponda.

Se trata aquí el caso de quiebra del Banco.

70. Sin perjuicio de las disposiciones que anteceden, el Banco podrá celebrar con el beneficiario los convenios que estime convenientes acerca de la entrega de la mercadería y reembolso del anticipo. Estos convenios no perjudicarán ni anularán en ningún caso los derechos de prenda y los privilegios derivados de los mismos, reconocidos al Banco en este título, siempre que la mercadería se encuentre en posesión del beneficiario.

Este artículo dispone sobre la relación entre el Banco y el beneficiario, para el caso en que el primero haya dado un anticipo al segundo. Se trata, nuevamente, a nuestro entender, de una operación de crédito que está al margen de la del acreditivo documentado, aunque puede encontrar en él su origen.

ANEXO II

REPRODUCCIÓN SISTEMATIZADA DEL INFORME PRESENTADO EN 1933 POR JEAN GURTLER, PONENTE DE LA COMISIÓN BANCARIA DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL SOBRE LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS "CRÉDITOS DOCUMENTADOS".

SUMARIO: I. Objeto de las reglas y usos uniformes. — II. Subdivisión de las reglas y su técnica. — III. "Créditos": A. "Crédito revocable"; B. "Crédito irrevocable". — IV. Corresponsales. — V. Responsabilidades. — VI. Documentos de transporte. — VII. Documentos de seguro. — VIII. Facturas. — IX. Interpretación de términos y usos bancarios. — X. Condiciones de venta: F. O. B., C. I. F., etc. — XI. Transferencias.

I. OBJETO DE LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES

La diversidad de Reglamentos nacionales referentes a los créditos documentados determinaba la necesidad de una unificación de las prácticas en esta materia. En efecto, la variedad de Reglamentos nacionales, donde quiera que existen, y las disposiciones frecuentemente divergentes entre ellos, eran una fuente de errores y discusiones que a veces obligaban a recurrir a los tribunales. Un conjunto de reglas uniformes en que se concretara la responsabilidad de cada una de las partes interesadas en la operación y que fueran adoptadas internacionalmente habría evitado todas esas dificultades originadas por disposiciones muy diversas e incluso contradictorias. Al unificar internacionalmente los métodos bancarios para los créditos documentados, existiría una mayor seguridad en la ejecución de las órdenes de pago y de desembolso tanto para el banco como para el oliente ordenador, sobre todo cuando las instrucciones pasadas son incompletas o imprecisas.

Al elaborar el proyecto definitivo de las Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentados, se inspiró el Comité en el principio de que tales Reglas deben constituir una base equitativa en la realización de operaciones de créditos documentados, aplicables corrientemente en todos los países.

Las observaciones hechas por los Comités Nacionales y por las Asociaciones bancarias han sido analizadas en un espíritu de cooperación lo más amplio posible, con el fin de desarrollar dichas operaciones y facilitar los intercambios internacionales. El Comité se ha esforzado en tener asimismo en cuenta las prácticas en uso en los centros comerciales y las costumbres establecidas por las compañías de seguros y las de transportes marítimos, ferroviarios y fluviales. Es posible que ciertos países o intereses comerciales no vean satisfechos todos sus deseos, pero, de ser así, sería dudoso que las Reglas pudieran tener una aplicación general y no realizarían por lo tanto su verdadera finalidad.

Las aperturas de créditos documentados son generalmente el resultado de múltiples intercambios de correspondencia o de contratos entre compradores y vendedores, siendo únicamente necesarias a los bancos las condiciones esenciales de dichos documentos para cumplir el encargo que desea confiarles el comprador. Éste último conserva su entera libertad para exigir tal o cual documento extendido de acuerdo con lo que las necesidades legales o los usos locales le imponen. Sin embargo, corresponde al banquero el estudiar si las peticiones de los que dan órdenes no encierran una responsabilidad superior a la que se presupone y si las mismas son compatibles con los principios bancarios. Por consiguiente, las Reglas sólo tienen un carácter suplementario y son únicamente aplicables cuando no existen otros acuerdos expresos y previamente establecidos entre las partes. Asimismo deben servir de guía para la realización de las operaciones, cuando los deseos del que da la orden no han sido claramente especificados en las instrucciones de apertura del crédito documentado, en los acreditivos documentados o en las cartas de crédito comerciales.

Estima el Comité que las Reglas constituyen una base sólida que puede dar satisfacción tanto a los bancos como a los que utilizan los créditos documentados, y sugiere que las asociaciones bancarias de diversos países las adopten prescindiendo de sus propios reglamentos, en los que la fraseología es muy diversa, y que dan lugar a múltiples diferencias. Es indudable que las Reglas y Usos uniformes, tal como están concebidos, pueden ponerse rápidamente en práctica en la banca y en el comercio y recibir su aprobación por las decisiones que intervinieran, lo que crearía precedentes. Una adopción general sería seguramente el mejor medio para probar, por medio de la experiencia, la utilidad y fundamento de las Reglas, que podrían eventualmente ser sometidas a rectificaciones, si hubiera necesidad de ello.

II. SUBDIVISIÓN DE LAS REGLAS Y SU TÉCNICA

Las Reglas y Usos uniformes están subdivididos en seis secciones referentes a:

1) las disposiciones generales;
2) las definiciones sobre la naturaleza de los créditos;
3) las responsabilidades de las partes;
4) la descripción de los documentos considerados como aceptables a falta de instrucciones especiales;
5) la interpretación de los términos usuales;
6) las condiciones en que pueden realizarse las transferencias de los créditos.

El Comité ha considerado conveniente hacer preceder las Reglas y Usos de algunas notas especiales sobre el alcance de diversos capítulos; sobre la necesidad para los bancos y para los que utilizan estos documentos de dar instrucciones claras y precisas y de no emplear otros términos que los que no pueden dar lugar a confusión. Estas recomendaciones se hacen con el fin de evitar la diversidad de interpretaciones entre las partes interesadas en las operaciones

de créditos documentados, siendo indudable que cuanto más se inspiren en ello las partes, menores serán los riesgos de equivocaciones.

III. "CRÉDITOS"

La 2ª sección contiene una definición de la naturaleza y de la forma de los créditos clasificados en dos categorías, según los compromisos que se deriven de ellos para los bancos interesados, es decir:

1) el crédito revocable;
2) el crédito irrevocable.

A. "Crédito Revocable"

El crédito revocable ha dado lugar a numerosos comentarios, principalmente por parte de las asociaciones de exportadores que están llamados a beneficiarse con él y que no encontraban suficientemente satisfactorias las definiciones para permitirles preparar las expediciones e incurrir en los gastos necesarios. En efecto, esta clase de operación no ofrece garantía alguna para el beneficiario, y la expresión *crédito*, que en este caso debería significar confianza, no es más que una fórmula tradicional. Hay que hacer constar que en los Estados Unidos de América el término *crédito revocable* ha sido eliminado por los usos bancarios y sustituído por el de *autorización de pagar o negociar*. El crédito revocable, en sus diversas formas, representa una orden de pago condicionada de una manera concreta, pero dicho mandato o autorización puede ser denunciado en todo momento por el que da la orden o por el mandatario. La inexistencia de la obligación de avisar al beneficiario de las modificaciones o de la anulación del crédito hace que el mandatario tenga que cumplir las intrucciones desde su recepción, sin que se le conceda un plazo, por limitado que sea, para prevenir al beneficiario. Muchos corresponsales y bancos, a pesar de no estar obligados a ello, comunican a los beneficiarios las modificaciones o la anulación de los créditos revocables, siendo esta formalidad un acto de pura cortesía. La fragilidad del crédito revocable ha sido reconocida siempre y su existencia está basada en una entera confianza entre el comprador y el vendedor; si el vendedor no tiene esta confianza, debe exigir una forma de pago más segura.

B. "Crédito Irrevocable"

El crédito irrevocable, al igual que la carta de crédito comercial irrevocable, debe contener un compromiso firme de los bancos que abren esa clase de créditos con respecto a los beneficiarios, y cuando los créditos son utilizables por giros deben llevar una cláusula en virtud de la cual los giros serán pagados a los portadores de buena fe. Suele suceder que el beneficiario del crédito irrevocable quiera obtener, aparte del compromiso formal del banquero que abre el crédito, la responsabilidad suplementaria de un banco local o del banco que ha avisado el crédito. En este caso, el beneficiario debe exigir de su comprador

que el crédito irrevocable sea confirmado, lo que obligará al banquero que avisa la apertura del crédito irrevocable a contraer un compromiso personal al confirmar los términos bajo su propia responsabilidad. De esta forma el crédito es irrevocable y confirmado, pues encierra dos compromisos bancarios firmes.

A veces se plantea la cuestión de cómo el beneficiario de un crédito irrevocable abierto por telégrafo y avisado por un corresponsal, sin compromiso personal de este último, puede tener la seguridad de que dicho crédito está efectivamente abierto, sin por su parte haber recibido una confirmación directa del banco que ordenó la apertura. Es indiscutible que el banco que avisa la apertura de un crédito irrevocable o de una carta de crédito comercial por cuenta de otro banco es responsable de la procedencia y autenticidad de los mensajes que transmite, a condición, como es consiguiente, de que no se haya cometido algún error en la transmisión telegráfica de las órdenes. Estos créditos se transmiten generalmente por medio de corresponsales con los cuales los bancos que abren créditos emplean claves telegráficas, pudiendo por tanto los beneficiarios tener confianza en el aviso del corresponsal. Bajo esta base aceptan frecuentemente los bancos el negociar los giros emitidos en virtud de cartas de crédito, en el caso en que las cartas de crédito no hayan sido puestas en circulación o no hayan sido aún recibidas por los beneficiarios.

IV. CORRESPONSALES

Por lo que se refiere al término *corresponsal* que se emplea en el artículo 4 y en otros de las Reglas, ha estimado el Comité que esta expresión debe ser interpretada en el sentido más extenso y aplicarse a todas las firmas o casas que pueden ser utilizadas por los bancos a los efectos de operaciones de créditos documentados.

V. RESPONSABILIDADES

La 3ª Sección de las Reglas se ocupa de las responsabilidades en general. A primera vista la persona no versada en estas materias interpreta que los bancos declinan toda responsabilidad, lo que es inexacto. Las operaciones de crédito documentado son objeto de innumerables transacciones accesorias no sujetas al control bancario, como son la preparación de las mercancías, el embalaje, el acondicionamiento y la redacción de los documentos (facturas, pólizas de seguro) o de documentos de transporte (conocimiento, etc.). Dichas operaciones no dependen de las actividades bancarias y los documentos contienen numerosas cláusulas y condiciones que incumben exclusivamente a los expedidores o a los aseguradores. La elección de las empresas de transportes y de seguro la hace generalmente el vendedor a quien el comprador da su confianza a estos efectos. Los bancos tienen igualmente que recurrir a toda clase de medios de comunicación (correos, telégrafos y otros) no sometidos a su control; no cabe duda por consiguiente que los bancos no pueden asumir responsabilidad alguna al respecto.

Ni al comerciante ni al industrial que utilizan los créditos documentados interesa que los bancos acepten responsabilidades incompatibles con sus actividades por cuanto su retribución está en proporción con el riesgo que asumen. El hecho de decidir el banco a aceptar una orden que implique riesgos exagerados expondría a los interesados a soportar gastos y abonar comisiones que gravarían las operaciones hasta el punto de quitarles todo interés para el comercio o la industria, o a que el banquero rehuse pura y simplemente aceptar la orden. Es preciso, pues, que en su propio interés los que utilicen los créditos documentados tomen a su cargo ciertos riesgos de carácter comercial.

VI. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

En la 4ª sección de las Reglas se indican, explicando sus características, los diversos documentos que los bancos se consideran autorizados a recoger aunque las instrucciones sean imprecisas. Sucede frecuentemente que se solicita de los bancos que efectúen un pago contra *documentos de embarque* o *de expedición* o contra documentos indicados en términos genéricos, por lo que, en interés de su cliente, incumbe al banquero el definir la naturaleza de los documentos exigibles. Cuando de esta forma ha descuidado el comprador el pasar instrucciones concretas en sus órdenes, se puede deducir que deposita entera confianza en el vendedor, por lo que se refiere a la preparación de los documentos y a la elección del transportador y del asegurador, designando por este hecho al vendedor mandatario o agente para el cumplimiento de las formalidades relativas al envío de las mercaderías. Esto no obstante, el banquero que debe verificar el pago ignora de una manera general las relaciones existentes entre el comprador y el vendedor, o entre el comprador y el banco que ha recibido el encargo de ordenar el pago en otra plaza contra documentos, o que se ha encargado de la apertura del crédito. Si el banquero es cuidadoso de la protección de los intereses de sus mandatarios en la medida de lo posible, exigirá documentos que respondan a sus deseos, según las costumbres de la plaza. Con el fin de unificar esos usos, el Comité ha estudiado los documentos que se utilizan corrientemente en las diversas modalidades de transportes (marítimos, ferroviarios, fluviales y postales) y ha escogido un cierto número de ellos que considera susceptibles de facilitar los intercambios del comercio y de la industria. De aquí que el Comité haya juzgado oportuna la admisión para las operaciones de crédito documentados que comprenden un transporte marítimo, y, bajo forma negociable y transmisible que constituya un título de propiedad, los conocimientos redactados *recibido para embarque*, los *Port* o *Custody Bills of Lading* relativos a los transportes de algodón de los Estados Unidos de América, los conocimientos que prevén el transbordo en el camino y los conocimientos a destino llamados *Through Bills of Lading;* emitidos por los agentes de las compañías de navegación en los puertos marítimos, e incluso en el interior si el envío desde un puerto marítimo no está fijado para una fecha determinada y la expedición ha de hacerse desde un lugar situado en el interior del continente.

Prescriben las Reglas que cuando el comprador desea que la mercancía objeto de su contrato de compra esté efectivamente a bordo de un navío en una fecha señalada, debe pedir al abrir el crédito que en el conocimiento exigible se haga constar que son *mercancías recibidas a bordo* [1]; si no, los bancos se consideran autorizados a aceptar documentos de embarque con la redacción *recibido para embarque* o *recibido en muelle* si el envío debe tener lugar desde puerto marítimo, e incluso los conocimientos llamados *Through Bills of Lading* si se ha estipulado que la expedición se verifique desde una plaza situada en el interior de un continente.

En el transcurso de un cambio de impresiones concernientes al Artículo 23, que se refiere a los conocimientos en que se indica *recibido a bordo*, ha estimado el Comité que cuando se requieren los conocimientos que mencionen que la mercancía ha sido efectivamente cargada a bordo y que no se exige el transporte por navío directo, o si por razones técnicas es imposible obtener conocimientos que cubran el viaje entero, podrán los bancos aceptar conocimientos que prueben que la mercadería se encuentra, bien sea a bordo del navío previsto para el primer recorrido señalado, bien sea a bordo de un navío que efectúe la primera parte del viaje cuando no se ha indicado el nombre del que hace el resto del recorrido.

Teniendo en cuenta que las leyes de muchos países reconocen válidos solamente los conocimientos que indican que la mercancía se encuentra efectivamente a bordo, se ha planteado la cuestión relativa al valor legal de los documentos redactados *recibido para embarque*, por los abusos a que los mismos pudieran dar lugar. El Comité ha estimado que todo comprador que da órdenes tiene la facultad de exigir documentos de expedición otorgados de conformidad con las necesidades legales o los usos locales. Igualmente ha creído conveniente precisar que las definiciones de la Sección C de las Reglas no son aplicables si no se han dado instrucciones precisas y concretas respecto de los documentos exigibles. La costumbre de las compañías de navegación, generalizada en estos últimos años, de expedir conocimientos con la redacción *recibido para embarque* proviene de una necesidad creada por la explotación racional de los transportes marítimos y de la rapidez con que las operaciones tienen que ser realizadas en consecuencia. Se ha hecho también constar que la facultad de aceptar conocimientos con el *recibido para embarque* permitía a los importadores el recibir los documentos mucho más pronto que si exigían los conocimientos con el *recibido a bordo* y evitaban, de esta forma, al comprador el tener que prestar garantías por la inexistencia del conocimiento, o soportar gastos de almacenaje, de guardaría, etc. También se evitaban los casos en que hay que pagar multas por la falta de presentación de documentos, e incluso, en algunos países, un aumento de los derechos de aduana.

Por lo que se refiere a los abusos antes aludidos, incumbe a los compradores el tener en cuenta los riesgos que pueden resultar a causa de haber pasado instrucciones susceptibles de interpretaciones erróneas. Si un país expedidor no está servido por líneas de navegación con escalas frecuentes que garanticen al

[1] Debe observarse que los conocimientos con la redacción *recibido a bordo* no serán exigidos sino cuando sea expresamente requerido aunque el crédito mencione el nombre del buque.

comprador contra los retrasos en el embarque, corresponde al comprador el estudiar los riesgos que pudieran derivarse para él, y exigir, si fuere necesario, conocimientos indicando que las mercancías se encuentran a bordo del buque expresado en el conocimiento. Por el contrario, el Comité ha considerado necesario excluir los conocimientos referentes a transportes por veleros, teniendo en cuenta que en la época actual está fuera de uso este medio de transporte, que en un caso particular deberá ser autorizado especialmente.

También se ha decidido excluir los conocimientos otorgados por transitarios y que no encierran directamente el compromiso del que verifica el transporte, que es el responsable del envío y de la entrega de las mercaderías en el destino designado. Por lo que se refiere a los transportes ferroviarios, postales y otros, sobre los cuales no se han creado documentos transmisibles por medio de endoso sino únicamente títulos nominativos contra los que las compañías de transportes extienden recibos o duplicados de los títulos (cartas de porte), se ha considerado oportuno dejar establecido que en tales títulos, a falta de instrucciones sobre destinatario que debe figurar en los mismos, debe indicarse como destinatario el nombre y la dirección de la persona por cuenta de la cual ha sido abierto el crédito, o del banco que ha ordenado el pago o la apertura del crédito. El hecho de indicar al abrir un crédito un destino que necesita el empleo de un medio de transporte autorizado por un título nominativo, y en los sitios en donde el envío directo no es posible en razón de las fronteras aduaneras y políticas, crea la obligación de indicar como destinatario el nombre de un intermediario en la frontera, sin cuyo requisito el crédito no sería utilizable por el beneficiario.

El Comité se ha visto obligado a estudiar cuáles eran los documentos exigibles cuando la firma que da la orden pide el resguardo de la expedición ferroviaria o el duplicado de la carta de porte y el beneficiario hace el envío de la mercancía bajo talón colectivo vagón-agrupado por intermedio de un transitario, y no puede por lo tanto presentar los documentos exigidos en el crédito. Para este caso, el Comité ha decidido que el beneficiario debe recusar las condiciones del crédito y pedir que el mismo indique solamente como documento exigible un recibo del transitario y no de la compañía de ferrocarriles.

Al analizar el carácter de los documentos se ha planteado la cuestión referente a la fecha que los bancos deben aceptar como la verdadera del embarque o de la expedición de las mercancías cuando se exigen conocimientos redactados *recibido para embarque* o talones de ferrocarril, teniendo en cuenta que, de acuerdo con sus reglamentos las compañías de ferrocarriles no están obligadas a expedir las mercaderías desde la estación de salida el mismo día en que han sido depositadas. El Comité ha decidido por unanimidad que la fecha indicada en los documentos de transporte pruebe que las mercancías mencionadas en los mismos han sido expedidas o embarcadas. Este mismo criterio sustentan los Reglamentos publicados por las asociaciones bancarias en el curso de la última década, considerando que los bancos no poseen otros medios para comprobar si el envío de las mercancías ha sido realmente efectuado después de la entrega de los documentos por el que se encarga del transporte. Cuando el comprador que da la orden desea obtener otras pruebas con respecto al cargamento o a la salida de las mercancías, tiene necesidad de exigir que se es-

pecifiquen en la apertura del crédito los documentos que consideran necesarios y, caso preciso, los conocimientos redactados *recibido a bordo* o las atestaciones que el beneficiario deberá presentar.

El Artículo 13 de las Reglas estipula que los bancos podrán rechazar todos aquellos documentos de expedición que contengan cláusulas restrictivas en cuanto a la recepción de las mercancías en buena condición aparente. Esta cláusula de las Reglas implica que los documentos de transporte deben estar exentos de reservas en lo que concierne al estado de las mercancías (la expresión *mercancías* designa continente y contenido). Sin embargo, dicha cláusula no se refiere a las reservas que las compañías de transportes acostumbran a hacer por medio de etiquetas en que eluden su responsabilidad por los riesgos a que las mercancías están sujetas en virtud de su naturaleza, tales como herrumbre, rezumo del aceite en bidones, roturas, etc., por cuanto estas reservas están cubiertas por el Artículo 11 de las Reglas, en el que se indica que los bancos no son responsables de las condiciones generales y particulares estipuladas en los documentos.

La facultad que se reservan los bancos de poder endosar los documentos de transporte, a que se hace alusión en el Artículo 24, tiene su origen en que los documentos pueden ser presentados sin que se indique en ellos el nombre del beneficiario, y como medida de prevención para las diferencias que pudieran surgir en caso de irregularidad.

VII. DOCUMENTOS DE SEGURO

Los documentos de seguro han sido objeto también de un detenido estudio, y después de examinar las diferentes documentos y sus características, el Comité ha estimado deben considerarse aceptables no solamente las pólizas de seguro, sino también las certificados de seguro. Queda entendido que estos últimos documentos deben llenar todas las condiciones esenciales de las pólizas, es decir, garantizar al beneficiario o al portador de buena fe los mismos derechos que si estuviera en posesión de la póliza de seguro, o que tendría si el mismo formase parte del contrato de seguro en virtud del cual ha sido emitido el certificado, y sin que tenga necesidad de recurrir al agente o al firmante de la póliza. Estos documentos deben poderse presentar ante los tribunales y en resumen, producir los efectos de la póliza de seguro. Se ha comprobado que bajo diferentes denominaciones existe un cierto número de fórmulas de certificados cuyas características responden a la definición precitada, tales como el *suplemento de póliza* o el *certificado de póliza* que son expedidos y firmados por los corredores de seguros debidamente autorizados por las compañías, pero el Comité no ha juzgado oportuno hacer mención particular de ellos en las Reglas, pues su aceptación a título de certificados de seguro depende de las cláusulas y condiciones que contienen esos documentos, cuya importancia es secundaria.

---

[1] Debe observarse, sin embargo, que los *cover notes*, emitidos por los corredores de seguros, no son aceptados generalmente, salvo estipulación expresa.

También se ha tratado de la moneda en que debe hacerse el seguro. ¿Debe hacerse en la misma en que se ha abierto el crédito o en otra cualquiera? Los acontecimientos de los últimos años han probado que la estabilidad de las monedas es relativa, habiendo parecido razonable al Comité no establecer una regla y dejar a la decisión de los bancos el exigir que el seguro se haga en la moneda del crédito y la libertad de juzgar si es aceptable la cubertura en otra moneda.

La interpretación del término *a todo riesgo*, que se emplea frecuentemente en las órdenes de apertura de créditos, ha detenido muy especialmente la atención del Comité. Como lo expone el señor K. G. R. Vaizey, Representante del Comité del Lloyd en Londres, en una nota publicada en el fascículo Nº 68 (Términos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional), debe evitarse el uso de esta expresión si los interesados desean evitarse discusiones y dificultades, siendo preferible utilizar en su lugar el término *W. P. A.* [1] (con averías particulares). Se debe esta expresión al hecho de existir uniformidad con respecto a los riesgos cubiertos por la expresión *a todo riesgo*. El Comité ha estimado, por lo tanto, oportuno declarar que, cuando se ha empleado esta expresión, los bancos no son responsables de que ciertos riesgos particulares no estén cubiertos.

VIII. FACTURAS

Por lo que respecta a los otros documentos, es esencial que éstos correspondan a los términos del crédito y aparezcan establecidos en buena y debida forma. Especialmente, las facturas deben hacer una descripción fiel de la mercancía, que corresponda a los términos del crédito y que permita la comparación con los otros documentos. Cuando la mercancía se expide embalada, la factura debe también indicar la forma de dicho embalaje, su marca y su número.

IX. INTERPRETACIÓN DE TÉRMINOS Y USOS BANCARIOS

La 5ª sección de las Reglas se ocupa de la interpretación de los términos y usos bancarios y realiza la unificación de los términos siguientes: alrededor, hasta el, pronto, inmediato, lo más pronto posible, primera mitad, segunda mitad, comienzos, mediados o fines de mes, etc. El Artículo 40 se refiere a los procedimientos a seguir cuando el último plazo de validez estipulado en un crédito es un domingo o día feriado. La Secretaría General de la Cámara de Comercio Internacional, a petición del Comité, ha abierto una encuesta para conocer los usos en vigor en este caso. De las respuestas recibidas de unos 60 países (respuestas que por lo general se referían a las prescripciones legales en materia de efectos de comercio) resulta que en la mayoría de ellos el vencimieto es diferido al primer día laborable siguiente. Se ha indicado también que no existen prescripciones legales respecto a las fechas extremas de

[1] *With particular average.*

validez de los créditos documentados y se ha propuesto sea estatuída una uniformidad en esta materia. El Comité se ha unido a esta proposición, confirmando en esta forma, como se estipula en el Artículo 40, que la fecha de vencimiento en caso de día feriado debe ser diferida al primer día laborable siguiente.

X. CONDICIONES DE VENTA: F.O.B., C.I.F., ETC.

En lo que atañe a las condiciones de venta, tales como F.O.B., Costo y Flete, C.I.F., etc., no se ha considerado útil el incluir tales definiciones en las Reglas, por cuanto la Cámara de Comercio Internacional ha publicado una definición de dichos términos, basada en la interpretación que se les da en diversos países (véase Anexo V, punto IV, Incoterms 1936).

XI. TRANSFERENCIAS

La 6ª sección de las Reglas se refiere a la posibilidad y a las condiciones de las transferencias de los créditos. Según las características y los términos de un crédito, el banco se ofrece o se compromete, de acuerdo con las órdenes recibidas de su cliente, a pagar u ordenar el pago de una cierta suma a una persona determinada, después de cumplidas por ésta las formalidades que se establecen. Se desprende de ello que la sola persona que puede jurídicamente tomarse en consideración para el pago que ha de efectuar el banco es la que así se designa. Si ésta no puede cumplir las condiciones exigidas, los bancos no están obligados a pagar a una tercera persona. Para hacerlo, es necesaria la intervención y la conformidad del ordenador (comprador), porque la transferencia constituye sustitución de parte tácitamente definida en el acuerdo celebrado entre el ordenador y el banco que ha aceptado el abrir el crédito. Es preciso por tanto convenir en que no es admisible ninguna transferencia de un crédito sin la conformidad del que da la orden. El Comité ha estatuído bajo ese criterio, añadiendo que la autorización de transferencia puede darse una sola vez y no varias veces. Esta decisión parece representar una protección suficiente contra el excesivo abuso de la facultad de transferir los créditos.

ANEXO III

REPRODUCCIÓN DE FORMULARIOS DE ACREDITIVOS DOCUMENTADOS USADOS EN LA ARGENTINA, Y SU COMENTARIO.

SUMARIO: I. Convención entre Banco y cliente (ordenador) sobre la apertura del acreditivo y sus condiciones generales. — II. Notificación hecha por Banco local, avisando apertura de acreditivo por su corresponsal en el exterior. — III. Notificación hecha por Banco local, avisando apertura del acreditivo por el mismo Banco y por cuenta de corresponsal extranjero. — IV. Pedido de Banco local a corresponsal extranjero de apertura de acreditivo irrevocable, utilizable mediante libranzas sobre este corresponsal. — V. Notificación hecha por Banco local a beneficiario en el exterior de apertura de acreditivo por el mismo Banco (carta de crédito). — VI. Carta de garantía. — VII. Condiciones generales referentes a letras negociadas sobre el exterior.

I. CONVENCIÓN ENTRE BANCO Y CLIENTE (ORDENADOR) SOBRE LA APERTURA DEL ACREDITIVO Y SUS CONDICIONES GENERALES.

(Formulario 1)

Del formulario surge que el carácter del acreditivo (revocable, irrevocable, o irrevocable confirmado) queda establecido desde el principio.

Los buenos formularios deben ser precisos y sin sobrecarga de detalles. En general deben indicar:

1) Nombre del Banco ordenante;
2) Carácter del acreditivo;
3) Número para su individualización, que debe ser repetido en toda la documentación posterior (correspondencia, etc.);
4) Modo de utilización del acreditivo (por caja o por aceptación);
5) Importe total del acreditivo;
6) Nombre del beneficiario;
7) Plazo de validez del acreditivo;
8) Documentos a ser exigidos al beneficiario;
9) Descripción de la mercancía;
10) Precio, indicado si es F. O. B., C. I. F., etc., y especificando su unidad;
11) Nombre del ordenante;
12) Plazo para el embarque;
13) Naturaleza del transporte;
14) Condiciones de reembolso;
15) Comisiones e intereses a cobrarse;
16) Disposiciones sobre garantía (de existir ésta).

Cabe agregar que la indicación del carácter del acreditivo es esencial. El empleo de los términos revocable, irrevocable y confirmado es preferible a toda otra fórmula que pueda prestarse a ambigüedades. Ya hemos visto que de

acuerdo con el artículo 3° del R. I. todo acreditivo no declarado expresamente irrevocable, será considerado como revocable, aun cuando se haya indicado un plazo de validez.

Con respecto a las condiciones generales establecidas en el formulario, es de destacar, en primer término, que establecen que el crédito está sujeto a las normas fijadas por el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional (Reglas de Viena) para los acreditivos documentados comerciales. Ya se ha visto que consideramos sumamente conveniente este procedimiento, de acuerdo con las conclusiones a que llegamos en nuestro capítulo XIII.

Aparte de una serie de disposiciones limitativas de la responsabilidad del Banco y de carácter técnico, referentes a la forma de liquidación, existe una que dispone la afectación en prenda y garantía a favor del Banco de las mercancías correspondientes a los documentos recibidos en virtud del acreditivo. El tenor de esta disposición es el siguiente: "Las mercaderías correspondientes a los documentos recibidos en virtud de este crédito quedarán afectadas en prenda y garantía a favor del Banco, sin perjuicio de otras garantías que el Banco tuviere, por el importe total de la liquidación que el Banco practique. A falta de pago de la liquidación dentro del plazo de 24 (veinticuatro) horas arriba fijado el Banco tendrá derecho a hacer vender las mercancías, si lo considerase conveniente, sea en remate público o por intermedio de corredor, particularmente o por casa del ramo, sin necesidad de procedimiento judicial alguno. El producto de la venta se aplicará al pago de la liquidación, y el saldo resultante será puesto a disposición del comitente. Si resultara déficit, deberá ser cubierto por el comitente dentro de las 48 (cuarenta y ocho) horas de recibir el aviso del Banco".

CONDICIONES GENERALES PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS

Texto del dorso del documento reproducido en el formulario 1.

El Banco Holandés Unido, Sucursal Buenos Aires, no se hace responsable por la demora que pudiera producirse en la trasmisión o entrega de los telegramos o cartas relacionadas con este crédito, ni tampoco por las mutilaciones o extravíos de los mismos. El Banco y sus corresponsales tendrán la facultad de transcribir los términos técnicos y nombres de la mercadería y traducirlos a otros idiomas, no siendo responsable el Banco ni sus corresponsales por la interpretación o traducción de esos nombres o términos.

El Banco y sus corresponsales no asumen responsabilidad alguna con respecto a la autenticidad de los documentos mencionados, como tampoco en lo relacionado con la cantidad, peso, medida, descripción, calidad, envase, empaque, estado, etc., de la mercadería que esos documentos representen.

El Banco y sus corresponsales no responden por la mala fe del cargador. Si el crédito admitiere embarques fraccionados o parciales, el Banco y sus corresponsales no tendrán responsabilidad por la forma como se practiquen las proporciones, limitándose a efectuar los pagos según las constancias de las facturas que acompañan a los documentos.

AL
BANCO HOLANDÉS UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES
Casilla de Correo No. 171 BUENOS AIRES

CRÉDITO DOCUMENTARIO
irrevocable
No. 33338

BUENOS AIRES, Abril 9 de 1948.-

Remitente:

Sres. Raúl Perez, Hno. & Cía. SRL.
Av. de Mayo 11
Capital.-

Muy Señores míos(nuestros):

(Me(nos)hemos) se sirven abrir por mi(nuestra) cuenta y responsabilidad un crédito documentario con el número arriba indicado y de acuerdo a las condiciones estipuladas a continuación:

Por vía aérea con carácter de irrevocable pagadero en New York
por un importe de h/U$s 28.000,-- (son Veinticinco mil dolares americanos.-

a favor de John Smith & Co., Inc., 55 Madison Ave., New York.
avisado por intermedio de Bank of Commerce, New York
válido hasta Junio 30, 1948 en New York contra entrega
de los documentos especificados más abajo, extendidos por la siguiente mercadería, en 1 ó más embarque(s) sin permiso de transbordo.
Mercadería: 300 máquinas de lavar (wasmers), de origen USA.

Documentos que deberán ser entregados (previstos de la correspondiente legalización):
Juego completo de conocimiento "clean" a bordo por vapor de Puerto USA a Buenos Aires CIF
extendidos directamente a la orden endosados en blanco, Notify: R.Perez, Hno. & Cía. SRL.
Factura comercial en triplicado (el duplicado provisto de un sello "PARA ESTADISTICA").
Factura consular en duplicado.
Póliza o certificado de seguro (endosado en blanco) cubriendo riesgos marítimos y de guerra.

Los documentos deben serles remitidos por vía aérea Importador Nº 2589
CONDICIONES ESPECIALES:

Queda entendido que a la llegada de los citados documentos, ellos serán remedos por mi(nosotros) dentro del plazo de 24 (veinte y cuatro) horas, contra pago en efectivo o cheque a su satisfacción, de lo siguiente:

1) Del equivalente de lo desembolsado por su corresponsal al cambio de venta de ese Banco, para giros telegráficos sobre New York que coloca ese Banco en la fecha de la liquidación, siempre que el cambio no hubiere sido fijado con anterioridad;
2) De la comisión del 1/4 % (un cuarto por ciento, mín. c/$ 20,--) sobre el equivalente de los importes utilizados del crédito;
3) De la comisión del 1/8 % (un octavo por ciento, mín c/$ 20,--) de cancelación sobre el importe no utilizado del crédito;
4) De los intereses a razón del 6 % (seis por ciento) al año por el período a contar desde la fecha del pago por su corresponsal, hasta la fecha de la liquidación definitiva más 1 día;
5) De los impuestos de ley y todo otro gasto que hubiere;
siendo (equivalivo de ese Banco debitarnos (debitarnos) en mi(nuestra) cuenta corriente.

La presente operación está además sujeta a las condiciones generales indicadas al dorso de la presente.
En garantía del solicitado crédito, sírvanse debitar nuestra cuenta corriente
la suma de c/$ 25.000,-- (digo(decimos) Veinticinco mil pesos m/nal)

Liquidación de gastos:

Comisión de apertura	1/4 %	%	250,78
Comisión de confirmación trim. (período de 90 días)	1/4 %	"	250,78
Gastos de telegrama			
Gastos de franqueo aéreo		"	1,50
		Para el DEBITO	
de mi(nro.) cuenta corriente		%	503,06
Abonaré(mos) a Vds. en efectivo			
		Vol.:	

Saludo (Saludamos) a Vds. muy atentamente.

Firma:

Domicilio:

B 25 216781-62
250-1-57

FORMULARIO 1

Los documentos que se entreguen en virtud del crédito en cuestión viajarán exclusivamente a riesgo del comitente, no asumiendo el Banco responsabilidad alguna por la pérdida o la demora en la llegada de los mismos a destino.

El comitente se compromete desde ya a comprar en el Banco el cambio para cubrir las disposiciones contra este crédito (si éste debe abrirse en moneda extranjera). A la llegada de los documentos éstos deberán ser retirados por el comitente dentro del plazo de 24 (veinticuatro) horas, contra pago en efectivo o cheque a satisfacción del Banco, en las condiciones mencionadas a la vuelta.

El comitente pagará también, indistintamente, contra un solo ejemplar de la referida documentación, o contra la simple declaración del Banco, de haber éste recibido noticias de su corresponsal de que el mismo ha efectuado el pago al beneficiario con arreglo a las condiciones del crédito.

Cualquier reserva que formule el corresponsal del Banco al efectuar el pago en virtud del presente crédito quedará cancelada, sin recurso para el comitente, en el momento que se presente al Banco el comitente u otras personas a retirar contra pago los correspondientes documentos, o depositando en garantía el equivalente de su valor en moneda extranjera.

Aun cuando, por separado, el comitente conviniera con el Banco que los documentos de embarque tengan que ser retirados por aquél recién a la llegada del vapor portador de la mercadería, el comitente se compromete para el caso de pérdida o demora de dicho vapor de más de 10 (diez) días, a efectuar el pago sin reserva alguna.

El Banco se reserva el derecho de proceder a la declaración de la mercadería en la Aduana, si el mismo lo creyera conveniente, no responsabilizándose sin embargo por no hacerlo, como tampoco por una declaración errónea o tardía.

Las mercaderías correspondientes a los documentos recibidos en virtud de este crédito quedarán afectadas en prenda y garantía a favor del Banco, sin perjuicio de otras garantías que el Banco tuviere, por el importe total de la liquidación que el Banco practique. A falta de pago de la liquidación dentro del plazo de 24 (veinticuatro) horas arriba fijado el Banco tendrá derecho a hacer vender las mercaderías, si lo considerase conveniente, sea en remate público o por intermedio de corredor, particularmente o por casa del ramo, sin necesidad de procedimiento judicial alguno. El producto de la venta se aplicará al pago de la liquidación, y el saldo resultante será puesto a disposición del comitente. Si resultara déficit, deberá ser cubierto por el comitente dentro de las 48 (cuarenta y ocho horas) de recibir el aviso del Banco.

En el caso de recibir el Banco una garantía en efectivo o cheque, el importe de la misma será acreditado en una cuenta GARANTÍA *a nombre del comitente y a la orden del Banco.*

Sin perjuicio de los demás derechos del Banco, el comitente se compromete desde ya a constituir a favor del Banco un depósito de garantía de hasta el equivalente del importe del crédito o, en su caso, a completar hasta dicho equivalente el depósito de garantía efectuado con arreglo a la presente solicitud. Dicho depósito, o aumento de depósito, en su caso, el comitente deberá efectuarlo en cuanto lo pida el Banco.

El Banco se reserva el derecho de imputar el saldo de esa cuenta GARANTÍA *al pago a cuenta de su liquidación, sin previo aviso, reconociendo el comitente además en favor del Banco el derecho de retención establecido por la ley de cualquier bien o valor que se halle o se hallare en posesión del Banco, sea o no vencido. Dicha garantía responde también a toda otra obligación que tenga o llegase a tener el comitente en el Banco y es sin perjuicio de las demás garantías que a favor del Banco tenga constituídas o en lo sucesivo constituyera el comitente.*

El interés fijado para esta operación está basado en el tipo que actualmente rige en el exterior y será aumentado por el Banco proporcionalmente a las subas que sufriera dicho tipo básico.

Este crédito está sujeto a las normas para créditos documentarios comerciales fijadas por el 7º Congreso de la Cámara Internacional de Comercio.

A todos los efectos legales el comitente constituye domicilio especial en el inserto al dorso, en el que serán válidas todas las notificaciones —judiciales o extrajudiciales— que se le practiquen, renunciando asimismo, a cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiera corresponderle.

II. NOTIFICACIÓN HECHA POR EL BANCO LOCAL, AVISANDO APERTURA DE ACREDITIVO POR SU CORRESPONSAL EN EL EXTERIOR.

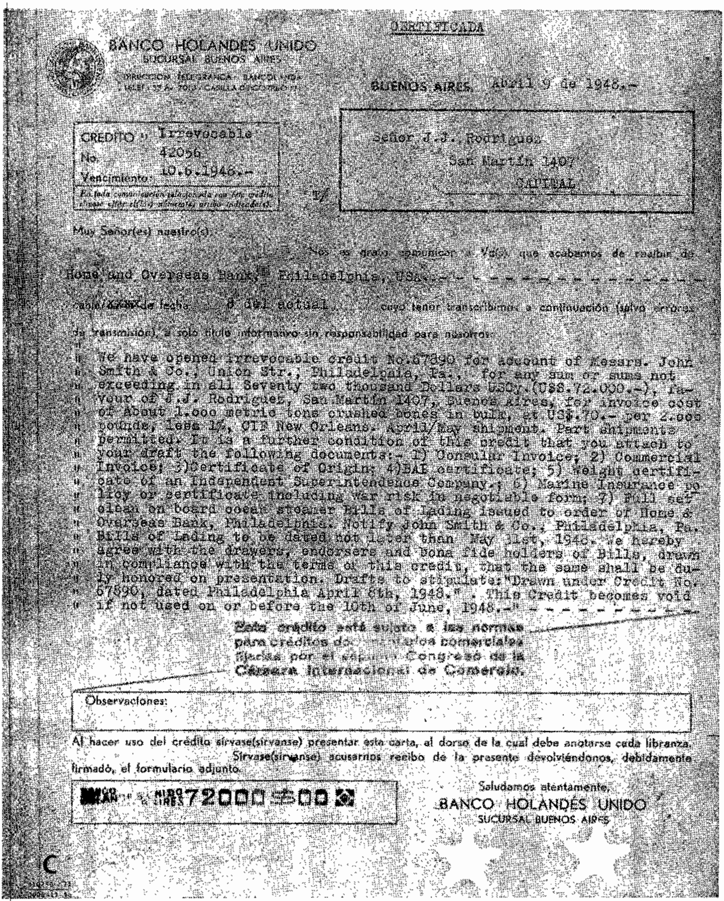
(Formulario 2)

El formulario se utiliza cuando, a pedido de un Banco del exterior, un Banco local avisa al exportador local que un acreditivo, que puede ser revocable o irrevocable, ha sido abierto a su favor por el corresponsal mencionado.

De acuerdo con el texto de la notificación, el Banco local hace la comunicación a solo título informativo, sin asumir ninguna responsabilidad.

Llamamos la atención sobre el sello que se pone en el formulario, cuyo tenor es el siguiente: *Este crédito está sujeto a las normas para créditos documentarios comerciales fijadas por el 7º Congreso de la Cámara Internacional de Comercio.*

La anotación de cada libranza al dorso de la carta de notificación se pide únicamente para fines de control, ya que el acreditivo ha sido abierto directamente por el Banco extranjero y el Banco local actúa únicamente como informante.



CERTIFICADA

BANCO HOLANDES UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES
DIRECCION TELEGRAFICA: BANCOLANDIA
TELEF. 33 Av. 7010 - CASILLA CORREO [illegible]

BUENOS AIRES, April 9 de 1946.-

CREDITO: Irrevocable
No. 42056
Vencimiento: 10.6.1946.-

En toda comunicación relacionada con este crédito sírvase citar el(los) número(s) arriba indicado(s).

T/

Señor J.J. Rodriguez
San Martín 1407
CAPITAL

Muy Señor(es) nuestro(s):

Nos es grato comunicar a Vd(s) que acabamos de recibir de Home and Overseas Bank, Philadelphia, USA.- - - - - - - - - - - - - - - - - - -

cable/XXXX de fecha 8 del actual cuyo tenor transcribimos a continuación (salvo errores de transmisión), a solo título informativo sin responsabilidad para nosotros:

"We have opened irrevocable credit No.67890 for account of Messrs. John Smith & Co., Union Str., Philadelphia, Pa., for any sum or sums not exceeding in all Seventy two thousand Dollars USCy.(US$.72.000.-), favour of J.J. Rodriguez, San Martín 1407, Buenos Aires, for invoice cost of About 1.000 metric tons crushed bones in bulk, at US$.70.- per 2.000 pounds, less 1%, CIF New Orleans. April/May shipment. Part shipments permitted. It is a further condition of this credit that you attach to your draft the following documents:- 1) Consular Invoice; 2) Commercial Invoice; 3)Certificate of Origin; 4)BAI certificate; 5) Weight certificate of an Independent Superintendence Company.; 6) Marine Insurance policy or certificate including war risk in negotiable form; 7) Full set clean on board ocean steamer Bills of Lading issued to order of Home & Overseas Bank, Philadelphia. Notify John Smith & Co., Philadelphia, Pa. Bills of Lading to be dated not later than May 31st, 1948. We hereby agree with the drawers, endorsers and bona fide holders of Bills, drawn in compliance with the terms of this credit, that the same shall be duly honored on presentation. Drafts to stipulate:"Drawn under Credit No. 67890, dated Philadelphia April 8th, 1948." . This Credit becomes void if not used on or before the 10th of June, 1948.-" - - - - - - - - - - -

Este crédito está sujeto a las normas
para créditos documentarios comerciales
fijadas por el séptimo Congreso de la
Cámara Internacional de Comercio.

Observaciones:

Al hacer uso del crédito sírvase(sírvanse) presentar esta carta, al dorso de la cual debe anotarse cada libranza. Sírvase(sírvanse) acusarnos recibo de la presente devolviéndonos, debidamente firmado, el formulario adjunto.

72000 $00

Saludamos atentamente,
BANCO HOLANDÉS UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES

C

FORMULARIO 2

CERTIFICADA

BANCO HOLANDES UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES
[illegible]

BUENOS AIRES Marzo 5 de 1948.-

CRÉDITO Irrevocable
Nº 9000
Vencimiento 27.5.1948.-
[illegible]

T/

Señor José A. Perez
25 de Mayo 16
CAPITAL

Muy Señor(es) nuestro(s):

Nos es grato comunicarle que por cuenta y a pedido de DISCOUNT BANK, Atenas - Grecia - - - - - - - - - - - - - - - - cable /// de fecha 4 del actual- - - - - - - cuyo texto transcribimos a continuación, salvo errores de transmisión:

"Please open an irrevocable credit our number 61201 in favour of José A.
" Perez, 25 de Mayo 16, Buenos Aires, by order of F.D. Poupulos & Company,
" Athens, to the extent of U$S.8.320.-(Eight thousand three hundred twenty
" Dollars United States Currency), available against the following docu-
" ments: 1)Full set clean on board bills of lading issued or endorsed to
" our order, with or without transhipments, 2) receipted invoices in six
" copies, 3) certificate of argentine origin in duplicate, legalized by
" Greek Consul, 4) Insurance policy or certificate to our order covering
" marine and war risks, strike risks, warehouse to warehouse clause; co-
" vering sixthousand kilos sbrinz cheese, 35/42 percent fat and fourthou-
" sand kilos Reggianito cheese, 35/42 percent fat, to be shipped in one
" consignment from Argentine port to Piraeus C.I.F. - This credit ceases
" to be available after May 27th, 1948. Please advise beneficiary accor-
" dingly." -

IMPORTANTE

Se aconseja no apartarse en lo más mínimo de las condiciones fijadas. Asimismo en la documentación se usarán idénticas palabras a las empleadas en el crédito. De esta forma los libradores evitarán los perjuicios que eventualmente recibirían de los girados [illegible]. ANTE CUALQUIER DUDA RECOMENDAMOS CONSULTARNOS. GUSTOSAMENTE COLABORAREMOS.

en virtud de lo cual hemos abierto el crédito de referencia en nuestros libros bajo las condiciones estipuladas, siendo pagadero únicamente por nuestro intermedio.

Salvo lo expresamente estipulado en contrario, este crédito está sujeto a las normas para los documentarios comerciales fijadas por el séptimo Congreso de la Cámara Internacional de Comercio.

Observaciones:

Sírvase(n) acusarnos recibo de la presente devolviéndonos debidamente firmado el formulario adjunto.

832 U$S 00

Saludamos atentamente,
BANCO HOLANDES UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES

FORMULARIO 3

III. NOTIFICACIÓN HECHA POR BANCO LOCAL, AVISANDO APERTURA DE ACREDITIVO POR EL MISMO BANCO Y POR CUENTA DE CORRESPONSAL EXTRANJERO.

(Formulario 3)

El formulario se utiliza cuando, a pedido de un Banco extranjero, un Banco local avisa al exportador local que un acreditivo, que puede ser revocable o irrevocable, ha sido abierto a su favor en el mismo Banco local.

Habiendo sido abierto el acreditivo en los libros del Banco local, ya no puede hacer la comunicación a solo título informativo, y al existir un compromiso formal del Banco, éste ha considerado conveniente establecer que el acreditivo quedaba sujeto a las normas que para los acreditivos documentados comerciales fijó el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional.

Llamamos la atención sobre el sello que se pone en el formulario cuyo tenor es el siguiente: *Se aconseja no apartarse en lo más mínimo de las condiciones fijadas. Asimismo en la documentación se usarán idénticas palabras a las empleadas en el crédito. En esta forma los libradores se evitarán los perjuicios que eventuales rechazos de los giradores les originarían. Ante cualquier duda recomendamos consultarnos, gustosamente colaboraremos.*

Las anotaciones al dorso de la carta de notificación tienen fines de control.

IV. PEDIDO DE BANCO LOCAL A CORRESPONSAL EXTRANJERO DE APERTURA DE ACREDITIVO IRREVOCABLE, UTILIZABLE MEDIANTE LIBRANZAS SOBRE ESTE CORRESPONSAL.

(Formulario 4)

El formulario se utiliza cuando un Banco local pide a su corresponsal en el exterior que avise a un exportador en el extranjero que un acreditivo irrevocable ha sido abierto a su favor.

Se establece además en el formulario que el acreditivo es utilizable por los beneficiarios mediante sus libranzas a la vista contra el Banco corresponsal, acompañadas por determinados documentos.

Se autoriza también al Banco corresponsal a confirmar el acreditivo, si los beneficiarios así lo desean.

Existen además providencias sobre la forma en que el Banco corresponsal tendrá que reembolsarse por los pagos que pueda efectuar.

BANCO HOLANDÉS UNIDO
BUENOS AIRES OFFICE

TELEGRAPHIC ADDRESS: BANCOLANDA
TELEPHONE No. 33 Au. 7013. P.O. BOX No. 171

BUENOS AIRES, March 17th 1948

REGISTERED

Bank voor Import en Export

AMSTERDAM
-Holland-

BY AIRMAIL

LETTER OF CREDIT
Irrevocable
No. 32457

In all your correspondence on this subject, please quote the above details.

Dear Sirs,

Please advise Messrs. Jansen & Co., N. V., Marktstraat 122, Amsterdam, that we have opened our irrevocable documentary credit our No. 32457 in their favour by order of Messrs. Rafael Gonzalez SRL, Ponte 137, Buenos Aires, for the amount of up to US$ 7,250.-- (up to seven thousand two hundred and fifty dollars USA cy.) valid until June 24th 1948 in Amsterdam for negotiation against beneficiaries sightdraft on your goodselves, accompanied by the following documents:

full set "clean on board" Bills of lading issued direct to our order (legalized by the Argentine Consulate).

Commercial invoice in triplicate (Original and duplicate legalized by the Argentine Consulate, the duplicate provided with a stamp reading "PARA ESTADISTICA").

Consular invoice in duplicate legalized by the Argentine Consulate.

Marine insurance policy or certificate blank endorsed covering also war risk

covering one or more shipment(s) by s/s. or m/s. from European port to CIF Buenos Aires (transhipment NOT allowed) of the following merchandise: of Dutch origin: Cotton piece goods

If beneficiaries require it, you may add your confirmation to this credit on our behalf.

The first set of documents (including the originals of the documents required as well as the duplicates of the commercial and consular invoices) to be sent to us by airmail.

For your payment please reimburse yourselves for our account on the International Trading Corporation, New York.

Your acknowledgement of receipt will oblige

Yours faithfully,

BANCO HOLANDÉS UNIDO
BUENOS AIRES OFFICE

FORMULARIO 4

BANCO HOLANDÉS UNIDO
BUENOS AIRES OFFICE

TELEGRAPHIC ADDRESS, BANCOLANDA
TELEPHONE No. 33 Av. - 7013 - P. O. BOX No. 171

BUENOS AIRES, March 17th, 1948

REGISTERED

LETTER OF CREDIT
Irrevocable
No. 32456

In all your correspondence to this credit, please quote the above details.

To Mrs. Arnaldo Donner & Cia.
Rua Convevado 267
RIO DE JANEIRO
-Brazil-

Gentlemen,

We hereby authorize you to value on BANCO HOLANDÉS UNIDO, BUENOS AIRES OFFICE for account of Messrs. Carl Ingino & Sons S.A. Comercial & Ind. Buenos Aires.

up to an aggregate amount of USD 5,000.-- (US $ five thousand dollars USA ----------)

available by your drafts at ---------- if accompanied by:

Full set "clean on board" Bills of Lading issued direct to our order ---------- (legalized by the Argentine Consulate).

Commercial Invoice in Triplicate (Original and duplicate legalized by the Argentine Consulate, the duplicate provided with a stamp reading "PARA ESTADISTICA").

Consular Invoice in duplicate legalized by the Argentine Consulate.

Marine insurance policy or certificate blank endorsed covering also war risk ----------

covering one or more shipment(s) by s/s or m/s. from Brazilian port to CIF Buenos Aires (transhipment NOT allowed) of the following merchandise: of Brazilian origin up to a total amount of F.O.B (five thousand) dollars ----------

This credit is payable through the Brazilian Argentine Trade Agreement, after clearance of the goods through Customs in Buenos Aires.

The negotiating Bank must forward to us by first ---------- mail one set of documents including originals and duplicate, of the commercial and consular invoices and a certificate to this effect must accompany the drafts.

The amount of any draft drawn under this credit must be endorsed on the reverse hereof and the presentation of each draft if negotiated shall be a warranty by the negotiating Bank that such endorsement has been made and that documents have been forwarded as herein required; if the draft is not negotiated, this credit and all relative documents must accompany the draft.

We hereby engage with the drawers, endorsers and bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit that same shall be duly honored as stated above and after delivery of documents as specified at Banco Holandés Unido, Buenos Aires Office, if drawn and negotiated on or before May 31st 1948 in Brazil.

All drafts must be marked "Drawn under B. H. U., Buenos Aires Office L/C No. 32456 dated 16/3/1948"

Your acknowledgement of receipt will oblige

Yours faithfully,

BANCO HOLANDÉS UNIDO
BUENOS AIRES OFFICE

BANCO HOLANDÉS UNIDO

B 24 132217-51
30 - E - 47

FORMULARIO 5

V. NOTIFICACIÓN HECHA POR BANCO LOCAL A BENEFICIARIO EN EL EXTERIOR DE APERTURA DE ACREDITIVO POR EL MISMO BANCO (CARTA DE CRÉDITO).

(Formulario 5)

El formulario se utiliza cuando el Banco local se dirige directamente al exportador extranjero avisándole que un acreditivo irrevocable ha sido abierto a su favor por este mismo Banco. La forma utilizada es casi idéntica a la de la carta de crédito norteamericana.

En efecto, se autoriza al exportador a girar contra el Banco local, y éste se compromete ante el girador, los endosantes y tenedores de buena fe de las libranzas giradas, que las mismas serán debidamente honradas, siempre y cuando estén de acuerdo con los términos del acreditivo.

Como medida de seguridad se establece que el importe de cada letra girada en virtud del acreditivo debe ser anotado al dorso de la carta de notificación, y que la presentación de cada letra negociada constituye una garantía, por parte del Banco negociador, de que esta anotación ha sido debidamente efectuada, y que los documentos han sido enviados en la forma establecida en la carta de notificación. Se establece además que esta carta y los documentos relativos deben acompañar a la letra si la misma no ha sido negociada.

VI. CARTA DE GARANTÍA.

(Formulario 6)

El formulario se utiliza cuando en la documentación correspondiente a un acreditivo se han observado ciertas discrepancias con los términos del mismo. En este caso, el Banco negociador o pagador podrá acceder a honrar la libranza del beneficiario, si éste, o un tercero, asume toda la responsabilidad para el caso de que el Banco acreditante no diera su conformidad a la documentación entregada.

Es un procedimiento muy utilizado para acelerar los trámites. La disposición del Banco para aceptar una carta de garantía dependerá del grado de discrepancia, así como de la solvencia del firmante de la carta.

BANCO HOLANDÉS UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES
DIRECCION TELEGRAFICA: BANCOLANDA
TELEF.: 33 AV. 7011 - CASILLA DE CORREO 1 -

BUENOS AIRES, Marzo 18, 1948,

Señores José Gutierrez & Cia.,
Avenida de Mayo, 376 Ciudad.

Muy Señor(es) nuestro(s):

Recibimos su atenta de: 16 de Marzo de 1948
cuyo texto transcribimos a continuación:

" Ref. nuestra letra por US$ 18.750.- girada bajo la carta de Crédito ~~Garantía~~
" No. 23.179 emitida por Natl.Bk.of Alabama y presentada a ese
" Banco para su negociación ~~pago~~.

" Habiéndonos Vds., al revisar la documentación correspondiente a la Carta de Crédito
" ~~Garantía~~ del rubro, señalado las discrepancias abajo enumeradas, venimos por la presente a solicitarles
" la negociación al pago de dicha letra bajo nuestra responsabilidad y no obstante la existencia de las
" referidas discrepancias.

" Para el caso de que el Banco emisor de la Carta de Crédito/Garantía del rubro, no
" diera su conformidad a la documentación entregada por nosotros, desde ya nos comprometemos en forma
" irrevocable y sin reserva alguna a reembolsar a Vds. o su primer pedido por simple carta, el importe de la
" letra negociada por Vds., más los correspondientes intereses y accesorios, a cuyo efecto renunciamos des-
" de ya al protesto de la letra y a cualquier otra documentación probatoria de la falta de conformidad del
" Banco girado.

" DISCREPANCIAS

" 1) La descripción de la mercadería, tanto en las facturas comerciales
" como en la factura consular, no está de acuerdo con los términos
" de la Carta de Crédito, - - - -
" 2) Los conocimientos de embarque contienen la observación siguiente :
" " Envases rotos - Los armadores no se hacen responsables por
" derrames" - - - - - -
"
"

Nuestro presente compromiso se extiende a las discrepancias arriba señaladas, como
" también a cualquier otra que pudiera ser alegada por el Banco girado y/o emisor.

En virtud de nuestro presente compromiso ese Banco queda facultado para asumir
" por nuestra cuenta y bajo nuestra responsabilidad, las garantías correspondientes por intermedio de los
" corresponsales de Vds. y frente al Banco girado y/o emisor de la Carta de Crédito/~~Garantía~~ del rubro.

Serán a nuestro cargo todos los gastos relacionados con este asunto, siendo faculta-
" tivo de Vds. debitar los mismos en nuestra cuenta corriente.

Por la presente le(s) damos nuestra conformidad a la carta transcripta y saludamos
a Vd(s). muy atentamente.

BANCO HOLANDÉS UNIDO
SUCURSAL BUENOS AIRES

C
B.90 410-42-21
15-1-46

FORMULARIO 6

VII. CONDICIONES GENERALES REFERENTES A LAS LETRAS NEGOCIADAS SOBRE EL EXTERIOR.

El formulario enumera las condiciones generales aplicables a las letras negociadas por el Banco, o recibidas por él a cobro, sobre el exterior. Desde que el acreditivo documentado puede en determinados casos ser utilizado mediante giro de letras, que luego son negociadas por el Banco, estas condiciones generales nos interesan bajo este último aspecto.

En tal concepto son de destacar:

El artículo 9, que autoriza la entrega de la documentación contra un depósito provisorio en la moneda nacional del país de que se trata, siempre que el control local sobre las divisas haga necesario tal proceder, o que la práctica bancaria del lugar lo haya impuesto.

El artículo 10, que establece providencias referentes al almacenaje y seguro de las mercancías para el caso de no haber levantado el girado la documentación a la llegada del vapor, portador de las mercancías.

El artículo 12, que toma providencias para el reembolso al Banco del equivalente en pesos m/n. de las divisas negociadas, para el caso de que la letra se encuentre en mora de pago o aceptación.

Los problemas que puedan surgir cuando se trata de letras giradas sobre países que han celebrado convenios de compensación con la Argentina, así como las que pueden presentarse con respecto a movimientos de divisas o de fondos, tanto en la Argentina como en los demás países, son considerados por los artículos 14 y 15.

Texto de documento utilizado para condiciones generales referentes a letras negociadas o al cobro sobre el exterior.

El librador o último endosante (en adelante llamado el cliente*) de las letras entregadas al Banco Holandés Unido, Sucursal Buenos Aires (en adelante llamado el* Banco*), para su cobro o descuento, acepta y se somete mediante la firma del presente pliego, para todas sus operaciones actuales o futuras con el Banco relacionadas con el expresado cobro o descuento de letras, al siguiente reglamento, a saber:*

1) *El Banco se encarga del cobro de la letra sin hacerse responsable por el buen fin de sus gestiones, debiendo practicar la liquidación definitiva al Cliente recién después de haber ingresado el producto de la cobranza en una cuenta de libre disponibilidad.*

2) *Para la cobranza de las letras el Banco, a su vez, tiene que valerse de los servicios de Bancos Corresponsales (en adelante llamados* Corresponsal*). El Banco observa la debida precaución en la designación de dichos corresponsales, pero queda exento de responsabilidad por la actuación de éstos. En caso de que a juicio del Cliente cupiere alguna acción contra un Corresponsal, el Banco, a pedido del Cliente, se limitará a subrogar en éste los derechos y acciones que le compitieren contra aquél, siendo a cargo del subrogado los gastos correspondientes.*

3) *El Cliente reembolsará al Banco todos los gastos inherentes a la tramitación de la cobranza, tales como impuestos, comisiones, gastos de franqueo y telegramas, etc., como asimismo los impuestos, almacenajes, seguros y demás gastos cargados por el Corresponsal, que éste deba efectuar para el debido resguardo de la operación.*

4) *Cuando el Banco hubiere recibido instrucciones de cobrar al girado sus gastos y/o los de su Corresponsal, hará las gestiones pertinentes por intermedio de éste, quedando autorizado, sin embargo, para desistir de esa cobranza en el caso de rehusarse el girado a abonarlos.*

5) *En el caso de haber recibido instrucciones para protestar una letra por falta de aceptación o pago, ni el Banco ni sus corresponsales asumen responsabilidad alguna por la omisión de dicho requisito.*

6) *El Banco y sus corresponsales no se responsabilizan por la autenticidad de las firmas recogidas en carácter de aceptación de letras y/o sobre cualesquiera otros documentos.*

7) *Ni el Banco ni sus corresponsales toman a su cargo la intervención judicial que pudiere corresponder para lograr el cobro de una letra.*

8) *El Corresponsal hará sus gestiones de cobranza de acuerdo con las leyes y la práctica bancaria del respectivo país.*

9) *En el caso de que las instrucciones recibidas por el Banco estipulen* Pago contra Documentos, *quedará el Corresponsal del Banco autorizado para entregar la documentación contra un depósito provisorio en la moneda nacional del país de que se trate, siempre que el control local sobre las divisas haga necesario tal proceder, o que la práctica bancaria del lugar lo haya impuesto.*

10) *Siempre que el Banco no haya recibido instrucciones precisas al efecto, será facultativo del Corresponsal proveer lo referente al almacenaje y seguro contra incendio de la mercadería en el caso de no haber levantado el girado la documentación a la llegada del vapor portador de la misma.*

11) *En el caso de que las instrucciones del Cliente establezcan el pago* a la vista *o* a primera presentación, *será facultativo del Corresponsal postergar —sin consulta previa— las gestiones definitivas de cobro hasta la llegada del vapor portador de la mercadería, si el girado así lo solicitara.*

12) *Para el caso de hallarse una letra descontada o negociada por el Banco en mora de pago o aceptación, el cliente queda obligado* ipso facto *a reembolsar al Banco el equivalente de las divisas/pesos m/n. negociadas, aplicándose a tal fin el tipo de cambio de venta del día.*

El cliente tendrá que proceder en la forma indicada en los siguientes casos:

a) *Cuando el Banco manifieste haber recibido de su Corresponsal —sin necesidad de protesto previo de la letra— una simple manifestación por carta o telegrama de que la letra se encuentra en mora de pago o aceptación;*

b) *En caso de haber sobrevenido la interrupción de las comunicaciones postales y/o cablegráficas, por cualquier causa que sea, con el punto sobre*

el cual la letra ha sido girada y/o en caso de guerra, guerra civil, revolución, o cualquier otro movimiento perturbador en el país girado. En cualquiera de estos casos se considerará que la letra se encuentra impaga y/o sin aceptar, sin necesidad para el Banco de aportar prueba alguna;

c) *En caso de haber recibido el Banco de su Corresponsal un aviso de pago de la letra, pero sin que, por una de las causas mencionadas en el inciso anterior o por cualquier otra de fuerza mayor o restricción gubernativa, dicho Corresponsal haya efectuado aún el reembolso de la letra. En tal sentido el cliente aceptará la simple manifestación del Banco.*

Llegado el caso, el cliente deberá proceder al reembolso de la letra dentro de las veinticuatro horas de haber recibido del Banco el correspondiente pedido, cualquiera que sea el vencimiento y la fecha de negociación de la letra.

El Banco acreditará dicho equivalente en una Cuenta Garantía *a nombre del cliente y a la orden del Banco, quedando el importe respectivo en prenda y garantía de las obligaciones del Cliente por el descuento de que se trate, hasta la liquidación definitiva de la letra o hasta que el Banco proceda a la conversión del importe a la moneda que corresponda, por anulación del descuento oportunamente efectuado. El Banco queda autorizado para practicar esta conversión en cualquier momento.*

13) *La calificación de la situación de* mora *queda al arbitrio exclusivo del Banco y no se vincula en absoluto con el protesto previo de la letra contra el girado, endosante o librador, sin perjuicio del derecho del Banco de hacer protestar.*

14) *Queda expresamente establecido para las letras giradas sobre países con los cuales la República Argentina haya celebrado convenios de compensación que todas las obligaciones y compromisos del cliente, en el caso de descuento de letras, quedarán en vigor hasta que el Banco haya recibido los fondos de la competente instancia en la República Argentina para la liquidación correspondiente.*

15) *El Cliente tendrá la obligación de colaborar con el Banco firmando todos los documentos necesarios a los fines de cumplir los requisitos presentes o futuros sobre control de cambios y/o movimientos de fondos, tanto en la Argentina como en los demás países que se relacionen con la tramitación de la cobranza de que se trate.*

16) *El Banco no se responsabiliza por la pérdida o extravío de documento alguno, obligándose el cliente desde ya, tratándose de letras negociadas, a suministrar al Banco duplicados y/o triplicados en su caso de esas letras, cheques, documentos de embarque y cualesquiera otros que sean necesarios, dentro de un plazo no mayor de 15 días a contar de la fecha en que sea requerido por el Banco. La falta de cumplimiento de la obligación expresada colocará al cliente en situación equivalente a la mora del girado, según se prevé en las cláusulas* 12) *y* 13) *de estas "Condiciones Generales", y lo sujetará a las obligaciones y acordará al Banco los derechos establecidos en las mismas.*

17) *Será facultativo del Banco debitar al Cliente en cuenta corriente, caso de*

existir la misma, todas las cantidades de dinero que con arreglo a las precedentes disposiciones, deba abonar a este Banco o estén a su cargo.

18) *Las condiciones precedentes no se considerarán anuladas o alteradas por ningún caso o documento emanado del Banco, del Cliente o del Corresponsal, a menos que expresamente el Banco establezca por escrito su conformidad a que la condición respectiva quede anulada o alterada.*

ANEXO IV

REPRODUCCIÓN ABREVIADA DE FORMULARIOS DE ACREDITIVOS DOCUMENTADOS USADOS EN LOS ESTADOS UNIDOS, Y SU COMENTARIO.

SUMARIO: I. Comentario. — II. Reproducción abreviada de formularios norteamericanos: A. Acreditivo revocable (autorización para pagar): a) Banco ordenante al Banco corresponsal; b) Banco corresponsal al beneficiario; B. Acreditivo irrevocable: 1) Directo: a) Banco ordenante al Banco corresponsal, b) Banco corresponsal al beneficiario; 2) De negociación: a) Banco ordenante al Banco corresponsal; b) Banco corresponsal al beneficiario; c) Banco ordenante directamente al beneficiario; C. Acreditivo irrevocable confirmado: 1) Directo: a) Banco ordenante al Banco corresponsal; b) Banco corresponsal al beneficiario: 2) De negociación: a) Banco ordenante al Banco corresponsal; b) Banco corresponsal al beneficiario.

I. COMENTARIO

La sistematización conceptual seguida en los Estados Unidos en la redacción de los formularios standard nos da una idea de los lineamientos que sigue el desarrollo del acreditivo documentado. Este desarrollo ejerce su influencia también en otros países. Es indiscutible que la influencia del método y de la terminología norteamericanos, en este campo, es, en general, grande. Se justifica por lo tanto una reproducción abreviada y un comentario sobre dichos formularios en los que se distinguen tres formas de acreditivo:

1) La *authority to pay* (autorización para pagar) que concuerda con la figura que nosotros hemos denominado acreditivo revocable[1].
2) El *irrevocable credit* (acreditivo irrevocable), de acuerdo con el cual el Banco acreditante asume un compromiso hacia el beneficiario, sin obligación alguna de parte del Banco notificador.
3) El *confirmed irrevocable credit* (acreditivo irrevocable confirmado), en el cual tanto el Banco acreditante como el Banco notificador, asumen el compromiso.

A su vez los acreditivos irrevocables, tanto en su forma simple como en su forma confirmada, se distinguen en *straight credits* (acreditivos directos) y en (*circular*) *negotiation credits* (acreditivos de negociación circulares).

---

[1] Es necesario distinguir la *authority to pay* (autorización para pagar) de la *authority to purchase* (autorización para comprar o negociar). Esta última forma se usa casi exclusivamente en el comercio con el Lejano Oriente y, por lo tanto, no está incluída en la reglamentación general. La *authority to purchase* es un tipo de acreditivo en el cual la letra no es girada contra un Banco sino contra el comprador.

Se trata de un acreditivo directo cuando el beneficiario debe dirigirse a un Banco determinado para la negociación de sus letras.

Estamos frente a un acreditivo de negociación circular cuando el beneficiario está libre en la elección del Banco para negociar sus letras.

La naturaleza del acreditivo revocable hace que éste se abra casi siempre en forma *directa*. En efecto, si fuera abierto en forma de acreditivo circular, el beneficiario podrá negociar sus letras sólo cuando tuviera carácter irrevocable. Es evidente que el beneficiario encontraría que los Bancos están dispuestos a negociarle sus letras, únicamente sobre la base de su propia solvencia, en el caso de que el Banco acreditante se hubiera reservado el derecho de anular el acreditivo hasta el momento de la presentación de los documentos. El Banco que ha negociado la letra no tendría ninguna necesidad de la aceptación de la misma al ser presentada al Banco acreditante; por lo tanto, la posibilidad de ejercitar el derecho regresivo contra el beneficiario del acreditivo, en su carácter de girador de la letra, sería para el Banco el único elemento de significado decisivo.

Esta situación no podría presentarse si el acreditivo fuera abierto en forma tal que la revocación solamente tuviera validez después de la notificación correspondiente al Banco negociador, efectuada antes de la adquisición de la letra. Sin embargo, considerando que en el caso de un acreditivo circular no se sabe cuál sería el Banco que habría de negociar la letra, este procedimiento tendría, como consecuencia, que el acreditivo sería prácticamente irrevocable.

Existen los siguientes formularios tipo:

A. Acreditivo Revocable (autorización para pagar)

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:
b) Banco corresponsal al beneficiario.

B. Acreditivo Irrevocable

1) *Directo.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal;
b) Banco corresponsal al beneficiario.

2) *De negociación.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal;
b) Banco corresponsal al beneficiario;
c) Banco ordenante directamente al beneficiario.

C. Acreditivo Irrevocable Confirmado

1) *Directo.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal;
b) Banco corresponsal al beneficiario.

2) *De negociación.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal;
b) Banco corresponsal al beneficiario.

De la enumeración que antecede, se ve que no existe un modelo standard para el aviso directo al beneficiario de la apertura de un acreditivo revocable; tampoco existen modelos de formularios mediante los cuales el Banco ordenante pueda instruir a su corresponsal, para que éste abra el acreditivo. Los Bancos norteamericanos suelen abrir sus acreditivos de tal manera que ellos mismos ocupan la posición de Banco acreditante, aun cuando los acreditivos estén extendidos en una moneda que no sea el dólar norteamericano (U$S).

Cabe agregar que los formularios modelos son destinados para uso local; si el beneficiario de un acreditivo norteamericano está domiciliado en el exterior, se le manda, generalmente, una notificación directa y el corresponsal recibe una copia de la misma para su mejor gobierno.

Sigue a continuación una reproducción abreviada de los formularios norteamericanos. Para mayor claridad se han omitido las disposiciones sobre pormenores de las letras, seguros de las mercancías y similares.

II. REPRODUCCIÓN ABREVIADA DE FORMULARIOS NORTEAMERICANOS

A. Acreditivo Revocable (Autorización para Pagar)

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:

Les rogamos se sirvan avisar ... (vendedor-beneficiario) ... que Uds. han sido autorizados por nosotros a honrar sus giros por cuenta de ... (comprador-ordenante) ... por una suma no superior a un total de ... sobre Uds. ... acompañados de ... (documentos)..., cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
Esta autorización es válida para letras así giradas, acompañadas de los documentos indicados, presentadas a sus oficinas a más tardar.... (última fecha de validez).... salvo si ha sido revocada o modificada previamente....
Para su reembolso Uds. pueden:
debitar nuestra cuenta con Uds. (o:)
girar sobre nosotros....

b) Banco corresponsal al beneficiario:

Les avisamos que .... (Banco ordenante) .... nos ha autorizado para honrar sus giros con cuenta de .... (comprador) .... por una suma no superior a un total de .... sobre nosotros .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
La autorización conferida a nosotros está sujeta a revocación o modificación en cualquier momento sin notificación a Uds.
Este aviso no implica ningún compromiso de nuestra parte o de parte de .... (Banco ordenante) ...., y sirve simplemente para su guía en la preparación y presentación de los giros y documentos.

B. ACREDITIVO IRREVOCABLE

1) *Directo.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:

Les rogamos se sirvan avisar .... (vendedor-beneficiario) .... que hemos abierto nuestro acreditivo irrevocable a su favor, por cuenta de: .... (comprador-ordenante) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre Uds. .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
Nos comprometemos ante el beneficiario a que todas las letras giradas bajo y de acuerdo con los términos del acreditivo serán debidamente honradas cuando se entreguen los documentos indicados, siempre que sean presentadas a sus oficinas a más tardar .... (última fecha de validez) ....
Para su reembolso Uds. pueden:

debitar nuestra cuenta con Uds. (o:)
girar sobre nosotros ....

b) Banco corresponsal al beneficiario:

Hemos sido instruídos por .... (Banco ordenante) .... para avisarle que ha abierto su acreditivo irrevocable a favor de Ud. por cuenta de: .... (comprador) ... por una suma no superior a un total de ... utilizable por sus giros sobre nosotros .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
.... (Banco ordenante) .... se compromete ante Ud. que todas las letras giradas bajo y de acuerdo con los términos del acreditivo serán debidamente honradas cuando se entreguen los documentos indicados, siempre que sean presentadas a estas oficinas a más tardar .... (última fecha de validez) ....

2) *De negociación.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:

Les rogamos se sirvan avisar .... (vendedor-beneficiario) .... que hemos abierto nuestro acreditivo irrevocable a su favor por cuenta de: .... (comprador-ordenante) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre .... (Banco ordenante o Banco corresponsal) .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
Nos comprometemos ante los giradores, endosantes y tenedores de buena fe de letras giradas bajo y de acuerdo con los términos de este acreditivo que ellas serán debidamente honradas si son presentadas y los documentos entregados de acuerdo con lo especificado, siempre que la negociación o presentación tenga lugar a más tardar .... (última fecha de validez) ....
Si los términos del acreditivo autorizan al beneficiario a girar sobre Uds., para su reembolso pueden:

debitar nuestra cuenta con Uds. (o:)
girar sobre nosotros ....

b) Banco corresponsal al beneficiario:

Hemos sido instruídos por .... (Banco ordenante) .... para avisarle que ha abierto su acreditivo irrevocable a favor de Ud. por cuenta de: .... (comprador) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre .... (Banco ordenante) (o Banco corresponsal) .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ...

.... (Banco ordenante) .... se compromete ante los giradores, endosantes y tenedores de buena fe de letras giradas bajo y de acuerdo con los términos de este aviso que ellas serán debidamente honradas si son presentadas y los documentos entregados de acuerdo con lo especificado, siempre que la negociación o presentación tenga lugar a más tardar .... (última fecha de validez) ....

Esta carta es únicamente el aviso de un acreditivo abierto por .... (Banco ordenante) .... y no implica ningún compromiso de nuestra parte.

c) Banco ordenante directamente al beneficiario:

Por la presente abrimos nuestro acreditivo irrevocable a su favor por cuenta de: .... (comprador-ordenante) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....

Por la presente nos comprometemos ante los giradores, endosantes y tenedores de buena fe de letras giradas bajo y de acuerdo con los términos de este acreditivo que ellas serán debidamente honradas si son presentadas y los documentos entregados de acuerdo con lo especificado, siempre que la negociación o presentación tenga lugar a más tardar .... (última fecha de validez) ....

C. Acreditivo Irrevocable Confirmado

1) *Directo.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:

Les rogamos se sirvan avisar .... (vendedor-beneficiario) .... que hemos abierto nuestro acreditivo irrevocable a su favor por cuenta de: .... (comprador-ordenante) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre Uds. ... acompañados de ... (documentos) ... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....

Nos comprometemos ante el beneficiario que todas las letras giradas bajo y de acuerdo con los términos del acreditivo serán debidamente honradas cuando se entreguen los documentos indicados, siempre que sean presentadas a sus oficinas a más tardar .... (última fecha de validez) ....

Autorizamos a Uds. a confirmar el acreditivo y asumir así el compromiso de que las letras giradas y presentadas de acuerdo con lo especificado más arriba serán debidamente honradas por Uds.

Para su reembolso pueden:

debitar nuestra cuenta con Uds. (o:)

girar sobre nosotros ....

b) Banco corresponsal al beneficiario:

Hemos sido instruídos por .... (Banco ordenante) .... para avisarle que ha abierto su acreditivo irrevocable a favor de Ud. por cuenta de: .... (comprador) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre nosotros acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....(Banco ordenante) ... se compromete ante Ud. que todas las letras giradas bajo y de acuerdo con los términos del acreditivo serán debidamente honradas cuando se entreguen los documentos indicados, siempre que sean presentadas a estas oficinas a más tardar ... (última fecha de validez) ... Confirmamos el acreditivo y asumimos así el compromiso de que todas las letras giradas y presentadas de acuerdo con lo especificado más arriba serán debidamente honradas por nosotros.

2) *De negociación.*

a) Banco ordenante al Banco corresponsal:

Les rogamos se sirvan avisar .... (vendedor-beneficiario) .... que hemos abierto nuestro acreditivo irrevocable a favor de él por cuenta de: .... (comprador-ordenante) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre .... (Banco ordenante o Banco corresponsal) .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....
Nos comprometemos ante los giradores, endosantes y tenedores de buena fe de letras giradas bajo y de acuerdo con los términos de este acreditivo que ellas serán debidamente honradas si son presentadas y los documentos entregados de acuerdo con lo especificado, siempre que la negociación o presentación tenga lugar a más tardar .... (última fecha de validez) ....
Autorizamos a Uds. a confirmar el acreditivo y asumir así el compromiso de que las letras giradas y presentadas de acuerdo con lo especificado más arriba serán debidamente honradas por Uds.
Si los términos del acreditivo autorizan al beneficiario a girar sobre Uds., para su reembolso pueden:
debitar nuestra cuenta con Uds. (o:)
girar sobre nosotros ....

b) Banco corresponsal al beneficiario:

Hemos sido instruídos por .... (Banco ordenante) .... para avisarle que ha abierto su acreditivo irrevocable a favor de Ud. por cuenta de: .... (comprador) .... por una suma no superior a un total de .... utilizable por sus giros sobre .... (Banco ordenante o Banco corresponsal) .... acompañados de .... (documentos) .... cubriendo un embarque de .... (designación de las mercaderías) ....

.... (Banco ordenante) .... se compromete ante los giradores, endosantes y tenedores de buena fe de letras giradas bajo y de acuerdo con los términos de este aviso que ellas serán debidamente honradas si son presentadas y los documentos entregados de acuerdo con lo especificado, siempre que la negociación o presentación tenga lugar a más tardar .... (última fecha de validez) ....

Confirmamos el acreditivo y asumimos así el compromiso de que todas las letras giradas y presentadas de acuerdo con lo especificado más arriba serán debidamente honradas por nosotros.

ANEXO V

REGLAS INTERNACIONALES SOBRE EL USO DE LAS CLÁUSULAS COMERCIALES C. I. F., F. O. B., ETC.[1]

SUMARIO: I. Comentario. — II. Definiciones del comercio exterior de los Estados Unidos revisadas en 1941. — III. Reglas de Varsovia y Oxford sobre embarques C.I.F. IV. Incoterms 1936.

I. COMENTARIO

Las *Definiciones Americanas del Comercio Exterior* hicieron su primera aparición ante la necesidad de establecer una fórmula suscinta de los términos C.I.F., F.O.B. y demás variantes de los mismos. La Cámara de Comercio de los Estados Unidos y otras organizaciones similares colaboraron en su preparación, recomendando a los compradores y vendedores de los diversos países la aceptación de aquellas definiciones como parte integrante de sus contratos.

Dichas definiciones fueron muy utilizadas desde 1919 a 1941 en el comercio exterior de los Estados Unidos y tuvieron también gran importancia en otros países del mundo.

Las *Definiciones Americanas del Comercio Exterior,* revisadas en 1941, se construyeron después en virtud de lo resuelto por la XXVII Convención de Comercio Exterior de los Estados Unidos.

Por otra parte, la cláusula C.I.F. (más utilizada que ninguna otra) era objeto de discusión tanto en arbitrajes como ante los tribunales de varias naciones, por cuya razón la Asociación de Derecho Internacional, en su conferencia de Varsovia de 1928 estableció una serie de Reglas destinadas a aclararla. Estas reglas fueron modificadas más tarde en la Conferencia de Oxford de 1932 con la colaboración de la Cámara Internacional de Comercio.

A su vez, esta Cámara Internacional estableció en 1936 sus *Incoterms* o sea las Reglas Internacionales para la interpretación de los *Términos Comerciales.*

Los *Incoterms,* en lo que respecta a la cláusula C.I.F., están basados en los mismos principios legales que las Reglas de Varsovia y Oxford y les son complementarios bajo ciertos aspectos. A su vez, las Definiciones Americanas de 1941 se formularon en base a las Reglas de Varsovia y Oxford y de los *Incoterms.*

Las obligaciones establecidas para comprador y vendedor son esencialmente las mismas en los tres casos. Las de las Reglas de Varsovia y Oxford y las establecidas en las Definiciones Americanas de 1941 son casi idénticas, respondiendo el vendedor por los riesgos o pérdida de los bienes hasta ser entregados a la custodia del portador o a bordo de la nave, según las condiciones específicas del contrato.

---

[1] Véase el cuaderno comercial del Consejo Interamericano de Comercio y Producción, número 6.

Los *Incoterms* establecen la obligación en forma más estrecha: si un contrato C.I.F., sin modificaciones, se basa en ellos, el vendedor *debe soportar el riesgo de los bienes hasta tanto traspongan la pasarela del buque, en el puerto de embarque.*

Es de notar que las Reglas de Varsovia y Oxford entran, en las cuestiones prácticas y en los requisitos legales con mucho mayor detalle que las Definiciones Americanas de 1941 y los *Incoterms* de 1936. Por ello, muchos las consideran como más adecuadas para consulta que para uso diario en el establecimiento de las cotizaciones C. I. F. en los contratos. Se suele, pues, en los contratos, hacer referencia a las Definiciones Americanas Reformadas o a los *Incoterms,* pues los comerciantes de varios países ofrecen sus cotizaciones de acuerdo con su fraseología específica, aceptando las Reglas de Varsovia y Oxford como suplementarias (o complementarias).

A continuación, reproduciremos:

1) Definiciones del Comercio Exterior de los Estados Unidos, revisadas en 1941 (transcriptas literalmente del *Manual Práctico del Importador y Exportador,* publicado por Shaw & Cía.)
2) Reglas de Varsovia y Oxford sobre embarques C.I.F. (transcriptas literalmente de la publicación Nº 6 del Consejo Interamericano de Comercio y Producción).
3) *Incoterms* 1936 (transcriptos literalmente de la publicación Nº 6 del Consejo Interamericano de Comercio y Producción).

Para evitar una exposición demasiado extensa trataremos de reproducir solamente aquellas partes que son esenciales, y que más directamente se vinculan con el acreditivo documentado.

II. DEFINICIONES DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS, REVISADAS EN 1941

Recomendaciones Generales

1. Los términos empleados en el comercio exterior han sido objeto de definición por diversas corporaciones en varios lugares del mundo, habiendo sido interpretados de distinto modo por los tribunales de cada país; por ello interesa mucho a los vendedores y compradores estipular que los términos empleados en sus contratos se entienden en el sentido que les dan las DEFINICIONES DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS EE. UU. revisadas en 1941, y que ambas partes contratantes aceptan los distintos puntos sentados en las referidas DEFINICIONES.
2. Además de las cláusulas del comercio exterior objeto de estas definiciones, se usan a veces otras tales como FREE HARBOR (Franco puerto); C.I.F. e I. (Costo, seguro, flete e intereses); C.I.F. y C. (Costo, seguro, flete y comisión); C.I.F. LANDED (Costo, seguro, flete, desembarcado), etc. En ningún caso debería hacerse uso de esas cláusulas sin que previamente se hubiese llegado a un acuerdo concreto acerca de su significado exacto. Es imprudente pretender interpretar

a base de estas DEFINICIONES otras cláusulas que aquéllas para que han sido formuladas; en consecuencia, siempre que ello resulte posible, es preferible usar alguna de las cláusulas en ellas definidas.

3. No es prudente usar en cotizaciones o contratos abreviaturas que se presten a interpretaciones erróneas.
4. Al dar una cotización deberá evitarse el empleo de los términos hundredweight o ton (tonelada), pues hundredweight pueden ser lo mismo 100 libras de la tonelada corta (short ton) que 112 libras de la tonelada larga (long ton), y ton puede ser una tonelada corta de 2.000 libras, una tonelada métrica de 2.204,6 libras, o una tonelada larga de 2.240 libras. Por consiguiente, los términos hundredweight o ton deberán ser especificados con precisión en cotizaciones y confirmaciones de ventas. Asimismo deberán ser objeto de definición clara y aceptada todos los demás términos referentes a cantidad, peso, volumen, longitud o superficie.
5. Si se requiere una inspección o un certificado de inspección habrá que estipular de antemano si los gastos que de ahí se originen correrán por cuenta del comprador o del vendedor.
6. Salvo acuerdo en contrario, correrán de cuenta del vendedor todos los gastos que se produzcan hasta el punto en que corresponda al comprador disponer acerca de los movimientos subsiguientes de las mercaderías.
7. En un contrato hay numerosos elementos que no caen bajo la esfera de estas DEFINICIONES DEL COMERCIO EXTERIOR y en consecuencia éstas no tienen por qué mencionarlos. Incumbe al vendedor y al comprador el pronunciarse sobre cada uno de ellos en sus negociaciones para celebrar el contrato. Esto reza muy especialmente con respecto a las llamadas prácticas *usuales*.

Definiciones de Cotizaciones

La técnica seguida en estas Definiciones es la siguiente: en primer lugar, se explica el alcance de la cotización y luego se especifica detalladamente cuáles son las obligaciones del vendedor y del comprador. Lo que nos interesa particularmente es el momento en que el riesgo de las mercaderías es transferido del vendedor al comprador.

Enunciaremos a continuación las distintas clases de cotizaciones, sin entrar en mayores detalles sobre las mismas, excepto en lo que se refiere a las cotizaciones comunes, que son C.I.F. y F. O. B., por la gran aplicación que ellas han encontrado en el comercio internacional.

Además reproduciremos los comentarios sobre todas las cotizaciones F.O.B., F.A.S., C. & F. y C. I. F., y "Ex Dock", siguiendo este orden por hacerlo así la publicación oficial.

I. *Ex* (punto de origen) *Ex fábrica, Ex molino, Ex mina, Ex plantación, Ex depósito*, etc., (especificándose punto de origen).

II-A. *F. O. B.* (Free on board) (de un determinado vehículo en un determinado punto de partida, ambos elementos dentro del país de origen).

II-B. *F.O.B.* (de un determinado medio de transporte interno en un determinado punto de partida interior). Flete pagado a determinado punto de exportación.

II-C. *F.O.B.* (de un determinado medio de transporte interno en un determinado punto de partida del interior). Flete incluído hasta determinado punto.

II-D. *F.O.B.* (de un determinado medio de transporte interno en un determinado punto de exportación).

II-E. *F.O.B. BARCO* (en un determinado puerto de embarque).

De acuerdo con este término, el vendedor cotiza un precio que cubre todos los gastos incluyendo los de entrega, hasta haber colocado los bienes sobre un barco de ultramar, habiéndose obtenido la bodega por o para el comprador, en el puerto de embarque convenido.

Son, pues, obligaciones del vendedor:

1) Pagar todos los gastos habidos por colocar la mercadería en un momento dado a bordo de un barco designado y obtenido por o para el comprador, en la fecha o dentro del período fijado;
2) Suministrar *recibos de mercaderías a bordo* limpios, o conocimientos de embarque *recibidos a bordo;*
3) Ser responsable por cualquier pérdida y/o daño, hasta que los bienes hayan sido colocados a bordo del barco en la fecha o dentro del plazo fijado;
4) Asistir al comprador, a pedido y por cuenta del mismo, en la obtención de los documentos emitidos en el país de origen y/o embarque, necesarios a los efectos de la exportación y/o importación de los bienes.

Son obligaciones del comprador:

1) Dar al vendedor noticias adecuadas sobre el nombre, fecha de salida, punto de amarre o anclaje y plazo de carga del vapor;
2) Soportar todos los gastos adicionales y riesgos de las mercaderías desde el momento en que el vendedor las haya puesto a su disposición, originados por la falta de llegada del barco o por la imposibilidad de cargar dentro del plazo fijado;
3) Manejar todos los movimientos subsiguientes de las mercaderías hasta el destino:
   a) obtener y pagar el seguro;
   b) obtener y pagar flete oceánico y otros gastos de transporte;
4) Pagar las tasas de exportación, u otros impuestos y gastos si los hubiere, originados por la exportación;
5) Ser responsable por cualquier pérdida y/o daño ocurrido después que los bienes hayan sido cargados a bordo del barco;
6) Pagar todos los gastos y tasas relacionadas con la obtención en el país de origen y/o embarque, de los documentos necesarios a los efectos de la exportación y/o importación de los bienes.

II-F. *F.O.B.* (hasta un punto interno determinado del país de importación).

Comentarios sobre todas las cotizaciones F. O. B.

En todas las modalidades de esta cotización, tanto los compradores como los vendedores deberán tener en cuenta estos comentarios generales, para poder apreciar con exactitud sus responsabilidades y derechos. Se recomiendan, pues, las siguientes precauciones:

1) El medio de transporte interno, por ejemplo: camión, ferrocarril, lancha, barcaza o avión, deberá especificarse.

2) Si algún gasto extraordinario estuviera incluído en el transporte interno, deberá convenirse de antemano si tal gasto es por cuenta del vendedor o del comprador.

3) La cotización *F. O. B.* (*en un determinado puerto*), sin designar el punto exacto en el cual la responsabilidad del vendedor termina y la del comprador comienza, debe ser evitada. El empleo de esta cotización da origen a discusiones acerca de la responsabilidad del vendedor o del comprador en el caso de pérdida o daño producidos mientras las mercaderías están en puerto y antes de su entrega al, o a bordo, del barco oceánico. Los malentendidos podrán evitarse especificando el punto de entrega.

4) En caso de requerirse lanchaje o camionaje para trasladar las mercaderías del medio de transporte interno al costado del barco, y por ello se produjese algún gasto, deberá convenirse de antemano, si tales gastos son por cuenta del vendedor o del comprador.

5) El vendedor deberá tener la precaución de notificar al comprador de la cantidad mínima requerida para obtener flete sobre vagón ferroviario, camión o barcaza.

6) En las cotizaciones *F. O. B.*, exceptuando *F. O. B.* (*hasta un punto interno determinado del país de importación*) la obligación de obtener bodega marítima sobre barco oceánico, así como la de concertar el seguro marítimo y de guerra, incumbe al comprador. No obstante esta obligación por parte del comprador, en muchas operaciones el vendedor obtiene la bodega marítima sobre barco oceánico y concierta el seguro marítimo y de guerra, haciendo lo necesario para el embarque, por cuenta del comprador. Por lo tanto, vendedor y comprador deberán ponerse de acuerdo sobre si el comprador obtendrá el flete oceánico y concertará el seguro marítimo y de guerra, tal como es su obligación, o si el vendedor accede a hacerlo por el comprador.

7) Para protección del vendedor, éste deberá estipular en su contrato de venta que el seguro marítimo concertado por el comprador ha de incluir la cláusula *depósito a depósito.*

III. *F. A. S.* (Free Along Side) del barco (en un determinado puerto de embarque).

Comentarios sobre las cotizaciones F. A. S.

Al utilizar esta cotización tanto los compradores como los vendedores deberán tener en cuenta estos comentarios generales, para poder apreciar con exactitud sus responsabilidades y derechos.

1) De acuerdo con las cotizaciones *F. A. S.*, la obligación de obtener bodega oceánica y de concertar el seguro marítimo y de guerra incumbe al comprador. No obstante esta obligación por parte del comprador, en muchas operaciones el vendedor obtiene la bodega oceánica y concierta el seguro marítimo y de guerra, haciendo lo necesario para el embarque, por cuenta del comprador. En otros casos, el comprador notifica al vendedor para que haga entrega al costado de un barco designado por el comprador, y éste último concierta su propio seguro de guerra y marítimo. Por lo tanto, el vendedor y el comprador deberán ponerse de acuerdo sobre si el comprador obtendrá el flete oceánico y concertará el seguro marítimo y de guerra, tal como es su obligación, o si el vendedor accede a hacerlo por el comprador.
2) Para protección del vendedor, éste deberá estipular en su contrato de venta que el seguro marítimo concertado por el comprador habrá de contener la cláusula *depósito a depósito.*

IV. *C. & F.* (Cost and Freight) (a un determinado punto de destino).

Comentarios sobre las cotizaciones C. & F.

En todos los casos, tanto los compradores como los vendedores deberán tener en cuenta estos comentarios generales, para poder apreciar con exactitud sus responsabilidades y derechos. Se recomiendan, pues, las siguientes precauciones:
1) Para su protección, el vendedor debe estipular en su contrato de venta, que el seguro marítimo obtenido por el comprador habrá de contener la cláusula *depósito a depósito.*
2) Se deberán tener en cuenta los comentarios generales sobre las cotizaciones C. & F. y C. I. F., que siguen a continuación.

V. *C. I. F.* (Cost, Insurance, Freight) (a un determinado puerto de destino).

De acuerdo con este término, el vendedor cotiza a un precio que incluye el costo de las mercaderías, el seguro marítimo y todos los gastos de transporte hasta el puerto de destino convenido. Son pues, obligaciones del vendedor:

1) Concertar y pagar por el transporte hasta el punto de destino convenido.
2) Pagar las tasas de exportación u otros impuestos o gastos, si los hubiere, originados por la exportación.
3) Concertar y pagar el seguro marítimo.
4) Si se puede concertar el seguro contra riesgos de guerra en el mercado del vendedor al tiempo de embarque, concertar tal seguro por cuenta del comprador, salvo que el vendedor haya accedido a que el comprador efectúe el seguro de guerra (ver comentarios de las cotizaciones C. & F. y C. I. F.).
5) Obtener y enviar prontamente al comprador o a su agente, un conocimiento de embarque limpio (clean) cubriendo hasta el punto de destino convenido, así como la póliza de seguro o un certificado de seguro negociable.
6) En caso de que se extiendan conocimientos de embarque con la cláusula *recibido para embarque* (received for shipment), será responsable por cualquier pérdida y/o daño, hasta que las mercaderías hayan sido colocadas bajo el cuidado de las autoridades del vapor oceánico.

7) En caso de que se extiendan conocimientos de embarque *a bordo* (on board), será responsable por cualquier pérdida y/o daño hasta que las mercaderías hayan sido entregadas a bordo del vapor oceánico.

8) Suministrar, a pedido y por cuenta del comprador, certificados de origen, facturas consulares o cualquier otro documento emitido en el país de origen y/o de embarque que el comprador pueda necesitar para la importación de los bienes al país de destino, o, en caso necesario, para el tránsito de los mismos por terceros países.

Son obligaciones del comprador:

1) Aceptar los documentos a su presentación.

2) Recibir las mercaderías a su llegada, concertar y pagar todos los movimientos subsiguientes de las mismas, incluyendo su recepción del barco de acuerdo con las cláusulas y términos del conocimiento de embarque; pagar todos los gastos originados por el desembarque, incluyendo derecho, tasas y otros gastos en el puerto de destino convenido.

3) Pagar por el seguro de guerra concertado por el vendedor.

4) Ser responsable por cualquier pérdida y/o daño de los bienes, desde el momento y lugar en que cesan las obligaciones del vendedor (puntos 6 ó 7 del párrafo anterior).

5) Pagar los gastos por certificados de origen, facturas consulares, o cualquier otro documento emitido en el país de origen y/o embarque que puedan ser necesarios para la importanoión de los bienes al país de destino, o, en caso necesario, para el tránsito de los mismos por terceros países.

Comentarios sobre las cotizaciones C. & F. y C. I. F.

Entre los contratos C. & F. y C. I. F. existen los siguientes puntos sobre los cuales debe existir completo acuerdo entre el vendedor y el comprador en el momento en que el contrato es concluído:

1) Debe convenirse de antemano quién habrá de pagar los gastos varios, como por ejemplo gastos de inspección y de certificado de peso.

2) La cantidad que deba ser embarcada en un determinado barco deberá ser convenida de antemano, teniendo en cuenta la capacidad del comprador de recibir la mercadería a la llegada y descarga del vapor, dentro del plazo de vencimiento del barco, vigente en el puerto de importación.

3) A pesar de que los términos C. & F. y C. I. F. suelen interpretarse en el sentido de que los gastos por facturas consulares y certificado de origen son por cuenta del comprador, y son cargados por separado, en muchas transacciones tales gastos están incluídos en el precio que cotiza el vendedor. Por consiguiente, el vendedor y el comprador deberán ponerse de acuerdo de antemano si estos gastos son parte del precio del vendedor, o si serán facturados por separado.

4) El punto de destino final debe ser definitivamente conocido en el caso eventual de que el barco descargue en un puerto que no sea el verdadero destino de los bienes.

5) En los casos en que sea difícil obtener bodega oceánica, o en que contratos de flete no puedan ser concertados por adelantado a tasas fijas, es aconsejable que contratos de venta —como excepción a los términos C. & F. y C. I. F. normales— especifiquen que el embarque durante el período queda sujeto a la obtención de la bodega oceánica, y que los cambios en el costo del transporte ocurridos entre el momento de la venta y el del embarque corren por cuenta del comprador.

6) Normalmente el vendedor está obligado a pagar por adelantado el flete oceánico. En algunas ocasiones, los embarques son efectuados con flete *pagadero en destino* (freight collect) y el vendedor deduce el importe del flete de su factura. Es necesario llegar a un acuerdo previo sobre este punto a fin de evitar malos entendidos que puedan surgir de las fluctuaciones del cambio que a su vez pueden afectar el costo real del transporte, o de intereses que puedan correr sobre la financiación de la carta de crédito. Por consiguiente el vendedor deberá pagar siempre por adelantado el flete, salvo cuando tiene un acuerdo previo especial con el comprador de que las mercaderías puedan ser embarcadas con flete *pagadero en destino*.

7) El comprador deberá reconocer que no tiene derecho a insistir en la inspección de los bienes antes de aceptar los documentos. Tampoco deberá rehusar la aceptación de las mercaderías alegando que existe una demora en la recepción de los documentos, siempre que el vendedor haya puesto el debido empeño en su despacho por los medios regulares.

8) Vendedores y compradores deben evitar la inclusión en un contrato C. I. F. de cualquier cláusula indefinida en contradicción con las obligaciones de un contrato C. I. F. especificadas en estas Definiciones. Existen numerosas decisiones judiciales de los EE. UU. y de otros países, invalidando contratos C. I. F. como consecuencia de la inclusión de tales cláusulas indefinidas.

9) Gastos de intereses deberán ser incluídos en el costo y no deben ser cargados por separado en los contratos C. I. F. salvo convenio previo en contrario entre el vendedor y comprador; sin embargo, en este caso, deberá usarse el término C. I. F. and I. (Cost, Insurance, Freight and Interest).

10) Con referencia al seguro en las ventas C. I. F., es necesario que el vendedor y el comprador lleguen a un acuerdo definitivo sobre los siguientes puntos:

a) El carácter del seguro marítimo debe convenirse, especificando si es W. A. (With Average) o F. P. A. (Free of Particular Average) así como cualquier otro riesgo especial que suele cubrirse en transacciones especiales, o contra el cual el comprador desea una protección especial. Entre los riesgos especiales que deben ser considerados y convenidos entre el vendedor y el comprador figuran robo, pillaje, derrame, rotura, exudación, contacto con otras cargas y otros riesgos peculiares a cualquier transacción especial.

Es importante cubrir accidente, flete a cobrar y derechos aduaneros contra pérdidas por avería particular, así como pérdida total después de la llegada y entrada del buque, pero antes de la entrega de las mercaderías.

b) El vendedor está obligado a prestar el cuidado y diligencias ordinarias, a fin de seleccionar un asegurador de buena situación financiera. Sin embargo, el riesgo de obtener la liquidación del seguro en caso de siniestro incumbe al comprador.

c) El seguro contra riesgo de guerra bajo este término debe ser concertado por el vendedor por cuenta y riesgo del comprador. Es importante que el vendedor tenga sobre este punto un acuerdo definitivo con el comprador, especialmente en lo concerniente al costo. Es deseable que los seguros contra riesgo marítimo y de guerra sean efectuados ambos en la misma compañía, de manera que ninguna dificultad pueda originarse por la determinación de la causa de la pérdida.

d) El vendedor deberá dejar constancia que en su seguro contra riesgos marítimos y de guerra está incluída la protección standard contra huelgas, disturbios y conmociones civiles.

e) El vendedor y el comprador deberán ponerse de acuerdo sobre el valor asegurado, teniendo en cuenta que la base de la avaluación para la Avería General puede diferir en las diversas transacciones.

VI. *EX DOCK* (en un determinado punto de importación).

Comentarios sobre las cotizaciones "Ex Dock"

Este término se usa ante todo en los negocios de importación de los Estados Unidos. Tiene varias modificaciones, como *Ex Quay, Ex Pier,* etc; pero de todos modos se usa raras veces en las prácticas de exportación Americanas. No se puede recomendar en cotizaciones para exportaciones.

III. REGLAS DE VARSOVIA Y OXFORD SOBRE EMBARQUES C. I. F.

Preámbulo

Estas reglas se destinan a proporcionar a aquellos interesados en la venta y la compra de mercaderías en términos C. I. F., y que actualmente no disponen de ningún contrato tipo o condiciones generales, un medio de adoptar voluntariamente una serie de reglas uniformes en sus contratos C. I. F.

En ausencia de una adopción expresa de esta Regla, ellas no gobernarán en ningún caso los derechos y obligaciones de las partes a una venta de mercaderías en términos C. I. F.

REGLA 1. *Esquema de Reglas.*

REGLA 2. *Deberes del vendedor respecto del embarque.*

REGLA 3. *Momento de embarque y evidencia de la fecha.*

REGLA 4. *Excepciones.*

REGLA 5. *Riesgo.*

Los riesgos se transferirán al comprador desde el momento en que la mercadería se haya embarcado a bordo del vapor, de acuerdo con las disposiciones de la Regla 2, o, en caso de que el vendedor esté facultado de acuerdo con las disposiciones de la Regla 7 (III) y (IV), a entregar la mercadería en custodia del transportador en lugar de embarcarla en el vapor, desde el momento en que tal entrega efectivamente haya tenido lugar.

REGLA 6. *Propiedad.*

Sujeto a las disposiciones de la Regla 20 (II), el momento de transferencia de la propiedad de la mercadería será el momento en que el vendedor entrega los documentos al comprador.

REGLA 7. *Deberes del vendedor respecto del conocimiento de embarque.*

I. El vendedor deberá, a sus propias expensas, contratar un transporte razonable, teniendo en cuenta la naturaleza de la mercadería y las condiciones y términos corrientes en la ruta propuesta o en el comercio particular. Dicho contrato de transporte debe, sujeto a las excepciones usuales o de costumbre en él contenidas, disponer el despacho de la mercadería en el lugar de destino expresado en el contrato. Además, dicho contrato de transporte debe, con excepción de lo dispuesto a continuación, estar evidenciado e identificado por un conocimiento de embarque (*shipped* bill of lading), en correcto estado comercial, emitido por el propietario del vapor o por su agente oficial o de acuerdo con la contrata de flete, llevando la fecha correcta y el nombre del vapor.

II. Donde lo permita el contrato de venta o la usanza del comercio particular, el contrato de transporte puede, sujeto a las disposiciones y calificaciones que se enumeran a continuación, ser evidenciado e identificado por un conocimiento de embarque "recibido para embarcar" (*received for shipment bill of lading*) u otro documento análogo, según el caso, en correcto estado comercial, emitido por el propietario del vapor o su agente oficial, o de acuerdo con la contrata de flete, y en tales circunstancias este conocimiento de embarque "recibido para embarcar" o documento similar, se considerará, a todos los efectos, como conocimiento de embarque válido, y podrá ser expuesto por el vendedor en consecuencia. Además, en todos los casos que tal documento haya sido identificado debidamente con el nombre del barco y la fecha de embarque, se le considerará en todo sentido equivalente a un conocimiento de embarque *shipped*.

III. Si el vendedor está facultado para presentar un conocimiento de embarque "recibido para embarcar" debe, sujeto a las disposiciones de la Regla 2 (II), suministrar y entregar efectivamente la mercadería descripta en el contrato, en custodia al transportador en el puerto de embarque, para su transporte al comprador, con la rapidez razonable.

IV. Si el vendedor está facultado, por los términos del contrato de venta o por las costumbres del comercio particular, a extender un conocimiento de embarque (*through* bill of lading) y si tal documento implica un tránsito parcial por tierra y por mar, y si el transportador que emite este conocimiento de embarque es un transportador terrestre, el vendedor, sujeto a las disposiciones de la Regla 2 (II), debe suministrar y disponer la entrega en custodia de dicho transportador efectivamente y de acuerdo con la descripción contractual, para su transporte al comprador con la rapidez razonable.

La mercadería no será transportada por vías fluviales internas, a menos que el vendedor estuviese facultado, por los términos del contrato de venta o por la usanza del comercio particular, para utilizar este medio de transporte.

El vendedor no podrá extender un conocimiento de embarque *through* con disposiciones para tránsito parcial por tierra y por mar, si el contrato de venta requiere el tránsito marítimo exclusivamente.

V. Si las mercaderías se transportan bajo un conocimiento de embarque *through*, este documento debe disponer lo necesario para la total y continua protección del comprador desde el momento en que el riesgo se haya transferido al mismo de acuerdo con las disposiciones de la Regla 5, durante todo el transporte, respecto de cualquier recurso legal a que tuviere derecho el comprador contra cada uno y cualquiera de los transportadores que hayan participado en el transporte de la mercadería al punto de destino.

VI. En caso de que se estipule una ruta particular en el contrato de venta, en conocimiento de embarque u otro documento expedido válidamente como evidencia del contrato de transporte, debe disponer el transporte de la mercadería por esa ruta; o, en caso de no haberse estipulado ninguna ruta particular en el contrato de venta, entonces deberá disponerse el transporte por una ruta conforme con la usanza del comercio particular.

VII. El conocimiento de embarque u otro documento expedido válidamente como evidencia del contrato de transporte se referirá, única y exclusivamente, a la mercadería cuya venta se haya contratado.

VIII. El vendedor no tendrá derecho a expedir una orden de despacho o transferencia (ship's release) en lugar de un conocimiento de embarque, a menos que el contrato de venta así lo disponga.

REGLA 8. *Vapor determinado. Clase de vapor.*

REGLA 9. *Flete a pagarse en destino.*

En el momento de llegar la mercadería al punto donde se la desembarca para su entrega al comprador, éste está obligado a pagar cualquier flete no para deducir el monto del pago que pudiera exigírsele de la suma que satisfecho que pueda deberse al transportador. El comprador estará facultado según el contrato habrá de pagar por la mercadería, a menos que el vendedor ya haya tomado las previsiones pertinentes respecto de tal flete no satisfecho, en la factura presentada al comprador.

En caso de que el vendedor tuviera que pagar un flete no satisfecho originado por el transportador, porque la entrega de los documentos se efectúa

inevitablemente luego de la llegada de la mercadería, podrá obtener la cantidad correspondiente del comprador.

Sujeto a las disposiciones de la Regla 10, el comprador no podrá en ningún caso ser obligado a pagar, en concepto de flete no satisfecho, una suma mayor que la que constituya la suma que según el contrato de venta pagará por la mercadería.

REGLA 10. *Derechos de importación, etc.*

REGLA 11. *Deberes del vendedor respecto de la condición de la mercadería.*

REGLA 12. *Deberes del vendedor respecto de seguros.*

I. El vendedor deberá obtener, a sus expensas, de un asegurador o compañía de seguros de buena reputación, una póliza de seguro marítimo, indicando un contrato válido y subsistente, que estará a disposición del comprador y para beneficio de este último, cubriendo las mercaderías durante todo el tránsito indicado en el contrato de venta, incluso el transborde usual, en su caso. Sujeto al párrafo subsiguiente y a cualquier disposición especial en el contrato de venta, esta póliza procurará a su tenedor la protección contractual completa y continuada contra todos aquellos riesgos usuales en el comercio particular o en la ruta indicada, contra los cuales se efectúa el seguro en el momento del embarque de la mercadería o de su entrega en custodia al transportador, según el caso.

El vendedor no estará obligado a obtener una póliza que cubra riesgos de guerra, a menos que (a) se haya hecho una disposición especial al efecto en el contrato de venta, o (b) el vendedor haya recibido con anticipación al embarque de la mercadería o su entrega en custodia al transportador, según el caso, un aviso por parte del comprador para la obtención de una póliza cubriendo tales riesgos. A menos que se haya hecho una disposición especial en el contrato de venta, cualquier gasto adicional originado por la obtención de una póliza cubriendo riesgos de guerra correrá por cuenta del comprador.

II. En caso de que la póliza no estuviere disponible en el momento de presentarse los documentos, el comprador aceptará en su lugar un Certificado de Seguros emitido por un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación, con relación a una póliza de seguro según se define arriba, que reproduzca los términos y condiciones esenciales de la póliza en cuanto se refiere a la mercadería mencionada en los o el conocimiento(s) de embarque y factura(s) y procura al portador del mismo todos los derechos de la póliza, y se le considerará como prueba del seguro marítimo y como representando la póliza de seguros dentro del significado de estas Reglas. En tal caso el vendedor deberá garantizar a pedido del comprador, y con la rapidez debida, producir o procurar la producción de la póliza mencionada en el certificado.

III. A menos que según la usanza del comercio particular el vendedor presentará al comprador un *Recibo Provisional del Corredor de Seguros* (Insurance Broker's Cover Note) en lugar de una póliza de seguros, tal Recibo

Provisional no se considerará como representando la póliza de seguros dentro del significado de estas Reglas.

IV. El valor de la mercadería cuyo seguro se propone será fijado de acuerdo con la usanza del comercio particular, pero en ausencia de tal usanza este valor será el de la factura C. I. F. de la mercadería, menos el flete a pagarse, en su caso, en el momento de llegada, y más un beneficio marginal de 10 % de dicha factura C. I. F., luego de la deducción del flete, en su caso, a pagarse en el momento de llegada.

REGLA 13. *Notificación de embarque.*

A fin de dar al comprador la oportunidad de contratar a sus propias expensas un seguro adicional —ya sea para cubrir riesgos no comprendidos en *todos aquellos riesgos* mencionados en el primer párrafo de la Regla 12 (I), ya sea para cubrir un valor acrecido— el vendedor notificará al comprador de que la mercadería ha sido embarcada o entregada en custodia al transportador, según el caso, indicando el nombre del vapor, si fuera posible, las marcas y todos los demás particulares. El costo de esta notificación correrá por cuenta del comprador.

En el caso de que el comprador no reciba tal notificación, o de una omisión accidental de la misma, no facultará al comprador para rechazar los documentos presentados por el vendedor.

REGLA 14. *Permisos de importación y exportación, certificados de origen, etc.*

I. En caso de exigirse un permiso de exportación para embarcar mercadería descripta en el contrato de venta, el vendedor deberá, a sus propias expensas, solicitar el permiso y emplear la debida diligencia para obtener el mismo.

II. Ninguna disposición contenida en estas Reglas facultará al comprador para exigir por parte del vendedor la presentación de un certificado de origen o de una factura consular respecto de la mercadería contratada para la venta, a menos que (a) según la usanza del comercio particular tuviera que obtenerse alguno de estos documentos, o (b) el comprador haya dado instrucciones al vendedor, con anterioridad al embarque de las mercaderías o su entrega en custodia al transportador, según el caso, para obtener tales certificados y/o tales facturas. El gasto originado por la obtención de estos documentos correrá por cuenta del comprador.

En caso de que el país de destino exija un permiso de importación para la mercadería descripta en el contrato de venta, el comprador deberá obtener ese permiso a sus propias expensas, notificando al vendedor que el mismo ha sido obtenido, con anterioridad al embarque de la mercadería.

REGLA 15. *Certificado de calidad, etc.*

Si el contrato de venta dispone que el vendedor debe presentar un certificado de calidad y/o peso o cantidad, sin especificar la persona o cuerpo que haya de emitir este certificado, o si la usanza del comercio particular así lo permita, el vendedor procurará un certificado emitido por la autoridad pública

adecuada (en su caso) o por un inspector independiente debidamente autorizado, expresando la calidad, descripción y estado, y/o peso o cantidad de la mercadería en el momento y lugar de su embarque, o de su entrega en custodia al transportador, según el caso. El gasto (incluso gastos de legalización donde tal formalidad sea necesaria) originado por la obtención de tales certificados será soportado según la usanza del comercio particular, o en ausencia de tal usanza, equitativamente, en todos los casos, por el vendedor y el comprador.

En las circunstancias mencionadas en el párrafo precedente, tales certificados constituirán prima facie evidencia —entre comprador y vendedor— de la calidad, descripción, estado, y/o peso y cantidad, de la mercadería en el momento de emitirse el certificado, despachada bajo el contrato de venta.

REGLA 16. *Presentación de documentos.*

I. El vendedor debe cumplir todas las diligencias correspondientes a la remisión de los documentos, y será su obligación la presentación de los mismos, o disponer su presentación, con la debida rapidez, al comprador. Los documentos no se enviarán por vía aérea, a menos que el contrato de venta lo disponga expresamente.

Por el término *documentos* se entienden el conocimiento de embarque, factura y póliza de seguros, u otros documentos presentados válidamente en su lugar, de acuerdo con las disposiciones de estas Reglas, conjuntamente con los demás documentos, en su caso, a cuya obtención y presentación se haya obligado el vendedor por los términos del contrato de venta. En el caso de despachos de instalación, la factura podrá ser una factura pro forma (factura provisional) respecto de cada instalación con excepción de la instalación definitiva.

II. Los documentos presentados al comprador deben ser completos, válidos y efectivos en el momento de su presentación, y extendidos de acuerdo con las disposiciones de estas Reglas. Si el conocimiento de embarque u otro documento presentado válidamente en su lugar, se extiende en una serie y en favor del comprador, su agente o representante como consignador, el vendedor no estará obligado a presentar más que uno de la serie. En todas las demás circunstancias, deberá presentarse la serie completa de los conocimientos u otros documentos presentados válidamente en su lugar, a menos que el vendedor disponga —a la razonable satisfacción del comprador— una indemnización emitida por un banco de buena reputación respecto de los conocimientos u otros documentos mencionados, que no se presenten.

III. En caso de que cualquiera de los documentos que el vendedor debe obtener y presentar al comprador estén en desacuerdo sobre algún punto material con las condiciones estipuladas en el contrato de venta, el comprador tendrá la facultad de rechazar la presentación de los documentos.

REGLA 17. *Pérdida o daño después del embarque.*

Si la mercadería descripta en el contrato de venta ha sido embarcada o entregada en custodia al transportador, según el caso, y se han obtenido los

documentos correspondientes, el vendedor podrá presentar estos documentos válidamente, aunque en el momento de esta presentación las mercaderías se hayan perdido o averiado, a menos que el vendedor haya tenido conocimiento de tal pérdida o daño en el momento de efectuar el contrato de venta.

REGLA 18. *Deberes del comprador respecto del pago.*

I. Cuando se hayan presentado los documentos que correspondan, el comprador tendrá la obligación de aceptarlos y de pagar el precio de acuerdo con los términos del contrato de venta. El comprador tendrá derecho a una oportunidad razonable para examinar los documentos y a un plazo razonable dentro del cual podrá efectuar tal examen.

II. El comprador, sin embargo, no estará facultado, cuando se hayan presentado los documentos que correspondan, para rehusar la aceptación de los mismos o para rehusar el pago del precio de acuerdo con los términos del contrato de venta, so pretexto, únicamente, de que no haya tenido oportunidad para examinar la mercadería.

REGLA 19. *Derechos del comprador respecto del examen de la mercadería.*

REGLA 20. *Derechos y recursos bajo el contrato de venta.*

REGLA 21. *Notificaciones.*

IV. INCOTERMS 1936

Preámbulo [1]

En interés del comercio internacional es de notoria conveniencia que los hombres de negocios de los diversos países puedan convenir, en la medida de

[1] Las Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales (Incoterms 1936), adoptadas por el Comité de Términos Comerciales en el curso de su reunión del 30 al 31 de enero de 1936, con fecha 26 de junio de 1936, recibieron la aprobación del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio que se pronunció en su favor por mayoría. Ellas fueron aprobadas sin reservas por las Comisiones Nacionales de los veinticinco países siguientes: Alemania, Estados Unidos de América, Austria, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Indochina, Japón, Letonia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Suecia, Suiza, Checoeslovaquia, Turquía y Yugoeslavia. El Comité Nacional Británico, ha votado contra el proyecto declarando que no hará nada para apoyar la adopción o la aplicación de las Reglas por los comerciantes británicos. Se ha pronunciado igualmente contra la calificación de *internacionales* aplicada a las Reglas. El Comité Nacional Australiano se ha abstenido. El Comité Nacional Italiano ha formulado la reserva general siguiente: "Reconociendo el carácter facultativo de las Reglas y el hecho que ellas admiten derogaciones, el Comité Italiano no se ha adherido a las interpretaciones dadas, observando sobre todo lo concerniente a la transferencia de riesgos y las obligaciones impuestas a las partes para el pago de ciertos gastos. Este Comité juzga por lo tanto que se adopción puede traducirse en dificultades para los medios industriales y comerciales de Italia".

lo posible, sobre una interpretación común de los diferentes términos y abreviaturas que emplean en sus contratos comerciales con el exterior. La diversidad de interpretaciones que se ven hoy en día, traba constantemente los intercambios internacionales; ella conduce a malentendidos, discusiones, recursos a los tribunales, con toda la pérdida de tiempo y de dinero que esto trae aparejado. Eliminar las principales causas de esta clase de dificultades, tal es el objetivo establecido por el Comité de Términos Comerciales y la Cámara Internacional de Comercio, desde que ha sido fundada.

De una manera general, las dificultades que surgen, para los importadores y los exportadores, las diferencias existentes en la interpretación y en la práctica, son de dos clases: en primer lugar, aquéllas que provienen de la ausencia de información satisfactoria; en segundo lugar, aquéllas que se deben a la ausencia de la uniformidad misma.

I. DIFICULTADES DEBIDAS A LA AUSENCIA DE INFORMACIÓN.

Así, para dar un ejemplo de las dificultades del primer grupo, tomamos un caso que no es corriente pero que, sin embargo, tampoco es tan extraordinario como puede creerse. Un vendedor firma un contrato F.O.B. con un comprador extranjero bajo la impresión de que ha quedado claramente entendido que él se encargará simplemente de cargar la mercadería a sus expensas, en determinado puerto y tiempo, y luego, cuando ya es demasiado tarde como para evitar desagrados, podrá encontrar que el comprador espera que él se hará cargo del seguro de las mercaderías además de su embarque. O, para tomar un ejemplo más frecuente, el vendedor, que ha contratado C.I.F., puede imponerse a fin de cuenta que el comprador espera de él la satisfacción de todos los impuestos y demás gastos consulares sobre la mercadería, además del seguro y del flete. Si los comerciantes no conocen de antemano la significación de los términos empleados en las fórmulas de contrato para la venta de mercaderías al exterior, se verán envueltos en toda clase de dificultades provenientes de malentendidos sobre los derechos y las obligaciones de las partes, sin mencionar el tiempo y el dinero que se gasta para reparar el mal.

La Cámara Internacional de Comercio ya ha contribuído a la solución de este aspecto del problema, al publicar bajo el título de *Términos Comerciales* un folleto que expone brevemente las significaciones corrientes, en 35 países, de ciertos términos empleados en los contratos de venta. Gracias a esta publicación, el hombre de negocios ha encontrado por lo menos un medio de saber si la firma extranjera con la cual negocia da o no el mismo sentido que él, al término usado y, en casos de diferencia, cuál es el punto de tal.

II. DIFICULTADES DEBIDAS A LA AUSENCIA DE UNIFORMIDAD EN LA INTERPRETACIÓN.

Pero esto no alcanza para eliminar todo peligro, ya que la falta de uniformidad en la interpretación constituye una fuente de dificultades considerables. A menos que las partes se tomen el tiempo y el trabajo —lo que en la prác-

tica raramente sucede — de fijar netamente por adelantado cuál es la interpretación, entre todas las posibles, que debe aplicarse al contrato, ellos se verán en iguales dificultades como si jamás hubieran sabido que existen tales diferencias de interpretación. Por ejemplo, y para volver al caso arriba citado, aún si el vendedor reconoce con anticipación que el comprador extranjero espera que se haga cargo de los gastos consulares, ello no quiere decir que él esté dispuesto a pagarlos o que ellos están comprendidos en el precio que se ha establecido. De esta manera deberá gastar tiempo y dinero, ya que se verá en la necesidad de comunicarse y ponerse de acuerdo con su corresponsal para precisar que el precio inicial puede ser mantenido solamente si éste toma a su cargo los gastos consulares; o aún para llegar a un nuevo acuerdo sobre una base diferente.

He aquí precisamente donde las Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales encuentran su razón de ser. Si la oferta inicial y su aceptación contienen una referencia a *Incoterms 1936*, la intención de las partes en materia de interpretación está precisada de antemano y cada uno sabe exactamente a qué debe atenerse a este respecto.

Objeto de los Incoterms 1936

Las presentes Reglas responden pues a preocupaciones de orden esencialmente práctico. El Comité de Términos Comerciales ha deseado servir al Comercio, ofreciendo a los negociantes que no están en condiciones de referirse a contratos tipos o a condiciones generales de venta existentes en ciertos ramos del comercio, un medio de adoptar voluntariamente una serie de reglas que servirán para eliminar desde un principio muchas de las dificultades que pueden surgir cuando se firman contratos entre firmas de distintos países sobre la base de términos o abreviaturas bien conocidas, pero quizá menos bien comprendidos.

El Comité no ha encarado ni propuesto la posibilidad de que estas reglas sirvan de base a un proyecto de convención internacional que los gobiernos serían exhortados a incorporar en las legislaciones nacionales y que de esta manera tendrían fuerza de ley para los negociantes de todos los países. Las presentes Reglas no han sido establecidas a este fin, y de ninguna manera se las destina en absoluto a la adopción por parte de los gobiernos. Ellas atañen a los hombres de negocios solamente. Cada parte por sus contratos tiene entera libertad de referirse o no a las Reglas y es evidente que en la ausencia de su expresa adopción, ellas no pueden en ningún caso considerarse como gobernando los derechos y las obligaciones de las partes.

El Comité, naturalmente, ha procurado siempre aceptar la interpretación o la práctica que le parecía más lógica o más general. No fué sin alguna dificultad que se ha podido establecer un acuerdo sobre las distintas definiciones; sin embargo, no debe pensarse que son los principios esenciales los que han suscitado la mayoría de las dificultades. Las discusiones más largas, en efecto, se han realizado sobre aquellos puntos que, a primera vista, parecían de importancia secundaria, pero que originaron problemas de redacción ligados a la determinación precisa de ciertas obligaciones. Es conveniente establecer el alto mérito que merece la buena voluntad con que los miembros del Comité y los de los Comités Nacionales, que han tomado parte en el trabajo, han hecho abstrac-

ción de sus divergencias de puntos de vista en interés de la causa común. Como en toda obra de colaboración internacional, la regla seguida en ésta ha sido la de concesiones mutuas.

Tal es, pues, el principio que ha presidido el trabajo del Consejo. Es preferible para dos partes en un contrato dar igual sentido al término que emplean, antes que discutir después cuál de las dos maneras de interpretar es la mejor. El Comité ha deseado liquidar desde un principio sus querellas, y poner a su disposición, de una manera tan clara y tan precisa como lo permite un tema tan complicado, una serie de reglas internacionales uniformes que — y en esto estamos todos de acuerdo — responden en una amplia medida a sus necesidades.

Disposiciones sobre las costumbres del comercio particular o puertos

En algunos puntos, el establecimiento de una regla absolutamente formal se ha probado como imposibe. En este caso, se ha indicado expresamente que la usanza del comercio particular o del puerto es la que debe decidir en la materia. Si no se han podido evitar totalmente tales referencias a las usanzas, al menos se les ha reducido, en la medida de lo posible, a un mínimum estricto.

Se verá igualmente que el preámbulo dispone la introducción en los contratos de reservas y derogaciones a las Reglas. Es necesario, en efecto, que las partes puedan, en caso de necesidad, poner las Reglas de acuerdo con las condiciones especiales que se aplican a tales transacciones particulares, o con la costumbre de tal puerto o de tal comercio.

Variantes de los contratos C. & F. y C. I. F.

Si bien el Comité ha determinado en una nota los términos *C. & F.* y *C. I. F. mercadería despachada y derechos de aduana abonados*, los comerciantes deberían emplear estas expresiones u otras equivalentes en sus contratos de venta con una gran circunspección. La adición de una palabra o aún de una letra a C. & F. y C. I. F. puede tener a veces un resultado totalmente imprevisto y el carácter del contrato puede cambiar en consecuencia. Al adoptar ciertas variantes de esta naturaleza, las partes se exponen a que el tribunal considere que su contrato no es ya C. & F. o C. I. F. Siempre es más seguro, en tales casos, especificar explícitamente en el contrato las obligaciones y los gastos que cada parte se propone asumir.

Los Incoterms 1936 y el contrato de transporte

Los comerciantes que adopten estas Reglas en sus contratos no deben perder de vista el que ellas se aplican únicamente a las relaciones entre vendedor y comprador; ninguna de sus disposiciones afecta directa o indirectamente las relaciones entre el consignador y el transportador, especificadas en el contrato de transporte.

Créditos documentarios

Cuando un comprador desea que se le abra un crédito documentario por su banco, se le recomienda, a fin de evitar toda discusión posible, proporcionar al

banco en cuestión las instrucciones completas y precisas acerca de las obligaciones del vendedor, sobre todo en lo que se refiere a los documentos que éste debe proporcionar, de manera que el banco se encuentre en condiciones de tomar las disposiciones necesarias para abrir el crédito.

En caso de carecer de tales instrucciones, el banco, para concluir la transacción, obrará de acuerdo con las usanzas bancarias en materias de créditos documentarios.

Aplicación de las reglas

Para los que compren o vendan mercaderías en las condiciones siguientes: De la fábrica; F.O.R. (libre en la estación ferroviaria); Libre (franco) (puerto de embarque convenido); F.A.S. (puerto de embarque convenido); F.O.B (puerto de embarque convenido); C. & F. (puerto de destino convenido); C.I.F (C. A. F.), (puerto de destino convenido); Libre de flete (destino convenido); Libre (franco), (destino convenido); Ex vapor (ex... nombre de vapor) (puerto convenido); ex muelle (puerto convenido), y que no pueden referirse a un contrato tipo, la Cámara Internacional de Comercio propone las presentes Reglas para la interpretación de estos términos comerciales. El texto de estas Reglas está archivado en el Secretariado General de la Cámara Internacional de Comercio como así también en los Secretariados de sus Comités Nacionales.

Estas Reglas son íntegramente aplicables, en tanto que atañen a los términos que gobiernan la transacción cada vez que las partes han convenido en adoptar las *Reglas de 1936 de la Cámara Internacional de Comercio para la Interpretación de Términos Comerciales* (abreviado: *Incoterms 1936*), salvo derogación estipulada expresamente en el contrato.

N. B. — Se recomienda a la parte que desee tratar bajo las condiciones de estas Reglas, obtener el correspondiente consentimiento expreso por escrito, de la otra parte.

Interpretación de términos.

I. Del Establecimiento.
(fábrica, mina, molino, depósito, almacén, etc.)

II. *F. O. R., F. O. T,* (free on railroad; free on train)
Libre en la estación ferroviaria (punto de salida convenido).

III. Libre (franco)
(puerto de embarque convenido).

IV. *F.A.S.* (free alongside ship)
Libre a lo largo del vapor (puerto de embarque convenido).

V. *F.O.B.* (free on board)
(puerto de embarque convenido).

A. el vendedor debe:

1) Despachar la mercadería a bordo del vapor designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido, según las costumbres del mismo, y en la fecha o dentro del plazo convenido.

2) Sujeto a las disposiciones de los artículos B. 3 y B. 4 subsiguientes, soportar todos los gastos que pueda originar la mercadería y todos los riesgos que ella pueda correr hasta el momento en que la misma haya, efectivamente, pasado la batayola del barco en el puerto de embarque convenido, así como todos los derechos e impuestos que recaigan sobre la mercadería para su embarque.
3) Suministrar a sus expensas el embalaje usual. No está obigado a ningún otro tipo de embalaje salvo el caso que el comprador así lo haya estipulado expresamente al cierre del contrato.
4) Soportar los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso, número) necesarias para el despacho de la mercadería.
5) Sujeto a las disposiciones del artículo B. 5 abajo, suministrar a sus expensas el documento acostumbrado que pruebe el despacho de la mercadería.
6) Prestar al comprador, si así lo deseare este último y a sus expensas, todo su auxilio para obtener los documentos emitidos en el país de embarque y/o de origen y los cuales pueda necesitar el comprador para la importación de la mercadería en el país de destino (y, en su caso, para su pasaje en tránsito por un país tercero).

B. El comprador debe:

1) Fletar un barco o proveer las bodegas necesarias y notificar a tiempo al vendedor.
2) Soportar todos los gastos que pueda originar la mercadería y todos los riesgos que ella pueda correr a partir del momento en el cual haya pasado, efectivamente, la batayola del barco en el puerto de embarque convenido.
3) Si el barco designado por él no se presentara a tiempo, soportar los gastos suplementarios resultantes de esta situación y todos los riegos que pueda correr la mercadería a partir del momento en que el vendedor la ha puesto a su disposición, a condición, sin embargo, de que la mercadería haya sido individualizada correctamente.
4) En caso de que no designe a tiempo el vapor en cuestión, o si se ha reservado un plazo para hacerse cargo de la mercadería y/o la elección del puerto de embarque, y no ha remitido las instrucciones pertinentes a tiempo, soportar los gastos suplementarios resultantes de esta situación y todos los riesgos que la mercadería pueda correr a partir de la fecha o la expiración del plazo convenido, a condición, sin embargo de que la mercadería haya sido individualizada correctamente.
5) Soportar los gastos de conocimiento.
6) Soportar los gastos originados por la obtención de los documentos mencionados en el artículo A. 6 arriba, incluso los gastos del certificado de origen y los gastos consulares.

VI *C. & F.* (Cost and freight)
Costo y Flete (puerto de destino convenido).

VII. *C. I. F.* (Cost, Insurance, Freight)
Costo, seguro, flete (puerto de destino convenido).

A. El vendedor debe:

1) Firmar un contrato, en las condiciones usuales, para el transporte de la mercadería hasta el puerto de destino, corriendo el flete por su cuenta.
2) Embarcar a sus expensas la mercadería sobre el vapor en el puerto de embarque y la fecha o dentro del plazo convenido.
3) Contratar y pagar un seguro contra todos los riesgos usuales (excepto los de guerra), teniendo en cuenta las costumbres del comercio particular y del itinerario previsto, cubriendo la mercadería durante el trayecto hasta su desembarque en el puerto de destino, o hasta su transborde en ese puerto a un vapor cuyo flete corresponde al comprador. El seguro debe contratarse con aseguradores o compañías de seguros de buena reputación y debe cubrir el precio C.I.F más diez por ciento, salvo el caso de costumbre contraria.
4) Sujeto a las disposiciones del artículo B. 3 abajo, soportar todos los riesgos en que pueda incurrir la mercadería hasta el momento en que la misma haya pasado la batayola del vapor en el puerto de embarque.
5) Suministrar, de inmediato a sus expensas, al comprador, un conocimiento de embarque limpio (clean bill of lading) para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercadería despachada y la póliza de seguro o, en caso de que la póliza no estuviera disponible en el momento de la presentación de los documentos, un certificado de seguro invistiendo al portador con iguales derechos que la póliza y que reproduzca sus disposiciones esenciales. Si el conocimiento contiene una referencia a la contrata de flete, el vendedor debe igualmente suministrar un ejemplar de este último documento.
6) Proveer a sus expensas el embalaje usual. No está obligado a ningún otro tipo de embalaje, salvo si así lo haya expresado el comprador en el momento del cierre del contrato.
7) Soportar los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso, número) necesarias para el embarque de la mercadería.
8) Soportar todos los derechos e impuestos que recaigan sobre la mercadería hasta el momento de su embarque, incluso los derechos e impuestos de exportación, así como también los gastos originados por las formalidades que deben llenarse para embarcar la mercadería a bordo.
9) Suministrar, si así lo deseare, al comprador, y por cuenta de éste, el certificado de origen y la factura consular.
10) Prestar al comprador, si así lo deseare, todo su auxilio para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo precedente, que se emiten en el país de embarque y/o de origen, y los cuales pueda necesitar el comprador para importar la mercadería en el país de destino (y, en su caso, para su pasaje en tránsito en un país tercero). Los gastos originados por la obtención de estos documentos corren por cuenta del comprador, a menos que ellos correspondan, por costumbre, al vendedor.

B. El comprador debe:

1) Recibir la mercadería en el puerto de destino convenido y soportar, a excepción del flete, todos los gastos o expensas originados por la mercadería durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de desembarque, incluso los de chalana y muellaje, a menos que estos gastos estén incluídos en el flete.[1]
2) Soportar todos los riesgos que pueda correr la mercadería a partir del momento en que ella pase la batayola del vapor en el puerto de embarque.
3) En caso de haberse reservado un plazo para hacerse remitir la mercadería y/o la elección del puerto de destino, y no haber enviado a tiempo las instrucciones pertinentes, soportar los gastos suplementarios resultantes de esta situación, y todos los riesgos que pueda correr la mercadería a partir de la fecha o de la expiración del plazo convenido, a condición, sin embargo, de que la mercadería haya sido individualizada correctamente.
4) Aceptar los documentos en el momento de su presentación por parte del vendedor.
5) Soportar los gastos originados por el certificado de origen y los gastos consulares.
6) Soportar los gastos originados por la obtención de los documentos que se mencionan en el artículo A. 10 arriba, a menos que la costumbre establezca que ellos corren por cuenta del vendedor.
7) Soportar los derechos de aduanas así como todos los demás derechos e impuestos exigibles para o a raíz de la importación (impuestos internos, derechos de consumo, impuestos de estadísticas, impuestos a la importación, gastos accesorios de aduanas, etc.).[2]

VIII. FLETE O TRANSPORTE PAGADO HASTA...
(lugar de destino convenido).

IX. LIBRE (franco)
(lugar de destino convenido).

X. EX SHIP
(ex... nombre de vapor) (puerto convenido).

XI. EX QUAY
Del muelle... (puerto convenido).

---

[1] Si la mercadería fué vendida "C. I. F. landed", todos los gastos de desembarque corren por cuenta del vendedor.

[2] Si la mercadería fué vendida "C. I. F. despachada" todos los derechos, impuestos y gastos mencionados en los artículos B. 5, 6 y 7 precedentes corren por cuenta del vendedor.

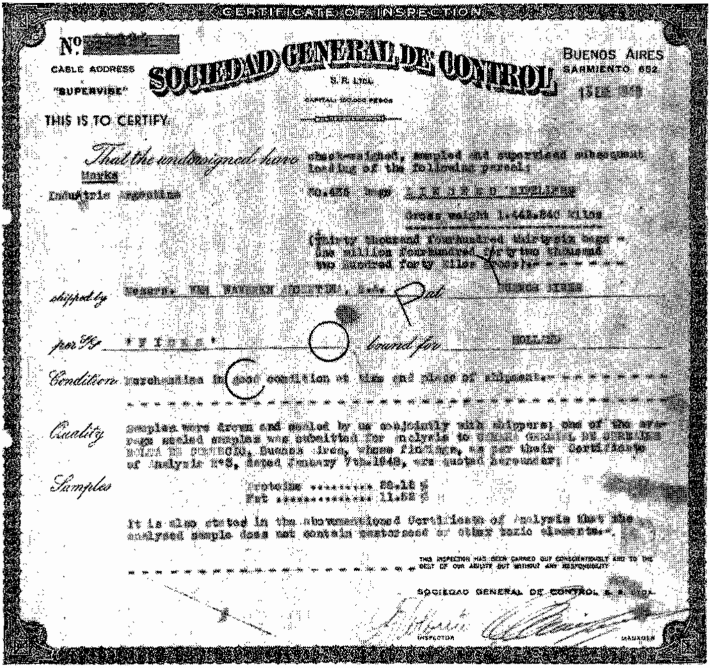
Si la mercadería fué vendida "C. I. F. derechos de aduana abonados" el vendedor debe soportar solamente los derechos de aduana y los gastos mencionados en los artículos B. 5 y B. 6 precedentes, corriendo todos los demás derechos, impuestos y gastos mencionados en el artículo B. 7, por cuenta del comprador.

ANEXO VI

REPRODUCCIÓN DE CERTIFICADOS

SUMARIO: I. Certificado de calidad. — II. Certificado de análisis. — III. Certificado de calidad y análisis (Comisión Nacional de Granos y Elevadores) y sus definiciones y especificaciones. — IV. Certificado de control. V. Certificado de embarque.

I. CERTIFICADO DE CALIDAD



CERTIFICATE OF INSPECTION

Nº [redacted]

CABLE ADDRESS
"SUPERVISE"

SOCIEDAD GENERAL DE CONTROL
S. R. LTDA.
CAPITAL: 100.000 PESOS

BUENOS AIRES
SARMIENTO 652
15 [illegible]

THIS IS TO CERTIFY:

That the undersigned have check-weighed, sampled and supervised subsequent loading of the following parcel:

Marks
Industria Argentina

30.436 bags L I N S E E D E X P E L L E R S

Gross weight 1.442.240 Kilos

(Thirty thousand fourhundred thirtysix bags - one million fourhundred fortytwo thousand two hundred forty Kilos gross).- - - - - - -

shipped by Messrs. [illegible], S.A. *at* Buenos Aires

per S/S "[illegible]" *bound for* HOLLAND

Condition Merchandise in good condition at time and place of shipment.- - - - - - - - -

Quality Samples were drawn and sealed by us conjointly with shippers; one of the average sealed samples was submitted for analysis to [illegible] BOLSA DE COMERCIO, Buenos Aires, whose findings, as per their Certificate of Analysis N°8, dated January 7th.1948, are quoted hereunder:

Samples

Proteins .... 33.18 %
Fat .... 11.62 %

It is also stated in the abovementioned Certificate of Analysis that the analysed sample does not contain castorseed or other toxic elements.-

THIS INSPECTION HAS BEEN CARRIED OUT CONSCIENTIOUSLY AND TO THE BEST OF OUR ABILITY BUT WITHOUT ANY RESPONSIBILITY

SOCIEDAD GENERAL DE CONTROL S. R. LTDA.

INSPECTOR MANAGER

FORMULARIO 7

Buenos Aires, [illegible] 7 DE 1960.-

CERTIFICADO DE ANALISIS Nº. 3

Señores

[illegible] GENERAL DE [illegible] [illegible]

[illegible] ARGENTINA [illegible]

Boleto Nº. [illegible]

Cantidad de Quesos [illegible] con [illegible] kgs.

Cumplo con informar a Vds. que practicado el análisis de las muestras de [illegible] correspondientes al boleto de la referencia, arroja el siguiente resultado:

Proteína [illegible] %

Grasa [illegible] %

[illegible] OTROS ELEMENTOS [illegible]

Saludo a Vds. muy atentamente.

[illegible] Gerente

Seg. Gerente

[illegible] 72.-

CAMARA GREMIAL DE ACEITES VEGETALES Y SUBPRODUCTOS
de la Bolsa de Comercio
de Buenos Aires

LABORATORIO DE ANALISIS

CERTIFICADO N.º 4064.-

Señor (es) F.B.O' GRADY & CIA. S.R.L.

PRESENTE

La muestra analizada, contenida en envases reglamentarios y con los sellos de lacre intactos y rotulada:

Contrato:
Boleta: J.R.P.A.S° 118/550
Aceite de: girasol
Cantidad: 300.000 Kgs.-
Entregado por: DOMSOIL S.A.
Recibido por: VAN RAVENZWAAY ARGENTINA S.A.
Vapor: "BRITISH EMPIRE"
Fecha: 10/1/48.-
Lacre: "C"G".- VAN RAVENZWAY ARGENTINA N°38.-

arroja el siguiente resultado:

Aspecto:		Líquido
Sedimento:		---
Olor:		característico
Sabor:		sui generis
Color:		---
Densidad a 20° C:		0.9223
Indice de refracción (Abbe-Zeiss) a 20° C:		1.4734
Desv. al oleorefractómetro Amagat-Jean a 20° C:	+	28.90
Viscosidad (Saybolt):		---
Humedad:	grs. %	---
Acidez en ácido oléico:	grs. %	0.061 -
Indice de acidez:		0.211 -
Indice de iodo (Wijs):		---
Indice de saponificación:		188.35
Indice termosulfúrico (Tortelli):		---
Insolubles en éter de petróleo p. e. 60° C:		80°
Materias insaponificables:	grs. %	---
Medida de color según Lintómetro de Lovibond de 5 ¼ pulgadas: Amarillo		---
Rojo		32.8 -
Punto de escurrimiento (ensayo de fluidez):		5.5 -
Punto de inflamación (Pensky Martins):		
Butirorrefracción a 40° C		72.00
Reacc. de Bellier		negativa
Reacc. de Halphen		negativa

CONCLUSION: Las determinaciones que anteceden corresponden a un aceite de girasol.-

GASTOS DE ANALISIS: $ m/n.
100.--(cien moneda nacional).-

Nota: Cualquier reclamo o respuesta, incluida este certificado, Pasados los 15 días hábiles serán desatendidos los mismos originales.

Buenos Aires, de de 194
19 Enero 8.-

CAMARA GREMIAL DE ACEITES VEGETALES Y SUBPRODUCTOS
BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES
25 DE MAYO 359
BUENOS AIRES - ARGENTINA

3.

E. Jefe de Laboratorio

III. CERTIFICADO DE CALIDAD Y ANÁLISIS

(COMISIÓN NACIONAL DE GRANOS Y ELEVADORES)

TRIGO

REPUBLICA ARGENTINA
SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

COMISION NACIONAL DE GRANOS Y ELEVADORES

CERTIFICADO ARGENTINO DE CALIDAD

TRIGO

CERTIFICADO Nº 238/47.-

EXPORTADOR: VAN WAVEREN ARGENTINA S. A.

EMBARCO EN EL PUERTO DE QUEQUEN (NECOCHEA). EL 2 de junio de 1947.-

EN EL VAPOR: " TROPERO ". MATRICULA: Argentina.

BODEGA: I -IIyc1ly2º -IIIyc1º -IIIc2º CON DESTINO A: HOLANDA.
IVyc - V .-

PESO TOTAL EN KILOGRAMOS: 6.100.000. GRANEL Kg. 5.365.510. ENBOLSADO Kg. 734.490. BOLSAS: 11.637. MARCAS: - - - -

ANALISIS N.º 228.-

(1) COSECHA 1945/46-1946/47. (2) ZONA BAHIA BLANCA. (3) GRADO Nº 1 "8".

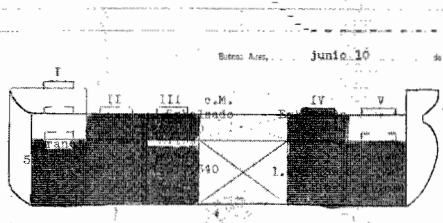
(4) PROTEINA SOBRE TRIGO LIMPIO %11,6. (5) TIPO: DURO 53.% SEMIDURO 47.% BLANDO - - OTROS - -

(6) Peso hectolítrico, Kg.	7	9	90
(7) Centeno, %	-	-	-
(8) Quebrado y cuerpos extraños (incluido centeno), %	1	4	1
(9) Acido, %	0	0	6
(10) Dañado, (Verde, erdido, etc., excluido picado), %	0	0	9
(11) Dañado, quebrado y cuerpos extraños (excluido picado), %	1	5	0
(12) Carbón, %	-	-	-
(13) Picado, %	0	0	8
(14) Roido en su germen, %	0	0	4

OBSERVADORES - - - - - - - - - - - - - -

Los datos estadísticos en este certificado se refieren a la calidad de la procedencia, no obstante, se al amparo del embarque y en los permisos que se da en exportaciones. Obtener reproducción exactamente fiel del documento.

Buenos Aires, junio 10 de 1947.-



EL - DIRECTOR DE LABORATORIOS

DIRECCION DE ESTADISTICA DE ELEVADORES

FORMULARIO 10

SUS DEFINICIONES Y ESPECIFICACIONES
TRIGO

(Texto del dorso del documento reproducido en el Formulario 10.)

1) COSECHA: *Se indica el año agrícola, que comprende en primera cifra el año de siembra y en segunda el de cosecha.*

2) ZONA: *Región de influencia de los grandes puertos o grupos de puertos, de acuerdo a la orientación del tráfico ferroviario.*

3) GRADO: *Calificación de la calidad comercial, según las especificaciones del Standard Facultativo, excluída la composición varietal reflejada en el tipo.*

4) PROTEÍNA SOBRE TRIGO LIMPIO: *Porcentaje de proteína determinado por el método Kjeldahl-Gunning-Arnold, sobre el trigo limpio y calculado sobre N x 5,7 y una base de 13,5 % de humedad.*

5) TIPO: *Calificación que corresponde a la composición varietal.* Tipo duro: *Trigos de fuerza con capacidad para mejorar la calidad panadera de los trigos flojos empleados en la molienda.* Tipo semiduro: *Trigos de fuerza mediana aptos para panificación directa.* Tipo blanco: *Trigos de poca fuerza, cuya calidad panadera requiere la mezcla con otros de mayor fuerza para mejorarlo.* Ineptos: *Trigos excluídos de los tipos anteriores, por ser de fuerza muy baja y calidad panadera inconveniente.*

6) PESO HECTOLÍTRICO: *Se determina sobre la muestra de conjunto, empleando la balanza Schopper de ¼ litro, de acuerdo con las instrucciones de empleo fijadas por la Comisión Nacional de Granos y Elevadores.*

7) CENTENO: *Comprende todo grano o pedazo de grano de centeno. (Secale cereale.)*

8) QUEBRADO Y CUERPOS EXTRAÑOS (INCLUÍDO CENTENO): *Comprende todo pedazo de grano de trigo (Triticum vulgare) menor que la mitad de un grano en cualquiera de sus diámetros y los cuerpos presentes en la muestra que no sea grano o pedazo de grano de la especie Tritioum vulgare, incluyendo el centeno.*

9) ARDIDO: *Comprende todo grano o pedazo de grano de trigo igual o mayor que la mitad de un grano entero, en cualquiera de sus diámetros, que presente una alteración en su coloración, debida al calor externo o al calentamiento causado por fermentación.*

10) DAÑADO (VERDE ARDIDO, ETC., EXCLUÍDO PICADO): *Es todo aquel grano o pedazo de grano de trigo, igual o mayor que la mitad de un grano entero, en cualquiera de sus diámetros, que presente una alteración manifiesta de sus partes constitutivas, incluyendo verde y ardido y excluyendo picado.*

11) DAÑADO, QUEBRADO Y CUERPOS EXTRAÑOS (EXCLUÍDO PICADO): *Comprende quebrado y cuerpos extraños (8) y dañado (10), excluyendo picado.*

12) CARBÓN: *Comprende todo grano de carbón entero o pedazo de carbón.*

13) PICADO: *Comprende todo grano o pedazo de grano de trigo igual o mayor que la mitad de un grano entero, en cualquiera de sus diámetros, que presente perforaciones causadas por los parásitos que atacan los cereales en depósito.*

14) Roído en su germen: *Comprende todo grano de trigo cuyo germen ha sido destruído por la acción de las larvas de ciertos insectos.*

SIGNOS CONVENCIONALES

Límite de carga en bolsas.

Límite de carga a granel.

Límite de carga entre granel y embolsado sin separación.

Separación de arpillera, lona o lienzo entre lotes de granos embolsados.

Separación de arpillera, lona o lienzo entre lotes de granos a granel.

Separación de arpillera, lona o lienzo entre granel y embolsado.

Límites de una carga o dependencias del vapor vistos a través de otra.

Separación fija de hierro.

Separación semifija de madera.

III. CERTIFICADO DE CALIDAD Y ANÁLISIS
(COMISIÓN NACIONAL DE GRANOS Y ELEVADORES)
M A I Z

TRIP

REPUBLICA ARGENTINA
SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

COMISION NACIONAL DE GRANOS Y ELEVADORES

CERTIFICADO ARGENTINO DE CALIDAD

M A I Z

CERTIFICADO Nº 337/947 R.

EXPORTADOR: VAN WAVEREN ARGENTINA S.A.

EMBARCO EN EL PUERTO DE: San Lorenzo EL: 21 de Noviembre de 1947

EN EL VAPOR: " LOPPERSUM " MATRICULA: Holandesa

BODEGA: I-III-V.IIIpte-V.- CON DESTINO A: HOLANDA

PESO TOTAL EN KILOGRAMOS: 2.600.000 | GRANEL Kg. 2.423.500 | EMBOLSADO Kg. 176.500 | BOLSAS: 2.923 | MARCAS: V.W.A.

ANALISIS N.º 870.-

(1) COSECHA: 1946/47 (2) ZONA: ROSARIO (3) TIPO: COLORADO

	12.20
(4) Humedad, %	0 1 2
(5) Verdín, %	1 2 5
(6) Dañado (Podido, fermentado, brotado, etc. incluido verdín) %	0 4 6
(7) Quebrado, %	- - -
(8) Manocho, %	0 7 1
(9) Dentado, %	0 4 5
(10) Sangre de Toro y Turco, %	0 0 0
(11) Cuerpos extraños, %	1 0 3 8
(12) Picado, %	

Los datos consignados en este certificado se refieren a la calidad de la mercadería, en Cuarentena, al momento de embarcarse en los puertos que de al se indican.

OBSERVACIONES

Rosario, 9 de diciembre de 194 7.-

Embolsado 113.516 Kg. | PUENTE | Embolsado 62.961 Kg.

I II III IV V

Granel 703.300 kilos | Granel 450.700 kilos | Granel 749.200 kilos | Granel 720.200 kilos

DIRECCION DE LABORATORIOS
Ing. Agr. [illegible]

DIRECCION DE REGULACION DE CALIDADES
Ing. Agr. LUIS A. CAMERA
INTOCAL MAYOR
Jefe Oficina Rosario

FORMULARIO 11

SUS DEFINICIONES Y ESPECIFICACIONES

MAIZ

(Texto del dorso del documento reproducido en el Formulario 11.)

1) COSECHA: *Se indica el año agrícola, que comprende en primera cifra el año de siembra y en segunda el de cosecha.*
2) ZONA: *Región de influencia de los grandes puertos o grupos de puertos, de acuerdo a la orientación del tráfico ferroviario.*
3) TIPO: *Calificación comercial: Amarillo, Colorado, Cuarentín, Morocho, etc.*
4) HUMEDAD: *Determinada por el método Brown-Duvel.*
5) VERDÍN: *Comprende el grano de maíz que presenta manchas verdosas o azuladas producidas por hongos.*
6) DAÑADO (PODRIDO, FERMENTADO, BROTADO, ETC., INCLUÍDO VERDÍN): *Comprende todo grano de maíz que presente una alteración manifiesta, debida a distintas causas, como ser: descomposición (maíz podrido), fermentación (maíz fermentado), o que haya iniciado el proceso de germinación (maíz brotado), etc. y verdín.*
7) QUEBRADO: *Comprende todo pedazo de grano de maíz menor que la mitad de un grano.*
8) MOROCHO: *Grano de maíz de color blanco, del grupo Indurata.*
9) DENTADO: *Grano de maíz con característica del grano Dentado.*
10) SANGRE DE TORO Y TURCO: *Grano de maíz del grupo Indurata de color rojo oscuro o violáceo, respectivamente.*
11) CUERPOS EXTRAÑOS: *Comprenden las materias inertes y cualquier otro grano que no sea maíz.*
12) PICADO: *Comprende todo grano o pedazo de grano de maíz de cualquier tamaño, que presente perforaciones causadas por los parásitos que atacan a los cereales en depósitos.*

SIGNOS CONVENCIONALES

+ + + + + + + + + + + + Límite de carga en bolsas.

— — — — — — — — — — — Límite de carga a granel.

⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ ⊥ Límite de carga entre granel y embolsado sin separación.

+ · + · + · + · + · + · + · + · + Separación de arpillera, lona o lienzo entre lotes de granos embolsados.

— · — · — · — · — · — · — · — · — Separación de arpillera, lona o lienzo entre lotes de granos a granel.

⊥ · · ⊥ · · ⊥ · · ⊥ · · ⊥ · · ⊥ Separación de arpillera, lona o lienzo entre granel y embolsado.

- Límite de una carga o dependencias del vapor vistos a través de otra.

Separación fija de hierro.

Separación semifija de madera.

CORRESPONDENTS OF
THE BOARD OF UNDERWRITERS
OF NEW YORK

F. B. O'GRADY & CIA.
SOC. RESP. LTD. CAP. $ 50.000 M/N.
CARGO SURVEYORS AND SETTLING AGENTS
BUENOS AIRES, ARGENTINA

CLAIM on
REPORT No. [illegible]
PAGE No. 1.-

[illegible]

- - - - - - - -

[illegible]

[illegible] 1st (thirty one), on [illegible] 1946, [illegible] located entirely [illegible] destined exporters. A grand total [illegible], with a grand total of 287,600 kilos, [illegible] 7,200 kilos, [illegible] net total
..... 280,[illegible]

[illegible] total [illegible] kilos, [illegible] to vessel ... [illegible]

[illegible] total [illegible] kilos, [illegible] on the above [illegible] collected.

[illegible] of oil [illegible] from the above [illegible], [illegible] incorporated into the vessel's [illegible].

A detailed list of [illegible], [illegible] specific [illegible] to the [illegible] on the oil [illegible] total [illegible].

[illegible] of the above mentioned oil, [illegible] by us [illegible], mate's receipt, and one of same [illegible] no. [illegible].

[illegible]

[illegible]

CORRESPONDENTS OF THE BOARD OF UNDERWRITERS OF NEW YORK

F. B. O'GRADY & CIA.
SOC. RESP. LTDA. - CAP. $ 300.000 M/N.
CARGO SURVEYORS AND SETTLING AGENTS
BUENOS AIRES, ARGENTINA

CLAIM OR REPORT No. .....
PAGE No. .....

LIGHTER CONTROL

Name of lighter [illegible] Where loaded [illegible]

Destination (of lighter) New York Voyage Nº .....

Name of ocean vessel [illegible]

Lighter loaded by [illegible] from { Trucks or Factory [illegible]

Description of cargo [illegible] Net weight [illegible]

Name of exporters [illegible] Origin of cargo [illegible]

Lighter started loading (date & hour) January 9, 1942 at 7.30 A.M.

Lighter finished loading (date & hour) January 9, 1942 at 11.15 A.M.

Draft (empty):

Forward 3'

Aft 3'

Draft (loaded):

Forward [illegible]

Aft [illegible]

Draft (arrival dest'tion):

Forward 8'

Aft [illegible]

Seal Nos. { [illegible]

FINAL CONTROL

Number of tanks .....

Tank Nº	*Sounding*	*Temperature*
1 port	[illegible]	[illegible]
2 "	[illegible]	
3 "	[illegible]	
4 "	[illegible]	
1 stbd.	[illegible]	
2 "	[illegible]	
3 "	[illegible]	
4 "	[illegible]	

Started discharge (date & hour) January 9, 1942 at 12.30 P.M.

Finished discharge (date & hour) January 9, 1942 at 12.10 P.M. and found empty.

Density (oil) [illegible] .916

Lighter discharged to [illegible]

Observations: Loaded for Messrs. L. de Ridder Ltda., S.A. - 210,000 Kg.
" " " Van Ravaren Arg. - - - - 70,000 "
Total - - 280,000 Kg.

Checked by: A. J. [illegible]

Rechecked by: [illegible]

CORRESPONDENTS OF
THE BOARD OF UNDERWRITERS
OF NEW YORK

F. B. O'GRADY & CIA.
SOC. REP. LTD. - CAP. $ 300.000 m/n.
CARGO SURVEYORS AND SETTLING AGENTS
BUENOS AIRES ARGENTINA

CLAIM or
REPORT No.
PAGE No.

FINAL [illegible], etc., [illegible] and [illegible] "[illegible]"

After completion of loading, on January 13, 1948, while vessel was lying at the North Basin, in this port, ullages and temperatures of vegetable oils loaded into vessel's cargo tanks were taken together with vessel's Chief Officer, and noted as follows:-

Tank No.	Oil	Ullage	Specific Gravity	Temperature ° F
1 center	Linseed	19' 0"	.922	79
2 "	"	2' 6-1/2"	.922	80
3 "	"	5' 0"	.922	78
4 "	"	4' 11"	.922	78
5 "	Sunflower	5' 10-1/2"	.916	80
6 "	Rapeseed	10' 10-1/2"	.904	83
7 "	Linseed	4' 11-3/4"	.922	78
8 "	"	5' 3/4"	.922	79
9 "	"	16' 7-1/4"	.922	80
2 port	"	5' 0"	.922	79
3 "	"	5' 0"	.922	78
4 "	"	4' 11"	.922	77
5 "	Sunflower	5' 2-1/2"	.916	79
6 "	"	13' 1-1/2"	.916	80
7 "	Linseed	5' 0"	.922	78
8 "	"	5' 1/2"	.922	79
2 stbd.	"	5' 0"	.922	79
3 "	"	5' 0"	.922	78
4 "	"	4' 11-1/2"	.922	77
5 "	Sunflower	5' 6"	.916	79
6 "	"	13' 1-1/2"	.916	80
7 "	Linseed	5' 0"	.922	78
8 "	"	5' 1"	.922	79

The remaining tanks were left empty.

Trim of vessel:- After completion of loading, the vessel was lying on a draft of 27' 11-1/2" forward and 28' 4" aft.

The thermometer readings as noted above, correspond to the temperature of the oil at approximate middle level in individual tanks.

True, composite samples of oil were drawn from three levels, top, middle and bottom, in individual tanks, with a Patented Sampler, mixed and poured into sample bottles and sealed. Two sets of samples were delivered against receipt to vessel's Chief Officer. In addition to these, he also received 2 - 250 c.c. sealed bottle samples of oil loaded from shore tanks and from each individual lighter which discharged to vessel. Like samples were retained by us.

Upon completion of the foregoing, all tank top and ullage hole covers were hardened up and made tight.

Buenos Aires, January 15, 1948.

sg/ms.

BIBLIOGRAFIA

AISENSTEIN, S., Técnica del crédito documentado, Revista de Ciencias Económicas de Buenos Aires, Buenos Aires, 1945.

ALCAZAR CABALLERO, M., Créditos documentarios, Madrid, 1945.

BIASE, ERNESTO DE, Le tratte documentate, 1928. (Esta obra ha sido traducida en la Argentina por los señores Enrique C. Puricelli, Domingo A. Martín y Palmiro C. Barrutto, bajo el título "Las letras documentadas", y fué editado por el Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas de Buenos Aires, Buenos Aires, 1931).

CAHN, E. M., Het Accreditief, Amsterdam, 1935.

CASTILLO, RAMÓN S., Curso de Derecho Comercial, Buenos Aires, 1925.

CLAISSE, CARLOS P., Créditos documentados, Revista de Ciencias Económicas de Buenos Aires, Buenos Aires, 1926.

COMITÉ DE ABOGADOS DE BANCOS DE LA CAPITAL FEDERAL, Proyecto de Convención para fijar reglas, usos y costumbres de los Bancos de la República Argentina para la apertura de créditos documentados, Bol. Com. Abog. Bancos, Buenos Aires, 1943.

DEFINICIONES DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS, Revisadas en 1941. (Publicadas en el Manual Práctico del Importador y Exportador, por Shaw & Cía., Buenos Aires, 1947, y en la publicación del Consejo Interamericano de Comercio y Producción, Montevideo, 1947).

FINKELSTEIN, H. N., Legal Aspects of Commercial Letters of Credit, New York, 1930.

FOLCO, CARLO, Il Credito confermato di Banca, Roma, 1931.

FORTANIER, A. F., Bankaccreditieven, De Economist, Amsterdam, 1923.

GARCÍA MEROU, ENRIQUE; BECÚ, TEODORO y PRAYONES, EDUARDO, Reglas, Usos y Costumbres que se aplican en la República Argentina para la apertura de créditos revocables e irrevocables, Buenos Aires, 1926.

GIMBRERE, E. G. J., Handelscredieten, Amsterdam, 1924.

GUTTERIDGE H. C., The Law of Banker's Commercial Credits, London, 1932.

KAMPHUISEN, P. W. y GROTHE VAN SCHELLACH, J. A., Documentaire Bankcredieten, La Haya, 1927.

KOCH, A., Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung, Berlín, 1922.

MANUAL PRÁCTICO DEL IMPORTADOR Y EXPORTADOR, publicado por Shaw & Cía., Buenos Aires, 1947.

MARAIS, G., Du crédit documentaire, París, 1929.

MARAIS, P., Des ouvertures en banque de crédits confirmés et non confirmés, París, 1925.

MICELE, A., El crédito *revolving*, Revista de Ciencias Económicas de Buenos Aires, Buenos Aires, 1946.

NORMAS ADOPTADAS POR LOS BANCOS DE NUEVA YORK con respecto a las aperturas de crédito para el comercio de exportación en la Conferencia de 1920. (Reproducido en Finkelstein, H. N., obra citada).

REGLAS DE VARSOVIA Y OXFORD sobre embarques C. I. F., 1932, y

REGLAS INTERNACIONALES para la Interpretación de Términos comerciales *(Incoterms 1936)*, Publicación del Consejo Interamericano de Comercio y Producción, Montevideo, 1947.

REGLAS Y USOS relativos a los créditos documentados, aprobados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, Publicación Nº 74. (Reproducido en el Manual Práctico de Importador y Exportador, publicado por Shaw & Cía., Buenos Aires, 1947).

RESOLUCIÓN DE LA PRIMERA CONFERENCIA DE ABOGADOS de la Ciudad de Buenos Aires, sobre Crédito Documentado. (De la Revista de Derecho Comercial, Buenos Aires, 1943).

RODRÍGUEZ ETCHETO, R. J., El crédito documentario, Revista de Ciencias Económicas de Buenos Aires, Buenos Aires, 1940.

ROGAAR, P. J., Documentaire Credieten, Haarlem, 1933.

SATANOWSKY, M., El Crédito Documentado y la moneda extranjera en la venta C. I. F., Revista Argentina de Ciencias Políticas, Buenos Aires, 1922.

SATANOWSKY, M., La responsabilidad del Banco en el crédito documentario confirmado, Gaceta del Foro, Buenos Aires, 1923.

SPALDING, W. F., Bankers' Credits, London, 1930.

TERREL & LEJEUNE, Traité des opérations commerciales de banque, París, 1931.

TORRES, PEDRO E., El crédito documentado, Buenos Aires, 1942.

VILA POCAR, V. J. V., El crédito documentado (tesis presentada a la Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires, el año 1946).

WARD, W., American Commercial Credits, New York, 1935.

INDICE ANALITICO