

**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
FACULTAD DE DERECHO  
DEPARTAMENTO DE DERECHO INTERNACIONAL

# **CARTAS DE CREDITOS Y OTROS MEDIOS DE PAGO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

Memoria para optar al Título Profesional de Abogado

Autores:

**JAVIERA MÉNDEZ AMUNÁTEGUI**

**HERNÁN MORALES VALDÉS**

Profesor Guía: Héctor Navarrete Tapia

**Santiago, Chile 2002**

Texto completo no publicado por no contar con la autorización del autor



TABLA DE CONTENIDO . .	1
INTRODUCCION .	5
Texto con restricción . .	9



# TABLA DE CONTENIDO

## INTRODUCCION

### CAPITULO I

OPCIONES DE PAGO INTERNACIONAL  
1.1. Pago Anticipado  
1.2. Reposición de Fondos

#### 1.3. Cobranza

1.3.1. Cobro Documentario o Documentary Collection

1.3.2. Cobro Simple o Clean Collection

1.3.3. Cobro Directo o Direct Collection

1.4. Crédito Documentario, Acreditivo o Carta de Crédito

### CAPITULO II

#### LAS CARTAS DE CREDITOS

2.1. Clases de crédito documentario

2.1.1. Carta de crédito revocable e irrevocable

2.1.2. Carta de crédito confirmada y no confirmada

2.1.3. Crédito documentario Directo

2.1.4. Crédito documentario Negociable

2.1.5. Crédito documentario Rotativo

2.1.6. Crédito documentario con cláusula roja

2.1.7. Crédito documentario Stand by

2.1.8. Crédito documentario Transferible

2.2. Ventajas de la Carta de Crédito

2.2.1. Facilita la financiación a las partes

2.2.2. Constituye el mejor medio para asegurar el cumplimiento de las obligaciones emanadas de un contrato de compraventa

2.2.3. Garantiza que los documentos serán analizados por expertos

2.3. Riesgos inherentes a la Carta de Crédito

### CAPITULO III

#### NATURALEZA JURÍDICA DE LAS CARTAS DE CREDITO

3.1. Es un acto jurídico complejo

3.2. La relación entre el solicitante y el banco emisor es un mandato comercial y específicamente una comisión mercantil

3.3. La emisión de una carta de crédito por el banco emisor es una declaración unilateral de voluntad

3.4. La emisión de una carta de crédito constituye un acto de comercio

3.5. El crédito documentario no es una orden de pago

3.6. El crédito documentario no es una garantía

### CAPITULO IV

#### MARCO REGULATORIO DEL CREDITO DOCUMENTARIO

4.1. Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y carta de crédito contingente

4.2. Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios. ICC UCP

4.3. Recopilación de normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

### CAPITULO V

#### CONCEPTO, PARTES Y CARACTERISTICAS DE UNA CARTA DE CREDITO

5.1. Partes Intervinientes

5.1.1. El solicitante u ordenante

5.1.2. El banco emisor

5.1.3. El beneficiario

- 5.1.4. El banco confirmador
- 5.1.5. El banco avisador
- 5.1.6. El banco pagador
- 5.1.7. El banco negociador
- 5.1.8. El banco transferente
- 5.2. Características
  - 5.2.1. Es un acto jurídico complejo
  - 5.2.2. Es un medio de financiamiento
  - 5.2.3. Es un mecanismo de pago
  - 5.2.4. El pago esta sujeto a condición
  - 5.2.5. El pago esta sujeto a un pago extintivo
  - 5.2.6. Otorga un grado de confianza a las partes

## CAPITULO VI

### CLASIFICACIONES Y CATEGORÍAS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO

- 6.1. Clasificaciones
  - 6.1.1. Carta de Crédito Revocable e Irrevocable
  - 6.1.2. Carta de Crédito Irrevocable No Confirmada y Confirmada
  - 6.1.3. Cartas de Crédito Divisibles e Indivisibles
  - 6.1.4. Cartas de Crédito a la Vista y a Plazo
- 6.2. Categorías
  - 6.2.1. Crédito Documentario Irrevocable Directo
  - 6.2.2. Crédito Documentario Irrevocable Negociable
  - 6.2.3. Crédito Documentario Rotativo
  - 6.2.4. Crédito Documentario de Cláusula Roja
  - 6.2.5. Crédito Documentario de Cláusula Verde
  - 6.2.6. Crédito Documentario Stand By
  - 6.2.7. Crédito Documentario Transferible
  - 6.2.8. Crédito Documentario Back to Back

## CAPITULO VII

### FUNCIONAMIENTO DE LA CARTA DE CREDITO

- 7.1. Procedimiento Típico del Crédito Documentario

## CAPITULO VIII

### DOCUMENTOS REQUERIDOS EN UNA OPERCIÓN DE CREDITO

---

DOCUMENTARIO

- 8.1. Documentos requeridos por un Crédito Documentario
- 8.2. Letra de Cambio
- 8.3. Factura Comercial
- 8.4. Certificado de Origen
- 8.5. El Documento de Seguros
- 8.6. Certificado de Inspección
- 8.7. Documentos de Transporte o Conocimiento de Embarque (B/L)

CAPITULO IX

MODOS DE CUMPLIMIENTO

- 9.1. El Pago
- 9.2. Por Aceptación
- 9.3. Por Negociación

CAPITULO X

CONCLUSIÓN

BIBLIOGRAFÍA



# INTRODUCCION

## **NOCIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

El comercio exterior es una actividad de gran trascendencia para la economía nacional, tanto por las divisas que reporta como por la proyección del país hacia el ámbito internacional. La importación y exportación, y en general toda operación que implique un traspaso de bienes, servicios y/o de fondos de un país a otro u otros, es en la actualidad, y ha sido a través de los años, un importante medio que las empresas han usado para generar sus utilidades. Es cada vez más común que un empresario busque expandir sus negocios fuera de sus fronteras, buscando acceder a un nuevo mercado distinto al propio. Las ventajas de este acceso son muchas, ya sea que el nuevo mercado es mayor que el propio, o que sea un mercado donde su producto o su tecnología no existan o existan muy limitadamente, o simplemente que en ese país cuente con mano de obra más económica o su competencia ofrezca el mismo producto a mayor valor, etc. Cualquiera sea la situación de que se trate, habrá siempre un mercado donde el empresario quiera entrar con la intención de maximizar sus ganancias o su competitividad.

En la práctica, muchas veces las pequeñas empresas empiezan a exportar sus productos simplemente por recibir, sin previo aviso, órdenes de compra del exterior, y no como resultado de negociaciones formales o de políticas de expansión adoptadas por la compañía. En la medida que estas órdenes aumentan, las empresas empiezan a notar la conveniencia de la operación, y muchas veces abren un área o departamento especial de exportación. “En algunos casos, pequeñas aventuras comerciales han sido precursoras

de importantes imperios exportadores. Las importaciones de Toyota a Europa en los 50 comenzaron con la iniciativa de un comerciante automotriz danés que viajó a Japón y compró unos pocos autos de prueba.”<sup>1</sup>

Otras veces, la exportación tiene su origen en ferias o encuentros empresariales internacionales donde el fabricante ha exhibido su producto y ha llamado la atención de posibles compradores, los que se interesan en él y deciden ordenar la compra respectiva, dando inicio así a un fluido intercambio de bienes y fondos.

Cualquiera sea la causa inmediata, en los mercados cada vez más integrados de hoy, muchas compañías adoptan un programa de exportación como una etapa necesaria de su estrategia de competitividad. Si la competencia exporta, la empresa puede necesitar exportar también a fin de evitar ser excluido de los diferentes mercados internacionales.

Sin embargo, existen más razones que invitan a exportar e importar. Una importante ventaja de vender en distintos países es que se diversifican los riesgos, puesto que la empresa ya no depende por completo de las ventas que realice en un solo mercado. Además, se disminuyen los impactos de un decrecimiento de las ventas en el mercado nacional, puesto que cuando éstas son lentas, generalmente siguen siendo fuertes en el exterior. Generando utilidades en distintos mercados se pueden suavizar las bajas en uno en particular.

Por otra parte, el hecho de practicar exportaciones obliga a la empresa a estar en un constante aprendizaje. El contacto con clientes internacionales, mercados extranjeros y técnicas de distribución, entre otras, puede enseñar a la compañía en general, y a sus empleados en particular, ciertas lecciones que pueden resultar muy útiles, aun en el mercado local. Invertir en capacitación es muy importante, puesto que una vez que el personal ha sido entrenado para operaciones de mercado internacional con un país, ese conocimiento puede ser aplicado en negocios dentro de otro mercado.

El lado opuesto de la exportación lo constituye la importación. En el país importador, un sinnúmero de agentes, distribuidores, corredores, revendedores, representantes, brokers, etc. se encargan de traer productos (ya sea fabricados o como insumos) a sus mercados locales. El importador busca afuera lo que no puede encontrar en su país o bien lo que en su país le resulta más oneroso de adquirir.

Debemos señalar que el contrato de compraventa internacional, si bien es el principal, no es el único medio a través del cual se puede introducir productos a un mercado extranjero. Así tenemos otras variantes, como lo son el contrato de distribución o el contrato de agencia, entre otros, aunque cabe observar que en el de distribución subyace siempre un contrato de compraventa.

Hecha esta salvedad, es importante destacar que en todo contrato de compraventa los intereses o fines perseguidos por las partes son similares. Así, el beneficio seguido por el vendedor será el precio que deba pagar el comprador, y el de éste será la cosa o servicio que deba entregar o realizar el vendedor. Es así, pues, como estas prestaciones

---

<sup>1</sup> GUILLERMO JIMÉNEZ, “ICC Guide to Export-Import Basics”, Editorial ICC Publishing S.A., París, 1997, Pág. 11 (Traducción de los autores).

–dar la cosa y pagar su precio- están íntimamente ligadas, constituyendo cada una el motivo de la obligación correlativa.

Es por esta interdependencia de las prestaciones emanadas de la compraventa que el vendedor no querrá hacer entrega del producto sin que se le pague o se le asegure el pago, ni el comprador querrá pagar sin que se le entregue o garantice la entrega de la cosa o la prestación del servicio comprado.<sup>2</sup>

Normalmente estas obligaciones se cumplirán simultáneamente, vale decir el comprador pagará y recibirá la mercancía en un mismo acto, lo que supone que las partes se reúnan y que conlleva una eliminación de todo riesgo relativo a su cumplimiento. Pero para los casos de nuestro estudio debemos situarnos en la hipótesis contraria, esto es, que el comprador y el vendedor se hallen en lugares diversos y que su reunión no sea posible o sea excesivamente onerosa. De hecho, esta es una condición necesaria para que nos encontremos ante una operación nacional o internacional que involucre un traslado de mercancías y/o de fondos. Esto implica que junto al precio y a la cosa vendida, tendremos otros factores adicionales como son el transporte o flete, los riesgos inherentes a ese transporte (que deben cubrirse con un seguro) y las disposiciones legales y reglamentarias de sus respectivos países, que deben cumplir tanto el comprador como el vendedor. “Tenemos, en consecuencia, que en una importación hay que pagar el valor de la mercadería, el costo del flete hasta su destino y el seguro que cubra los riesgos de la mercadería, desde que sale de la bodega de los vendedores o del puerto de destino o a las bodegas de los compradores.”<sup>3</sup>

Por otra parte, es muy corriente que las partes no se conozcan previamente o que sólo hayan tenido un contacto breve y esporádico o meramente referencial. Es cada vez más común que las partes se contacten a través de cámaras de comercio, u otras entidades de ésa índole, por lo que el conocimiento personal es ínfimo. En estos casos, lo normal será que exista una reducida confianza por una parte en el cumplimiento de las obligaciones de la otra.

Supongamos el hipotético caso de un fabricante chileno de calzado de alta calidad, que, viendo el alto precio que le significa producir suelas del tipo requerido se ve en la necesidad de buscar un productor de suelas para sus zapatos. Dado que en nuestro país nadie las fabrica como él las necesita, encuentra a través de la Cámara de Comercio a un productor italiano de elegantes suelas, exactamente como él las necesita, y a un precio que, aún puestas en Chile le resultan más económicas que producidas por sí mismo. Los beneficios saltan a la vista, pero las desconfianzas también. ¿Cómo se asegura que el italiano le envíe las suelas que necesita sin tener que ir por ellas? ¿Cómo saber que le enviará exactamente lo que él le solicite? ¿Quién responde por el italiano? Y a la inversa, ¿cómo asegura el italiano que el chileno le pagará oportuna y completamente el precio de las suelas?

Esto nos lleva inmediatamente al tema de los riesgos en materia de comercio

<sup>2</sup> Todo esto es sin perjuicio de otras obligaciones que natural o accidentalmente le pertenezcan a la venta de que se trate.

<sup>3</sup> GUSTAVO PLOTT W., “Manual Practico de Operaciones de Cambio y de Comercio Exterior”. Editorial Jurídica de Chile, 1994. Pág. 16.

internacional. Los principales riesgos involucrados en una operación de comercio internacional de mercaderías (entendiendo que el principal contrato en la materia es la compraventa internacional de mercaderías) son, por una parte, el riesgo del exportador de no recibir íntegra y oportunamente el pago de las mercaderías que exporta, y por la otra, el riesgo del importador de no recibir las mercancías conforme a lo estipulado en el contrato, sea recibiendo otras distintas o de inferior calidad, sea lisa y llanamente no recibéndolas.

Si bien en todo negocio son de la esencia ciertos riesgos hay algunos que se pueden reducir e incluso eliminar. La proporción en que esto ocurra dependerá fundamentalmente del medio de pago, del seguro y del medio de transporte que se escoja, decisión que se tomará una vez que se ponderen una serie de factores.

El objetivo de este trabajo es dar una respuesta acerca de qué medio es el más conveniente para cada caso, pero enfocándolo desde las cartas de crédito o créditos documentarios, que por sus características e importancia han pasado a ser un herramienta fundamental del negocio internacional.

Queremos introducir al lector a este medio de pago, haciendo un estudio sistemático de él, y comparándolo con otros existentes en la actualidad.

Así comenzaremos señalando cuáles son los otros principales medios de pago utilizados tanto en Chile como en el extranjero, con sus características más importantes, sus ventajas y desventajas tanto para el comprador como para el vendedor.

A continuación, entraremos al estudio de las cartas de crédito, y señalaremos los distintos conceptos que se han dado de ella, sus características, sus distintas modalidades, su naturaleza jurídica, su marco regulatorio y las distintas formas de cumplimiento que ella otorga.

Incorporamos también un capítulo donde se estudian todos los documentos que participan en esta operación –facturas, pagarés, letras de cambio, conocimientos de embarque, etc-, a fin de hacer más cabal el conocimiento del lector.

Por último, finaliza este trabajo con un capítulo que analiza fundadamente las maneras en que se puede producir el cumplimiento de los créditos documentarios y su importancia en el tráfico mercantil de hoy.

# Texto con restricción

Texto completo no publicado por no contar con la autorización del autor