

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO

"LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y SU APLICACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS  
MERCANTILES INTERNACIONALES, EN GUATEMALA"  
TESIS DE POSGRADO

**LHEA MARIA ZULEMA SANDOVAL LÓPEZ**  
CARNET 25355-16

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, SEPTIEMBRE DE 2018  
CAMPUS CENTRAL

**UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO

"LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y SU APLICACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS  
MERCANTILES INTERNACIONALES, EN GUATEMALA"  
TESIS DE POSGRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

POR  
**LHEA MARIA ZULEMA SANDOVAL LÓPEZ**

PREVIO A CONFERÍRSELE  
EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN DERECHO CORPORATIVO

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, SEPTIEMBRE DE 2018  
CAMPUS CENTRAL

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR**

RECTOR: P. MARCO TULIO MARTINEZ SALAZAR, S. J.

VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZÁLEZ DE PENEDO

VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: ING. JOSÉ JUVENTINO GÁLVEZ RUANO

VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. JULIO ENRIQUE MOREIRA CHAVARRÍA, S. J.

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS

SECRETARIA GENERAL: LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

## **AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

DECANO: DR. ROLANDO ESCOBAR MENALDO

VICEDECANA: MGTR. HELENA CAROLINA MACHADO CARBALLO

SECRETARIO: LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ

**NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN**  
MGTR. OLGA PATRICIA CASTILLO VÁSQUEZ

**TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN**  
MGTR. JOSE FRANCISCO ASENSIO CAMEY  
MGTR. MARCOS PALMA VILLAGRAN  
MGTR. RUDY WERNER ALEJANDRO MAZARIEGOS TOASPERN

Guatemala, 24 de mayo de 2018.

Señores  
Miembros del Consejo  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad Rafael Landívar  
Presente

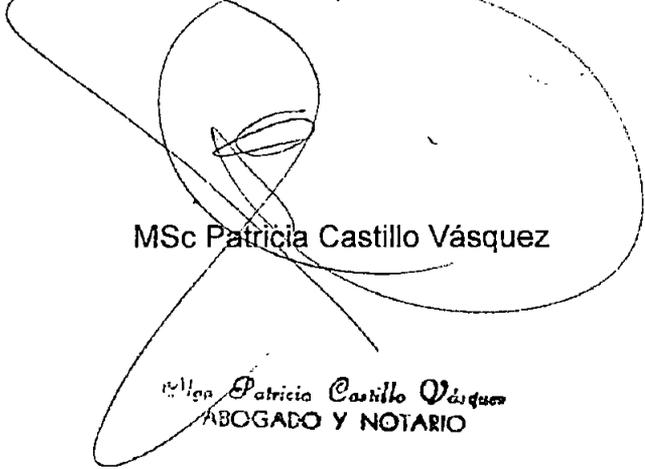
Apreciables Miembros del Consejo:

Por este medio me dirijo a ustedes saludándolos cordialmente y a la vez para exponerles que fui nombrada por el Consejo de Facultad como Asesora de la tesis de Maestría en Derecho Corporativo de la Licenciada Lhea María Zulema Sandoval López, para dirigir tal investigación respecto del tema "*Los créditos documentarios y su aplicación ad hoc en los negocios jurídicos mercantiles en Guatemala*".

Con relación a ello, me permito manifestar que he procedido a la revisión del referido trabajo, brindando la asesoría que estimé adecuada a lo largo de la fase de investigación, en la que la Licenciada Sandoval López incorporó sus aportes propios, análisis y apreciaciones, por lo que estimo que el trabajo se llevó a cabo de forma adecuada así como que el mismo presenta un contenido de interés y actualidad.

El trabajo realizado reúne los requisitos que establece normativa de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales para una tesis de Maestría, por lo que emito **DICTAMEN FAVORABLE** con relación a la investigación realizada, en virtud que se cumplió con la normativa contenida en el instructivo de mérito, y, a mi criterio, la investigación está lista para ser sometida a la evaluación final.

Sin otro particular y agradeciéndoles altamente la tarea que me ha sido encomendada, me suscribo de ustedes, atentamente.



MSc Patricia Castillo Vásquez

Patricia Castillo Vásquez  
ABOGADO Y NOTARIO

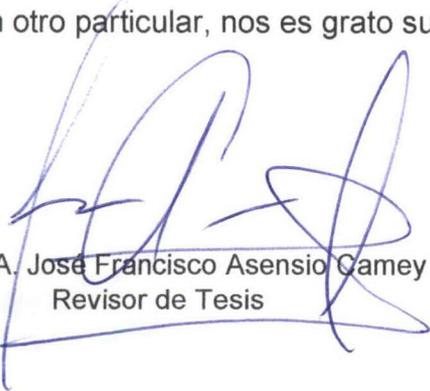
Guatemala, 17 de septiembre 2018

Honorables miembros del Consejo  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad Rafael Landívar  
Ciudad de Guatemala

Honorables miembros del Consejo:

Por medio de la presente nos dirigimos a ustedes en nuestra calidad de miembros de la Terna Examinadora de la Tesis de la Licenciada **Lhea María Zulema Sandoval López**, denominada "**LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y SU APLICACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS MERCANTILES INTERNACIONALES, EN GUATEMALA**", sobre el particular nos permitimos informar que, posterior a la evaluación y revisión, hemos comprobado que se han atendido las recomendaciones, observaciones y comentarios de la tesis en mención, por lo cual la misma queda **APROBADA**, siendo este el correspondiente **DICTAMEN FAVORABLE**.

Sin otro particular, nos es grato suscribirme de ustedes deferentemente,



M.A. José Francisco Asensio Camey  
Revisor de Tesis



M.A. Marcos Palma  
Revisor de Tesis



M.A. Rudy Werner Mazariegos  
Revisor de Tesis



Universidad  
Rafael Landívar  
Tradición Jesuita en Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
No. 071899-2018

### Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Posgrado de la estudiante LHEA MARIA ZULEMA SANDOVAL LÓPEZ, Carnet 25355-16 en la carrera MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO, del Campus Central, que consta en el Acta No. 07444-2018 de fecha 17 de septiembre de 2018, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y SU APLICACIÓN EN LAS COMPRAVENTAS MERCANTILES INTERNACIONALES, EN GUATEMALA"

Previo a conferírsele el grado académico de MAGÍSTER EN DERECHO CORPORATIVO.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 26 días del mes de septiembre del año 2018.

LIC. CHRISTIAN ROBERTO VILLATORO MARTÍNEZ, SECRETARIO  
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
Universidad Rafael Landívar



***Únicamente el autor es el responsable del contenido de esta Tesis.***

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La presente investigación tiene como objetivo principal comparar los tipos de créditos documentarios y la practicidad de cada uno de ellos en los negocios jurídicos mercantiles, específicamente la compraventa para optimizar su aplicación. Para el efecto, en el capítulo uno se da una introducción de antecedentes, características y concepto de los créditos documentarios. En el capítulo dos se describe tipo de créditos documentarios según la doctrina. En el capítulo tres, se expone el origen y concepto de la compraventa mercantil internacional y, en el cuatro se analizan, de conformidad con los instrumentos de investigación, las ventajas y desventajas de los créditos documentarios.

El tipo de investigación que se utilizó fue el jurídico descriptivo para poder hacer un análisis más profundo del tema y clarificar la figura en el ámbito nacional y verificar su utilización actual con la finalidad de evaluar la forma de aumentar su uso en los negocios nacionales e internacionales.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO 1: LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS</b> .....	4
<b>A. ANTECEDENTES</b> .....	4
<b>B. CONCEPTO</b> .....	15
<b>C. ELEMENTOS SUBJETIVOS</b> .....	19
<b>D. RELACIONES EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO</b> .....	22
<b>E. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES</b> .....	23
<b>F. GENERALIDADES</b> .....	24
<b>G. CARACTERÍSTICAS</b> .....	25
<b>H. REQUISITOS COMUNES PARA PODER OBTENER UN CRÉDITO DOCUMENTARIO SEGÚN LOS BANCOS DEL SISTEMA GUATEMALTECO</b> .....	28
<b>CAPITULO 3: NEGOCIO JURÍDICO MERCANTIL Y COMPRAVENTA MERCANTIL</b> .....	48
<b>A. CONCEPTO DEL NEGOCIO JURÍDICO MERCANTIL</b> .....	48
<b>B. TIPOS DE NEGOCIOS JURÍDICOS</b> .....	50
<b>C. AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y EL CONTRATO</b> .....	52
<b>D. CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL</b> .....	54
<b>CAPÍTULO 4: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS EN LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MERCANTILES ÓPTIMOS PARA SU APLICACIÓN EN GUATEMALA</b> .....	59
<b>A. VENTAJAS</b> .....	67
<b>B. DESVENTAJAS</b> .....	69
<b>C. ANÁLISIS FINAL SEGÚN LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN UTILIZADOS</b> 74	
<b>CONCLUSIONES</b> .....	87
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	90
<b>LISTADO DE REFERENCIAS</b> .....	96
1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
2. REFERENCIAS NORMATIVAS.....	98
3. REFERENCIAS ELECTRÓNICAS.....	98
4. OTRAS REFERENCIAS.....	99
<b>ANEXOS</b> .....	102

## INTRODUCCIÓN

Desde que el hombre tuvo la necesidad de vivir en sociedad, con el objeto de cubrir sus necesidades básicas y realizar transacciones, el comercio ha ido evolucionando, puesto que las transacciones para poder obtener los bienes o servicios que las personas necesitan, no siempre las pueden cubrir ellos, sino debían acudir a otros grupos sociales, inclusive a otros países.

De tal forma, es claro que el comercio evoluciona tan rápido que las leyes, disposiciones, reglamentos, acuerdos internacionales, entre otros, no pueden llegar a regular cada una de las transacciones.

Sin embargo, es importante que se tengan los mecanismos para poder tener negociaciones internacionales, con el objeto de poder cubrir las necesidades de un país u otro, de una forma segura, en cuanto al pago.

En ese sentido, la pregunta de investigación que fue utilizada como base en este trabajo es ¿qué tipo de crédito documentario se adecua más a las compraventas mercantiles internacionales, considerando las ventajas, desventajas y realidad guatemalteca? Para el efecto, se explicará los títulos de créditos de forma general y analizará los distintos tipos de créditos documentarios, practicidad, beneficios y complicaciones de cada uno de ellos en los negocios jurídicos, para optimizar su aplicación.

El objetivo de esta investigación es explicar cada uno de los créditos documentarios para comprender el concepto y facilitar la diferencia entre cada uno de los tipos de créditos documentarios que existen, así también establecer las ventajas y desventajas de la utilización de ciertos créditos documentarios en las compraventas mercantiles internacionales.

Los elementos de estudio que se analizaron son los créditos documentarios y se comparó cada uno de ellos, con sus ventajas y desventajas, para de esta forma, establecer la conveniencia de su uso las compraventas mercantiles más usuales en el

comercio internacional. En ese sentido la investigación se encuentra enfocada al derecho mercantil, correspondiente al ámbito privado del derecho.

La presente tesis fue desarrollada en relación al territorio guatemalteco, específicamente a comerciantes que realicen operaciones internacionales o deseen iniciar operaciones internacionales, con el objeto de aumentar la cantidad de exportaciones e importaciones y así generar, más ingresos y consecuentemente, empleos. En consecuencia, la presente investigación cooperara con varios ámbitos de la sociedad como es el económico y el laboral.

No se analizaron los créditos documentarios más usados en el extranjero, por la imposibilidad material de poder realizar la investigación en los países con los que más relación tiene Guatemala.

Adicionalmente, con la presente investigación se podrá recomendar la utilización de los créditos documentarios para diferentes negocios jurídicos mercantiles más comunes, sabiendo que siempre dependerá de la situación específica y concreta a que se dirija el negocio jurídico realizado, apoyando al sector laboral, puesto que se pretende el aumento de las transacciones internacionales y, por ende, la producción y distribución de bienes o servicios, de los cuales, el recurso humano es vital.

Para el análisis de la pregunta de investigación, se utilizaron encuestas y entrevistas a diferentes personas, a efecto de recabar la información de cómo la sociedad actualmente aplica o no las figuras analizadas, así como su conocimiento sobre ellas.

Por otra parte, el tipo de investigación que se utilizó es el Jurídico descriptivo, dado que con este método se pudo realizar un análisis más profundo del tema, describiendo y conceptualizando de una forma clara los créditos documentarios y los tipos de ellos, para clarificar la figura del mismo en el ámbito nacional y de esta manera se evalúe aplicarlo en un mayor porcentaje, en los negocios internacionales.

Ahora bien, la necesidad de la investigación básicamente radica en que, muchos comerciantes, aún no tienen conocimiento de figuras jurídicas para poder realizar negocios jurídicos, en su mayoría compraventas, de forma segura, causando de esta

forma cierta duda, que los limita en consecuencia, a realizar negocios jurídicos de forma internacional y su desarrollo económico se ve afectado por no poder crecer a un comercio internacional.

Es importante que las personas en Guatemala, específicamente los comerciantes tengan conocimiento de los créditos documentarios que pueden utilizar para hacer sus transacciones de una forma segura.

Esto porque el conocimiento de los créditos documentarios provocará que más personas o comerciantes, realicen más transacciones, por lo que la economía personal y del país, podrá ir desarrollándose más paulatinamente. Se consideró necesario realizar el presente documento dado que el crédito documentario es una figura que tiene varias modalidades, mismas que no son fáciles de comprender, por tal razón la creación de un documento que explique de forma sencilla las mismas, será de utilidad para los diferentes sectores comerciales.

## **CAPÍTULO 1: LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS**

El presente capítulo tiene el objeto de introducir al lector el tema propio de la presente investigación que son los créditos documentarios. De tal forma se inicia con la exposición de los antecedentes del comercio en general y derecho mercantil, dado que es el ámbito en donde los créditos documentarios tienen su origen, desarrollándose y evolucionando la figura en dicha materia, hasta ser expandido su uso en el territorio internacional en conjunto con el comercio que, día a día ha ido evolucionando.

### **A. ANTECEDENTES**

El comercio como antecedente lógico del derecho mercantil en su sentido más amplio y simple es la actividad del ser humano en la cual este se dedica a comprar para revender con lucro. Siendo la compraventa el acto de comercio por excelencia. Se puede definir como el conjunto de actividades que tienen como finalidad la circulación de los bienes entre productores y consumidores.<sup>1</sup>

El comercio ha necesitado expandirse a otros países con el objeto básicamente de poder generar más ingresos. Derivado de la gran importancia del comercio en la vida del ser humano, se hizo necesaria su regulación, la cual se encuentra enmarcada dentro del derecho privado, específicamente el derecho mercantil. El derecho mercantil ha tenido muchas variaciones, esto se atribuye al dinamismo que caracteriza al derecho mercantil en contraposición al derecho civil, estando el derecho mercantil siempre un paso adelante por su evolución. Sin embargo, antes que existiera el derecho como tal, el comercio había evolucionado y se regía por las costumbres. Sin embargo, luego de su regulación y evolución, se puede establecer que actualmente existe una clara tendencia a la globalización, por el gran desarrollo que ha obtenido el comercio internacional.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa S.A., México, 1977, páginas 7-9

<sup>2</sup> Paredes Sánchez, Luis Eduardo, and Meade Hervert, Oliver. Derecho mercantil: parte general y sociedades. México, D.F., MX: Grupo Editorial Patria, 2014, página 5.

“Fue el florecimiento del comercio en el Mediterráneo y en especial en las ciudades italianas, lo que dio origen al Derecho Mercantil ya que se hizo insuficiente el derecho privado y procesal común. La rapidez con que se desarrollan las operaciones entre los comerciantes, el tecnicismo profesional, la identidad de sus necesidades, la frecuencia de relaciones entre las mismas personas, generan normas consuetudinarias que se aplican por los cónsules, autoridad propia de las corporaciones, y van siendo recopiladas en cuerpos más o menos sistemáticos.”<sup>3</sup>

Se define el derecho mercantil como “la rama del derecho privado que regula los actos de comercio, la organización de las empresas, las actividades del comerciante — ya sea éste individual o colectivo— y los negocios sobre cosas mercantiles.”<sup>4</sup> Dentro de las características principales del derecho mercantil se encuentran su profesionalidad, nuclearidad, flexibilidad, simplicidad o sencillez de forma, la tipicidad, la seguridad, rigorismo en la seguridad, tendencia socializadora y la internacionalidad.<sup>5</sup> Así también son importantes los principios filosóficos del derecho mercantil, los cuales, en el caso de Guatemala se encuentran descritos en el Código de Comercio, artículo 669, que establece: “Principios filosóficos. Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales.”

Ahora bien, el derecho mercantil se puede llegar a desarrollar de muchas formas, sin embargo, la forma más común es mediante contratos, ya sean estos verbales o escritos. “Mediante los contratos propios del tráfico mercantil el hombre procura satisfacer todas sus necesidades materiales, espirituales, científicas, de esparcimiento, etc. recurriendo

---

<sup>3</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, Instituciones de derecho mercantil, Editorial Ius-Ediciones, Segunda Edición, Guatemala, 2009, página 17

<sup>4</sup> Paredes Sánchez, Luis Eduardo, and Meade Hervert, Oliver, *Op. Cit.* página 5.

<sup>5</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, *Op. Cit.*, página 20

a las empresas productoras y distribuidoras de los bienes y servicios que se lanzan al mercado a dicho fin.”<sup>6</sup>

Al fin principal del comercio, es decir el lucro, se unen varias instituciones las cuales, con la realización de distintas actividades, brindan servicios con el objeto de poder generar un mayor crecimiento en el ámbito económico, tal como los bancos.

Como antecedente específico del crédito documentario, tenemos que de “las costumbres marítimas surgen, en el último siglo, las ventas especializadas, que tienden a llenar una necesidad de los comerciantes. Antes, las ventas marítimas se hacían bajo la condición del feliz arribo al puerto de destino, por lo que ocasionaba grandes dificultades entre vendedores y compradores, porque a veces a estos últimos no les convenía ya recibir mercancía después del arribo. A partir de 1870, se ha desarrollado, entre otros tipos de ventas, la venta llamada CIF. (...) Esta venta se documentó con los títulos que amparaban la mercancía (conocimiento de embarque, facturas, póliza de seguro) y dio origen a la venta sobre documentos a la intervención de los bancos en este tipo de ventas, por medio del crédito documentario. Los vendedores giraban una letra documentada que se acompañaba con los documentos relativos a la mercancía, y esta letra la tomaban en descuento los bancos. Nace así el crédito documentario, que se desarrolla en Inglaterra, principalmente por la preeminencia de los bancos ingleses en el mercado mundial, y por la importancia que tuvo la libra esterlina. Entre las dos guerras mundiales, los bancos norteamericanos fueron avanzando su predominio en el mundo, que han afianzado después de la guerra última. Con ello, y el predominio del dólar en el mercado mundial, el centro de operación de crédito documentario se coloca ahora en los Estados Unidos.”<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Farina, Juan M., Contratos Comerciales Modernos, Editorial Astrea, 2da Edición actualizada y ampliada, ciudad de Buenos Aires, Argentina, 1999, página 1.

<sup>7</sup> Cervantes A. Raúl, Títulos y Operaciones de crédito, Editorial Herrero S.A., Décima Edición, México, D.F, 1978 página 261

Derivado de ello, la necesidad de que existan los créditos documentarios como un medio de pago seguro para aquellas relaciones comerciales que aún están iniciando y aún no se tiene la confianza para poder utilizar otro medio de pago o bien, no necesariamente que estén iniciando sino simplemente que por seguridad opten por este medio de pago.

Independientemente que exista o que se apliquen los principios de Buena fe Guardada o Verdad Sabida que son los pilares fundamentales del Derecho Comercial, los créditos documentarios, como se explicará a continuación, ayudan a que las transacciones comerciales, nacionales o internacionales, puedan ejecutarse de la mejor forma y lo más seguro posible para ambas partes.

Ahora bien, el comercio internacional, se caracteriza por ser relaciones entre dos o más partes que tienen nacionalidad distinta, por lo tanto, en la mayoría de los casos las mismas se encuentran a largas distancias. Por esa distancia en que se encuentran las partes contratantes, no es una transacción fácil de generarse por la falta de confianza que puede existir entre las mismas, aun cuando bien sabemos que al derecho mercantil lo rigen, entre otros, los principios de Buena Fe Guardada y Verdad Sabida<sup>8</sup>. Al gestionarse una transacción comercial con carácter internacional es imprescindible tramitar ciertos documentos, tanto para la exportación, el tránsito de la mercadería y otros documentos necesarios que intervienen en las operaciones de comercio internacional, de conformidad con el negocio en concreto, con el objeto principal de satisfacer exigencias específicas y el correcto desarrollo de cada una de las transacciones.

En tal sentido, con el objeto de eliminar las barreras nacionales, en las transacciones internacionales se han creado instituciones económicas con el objeto de que exista cooperación internacional económica y social, existiendo también, organismos especializados en dichas operaciones, tales como Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y el Fondo Monetario Internacional, Corporación Financiera

---

<sup>8</sup> Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio, Decreto 2-70, 1970, artículo 669.

Internacional, Asociación Internacional de Fomento; comisiones regionales tales como Comisión Económica para la América Latina, Comisión Económica para Europa, Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente, Comisión Económica para África; cada una con funciones y enfoques distintos, así como distintos acuerdos relacionados con el comercio,<sup>9</sup> siempre orientados en el buen desarrollo de las relaciones comerciales y eliminación o disminución de barreras transnacionales.

Se puede observar con lo anterior, que con la creación de varias entidades enfocadas en el comercio internacional varios países se encuentran interesados en aumentar la producción, generándose entonces que los países muestren cada día un creciente expansionismo económico, motivado por el crecimiento de su población y de las necesidades generales. El ideal mundial ha sido mantener una mayor relación con los países que puedan ser útiles a la economía nacional, siempre en un plano de igualdad, de justicia y de comprensión. Pero en materia comercial, las grandes potencias principalmente y los Estados buscan buenas relaciones que puedan ayudar a la economía para posteriormente poder convertirse en una potencia económica.

Unido al Derecho Comercial Internacional, podemos encontrar el derecho económico internacional, del cual existen dos posiciones para establecer si es un derecho autónomo *per se*, o no. La primera posición se trata de un derecho internacional privado aplicado a la economía, la segunda posición indica que el derecho económico internacional tiene su propia especificidad, siendo una materia independiente o autónoma. Este derecho ha existido desde hace mucho tiempo, sin embargo, a partir de las dos guerras mundiales y de las crisis económicas, han aumentado las relaciones económicas internacionales, momento a partir del cual ha sido un tema de interés internacional.<sup>10</sup> Independientemente de la rama o posición a que se encuentren inclinados, es un hecho que el derecho económico, tanto nacional como internacional, existe, debe ser regulado y afecta a todas las personas y Estados.

---

<sup>9</sup> Serra Rojas, Andrés, Derecho Económico, Editorial Porrúa, S.A., México, 1990, Segunda Edición, Página 492

<sup>10</sup> *Ibid.*, Página 484

“En el orden internacional se manifiesta la existencia de un Derecho comercial internacional, como rama importante del Derecho internacional privado que se esfuerza por determinar y aplicar los principios jurídicos mercantiles, que se muestran en gran parte desligados de la soberanía legislativa nacional.”<sup>11</sup>

En estos términos, el comercio internacional alude a las transacciones internacionales de bienes y servicios bajo formas jurídicas definidas tanto en el orden internacional como en el orden jurídico interno. Sin embargo, grandes injusticias dominan esta compleja materia, si se toma en cuenta la superioridad económica de las nacionales desarrolladas, su adelantada tecnología, sus grandes monopolios y una causa aún más grave como es su poderío militar... Debemos insistir que el Derecho económico juega un papel de primerísima importancia, para regular tanto la economía interna de la nación, como la necesidad de una política económica exterior.”<sup>12</sup>

El principal objeto de toda transacción sea nacional o internacional, será en primer lugar, el lucro, pero para que este pueda efectivamente generarse será necesaria la cancelación de la deuda por una parte y la entrega de los bienes o prestación de servicios por la otra. La cancelación de la deuda se traduce en el pago de la mercadería o prestación de un servicio a favor del exportador o vendedor.

Es por tal razón que el medio de pago se vuelve uno de los elementos más importantes en cualquier tipo de transacción. El medio de pago utilizado o escogido por las partes dependerá del negocio que han celebrado, del monto del mismo, del plazo para realizarlo e inclusive de los países involucrados en la negociación, es importante que tanto el importador como el exportador, puedan establecer el medio correcto de pago de los bienes o mercancías o servicios prestados, en función a sus intereses. Cada medio de pago deberá analizarse y tomarse la decisión con base al que mejor se adapte al caso en concreto.

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, página 492

<sup>12</sup> *Ibid.*, página 495

Derivado que el negocio jurídico mercantil por excelencia según la práctica es la compraventa, es importante indicar que “los principales problemas que surgen en una operación de compraventa de comercio internacional radican en el desconocimiento mutuo entre las partes contratantes y en la distancia geográfica que con frecuencia existe entre el comprador y vendedor. Tales problemas comportan formas de actuación distintas, sistemas legales muy diferentes y formalidades de entrada y salida de la mercancía debido a la existencia de fronteras.”<sup>13</sup>

En consecuencia, es menester indicar que el enfoque del estudio realizado será el crédito documentario como medio de pago en el negocio jurídico mercantil más importante, el cual es la compraventa. En cuanto a la compraventa, se puede establecer que actualmente existen varias clasificaciones, dependiendo el fin, el sujeto y el objeto.<sup>14</sup>

Actualmente, el crédito documentario como medio de pago, se utiliza más en transacciones comerciales de carácter internacional, por lo que el presente documento se encuentra orientado a dicho tipo de negocio, sin excluir por completo los negocios jurídicos mercantiles domésticos o nacionales. Ahora bien, para poder estudiar de mejor forma el crédito documentario es esencial que se establezca quiénes son los sujetos que intervienen en el procedimiento y uso de un crédito documentario, por lo que a continuación se describen los sujetos esenciales dentro del proceso anteriormente indicado:

1. Importador
2. Banco del importador
3. Exportador
4. Banco del exportador

---

<sup>13</sup> Casadejús, Josep M. Gestión financiera del comercio internacional (2a. ed.). Barcelona, ES: Marge Books, 2014, página 235

<sup>14</sup> Diaz Bravo, Arturo, Contratos Mercantiles, Cuarta Edición, Editorial Harla, México, 1994, página 75

Como se había indicado, los bancos son parte esencial dentro de los negocios jurídicos mercantiles en los cuales se utilice un crédito documentario, ya que quien emite un crédito documentario, en Guatemala, necesariamente debe ser un banco del sistema, en tal sentido se establece que los bancos en este tipo de transacciones “actúan únicamente como simples intermediarios del reembolso.”<sup>15</sup>

Las formas de pago en una transacción en general y en el ámbito internacional, son diversas y dependerá también del momento en que el pago se realice, el que puede efectuarse antes de la entrega de los bienes o prestación de servicio, después de la entrega de los bienes o prestación de servicio o en el mismo acto de la entrega de los bienes o prestación de servicio. Al mismo tiempo deberá tomarse en cuenta el riesgo que conlleva la transacción comercial internacional, con el objeto de reducir el mismo y obtener los resultados previstos de esa transacción comercial, evitando perjuicios, por lo que para el efecto deberá verificarse la situación económica o política del país, la confianza ente el importador y el exportador, la solvencia del comprador, iniciativa de pago, el riesgo documentario, los costos, la rapidez y agilidad, entre otros aspectos. Así también, es importante tener en consideración el monto de la transacción para poder decidir con un mejor criterio, el medio de pago a utilizar.

Dado que uno de los agentes importantes dentro de las transacciones comerciales internacionales, como anteriormente indicamos, son los bancos, se ha creado un sistema llamado SWIFT, por sus siglas “Society Worldwide Interbank Financial Telecommunications, con el objetivo de facilitar el intercambio de las transacciones financieras internacionales mediante la utilización de mensajes con formatos estandarizados y basados en un sistema de comunicación rápido y seguro.”<sup>16</sup> Esto se creó con el objeto de tener una comunicación entre el banco emisor y el banco receptor basados en parámetros preestablecidos por ambos bancos y actualmente es el sistema de envío por excelencia, agilizando de esta forma las operaciones bancarias.

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, página 173

<sup>16</sup> *Ibid.*, página 165

El sistema o también llamado red SWIFT ha ido creciendo y actualmente “está formada por más de 10.000 instituciones financieras de más de 200 países y funciona de forma ininterrumpida las 24 horas del día todos los días de la semana... Una de las principales características del sistema SWIFT es que los mensajes no se transmiten directamente desde la entidad emisora a la entidad receptora, sino que se envían y reciben siempre con la intermediación de unos «concentradores» mundiales (en Bruselas, Ámsterdam y Nueva York, entre otros lugares) que reciben todos los mensajes de la red y que, tras efectuar las validaciones correspondientes, se redireccionan a cada entidad destinataria.”<sup>17</sup> Esto ha ayudado al desarrollo del comercio internacional en general, puesto que las operaciones bancarias se han ido mejorando y evolucionando por la misma necesidad del desarrollo económico.

Ahora bien, una vez indicado lo anterior, es pertinente proceder a estudiar las formas de pago que actualmente existen, siendo las más comunes, las siguientes:

1. Formas personales de pago, tales como Billetes extranjeros, Cheques de viajero, Tarjetas de Crédito.
2. Medios de pago simple: Cheque, Orden de Pago Internacional, Créditos Documentarios.

Como se indicó y se ampliará más adelante, en las relaciones de comercio internacional en las cuales existe un crédito documentario, interviene un banco. Los bancos cumplen una función importante ya que ellos son un tercero interventor ajeno a las partes, que cumplirá una función primordial con el objeto de que la negociación realizada sea efectuada como fue acordado. Los bancos utilizan una cuenta bancaria internacional, cuyas siglas en inglés son IBAN y se trata de “un código único e irrepetible que identifica y permite comprobar si es correcto el número de cuenta bancaria que una persona o empresa mantiene en cualquier banco de cualquier país del mundo.”<sup>18</sup> Este

---

<sup>17</sup> *Loc. Cit.*

<sup>18</sup> *Ibid.*, página 191

sistema es obligatorio en Europa, mismo que actualmente consta de veinticuatro caracteres.

Las transacciones comerciales internacionales en Europa generalmente utilizan el sistema IBAN. Sin embargo, en otros continentes no existe dicho sistema, por tal razón es importante emitir una regulación internacional específica en materia de créditos documentarios, en virtud de la intervención de los bancos en dicha forma de pago y dado que es, generalmente, una relación entre dos bancos en distintos países es importante que estos puedan regirse por una sola normativa, adecuándose la normativa internacional.

Ahora bien, dado que la compraventa mercantil es la “cabeza de los actos mercantiles”<sup>19</sup>, es importante indicar que ante “la diversidad de disposiciones y las exigencias del tráfico indujeron a la preparación de proyectos internacionales sobre las compraventas, labor en la que han intervenido diversos organismos, como han sido, el Instituto Internacional de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado y la Comisión de las Nacionales Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).”<sup>20</sup>

La normativa que regula internacionalmente los créditos documentarios son las Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios (UCP), los cuales fueron emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), siendo su última versión y actualización en el año 2007, estas vienen a ser una regulación sumamente importante, puesto que en los códigos de comercio de los distintos países, es decir, en las legislaciones internas, no se encuentran regulados los créditos documentarios, por lo que ante la no regulación por parte de las legislaciones nacionales, la internacional se vuelve el único instrumento que define y regula dicha figura jurídica.

---

<sup>19</sup> Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa S.a., Tomo II, Decimotercera edición, México, 1978, página 3

<sup>20</sup> *Loc. Cit.*

El objetivo de las Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios es “unificar criterios y clarificar los derechos y obligaciones que contrae cada una de las partes intervinientes en el crédito.”<sup>21</sup>

Los créditos documentarios anteriormente se llevaban a cabo con soporte físico, sin embargo, actualmente ha ido evolucionando y su uso ha sido sustituido por medios electrónicos, razón por la cual las Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios fueron ampliadas por las denominadas *UCP Supplement for Electronic Presentation* (eUCP).

Las UCP se forma de 39 artículos, en la cual se encuentran definiciones y interpretaciones, con el fin que los bancos puedan comprender la función que deben desempeñar, así como el significado de términos, con el objeto de eliminar la ambigüedad en lo estipulado en la carta de crédito o crédito documentario. Para ello se tomaron en consideración las prácticas actuales sobre los créditos documentarios y se trató de prever la evolución futura de las mismas. Así también regula aspectos como su aplicación, compromisos de los bancos, notificaciones, modificaciones, designaciones, normas para el examen de documentos, presentación conforme, documentos discrepantes, documentos originales, factura comercial, documentos de respaldo, fecha de vencimiento, presentación, fuerza mayor y cesión. Con lo cual se puede observar que son normas y reglas exhaustivas para que puedan ser utilizadas y evitar malas prácticas, interpretaciones y riesgos<sup>22</sup>.

Importante mencionar es que el método de resolución de conflictos que contemplan las UCP 600 se encuentran contempladas en la DOCDEX, revisadas por

---

<sup>21</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 236

<sup>22</sup> Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios -UCP600-, disponibles en: <http://www.gecomex.cu/uploads/descargas/doc-2161.pdf>, consultada el 18 de febrero de 2017.

última vez en el año 2002<sup>23</sup>. DOCDEX<sup>24</sup> es el Reglamento de Peritaje de la Cámara de Comercio Internacional para la Solución de Controversias en materia de Instrumentos Documentarios, el cual conoce asuntos relacionados con: crédito documentario que incorpora el uso de las UCP o de las Reglas Uniformes de la CCI para Reembolsos Interbancarios en Créditos Documentarios; así también, para casos de cobranza que incorpora las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Cobranzas y Garantías a Primer requerimiento que incorporen las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías a Primer Requerimiento. Dicho procedimiento es a través del Centro Internacional de peritaje, bajo los auspicios de la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias y sus resoluciones o decisiones, salvo pacto en contrario, son vinculantes para las partes.

En Guatemala, el crédito documentario o carta de crédito se encuentra regulado en el Código de Comercio en los artículos 758 al 765 de una forma simple, por lo que es recomendable que sean utilizadas las UCP para una mayor comprensión y correcta interpretación según el comercio internacional.

## **B. CONCEPTO**

Como anteriormente se expuso, los créditos documentarios son regulados internacionalmente por las UCP 600, mismos que definen el crédito documentario como “todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, que es irrevocable y por el cual se constituye un compromiso cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme.” Otra definición, probablemente más precisa, es aquella que indica que el crédito documentario “es un compromiso escrito que contrae un banco, por

---

<sup>23</sup> Loc. Cit.

<sup>24</sup> Cámara de Comercio Internacional, Reglamento de Peritaje de la Cámara de Comercio Internacional para la Solución de Controversias en materia de Instrumentos Documentarios, Revisión 2002, disponible en: [https://www.iccmex.mx/uploads/uploads/arbitraje2015/reglamentos/ICCReglamentoDOCDEXSPA\(2\).pdf](https://www.iccmex.mx/uploads/uploads/arbitraje2015/reglamentos/ICCReglamentoDOCDEXSPA(2).pdf), consultado el veinticuatro de agosto de dos mil dieciocho.

orden del comprador, de efectuar el pago de un importe concreto al vendedor, en un plazo fijado y contra la entrega de determinados documentos que justifican el envío de una mercancía definida.”<sup>25</sup>

“Lo esencial en el crédito documentario es el acuerdo por el cual una entidad de crédito, a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente, se obliga a hacer un pago, frecuentemente relacionado con una compraventa internacional, a un tercero contra la entrega de determinados documentos. Ordinariamente estos documentos aseguran a la entidad de crédito un derecho de disponer sobre las mercancías objeto de la transacción. Es una comisión de abrir un crédito que facilita a las partes de una compraventa internacional negociar con documentos en lugar de hacerlo con las mercancías.”<sup>26</sup>

El crédito documentario también es conocido como carta de crédito y el mismo es un medio de pago utilizado generalmente en operaciones o transacciones de comercio internacional. “El crédito documentario es reconocido como forma de pago de carácter bancario en el régimen jurídico del comercio a la exportación.”<sup>27</sup> Este puede usarse también como un instrumento de garantía. “Se conceptualizan como una " Orden Condicionada de Pago" en la cual un Banco (Banco negociador), actuando a petición de un Ordenante (Comprador), se compromete a efectuar pago hasta por un monto determinado a un Beneficiario (Vendedor), contra documentos (Factura, Conocimiento de embarque, Certificado de Seguro, Lista de Empaque), siempre que éstos cumplan con ciertos términos y condiciones establecidas en el crédito documentario.”<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 236

<sup>26</sup> Fernando Zunzunegui, *Derecho del Mercado Financiero*, Tercera Edición, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A., Madrid, 2005, página 671

<sup>27</sup> *Ibid.*, página 673

<sup>28</sup> Castellanos, Pablo. *Tipos de financiamiento en Guatemala*. Córdoba, AR: El Cid Editor apuntes, 2009, página 16

Es decir que, “se trata de una orden que la empresa compradora/importadora da a su banco para que proceda al pago del valor de una operación de compraventa internacional de mercancías, en el momento en que el banco de la empresa vendedora/exportadora le presente la documentación que acredite la entrega o el envío de la mercancía según las condiciones convenidas.”<sup>29</sup>

Fernando Zunzunegui, indica que “Mediante el crédito documentario en las ventas internacionales el cliente de un banquero, comprador de unas mercancías abre crédito a favor del vendedor para asegurar a éste la percepción del precio. El vendedor exige al comprador, para enviar las mercancías, la apertura de crédito a su favor. Remitida la mercancía, la presentación de los documentos representativos de la misma, conocimiento de embarque, factura consular y póliza de seguros, habilitada al acreedor para disponer, contra la entrega de los documentos, del crédito. Normalmente se exige al banquero del vendedor, beneficiario, quien confirma o no el crédito irrevocable del banquero del comprador... La banca se interpone en la fase de ejecución del contrato, entre el comprador, por cuenta de quien retira los documentos, y el vendedor, al cual entrega el precio debido. Aunque vinculados desde un punto de vista económico, jurídicamente el crédito documentario y el contrato de compraventa están netamente separados... Es frecuente en la doctrina describir la operación por sus fases, de forma cronológica. Se origina con el contrato entre comprador y vendedor, en el que se incluye una cláusula de pago contra documentos. A continuación, el comprador se dirige a la banca emisora para acordar la emisión de la carta de crédito documentario. La banca emisora emite entonces la carta de crédito y la envía a la banca avisadora, que puede ser, además, confirmadora del crédito. Esta banca avisadora se encarga de notificar el crédito al vendedor y de comunicar su confirmación, cuando esta haya tenido lugar. El vendedor debe, entre tanto, haber obtenido la póliza de seguro de las mercancías que cubra el periodo de tránsito y el certificado de inspección de las mercancías de conformidad con lo dispuesto en la carta de crédito. Seguidamente el vendedor entrega

---

<sup>29</sup> Peña Andrés, Cristina, and Andrés Leal, Amelia de. Crédito documentario: guía para el éxito en su gestión (2a. ed.). Barcelona, ES: Marge Books, 2015, página 7

las mercancías al porteador para el transporte a su destino y recibe el título de tradición que las representa. El vendedor entrega los documentos (título de tradición, póliza de seguro y certificado de inspección) a la banca avisadora. Si la banca avisadora ha confirmado el crédito, el vendedor recibe en ese momento el pago. De lo contrario, la banca avisadora envía los documentos a la banca emisora. La banca emisora examina los documentos y si cumplen con los requisitos de la carta de crédito, remite el pago a la banca avisadora. La banca avisadora remite entonces el pago al vendedor, deduciendo los anticipos que haya realizado en relación con la operación. Por su parte el comprador paga la suma de la carta a la banca emisora y recibe los documentos. La operación se extingue por haber cumplido su función cuando el comprador entrega el título de tradición al porteador y recibe las mercancías.<sup>30</sup>

Por tanto, se puede establecer que el crédito documentario es aquel documento o título comercial por el cual un banco emisor, por cuenta de un cliente, generalmente comerciante, paga a un beneficiario, también comerciante, cuando se cumplen ciertas condiciones pactadas.

Es importante establecer en qué radica la participación de la banca, la cual “se dirige a realizar la venta sobre los documentos, en la cual la entrega de la mercancía se sustituye por la transmisión de los documentos representativos de la misma. El efecto de la liberación de la obligación de entrega de la mercancía que en el contrato de compraventa corresponde al vendedor se hace depender de la naturaleza del documento que se entrega en su lugar. La presencia de un título-valor representativo de la mercancía es esencial para la existencia del crédito documentario.”<sup>31</sup>

“Dicho de otro modo, el crédito significa para el beneficiario la garantía de un banco para el ordenante, también la garantía que el pago sólo se realiza una vez efectuado el embarque, siempre y cuando se cumplan con las condiciones estipuladas. El crédito también cumple un rol como medio de financiación, tanto para el ordenante como para el beneficiario. El crédito constituye una transacción u operación totalmente

---

<sup>30</sup> Fernando Zunzunegui, *Op. Cit.*, página 673

<sup>31</sup> *Ibid.*, página 672

independiente, diferente y distinta de las compra-ventas de las mercaderías y de los contratos sobre los cuales suelen estar basados pero que son del todo ajenos y extraños.”<sup>32</sup>

Ahora bien, la naturaleza jurídica del crédito documentario es “una operación de crédito que cumple con la función de servir como medio de pago en las compraventas internacionales. Es una figura financiera compleja que comprende una pluralidad de negocios. Es una operación completa que integra una comisión de abrir un crédito y una promesa de crédito en forma de carta. Son, en opinión de la doctrina, negocios unidos en los que la compraventa actúa como negocio base de la comisión y ésta, a su vez, es el origen directo de la promesa de pago. Cumple la función de servir de medio de pago...Concurren... los siguientes negocios: - Un contrato de compraventa subyacente; - la relación entre comprador ordenando como comitente del crédito y el banco que lo abre, y – la relación entre el banco y el beneficiario (vendedor) derivada de la carta de crédito que constituye una promesa abstracta de pago.”<sup>33</sup>

### **C. ELEMENTOS SUBJETIVOS**

Ahora bien, para que un crédito documentario exista, es necesario el elemento subjetivo, es decir, las partes que intervienen, por lo que a continuación se expone cada una de ellas<sup>34</sup>:

1. Ordenante: Es el comprador de la mercancía, quien a su vez ordena a su banco para que le aperture una cuenta a favor del vendedor.

---

<sup>32</sup> Affón, Jimmy. Documentos mercantiles. Córdoba, AR: El Cid Editor, apuntes, 2009, página 21

<sup>33</sup> Fernando Zunzunegui, *Op. Cit.*, página 674

<sup>34</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 237

2. Banco emisor: Es el banco del ordenante, es decir, quien recibe la solicitud de apertura del crédito y quien realiza el pago en el caso que el ordenante no cumpla, asumiendo este el riesgo.
3. Beneficiario: Es el vendedor de la mercancía y a favor de quien se apertura un crédito.
4. Banco avisador: Es el banco que se encuentra en el país del beneficiario y es quien le indica al beneficiario la apertura de un crédito, a petición del banco emisor.
5. Banco designado: Es aquel en el que el beneficiario tiene que presentar los documentos para que se le realice el pago.
6. Banco pagador: Es quien debe efectuar el pago al beneficiario, luego de presentarle los documentos de acuerdo al contrato o condiciones de crédito. Este puede ser el mismo banco que el designado y el avisador.

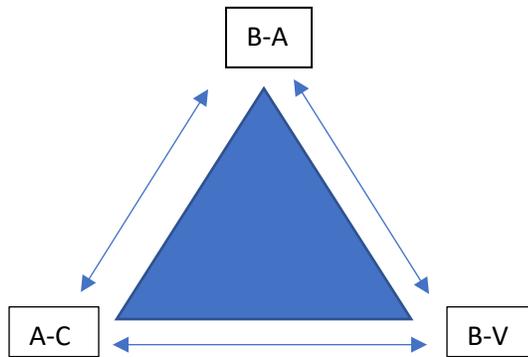
“El crédito documentario hace nacer una relación triangular en la que participan tres sujetos: el ordenante, el emisor y el beneficiario del crédito... Interviene el ordenante comprador de la mercancía, el banquero emisor del crédito, y el beneficiario, vendedor de la mercancía. Abre el crédito la banca que sobre instrucciones del comprador (ordenante del crédito) comunica al vendedor (beneficiario del crédito), directamente o a través de una banca corresponsal, tener a disposición en su caja o en la caja de otra banca una determina suma de dinero, utilizable contra la presentación de determinados documentos, con la asunción o no de la obligación de pago o de la aceptación de letras de cambio por él emitidas, según que el crédito sea revocable o irrevocable.”<sup>35</sup>

En el crédito documentario simple se dan entonces tres relaciones jurídicas que se pueden explicar en el siguiente esquema<sup>36</sup>:

---

<sup>35</sup> Fernando Zunzunegui, *Op. Cit.*, página 676

<sup>36</sup> Cervantes A. Raúl, *Op. Cit.*, página 262



B-A es el Banco Acreditante, A-C es el Acreditado Comprador, B-V es el Beneficiario Vendedor. “En un primer momento AC habrá solicitado de BA la apertura de un crédito documentario simple, a favor de BV. El Banco acreditante aceptó la operación, y en un segundo momento, notificó a BV haber abierto el crédito a su favor. Este escrito recibe en la jerga bancaria el nombre de carta de crédito o carta comercial de crédito. En un tercer momento. BV embarcará las mercancías y enviará los documentos a BA, para que este acepte la letra. Se dan, como se ha visto gráficamente, tres haces en relaciones BA-AC; AC-BV; BA-BV. Estos tres haces de relaciones jurídicas son independientes entre sí. La obligación del banco acreditante (BA) hacia el beneficiario vendedor (BV) es una obligación directa...sobre la cual no influye la relación entre el banco acreditante (BA) y el acreditado comprador (AC). Es decir, cuando el vendedor cumpla y embarque, vendrá a cobrar al banco, y este no podrá oponerle excepciones derivadas de su relación con el acreditado.”<sup>37</sup>

En Guatemala existe una ley específica que regula la constitución, organización, actividades, operaciones, funcionamiento y todo lo relativo a los bancos en el sistema. Esta ley es la Ley de Bancos y Grupos Financieros, Decreto Número 19-2002 del Congreso de la República, la cual establece exclusivamente las actividades que los bancos están autorizados a hacer, en tal sentido, en el artículo 41, literal b), numeral 3, como parte de las operaciones activas, regula que pueden otorgar financiamiento en operaciones de carta de crédito.

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, página 263

## D. RELACIONES EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Se establece que el crédito documentario constituye tres negocios jurídicos que pueden ser diferenciados por las relaciones que generan, siendo estos: 1. La relación subyacente; 2. Relación ordenante-banca emisora; 3. Relación Banca emisora-beneficiario.<sup>38</sup>

La relación subyacente generalmente la constituye una compraventa internacional, con cláusula de “pago contra documentos”. Esto implica la incidencia o mediación de un banco en el pago del precio al vendedor contra la entrega por el mismo al banco de los documentos acordados en el contrato de compraventa. “Con la emisión de la carta de crédito, el comprador no queda desplazado de su posición de obligado al pago del precio porque el banco lo haya asumido, pues el crédito documentario es un mero instrumento de pago, y, si no funciona, el comprador queda ligado a su abono.”<sup>39</sup>

En cuanto a la relación ordenante- banca emisora, “es una relación de comisión mercantil, en virtud de la cual el banquero se obliga a emitir el crédito siguiendo literalmente las instrucciones del ordenante, al examen en plazo razonable de los documentos entregados por el beneficiario y a la remisión de los documentos al ordenante una vez realizado el crédito. El ordenante se obliga al pago de la comisión pactada, ganancia del banquero.

Una vez aceptado el encargo el banquero se compromete en nombre propio y por cuenta del ordenante-comprador a emitir una carta de crédito en favor del beneficiario-vendedor. El encargo consiste en la obligación de abrir un crédito en favor de un tercero.”<sup>40</sup> Para el efecto, el ordenante debe siempre, dar órdenes claras, precisas y concretas a la banca, con el objeto de que este cumpla con su objetivo de la mejor forma posible.

---

<sup>38</sup> Fernando Zunzunegui, *Op. Cit.*, página 677

<sup>39</sup> *Loc. Cit.*

<sup>40</sup> *Ibid*, página 678

La relación entre el banco y el beneficiario se “concreta en la emisión de una carta de crédito que hace surgir un compromiso firme del banco frente al beneficiario. Es el negocio de ejecución de la comisión de emisión del crédito. (...) El compromiso se extingue por el cumplimiento del pago contra entrega de los documentos o por el transcurso del plazo previsto en la propia carta para su realización.”<sup>41</sup>

“La realización del crédito documentario consiste en la ejecución de la carta por el banco emisor o por el banco intermediario en favor del beneficiario. En contrapartida a la presentación de los documentos enumerados en la carta y después de su verificación la banca decide pagar o rechazar el pago, o dependiendo de la modalidad de crédito documentario, decide aceptar o negociar el efecto emitido sobre el comprador.”<sup>42</sup> “La verificación de los documentos es una obligación del banquero. Está caracterizada por su formalismo...Debe exigir todos los documentos enunciados en la carta de crédito, del tipo enunciado y que sean aparentemente regulares. El banquero debe examinar los documentos estipulados con un cuidado razonable, para comprobar que, aparentemente, están de acuerdo con los términos y condiciones de la carta...El banquero no tiene que verificar la autenticidad de los documentos. Sólo responde si la irregularidad es evidente.”<sup>43</sup>

## **E. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES**

Ahora bien, es claro que el hecho de que existan partes implica obligaciones y derechos para cada una de ellas. Explica Rodríguez Rodríguez, que dentro de los derechos y obligaciones de las partes se encuentran las siguientes:

“El acreditante debe poner a disposición del acreditado la suma convenida para que sea entregada al beneficiario o debe estar dispuesto a asumir las obligaciones que

---

<sup>41</sup> *Ibid.*, página 679

<sup>42</sup> *Loc. Cit.*

<sup>43</sup> *Ibid.*, página 680

resultan de la aceptación de documentos cambiarios. El acreditado queda obligado a hacer la provisión de fondos a la institución que asume el pago con antelación bastante. El incumplimiento de esta obligación no perjudica los derechos del beneficiario en caso que el crédito sea confirmado. El contrato de apertura de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación...El acreditado debe pagar además los intereses y comisiones pactados. El acreditante es responsable hacia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas del mandato...Salvo pacto en contrario, y en los términos de los usos internacionales a este respecto, ni la institución pagadora ni sus corresponsables asumirán riesgo por la calidad de las mercancías, ni por la exactitud o autenticidad de los documentos, ni por retrasos de correo o telégrafo, ni por fuerza mayor, ni por incumplimiento por sus corresponsables de las instrucciones transmitidas, ni por aceptar embarques parciales o por mayor cantidad de la estipulación en la apertura del crédito.”<sup>44</sup>

Por otra parte, el tratadista Raúl Cervantes indica que las obligaciones de las partes son las siguientes: En el caso del acreditado comprador, tendrá la obligación de hacer la provisión de fondos en el momento oportuno; en el caso del acreditante, deberá ejecutar estrictamente las instrucciones del acreditado, debiendo verificar la conformidad de los documentos con las instrucciones. En el caso que el acreditado no diere instrucciones, los documentos que se revisarán será la factura comercial, factura consular, conocimientos de embarque y pólizas de seguros. En el caso del beneficiario, las obligaciones son frente al comprador en el sentido de responder en cuanto a la calidad de las mercancías vendidas y de la regularidad de la venta.<sup>45</sup>

## **F. GENERALIDADES**

Dentro de la significación económica del crédito documentario se establece que es la “forma habitual de atender los pagos del comercio exterior y aún del interior entre

---

<sup>44</sup> Rodríguez Rodríguez, Joaquín, *Op. Cit.*, página 95

<sup>45</sup> Cervantes, Raúl, *Op. Cit.*, página 266

comarcas lejanas. Responde a la necesidad de que el importador comprador disponga de dinero para pagar las mercancías antes de su recepción y que el vendedor exportador cobre las mismas al entregarlas, sin tener que esperar al momento de su recepción material por su contraparte.”<sup>46</sup>

En cuando al plazo que debe indicar el crédito documentario, será según lo acordado por las partes, ahora bien, si las partes por cualquier razón no plasman el plazo o término, entonces nos regiremos por las Reglas de Viena o Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, específicamente el artículo 38, que indica que se entenderá que la misma expirará seis meses después.

Es importante resaltar que los créditos documentarios hacen menos onerosa la transacción para las partes, puesto que genera cierta confianza el hecho que la transacción efectivamente se concluirá conforme a lo pactado. Es decir que, elimina riesgo de incumplimiento.

Finalmente se puede establecer que el crédito documentario facilita la conclusión de un negocio mercantil internacional, esto mediante la liquidación de dicha transacción. Si bien es una forma que utilizan los negocios en el comercio internacional, dicho instrumento no es eminentemente comercial, sino financiero, puesto que garantiza un pago mediante un tercero.

## **G. CARACTERÍSTICAS**

Las características de los créditos documentarios se podrán determinar dependiendo el tipo de crédito documentario al que se haga referencia. Es decir, que cada tipo de crédito documentario tiene distintas características, que es lo que lo diferencia de los demás. Sin embargo, de la lectura de varios textos, la autora puede extraer y establecer ciertas características que son comunes a todos los tipos de créditos documentarios existentes.

---

<sup>46</sup> Rodríguez Rodríguez, Joaquín, *Op. Cit.*, página 93

Entre dichas características se encuentran las siguientes:

a. Es un instrumento de pago:

El crédito documentario no es un contrato mercantil, sino es un instrumento utilizado, mayormente por el comercio mercantil, para la realización de un pago derivado de una contratación o transacción mercantil con carácter internacional. Derivado de ello, se establece que es un instrumento financiero por el cual las partes, importador y exportador, pueden acordar la forma de pago, con el objeto de asegurar y ejecutar el contrato según lo pactado.

b. Plazo de pago:

Dado que el crédito documentario es un instrumento de pago, es necesario que el mismo establezca en qué momento deberá pagarse. El mismo puede ser previamente a la realización de la entrega de la mercadería, de forma simultánea con la entrega de la mercadería o posteriormente a la entrega de la mercadería. Independientemente del momento que las partes hayan acordado que se realizará el pago, es importante que se establezca indique banco pagador, para que éste lo realice en el tiempo estipulado.

c. Forma de pago:

La forma de pago se refiere a si será un solo pago o varios pagos de forma continua. Claro que deberá establecerse dicho término a efecto que el banco pagador únicamente desembolse lo correspondiente, en el tiempo determinado acordado.

d. Moneda de pago:

Esta característica de los créditos documentarios es importante, en virtud que como se explicó anteriormente, generalmente los créditos documentarios son utilizados en transacciones comerciales internacionales, por tal razón involucran al menos dos países, los cuales no necesariamente utilizan la misma moneda. En consecuencia, es necesario que las partes, importador y exportador, establezcan qué tipo de moneda será la que desembolsará finalmente el banco pagador.

e. Puede utilizarse tanto para transacciones nacionales como internacionales:

Si bien actualmente se utiliza mayormente en transacciones internacionales, eso no impide que pueda ser utilizado en transacciones nacionales, dado que dependerá de las exigencias de las partes.

f. Debe haber siempre un banco involucrado:

Esta es una de las características principales, dado que, la existencia de un banco en la relación de un crédito documentario se da precisamente para que un tercero, ajeno a las partes, en este caso un banco, realice una acción que finalmente, conlleve a la ejecución efectiva de una negociación entre las partes.

g. Confianza entre las partes:

En las relaciones comerciales siempre se buscará la expansión de un negocio, en consecuencia, siempre se estará en busca de compradores o vendedores. Es imposible que en un inicio, al conocerse dos personas o comerciantes, puedan llegar a obtener un lazo fuerte de confianza, ya que generalmente la misma se va creando paulatinamente, por lo que se han creado mecanismos e instrumentos que auxilien a los comerciantes o partes, con el objetivo de poder generar confianza entre ellas.

Esta característica va ligada directamente a la participación de un banco en toda la operación de un crédito documentario, esto porque, derivado de la poca confianza, las partes se ponen de acuerdo para que sea un tercero el que realice el pago de la mercadería, al cumplirse con ciertas condiciones, culminándose el negocio o transacción mercantil de forma exitosa.

Mediante este instrumento, la confianza entre las partes se vuelve un elemento que irá aumentando según la recurrencia de las transacciones efectuadas.

h. Atípico:

Existen varios países que, si bien utilizan el referido instrumento financiero en sus negocios mercantiles, el mismo no se encuentra regulado en su legislación nacional. Por tal razón, se han creado normas estándar internacionales con el objeto de que en los países donde dicha figura no se encuentra regulada, pueda utilizarse como base las normas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional -CCI-, las cuales a su vez, generan facilidad para su entendimiento y uso, en virtud que podrá ser aplicada por cualquier país y los comerciantes se encontrarán regidos bajo las mismas normas, sin disputa alguna, por aplicación de normas distintas.

i. Independiente del Contrato o negocio jurídico mercantil:

Como se explicó anteriormente, el contrato o negocio mercantil celebrado entre dos comerciantes, importador y exportador, no es el crédito documentario sino, al contrario, este es un instrumento ajeno al mismo, con objetos y finalidades diferentes, por lo que en ningún momento deben confundirse.

## **H. REQUISITOS COMUNES PARA PODER OBTENER UN CRÉDITO DOCUMENTARIO SEGÚN LOS BANCOS DEL SISTEMA GUATEMALTECO**

Derivado de la investigación realizada, la autora puede extraer y establecer que dentro de los requisitos comunes que los bancos del sistema guatemalteco que brindan el servicio de créditos documentarios solicitan, son:

- a. Fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad con su inscripción definitiva.
- b. Fotocopia de la patente de comercio de sociedad y de empresa
- c. Estados financieros de los últimos tres periodos contables
- d. Estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses
- e. Fotocopia del Documento Personal de Identificación del representante legal, junto con su acreditación

- f. Fotocopia de la Constancia de Inscripción en el Registro Tributario Unificado
- g. Fotocopia de recibos de agua, luz o teléfono de la sociedad requirente.
- h. Varios formularios obligatorios emitidos y autorizados por la Superintendencia de Bancos.

Con estos, el banco puede verificar que el ordenante tiene la solvencia económica adecuada para solicitar la apertura de crédito documentario a favor del beneficiario. Este a su vez se constituye un filtro y seguridad para el beneficiario, que la otra parte o comerciante, es real y tiene solvencia económica.

## CAPÍTULO 2: CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

En el presente capítulo se expondrá la clasificación de los créditos documentarios de conformidad con criterios que en la comunidad comercial internacional han sido comúnmente utilizados como método de pago en la compraventa mercantil.

Al respecto se expone la siguiente clasificación<sup>47</sup>:

Del compromiso del banco emisor:

1. Revocables: Aquellos que antes de ser cobrados pueden ser modificados o cancelados por el importador. Este cambio en el crédito documentario puede realizarse sin el consentimiento de las partes, por tal razón, no se supone ninguna garantía para el exportador y, en consecuencia, no se hace aconsejable. Rocío Lanzasote indica que “es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.”<sup>48</sup> En ese mismo sentido lo expresa Gloria García al indicar que, “después de ser abiertos y antes de ser cobrados, pueden ser modificados e incluso, cancelados por el importador sin consentimiento de las partes que intervienen en él. Por tanto, este tipo de crédito no supone ninguna garantía para al exportador, ya que no se establece un compromiso jurídico que obligue al banco emisor.”<sup>49</sup> Zunzunegui explica, “En el revocable, el banquero no suscribe ningún compromiso con el beneficiario, solo informa de su condición de mandatario al ordenante para el pago de unas sumas contra la presentación de documentos.”<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> García, Gloria. Estrategia de financiación de los negocios internacionales. Madrid, España: FC Editorial, 2016, página 148.

<sup>48</sup> González Lanzasote, Rocío. Manual Negociación y compraventa internacional. Madrid, ES: Editorial CEP, S.L., 2011, página 84

<sup>49</sup> García, Gloria, Op. Cit., página 149

<sup>50</sup> Fernando Zunzunegui, Op. Cit., página 675

2. Irrevocables: Este tipo de crédito documentario se hace más aconsejable dado que una vez emitido, no puede ser modificado ni anulado, sin la autorización expresa de TODAS las partes, lo cual es una garantía para el exportador. Para tal efecto, el crédito documentario deberá indicar expresamente que es irrevocable. Rocío Lantarote indica que “es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.”<sup>51</sup> Adicionalmente, indica Gloria García que “Para que el crédito sea irrevocable deberá indicarse en el texto del mismo, la falta de tal indicación hará que se considere revocable.”<sup>52</sup> Zunzunegui explica que “En el irrevocable, la promesa del banquero hace nacer en favor del beneficiario un compromiso firme y directo, que puede ser objeto de embargo por los acreedores del beneficiario.”<sup>53</sup>

#### Compromiso del banco avisador:

3. Confirmados: Aquellos créditos en los cuales un banco avisador o un tercer banco, asegura el reembolso del crédito en caso de que el banco emisor no lo hiciera. “Cuando el exportador considera que la solvencia del país del importador o del banco emisor, o de ambos, son insuficientes, solicita a otro banco, normalmente una entidad bancaria de su país y, a ser posible, el banco con el que opera habitualmente, que asuma un compromiso en firme consistente en garantizar el cumplimiento de todas las obligaciones del banco emisor dimanantes del crédito ante una presentación conforme. Esta garantía adicional recibe el nombre de confirmación.”<sup>54</sup> Rocío Lantarote indica que en “este caso un tercer banco

---

<sup>51</sup> González Lantarote, *Op. Cit.*, página 84

<sup>52</sup> García, Gloria, *Op. Cit.*, página 148.

<sup>53</sup> Fernando Zunzunegui, *Op. Cit.*, página 675

<sup>54</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 241.

(normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.”<sup>55</sup> Gloria García por su parte establece que, “la garantía de cobro que persigue el exportador en un crédito documentario reside en el compromiso adquirido por el banco emisor del crédito. Por tanto, el que el exportador deba solicitar o no la confirmación del crédito, depende de si el banco emisor es una entidad seria y solvente y de si el país donde se localiza dicho banco presenta problemas de pago al exterior.”<sup>56</sup>

Las instrucciones de la confirmación deben de estar claras y de forma expresa en el crédito.

4. No Confirmados: “El exportador considera que la solvencia en el país del importador y el banco emisor del crédito aportan son suficientes, por lo que el banco avisador se limitará a notificar las condiciones del crédito al beneficiario y no estará obligado a adquirir ningún compromiso adicional por su parte. El banco designado no está obligado a pagar, aceptar o negociar, por lo que el banco emisor tiene la obligación de pagar, aceptar o negociar si dicho banco designado no paga, acepta o negocia.”<sup>57</sup> Es decir, en este caso el banco que actúa como intermediario solo tiene la obligación de verificar la veracidad o autenticidad del crédito, avisar la apertura del crédito al beneficiario y recibir los documentos del exportador. Gloria García expresa que “el banco intermediario solamente tiene la obligación de verificar la autenticidad del crédito, avisar al beneficiario de su apertura, recibir los documentos que presente el exportador y enviarlos al banco emisor y pagar al beneficiario cuando reciba el reembolso del banco emisor. Si el banco emisor solicita al banco avisador que pague al exportador a la presentación

---

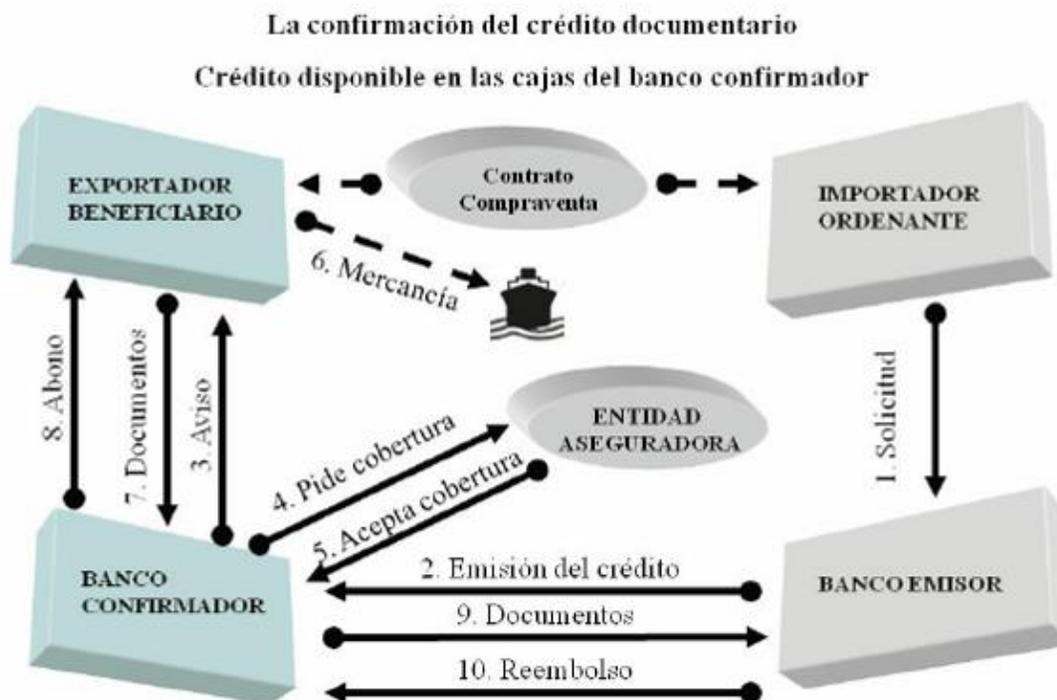
<sup>55</sup> González Lanzarote, Rocío. *Op. Cit.*, página 84

<sup>56</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 148.

<sup>57</sup> Casadejús, Josep M., *Op. Cit.*, página 240.

de los documentos, este pago se realizará “con recurso”, por lo que deberá devolverlo en caso de que el banco emisor no pague.”<sup>58</sup>

Diagrama 1<sup>59</sup>



Según la forma, el lugar de disponibilidad o según plazo:

5. A la vista: Es aquel crédito en el cual, el cobro de la exportación se realiza inmediatamente a la presentación de los documentos pactados, dentro de determinado plazo. Rocío Lanzasote indica que es aquel en el que “el pago de la

<sup>58</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 150

<sup>59</sup> Casadejús, Josep M., *Op. Cit.*, página 240.

operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.”<sup>60</sup> Pablo Castellanos indica que en este tipo de crédito documentario “El banco efectúa el pago al Beneficiario contra la presentación de documentos de embarque en Orden.”<sup>61</sup> Por su parte, Gloria García expone que “se utiliza en las operaciones en que el exportador no concede ningún aplazamiento de pago al comprador extranjero. El cobro de la exportación se realiza a la presentación de los documentos requeridos, dentro del plazo de validez del crédito.”<sup>62</sup>

6. A plazo (pago diferido): En este caso, el exportador le concede un aplazamiento al comprador en cuanto al pago e igualmente debe constar la fecha de pago de un día determinado en el futuro o fecha incierta a contar desde un hecho determinado. “En este caso y en el anterior, el crédito no requiere la presentación de ningún documento de giro.”<sup>63</sup> Rocío Lanzarote indica que es aquel en el que “el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta.”<sup>64</sup> Pablo Castellanos por su parte establece que en este tipo de crédito documentario “El banco extiende una garantía de pago al Beneficiario, contra la presentación de documentos de embarque en orden. Esta garantía o promesa de pago, puede ser a 30, 60, 90, 180 y hasta 360 días posteriores a la fecha del conocimiento de embarque o según lo establecido en la Carta de Crédito.”<sup>65</sup>

---

<sup>60</sup> González Lanzarote, Rocío. *Op. Cit.*, página 84

<sup>61</sup> Castellanos, Pablo. Tipos de financiamiento en Guatemala. Córdoba, AR: El Cid Editor, apuntes, 2009, página 15

<sup>62</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 150

<sup>63</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 245

<sup>64</sup> González Lanzarote, Rocío. *Op. Cit.*, página 84

<sup>65</sup> Castellanos, Pablo. *Op. Cit.*, página 15

Por su utilización:

7. **Contra Pago:** El exportador recibe el pago contra la presentación de ciertos documentos, “el exportador recibe el importe, que puede ser a la vista o diferido, contra presentación de documentos conformes.”<sup>66</sup> En este caso, es por la finalidad que tendrá el crédito documentario.
  
8. **Aceptación:** En este tipo de crédito documentario, el exportador presenta los documentos exigidos en el crédito y una vez completos los mismos, en lugar de pagar el importe del crédito, acepta una letra de cambio. Gloria García lo explica en el siguiente sentido: “el exportador presenta los documentos exigidos en el crédito junto a efectos con vencimiento aplazado (letra de cambio). Una vez que el banco examina los documentos y los encuentra conformes, en lugar de pagar el importe del crédito, acepta formalmente la letra de cambio presentada por el exportador. Una vez que el exportador tiene la letra aceptada, puede guardarla hasta su vencimiento para presentarla al cobro o puede descontarla en un banco, que suele ser el propio banco aceptante ya que, si ya ha aceptado asumir el compromiso de pago mediante la aceptación formal de la letra, el descuento no le supone asumir riesgos mayores y, sin embargo, obtendrá mayores.”<sup>67</sup> Es decir, es aquel crédito que es disponible cuando existe la aceptación de un instrumento de giro. “Con el instrumento de giro aceptado, el beneficiario dispone de garantías en lo que se refiere al buen fin de la operación, facilitándole el acceso a la financiación por medio del descuento. El crédito no estipulará (no podrá indicar) que es disponible contra un instrumento de giro librado a cargo del ordenante.”<sup>68</sup>

---

<sup>66</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 151

<sup>67</sup> *Loc. Cit.*

<sup>68</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 245

9. Negociación: No es comúnmente utilizado, puesto que cuando se completan los documentos, el banco confirmador o emisor debe descontar de la letra “sin recurso” contra el exportador y con intereses a cargo de este. “El banco designado anticipará o acordará anticipar (condición de negociación) fondos al beneficiario mediante la compra con recurso de los giros o los documentos, o ambas cosas, siempre que correspondan a una presentación conforme. (...) Si el crédito es confirmado y la presentación es conforme, el banco confirmador tiene la obligación de descontar el instrumento de giro sin recurso contra el librador. Si el crédito no ha sido confirmado, esta obligación de descuento se transmite al banco emisor.”<sup>69</sup> En el mismo sentido lo expone Gloria García al indicar que “es el menos utilizado por los bancos. La razón es que, ante documentos conformes, el banco confirmador o emisor está obligado el descuento de la letra “sin recurso” contra el exportador y con intereses a cargo del exportador.”<sup>70</sup>

Por el Lugar de Cobro:

10. Cajas del banco emisor: En este caso el exportador entregará los documentos acordados en el crédito en las cajas del banco emisor, a efecto el banco emisor proceda a realizarle el pago. El hecho que sea el banco del emisor, por la rapidez, les ahorra a las partes días de intereses. También es llamado *collection credits*. Es importante aclarar que no necesariamente el exportador deberá presentar los documentos en el banco emisor, sino puede ser otro banco tal como un banco avisador, quien se limitará a enviar al banco emisor, los documentos presentados.<sup>71</sup> “Esta modalidad es la preferida por los compradores extranjeros, ya que el pago se realiza cuando llega la documentación al banco emisor, ahorrándole días de intereses.”<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> *Loc. Cit.*

<sup>70</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 151

<sup>71</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 245

<sup>72</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 151

11. Cajas del banco designado: En este banco puede estar el crédito disponible cuando así se pacte, en lugar del banco emisor. Para el efecto, debe establecerse dicha responsabilidad de forma expresa. “A solicitud del banco emisor, el banco avisador (o cualquier otro banco) es la entidad designada para pagar, aceptar o negociar los documentos que le presente el beneficiario con una presentación conforme. Así pues, el banco designado actúa como agente del banco emisor, por lo que los documentos se considerarán presentados cuando lleguen a dicho banco. No obstante, el banco designado no está obligado a honrar o negociar excepto que lo acepte y comunique expresamente al beneficiario.”<sup>73</sup> “Esta modalidad es más favorable al exportador ya que las oficinas del banco avisador o del intermediario suelen estar en el propio país del exportador.”<sup>74</sup>

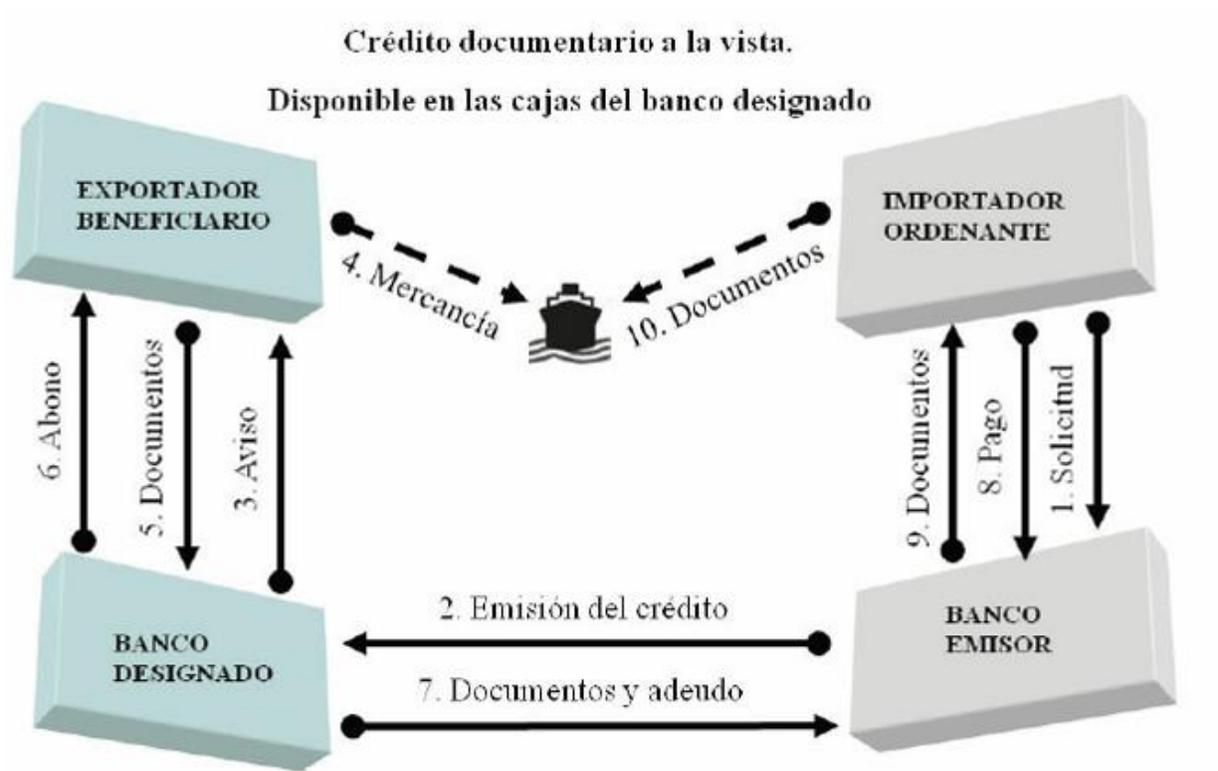
Imagen 2:<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 246

<sup>74</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 151

<sup>75</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 246



Según la domiciliación:

12. Créditos domiciliados: “Indican un banco designado para pagar, aceptar o negociar. El beneficiario deberá presentar los documentos del crédito en las cajas del banco designado, que puede ser el propio banco emisor o un banco designado como el banco avisador, el banco confirmador o cualquier otro banco distinto de los anteriores.”<sup>76</sup> Esta designación la hacen las partes.

13. Créditos no domiciliados: Son los llamados créditos «libremente negociables» o créditos de negociación abierta. El beneficiario puede presentar los documentos

<sup>76</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 242

por mediación del banco que más le convenga.<sup>77</sup> Esto dependerá de los acuerdos que las partes lleguen.

Existen modalidades de créditos documentarios que serán de conformidad con su tipología o utilidad, estos son: <sup>78</sup>

14. Créditos documentarios transferibles: Dado que los créditos documentarios son utilizados generalmente en compraventas mercantiles, en el caso que el vendedor no pueda obtener o fabricar la totalidad de mercadería que se había comprometido a entregar, tendrá la facultad de transferir dicho crédito a otro beneficiario, a efecto que pueda completar la mercadería y en consecuencia se pueda cumplir con el objeto de la compraventa. Cuando sea un crédito documentario transferible, deberá existir una cláusula que expresamente lo establezca. Es importante indicar que dicha transferencia únicamente puede realizarse una vez, es decir que el segundo beneficiario no podrá a su vez transferir el crédito a alguien más para que complete la mercancía faltante.

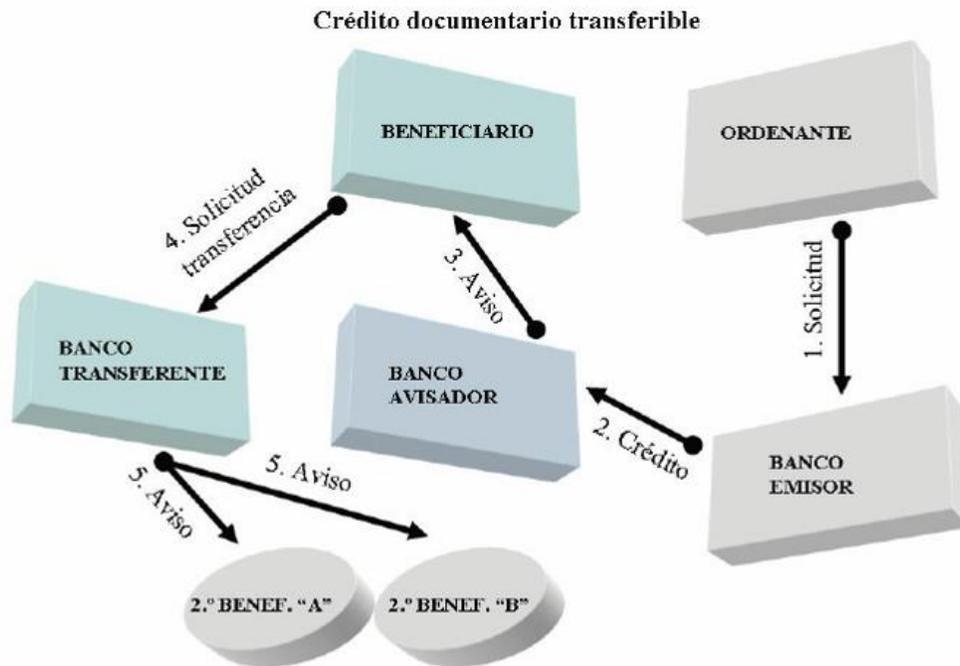
Para que dicha transferencia se haga efectiva, el beneficiario deberá notificar al banco avisador la existencia de un segundo beneficiario a efecto que pueda reservar parte del crédito para él, por lo que para el efecto deberá indicar la cantidad de la mercancía que fabricará el segundo beneficiario y el importe total de la misma. Aun cuando exista un segundo beneficiario, el crédito documentario debe permanecer con sus cláusulas originales, sin embargo, podrá modificarse aquellas cláusulas relativas al importe del crédito, los precios, la fecha de vencimiento, el período de la presentación y la fecha última para el embarque, todo esto, con acuerdo de ambas partes. A continuación, se observará un esquema de cómo se lleva a cabo el referido crédito:

---

<sup>77</sup> *Ibid.*, página 243

<sup>78</sup> *Ibid.*, página 247

Imagen 3:<sup>79</sup>



15. Créditos documentarios respaldados (back to back): Es aquel crédito que se abre a solicitud de un ordenante quien a su vez es beneficiario de otro crédito documentario. Se utiliza por ejemplo cuando un proveedor exige un crédito documentario pero la empresa intermediaría no dispone de suficientes garantías, por tal razón entonces es presentado a su banco para que una vez reciba un crédito documentario a su favor, proceda a la apertura de un crédito documentario de importación, para garantizar así el pago. Es decir, que “el crédito documentario

<sup>79</sup> Loc. Cit.

emitido está garantizado por el crédito recibido.”<sup>80</sup> Como se puede notar, en este caso existen dos créditos documentarios separados, el primero que se abre a favor de un beneficiario que, finalmente, no puede entregar la mercadería comprometida y el segundo cuyo beneficiario es el que debía entregar la mercadería. “Ambos son distintos, pero es necesario que el objeto de ambos créditos sea idéntico.”<sup>81</sup>

Gloria García expone los créditos documentarios respaldados de la siguiente forma: “Se utiliza en operaciones en las que el exportador quiere transferir el crédito emitido a su favor con el objetivo de pagar la compra de mercancía, pero el crédito original no lleva incorporada la cláusula “transferible” o el exportador no quiere que su proveedor conozca las condiciones de su crédito documentario original y, por consiguiente, no puede utilizar un crédito documentario transferible. Por tanto, el crédito “back to back” puede sustituir al transferible, cuando este no puede ser utilizado, pero en el caso del “back to back” se trata de dos créditos distintos a diferencia del crédito transferible. Es frecuente en las “operaciones triangulares”. En este tipo de crédito el exportador, beneficiario del crédito principal, es el ordenante del crédito respaldado o “back to back” y el banco avisador o confirmador en el primer crédito se convierte en banco emisor del “back to back”.”<sup>82</sup>

Es decir, entonces un crédito tendrá el objeto de cubrir la obligación principal y el segundo deberá cubrir la misma obligación, solo cuando el primer crédito no pueda cumplirlo y en sustitución de este. Así es también cuando se desea transferir el crédito pero que por diversas razones no pueda, por lo que el crédito con cláusula back to back, se hace cargo de este a efecto pueda cumplirse con la obligación inicialmente pactada.

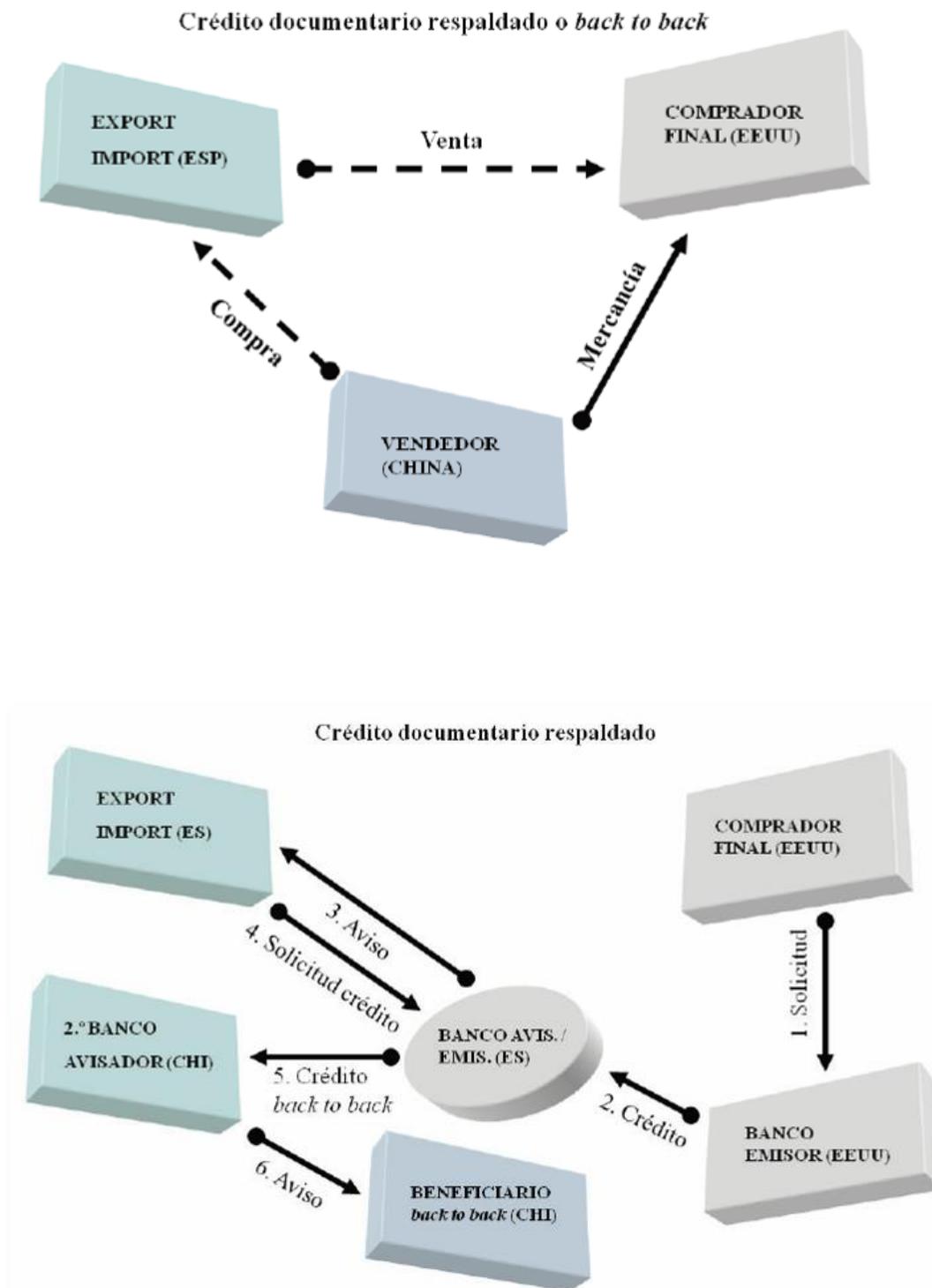
---

<sup>80</sup> *Ibid.*, página 250

<sup>81</sup> *Loc. Cit.*

<sup>82</sup> García, Gloria, *Op. Cit.*, página 153

Imagen 4 y 5:<sup>83</sup>



<sup>83</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 242

16. Créditos documentarios renovables (revolving): En el comercio es común que los comerciantes, específicamente el comprador, efectúe compras por montos elevados o por mayor, con el objeto de reducir costos, aunque no tenga la disponibilidad económica en ese momento. En estos casos, generalmente la mercancía se hace mediante entregas parciales de forma periódica, por lo que el importador podrá ordenar la emisión de un crédito por cada entrega, lo cual no es muy usado por los gastos administrativos que se generan en cada transacción, lo cual la encarece. Estos pueden dividirse en créditos documentarios renovables por importe o por tiempo, los cuales se explican a continuación:

“Crédito renovable por importe: se renueva automáticamente cuando se ha utilizado el importe del crédito. No admite utilizaciones parciales.

Crédito renovable por tiempo: dispone de un período de tiempo (semana, mes, etc.) para su utilización parcial o total. Una vez transcurrido el tiempo indicado el crédito es disponible de nuevo en su totalidad con las mismas condiciones que el crédito anterior.”<sup>84</sup>

El crédito documentario renovable deberá contener una cláusula que indique dicho extremo. Dicha cláusula puede redactarse en el sentido que puedan acumularse uno o más periodos de la entrada de la mercancía. En el caso que no sea acumulativo el exportador perdería el derecho a cobrar el importe total o parcial de la mercancía del período no utilizado.<sup>85</sup>

Gloría García expone que “Es un crédito documentario que se establece por un determinado importe y una vez utilizado por el exportador, dentro del plazo de validez, queda automáticamente renovado por un importe igual y por el plazo que

---

<sup>84</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 252

<sup>85</sup> *Loc. Cit.*

determina el crédito o hasta una cantidad máxima autorizada. Esto puede hacerse varias veces.”<sup>86</sup>

Es menester hacer énfasis en que este tipo de crédito documentario es utilizado en operaciones de compraventas específicas, tales como suministros, pero no así, cuando es una compraventa única en el cual la entrega es única.

17. Créditos documentarios con cláusula roja: Mediante este tipo de crédito documentario “el ordenante autoriza el anticipo de una parte del importe del crédito, contra una declaración del beneficiario en la que certifica que ha recibido el importe acordado y se compromete a devolverlo si se incumplen las condiciones del crédito. El anticipo se destina a financiar la fabricación de las mercancías.”<sup>87</sup> Es sabido que el hecho de poder comprobar que el adelanto efectivamente es utilizado para la fabricación las mercancías es casi imposible, sin embargo, cuando se crean estos tipos de créditos es porque existe un gran nivel de confianza entre ambas partes de la negociación. “La forma más usual de los anticipos consiste en la emisión de letras contra el banco emisor por parte del beneficiario:

El banco pagador abona los importes al beneficiario contra recepción de estas letras y las envía al banco emisor para cobrar su importe.

El banco emisor abona los importes al banco pagador y los adeuda al ordenante.

Estas operaciones tienen un riesgo elevado para el ordenante, ya que podría darse el caso de que el beneficiario no fabrique o no envíe la mercancía.”<sup>88</sup> Es por esta razón, que no se hace recomendable si entre las partes no hay confianza y

---

<sup>86</sup> García, Gloria. *Op. Cit.*, página 153

<sup>87</sup> Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 253

<sup>88</sup> *Loc. Cit.*

no se conocen entre ellas, puesto que esto aumenta claramente el riesgo de que una parte no cumpla con el contrato respectivo.

Gloría García expone que los créditos documentarios con cláusula roja son aquellos que “garantizan el cobro de la exportación, pero no proporcionan ningún tipo de financiación al exportador, ya que debe embarcar la mercancía antes de poder exigir su cobro a la presentación de los documentos especificados en el condicionado del crédito. Pero en casos, por ejemplo, que no exista mucha oferta o que la exportación exija fuertes desembolsos de dinero, el importador puede acceder a autorizar al banco emisor del crédito documentario a que realice determinados anticipos al exportador, por el importe total o parcial del crédito y con cargo al mismo, antes de que embarque la mercancía y pueda presentar los correspondientes documentos. Esta autorización se realiza incluyendo en el crédito la “cláusula roja”, que implica una financiación otorgada por el importador al exportador que le permita realizar la exportación y siempre con el compromiso de devolver la cantidad anticipada en caso de no cumplir el condicionado del crédito, no realizar el envío de las mercancías dentro del plazo fijado o presentar en el banco la documentación requerida después de su vencimiento.”<sup>89</sup> En estos casos, lo recomendable es verificar la lealtad de la otra parte, siempre velando por la buena fe guardada y la verdad sabida.

18. Créditos documentarios con cláusula verde: Son aquellos en los que el beneficiario puede siempre disponer de un monto de anticipo. Este beneficio se encuentra sujeto a la condición que el beneficiario demuestre y justifique la existencia de las mercaderías. Gloria García expone que “Se diferencia del crédito con cláusula roja en que el exportador tiene que justificar ante el banco la utilización de los fondos obtenidos para preparar la exportación. Para ello, deberá presentar al banco un documento que acredite la compra de mercancía estipulada en el crédito.”<sup>90</sup>

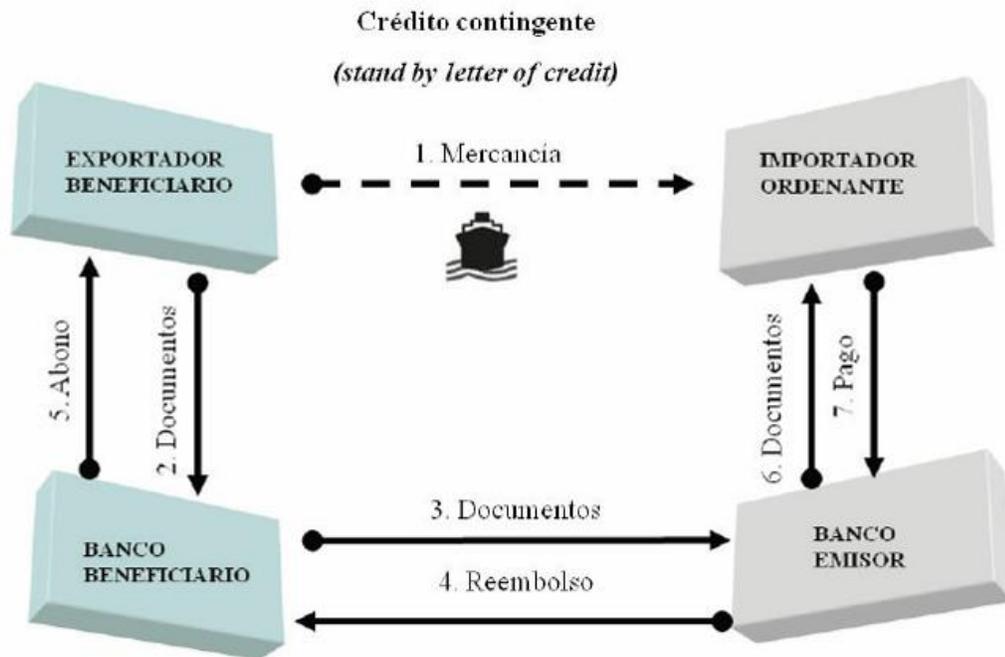
---

<sup>89</sup> García, Gloria, *Op. Cit.*, página 152.

<sup>90</sup> *Loc. Cit.*

19. Créditos contingentes o créditos de garantía (*stand by*), tienen el objeto principal de afianzar el pago de una obligación, misma que está destinada a pagarse mediante otro medio de pago y únicamente en caso de que este no sea efectuado (se incumpla con la obligación), se ejercerá el derecho.

Imagen 6:<sup>91</sup>



Gloría García indica que “es representativa del compromiso contraído por el banco del importador (banco emisor) al exportador, garantizando el compromiso de pago del comprador extranjero. Pero su funcionamiento es el opuesto al del crédito documentario. El exportador cobra el crédito documentario cuando demuestra que ha cumplido sus compromisos, presentando los documentos requeridos. Por el contrario, el exportador cobra el crédito “stand-by” cuando demuestra que el

<sup>91</sup>Casadejús, Josep M. *Op. Cit.*, página 254

importador ha incumplido su pago, presentando los documentos que acrediten el impago.”<sup>92</sup>

Estos son los créditos documentarios más comunes en el mundo del comercio exterior, los cuales como se ha podido observar, pueden clasificarse según varias áreas, así también se pudo observar que un crédito documentario puede tener varias modalidades según las distintas clasificaciones, pudiendo un mismo crédito documentario ser a la vista y en el banco confirmador, por ejemplo.

A lo largo del presente capítulo, se estableció que los créditos documentarios pueden tener varias clasificaciones dependiendo del criterio a utilizarse. De tal forma que, siempre que se realiza una compraventa mercantil internacional, deberá examinarse cada criterio para poder establecer, según el negocio a realizarse, cuáles o cuál es el tipo de crédito documentario que más beneficia al negocio en concreto.

No se puede indicar que un tipo de crédito documentario es el mejor en general, puesto que variará por el tipo de compraventa que se ha realizado.

---

<sup>92</sup> García, Gloria, *Op. Cit.*, página 153

## CAPITULO 3: NEGOCIO JURÍDICO MERCANTIL Y COMPRAVENTA MERCANTIL

### A. CONCEPTO DEL NEGOCIO JURÍDICO MERCANTIL

Importante es en el mundo jurídico el negocio jurídico pues es la base para diversas figuras jurídicas actuales. Un negocio jurídico se realiza cuando una persona realiza un acto del que se derivan consecuencias jurídicas y estas son las deseadas por él mismo. “En todos estos casos existe una o varias declaraciones de voluntad, se persigue un efecto jurídico y así lo acepta el Ordenamiento si se cumplen todos los requisitos.”<sup>93</sup>

“El negocio Jurídico como la declaración de voluntad de una persona mediante la cual, el que la hace se propone establecer, cambiar o extinguir un derecho o una relación jurídica. Por su parte Castán prefiere hablar de “acto integrado por una o varias declaraciones de voluntad privada, dirigidas a la producción de un determinado efecto jurídico y a las que el Derecho objetivo reconoce como base del mismo, cumplidos los requisitos y dentro de los límites que el propio Ordenamiento establece.”<sup>94</sup>

Es decir que el negocio jurídico es básico para que una persona, ya sea individual o jurídica, puesto que por medio de este se puede crear, modificar o extinguir algo, específicamente, un derecho o una relación jurídica.

Tal como lo establece el tratadista García Urbano: “Es tan grande la importancia de este concepto en el Derecho moderno que se ha considerado por algunos tratadistas como el concepto básico de todo Derecho Privado, a cuyo alrededor girarían los demás.”<sup>95</sup> Esto se hace importante en la actualidad, pues sin esta base, la mayoría de las figuras del derecho privado, actuales, no podrían existir.

---

<sup>93</sup> García Urbano, José María, Instituciones de derecho Privado, Tomo I, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Impresos y Revistas, S.A., Madrid, 1995, página 58

<sup>94</sup> Ibid., página 57

<sup>95</sup> Ibid., página 58

“La institución del negocio jurídico no consagra la facultad de querer en el vacío, como place afirmar a cierto individualismo que no ha sido aún extirpado de la dogmática actual. Más bien, según hemos visto, garantiza y protege la autonomía privada, en la vida de relación, en cuanto se dirige a ordenar intereses dignos de tutela en las relaciones que los afectan. (...) Es el acto con el cual el individuo regula por sí los intereses propios en las relaciones con otros (acto de autonomía de la voluntad privada), y al que el Derecho enlaza los efectos más conformes a la función económico-social que caracteriza su tipo.”<sup>96</sup>

Con esto se establece que los negocios jurídicos tienen efectos jurídicos también, los cuales tienen alguna repercusión dentro de la sociedad o un grupo determinado en una sociedad. Es la vía legal mediante el cual una persona puede realizar un acto, que de conformidad con la finalidad del mismo, podrá o no ser, un negocio jurídico.

En consecuencia se puede establecer que en el negocio jurídico, debe existir declaración de voluntad, ya sea por una o más personas, con el objeto de que se produzcan efectos jurídicos. “Para Windscheid, constituye la declaración de voluntad de una persona, en virtud de la cual quien la hace se propone crear, modificar o extinguir un derecho o una relación jurídica.”<sup>97</sup>

Derivado de la anterior definición, es claro que la voluntad del ser humano es inminente para que un negocio jurídico pueda existir, sin importar el efecto jurídico que este cause.

Por último, el negocio jurídico mercantil se puede clasificar como un tipo de negocio jurídico, el cual se encuentra dentro de la categoría del sector jurídico afectado.

El negocio jurídico mercantil se define como “el acto en virtud del cual el comerciante en su actividad profesional regula por sí los intereses propios en las relaciones con otros, y

---

<sup>96</sup> Betti, Emilio, Teoría General del Negocio Jurídico, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, Segunda Edición, 1959, página 52

<sup>97</sup> Padilla Lara, Oscar Rafael, El Negocio Jurídico, s.e. Guatemala, 2004, página 5

al cual el Derecho enlaza los efectos más conformes a la función económico-social que caracteriza su tipo.”<sup>98</sup>

En tal virtud, se establece que el negocio jurídico mercantil se caracteriza por la calidad que tiene una o más partes, es decir por el sujeto, por la finalidad y por el sector jurídico afectado, siendo el más común, la compraventa mercantil.

## **B. TIPOS DE NEGOCIOS JURÍDICOS**

Como hemos estudiado ya el concepto y elementos del negocio jurídico, es menester establecer los tipos de negocios jurídicos que existen, los cuales varían según varios factores que a continuación se describen.

Según la cantidad de declaraciones de voluntad que intervengan en los actos jurídicos pueden ser:<sup>99</sup>

1. Unilaterales: Son aquellos negocios que “resultan de una sola declaración de voluntad: revocación, reconocimiento de una deuda, el testamento, etc. (...) Pueden ser: recepticios, que es el dirigido a un determinado destinatario: despido, aviso, etc. Y no recepticio, su eficacia no depende del hecho de que haya dirigido a un destinatario determinado: testamento, promesa al público”<sup>100</sup>
2. Bilaterales: Son aquellos negocios jurídicos que “resultan de dos declaraciones de voluntad en sentido contrapuesto, provenientes de dos partes: contrato.”<sup>101</sup> Es necesario aclarar que son dos partes y no dos personas, es decir que existen dos lados en esa relación con distintas pretensiones o finalidades.

---

<sup>98</sup> Langle y Rubio, Emilio, Manual de Derecho Mercantil Español, Bosch Barcelona, 1950, Tomo III, página 31

<sup>99</sup> García Urbano, Op. Cit. página 58

<sup>100</sup> Padilla Lara, Oscar Rafael, Op. Cit., página 10

<sup>101</sup> Loc. Cit.

3. Multilaterales o Plurilaterales: “el que resulta de más de dos declaraciones simultáneas de voluntad y de más de dos partes y produce efectos para todos ellos: constitución de prenda e hipoteca por un tercero, cesión de deudas.”<sup>102</sup>

Según el momento en que ha de surtir efecto la declaración de la voluntad:

1. Inter Vivos: Son aquellos actos que se producen y surten efectos entre personas vivas.
2. Mortis Causa: “Es el negocio que tiene como función regular para después de la muerte del sujeto, relaciones o situaciones que se originan por la muerte; regula el destino del patrimonio del sujeto, para después de su muerte y produce efectos jurídicos a partir de esta.”<sup>103</sup> “Son todos los demás negocios, aunque se concluyan con vistas a la muerte.”<sup>104</sup>

Según medie intención de la liberalidad o favorecimiento o mediando contraprestación

1. Gratuitos: es decir que no existirá alguna contraprestación.
2. Onerosos: aquellos en los cuales las partes si pactan algún tipo de contraprestación, que no necesariamente será dineraria.

Según requieren para su constitución o eficacia alguna formalidad añadida a los requisitos esenciales

1. Solemnes o formales “Aquellos que para su celebración se exige una forma determinada, de tal modo que el negocio es inválido como tal si no adopta la fórmula exigida.”<sup>105</sup>
2. No solemnes “Son los que pueden celebrarse en cualquier forma.”<sup>106</sup>

Según su contenido:

---

<sup>102</sup> Loc. Cit.

<sup>103</sup> Ibid., página 12

<sup>104</sup> Loc. Cit.

<sup>105</sup> Ibid., página 13

<sup>106</sup> Loc. Cit.

1. Personales “se refieren a relaciones jurídicas familiares como, por ejemplo: el matrimonio, la adopción, el reconocimiento de un hijo, etc.”<sup>107</sup>
2. Patrimoniales “se refieren, como su nombre lo indica, a relaciones jurídicas patrimoniales: reales, como hipoteca; obligatoria, como el contrato; y sucesorias, como el testamento.”<sup>108</sup>

### **C. AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y EL CONTRATO**

Como hemos establecido anteriormente, el negocio jurídico es la forma común de poder expresar la autonomía de la voluntad, por ende, sin esta, el negocio jurídico no puede ser. La autonomía de la voluntad es “un poder individual de autodeterminación.”<sup>109</sup>

Dicha autonomía de la voluntad puede producirse de distintas maneras, de conformidad con la finalidad que sea pretendida, es decir: “a) puede tomar una actitud de indiferencia, considerando intrascendente, o sea, no jurídico, el acto de la autonomía privada, porque no juzga su función merecedora o necesitada de sanción jurídica. O bien, puede adoptar una actitud normativa, y atribuir al acto de autonomía privada una transcendencia jurídica, b) positiva, o c) negativa.”<sup>110</sup>

En sentido anterior, es necesario ahora establecer porque es tan importante el negocio jurídico en el tema del presente trabajo. Esto es porque la forma usual en que se puede exteriorizar el negocio jurídico es mediante los contratos.

Al respecto, se establece que “el contrato es un acuerdo creador de relaciones jurídicas entre personas, y constituye un medio de realización social para intereses privados. Según Rivera el negocio jurídico, obra de la voluntad del hombre, con finalidad jurídica, aparece como la expresión técnica del reconocimiento de la autonomía privada, como

---

<sup>107</sup> Ibid., página 10

<sup>108</sup> Ibid., página 11

<sup>109</sup> Federico de Castro y Bravo, El Negocio Jurídico, Civitas, Madrid, 1991, página 12

<sup>110</sup> Betti, Emilio, Op. Cit., página 94

fuelle creadora de efectos jurídicos; el negocio jurídico constituye entonces el medio fundamental de realización del principio de autonomía de la voluntad. Entre todos los hechos o actos jurídicos generadores de obligaciones, el contrato es, indudablemente, aquel en el que la voluntad de los particulares cumple una función más importante ya que su elemento característico, es el consentimiento, o sea el acuerdo libre de la voluntad de las partes. (...) De esta forma el principio de autonomía privada se manifiesta en el contrato, en la posibilidad hecha realidad en los ordenamientos jurídicos que lo reconocen de decidir, los sujetos, concertar o no un contrato, en virtud de lo cual las partes pueden crear libremente todas las relaciones jurídicas que entre ellas consideren pertinentes. Además, nadie puede ser obligado a contratar contra su voluntad; no hay obligación de ofrecer y quien recibe una oferta puede a su arbitrio aceptarla o rechazarla, y si opta por este último camino, ello no le acarrea responsabilidad de ninguna especie, ya que es su opción la de contratar o abstenerse de hacerlo y de seleccionar con quien lo hace”<sup>111</sup>

En consecuencia, se puede concluir que “el contrato debe ser el instrumento ideal para la satisfacción de las necesidades de los particulares, aspecto que se logra en toda su extensión con el principio de autonomía de la voluntad.”<sup>112</sup>

Una vez establecido lo anterior, es importante indicar que el negocio jurídico bilateral más común es el contrato y que a su vez, de los contratos más comunes en el ámbito mercantil es la compraventa, la cual “constituye uno de los modos de adquirir derivados, y es un contrato oneroso y bilateral, por el que un sujeto, llamado vendedor, se obliga a transferir a otro sujeto, que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporal (herencia, créditos, derechos, acciones), mediante un precio determinado o determinable. Tres, pues, son, al igual que a sucedía en el Derecho romano, los

---

<sup>111</sup> Katuska Hernández Fraga, Danay Guerra Cosme, El Principio de Autonomía de la Voluntad Contractual Civil. Sus Límites y Limitaciones. <http://www.eumed.net/rev/rejie/06/hfgc.pdf>, página 30, consultado el 2 de junio de 2018.

<sup>112</sup>Ibid., página 43

elementos fundamentales de la compraventa, a saber: el consentimiento, la cosa y el precio.”<sup>113</sup>

#### **D. CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL**

Como se ha indicado anteriormente, el negocio jurídico mercantil, se ve reflejado o materializado en contratos mercantiles. “La compraventa, cuya importancia en el ámbito de los negocios ha decrecido en los últimos tiempos, ha sido el contrato base de la actividad mercantil, sobre el cual inciden las modificaciones que en el comercio provocan la transformación de la vida económica, determinantes de la ordenación del mercado. Nace como una evolución de la permuta, forma primigenia de realizar el comercio a través del cambio o trueque, como una consecuencia de la aparición de la moneda y, posteriormente, de la introducción del crédito al comercio. Su nombre deriva de dos palabras latinas: emptio y venditio que traducen respectivamente, compra y venta.”<sup>114</sup>

El contrato de compraventa es definido como “contrato por el cual una de las partes, llamada vendedor, se obliga a transferir a la otra, llamada comprador, la propiedad de un bien, obligándose esta última a pagar por ello a un precio cierto y en dinero.”<sup>115</sup> La compraventa con fines mercantiles o comerciales es lo que se denomina compraventa mercantil, misma que se perfecciona por el consentimiento de las partes.

Ahora bien, las compraventas mercantiles pueden realizarse a nivel local o internacional. Cuando se trata de compraventas mercantiles internacionales nos referimos a

---

<sup>113</sup> Degni, Francisco, La compraventa, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1957, página 1.

<sup>114</sup> Álvarez, Didyme-dôme, Manuel José. Contratos mercantiles, Universidad de Ibagué, 2012, Página 57.

<sup>115</sup> Travis, Arias Purón, Ricardo. Derecho mercantil, Grupo Editorial Patria, 2016, página 58.

operaciones “que se realizan entre empresas que se encuentran en países distintos o con aquellas donde exista un vínculo internacional.”<sup>116</sup>

El contrato de compraventa internacional se diferencia evidentemente de un contrato de compraventa local dado los riesgos, diferencias, problemas y otro tipo de cuestiones que afectan a dichas operaciones. Así también entran a participar ciertos factores como como “la diferencia cultural, idiomática o de usos y costumbres”<sup>117</sup>. Es por estas razones, que el contrato de compraventa mercantil internacional, si bien puede ser verbal, se recomienda que el mismo se encuentre de forma escrita y redactado de forma clara con el objeto de no dejar a duda las condiciones pactadas por ambas partes.

Derivado de ello, podemos establecer que de las cláusulas más importantes que deben estar plasmadas en un contrato de compraventa mercantil internacional, siendo las más comunes las de mercaderías, según lo extraído por la autora de varias lecturas, son los siguientes<sup>118</sup>:

1. Preámbulo, en el cual se podrá establecer la intención de las partes y conexión que pueda tener el contrato con otro.
2. Las partes, en la cual se deben asegurar que ambas partes actúen de conformidad con las calidades que han sido acreditadas.
3. El objeto, se debe indicar la razón del contrato
4. El precio, deberán indicar el tipo de moneda, como es calculado el precio, en donde se realizará el pago, que día se realizará el pago, si utilizan algún medio de pago específico.
5. Relacionada con la entrega de la mercancía, en la cual se deberá especificar el lugar en donde se entregará, cuando, como, esto acompañado de la

---

<sup>116</sup> Gil, Miffut, José Antonio. Información y gestión operativa de la compraventa internacional, IC Editorial, 2014, página 200.

<sup>117</sup> Ibid., página 201

<sup>118</sup> Loc. Cit.

documentación necesaria, en qué momento se transmite la propiedad de la mercadería,

6. Cláusula de estabilidad de precios
7. Legislación aplicable en caso de incumplimiento de algunas de las partes, la cual de forma voluntaria podrán escoger las partes.
8. Jurisdicción competente, dado que en caso de un conflicto deberán establecer si se van a algún juzgado o tribunal de justicia nacional o bien a un Tribunal de Arbitraje.
9. Fuerza mayor en caso surja un evento impredecible por las partes y ajeno a la voluntad de ambas.
10. Vigencia del contrato.

Una vez el contrato de compraventa mercantil internacional tenga dichas cláusulas, no dará lugar a confusiones en cuanto a las condiciones pactadas, ni dudas en relación a entrega, lugar, fecha, cantidad, forma de pago, entre otros<sup>119</sup>. Esto disminuirá riesgos de incumplimiento del contrato y a la vez asegurará que la resolución de conflictos pueda ser más rápida.

También es importante que las cláusulas del contrato de compraventa se encuentren específicas, claras y determinadas de forma correcta, dado que, por ser negocios internacionales, implica al menos dos legislaciones internas diferentes, es decir, coexistencia de diferentes regímenes jurídicos, los cuales si las partes no establecen los términos de resolución de conflictos, será más complicado. Si bien, actualmente existen normas tanto locales como internacionales en relación a como se deben de resolver conflictos en el espacio, tiempo y lugar, es mejor evitar llegar a dichas instancias si las partes, de común acuerdo, dejan plasmado en el contrato cada una de las condiciones, convenios y acuerdos a que han llegado en relación a dicho tema.

La comunidad internacional se ha esforzado por crear disposiciones con el objeto que las compraventas internacionales, en su mayoría enfocadas en las mercaderías, puedan tener certeza y seguridad, mediante “normas generales, abstractas y universales, que

---

<sup>119</sup> Ibid., página 202

armonizan soluciones pero, sobre todo, afianza la igualdad en el tratamiento de los casos internacionales por parte de los órganos jurisdiccionales”<sup>120</sup>

“Los contratos de compraventa internacional de mercaderías tienen como principal fuente convencional y marco contextual la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa de Internacional de Mercaderías.”<sup>121</sup>

Lanzarote establece que, derivado del gran esfuerzo internacional para regular y solucionar conflictos que puedan surgir, uno de los agentes que más han contribuido es la “Cámara de Comercio Internacional (CCI), recogiendo prácticas y usos comerciales entre los que podemos destacar: ...Los Incoterms, Garantías contractuales, Reglas y usos uniformes para el pago de transacciones.”

Dentro de las regulaciones más utilizadas son la “Lex Mercatoria se conoce también como la auto regulación del comercio internacional y consiste en un conjunto de usos y costumbres internacionales, ampliamente conocidos e identificados en el tráfico mercantil.”<sup>122</sup> La misma se encuentra compuesta por distintos cuerpos normativos, entre los cuales se pueden señalar, los Principios Unidroit, los cuales contemplan principios generales de contratación y Usos y costumbres internacionales, que son hábitos que han sido repetidos en el tiempo, los cuales han llegado a convertirse en una fuente de derecho de carácter supletorio a las normas escritas, los cuales son aceptados por las partes dentro de los contratos.

Dentro de las manifestaciones más representativas de estos usos y costumbres internacionales son los Incoterms y las Reglas Uniformes entendidos como un conjunto

---

<sup>120</sup> Andrade Abularach, Larry, Los contratos de compraventa internacional de mercaderías, Instituto de investigaciones jurídicas, cuaderno de estudio no. 13, Editorial Serviprensa C.A., Guatemala, 2001, página 54

<sup>121</sup> Ibid., página 1

<sup>122</sup> Caballero, Sánchez de Puerta, Pilar. Negociación y contratación internacional, IC Editorial, 2013, Página157

de reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para determinar la regulación de materias como cobros, crédito documentario o garantías contractuales. Así también Contratos tipo y condiciones generales de contratación, con el objeto de ir unificando contratos y de que los mismos sean redactados de la mejor forma posible.<sup>123</sup>

Derivado de lo anterior, se puede establecer que el contrato de compraventa mercantil internacional, aparte de ser uno de los contratos internacionales más comunes en la actualidad, conlleva cierta redacción que ayudará a las partes a poder disminuir riesgos y resolver conflictos de una forma mucho más fácil, cuestión que ha sido de gran interés de entes internacionales, derivada la gran importancia de sus efectos en la economía globalizada.

---

<sup>123</sup> Ibid., Página 158

## **CAPÍTULO 4: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS EN LOS NEGOCIOS JURÍDICOS MERCANTILES ÓPTIMOS PARA SU APLICACIÓN EN GUATEMALA**

Como se ha podido estudiar en los capítulos previos, los créditos documentarios son instrumentos utilizados en los negocios como un medio seguro de efectuar un pago, por lo que podría concluirse que es un medio de pago. Se dice que es seguro, según lo estudiado puesto que un tercero ajeno a las partes de una negociación es quien finalmente realiza el pago una vez le presentan los documentos necesarios, cumpliendo con los requisitos establecidos por las mismas partes, para que este pueda realizar el pago respectivo.

Para poder desarrollar el presente capítulo, se ha utilizado la encuesta como instrumento principal de investigación, tanto a personas que trabajan en bancos, que es una de las partes más importantes en el esquema del desarrollo de un crédito documentario, como a comerciantes quienes son los que más utilizan el crédito documentario como medio de pago, al realizar sus transacciones internacionales.

En la encuesta realizada a personas que laboran en bancos, se han hecho las siguientes preguntas:

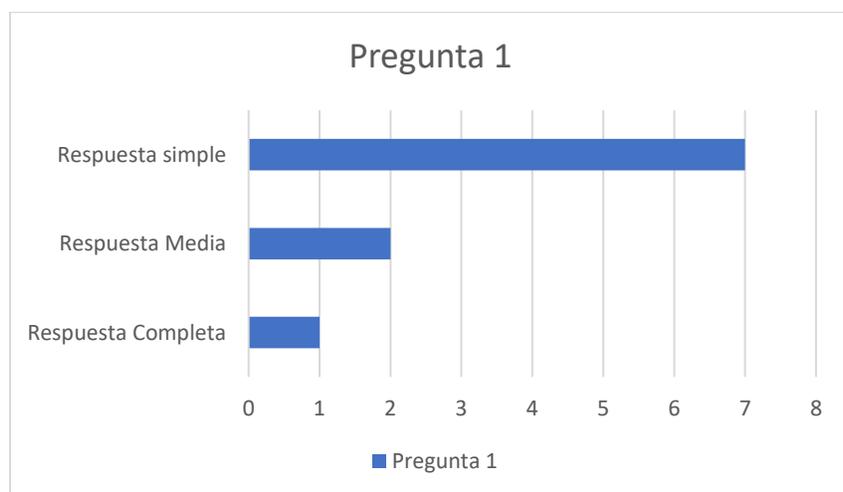
1. ¿Qué son los créditos documentarios?
2. ¿Cuál es el porcentaje de uso?
3. ¿Qué tipo de crédito documentario es el más utilizado?
4. ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tienen sobre los créditos documentarios?
5. ¿Para qué tipos de negocios son utilizados mayormente los créditos documentarios?
6. ¿Considera que los créditos documentarios son una forma segura de realizar transacciones internacionales?
7. Según su experiencia ¿Es necesario dar a conocer más a los comerciantes la figura y los tipos de créditos documentarios?

8. ¿Considera usted necesario que, al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?
9. ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?
10. Alguna recomendación que, según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.

Derivado del total de encuestas realizadas, se ha podido establecer lo siguiente:<sup>124</sup>

En cuanto a la primera pregunta ¿Qué son los créditos documentarios? se puede establecer que el concepto que se tiene en los bancos es práctico, tal como el nombre de este lo indica, no siendo este completo sino simple, por lo que no es de fácil comprensión según se pudo establecer en las entrevistas realizadas, ya que al momento de pedir que escribieran su respuesta, fue tal cual lo explicaron verbalmente.

Se puede comprobar entonces, que el personal de los bancos necesita capacitación en cuanto al funcionamiento y los conceptos básicos de lo que es un crédito documentario, para que al momento en que se les pregunte, la respuesta sea más completa a fin de poder comprender correctamente la definición de este y darlo a entender de una forma fácil al cuentahabiente.



<sup>124</sup> Cuadro de Cotejo 1, Anexos

En cuanto a la segunda pregunta ¿Cuál es el porcentaje de uso? Se puede establecer que el porcentaje de uso del crédito documentario en Guatemala es menos del cuarenta por ciento (40%), mismo que podría mejorarse al poderse explicar a los comerciantes en qué consiste el mismo.

No se pudo establecer el porcentaje exacto de uso, puesto que todos los entrevistados dieron respuestas distintas, sin embargo, su uso no es tan usual como podría ser para aumentar las transacciones internacionales.

En cuanto a la tercera pregunta ¿Qué tipo de crédito documentario es el más utilizado? se establece que en un 100% el tipo de crédito documentario más utilizado es el de “plazo fijo”. Esto se da en virtud que el cobro de la exportación se realiza inmediatamente a la presentación de los documentos pactados, dentro de un determinado plazo. Este plazo, como se indicó en el capítulo segundo, es un plazo pactado por ambas partes para la realización del pago de conformidad con el tipo de transacción que han realizado.

En cuanto a la cuarta pregunta ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tienen sobre los créditos documentarios? La fiabilidad se refiere a cuánta seguridad y credibilidad ofrecen los créditos documentarios y en este sentido, las respuestas de los empleados bancarios indicaron que la fiabilidad es buena y la razón principal de ello es porque se involucra a otras personas, es decir, no son las partes las que tienen el dinero que se debe entregar, sino un tercero que una vez cumplido los requisitos y entregados los documentos pactados, deberá realizar el pago según lo convenido por ellas. Adicionalmente, que este tercero se supone que es de confianza de ambas partes, por lo que la seguridad y credibilidad de este medio de pago, aumenta.

La quinta pregunta indica ¿Para qué tipos de negocios son utilizados mayormente los créditos documentarios? En su mayoría indicó que, para capital de trabajo en negocios privados, es decir que se adecua a un negocio mercantil, puesto que finalmente las partes contratantes requieren los recursos con el objeto de obtener capital de trabajo y poder seguir realizando negocios jurídicos mercantiles, específicamente compraventa de bienes o mercaderías.

Es importante mencionar que el crédito documentario no es utilizado para la prestación de servicios, dado que se espera la entrega física de un bien junto con los documentos que acreditan dicha propiedad, para que, con estos, más los documentos de embarque, entre otros, el banco seleccionado pueda realizarle el pago de estas. Es claro que en la prestación de servicios no se puede entregar papelería que acredite la propiedad o bien, documentos de embarque, por tal razón es que se establece que son utilizados únicamente para la compraventa de bienes.

La sexta pregunta es ¿Considera que los créditos documentarios son una forma segura de realizar transacciones internacionales? la respuesta dada en su mayoría, independientemente para qué partes, es que efectivamente es un instrumento seguro para todas las partes que participan en determinada transacción o, en el caso que nos amerita, negocio jurídico mercantil entendido en su forma más usual, es decir, la compraventa mercantil internacional de bienes o mercaderías. Esto deriva de la participación de una tercera persona, ajena a las partes quien finalmente completa la transacción al realizar el pago de una compraventa.

La siguiente pregunta, enfocada en la experiencia de las personas que actualmente laboran para una entidad bancaria indica si ¿Es necesario dar a conocer más a los comerciantes la figura y los tipos de créditos documentarios? al respecto, las personas expresaron que sí era importante, puesto que ellos únicamente dan información cuando las personas preguntan sobre los mismos, sin embargo, es necesario darlo a conocer para que genere duda en la sociedad y se acerquen a las entidades bancarias a preguntar de qué se trata, qué es y cómo funciona.

Relacionada con la pregunta anterior, la octava pregunta indica ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior? la respuesta de los entrevistados se enfocó que si eran negocios mercantiles internacionales (compraventas mercantiles internacionales), definitivamente sí era bueno fomentar el conocimiento de los créditos documentarios o carta de crédito para que el comercio exterior aumentara, dado que es una forma segura de poder realizar los pagos entre las partes.

La penúltima pregunta de la entrevista realizada indicaba ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes, en una transacción internacional? el enfoque dado por los entrevistados es que sea mediante un notario, haciendo referencia a que cuando quieran celebrar un negocio y utilicen un crédito documentario. Es decir que deberán contar necesariamente con el asesoramiento de un notario para poder redactar el documento lo más completo, previniendo problemas en el futuro. Ahora bien, otro grupo de personas indica que el crédito documentario o carta de crédito que recomendarían sería la modalidad de stand by, el cual como se expuso en el capítulo dos, en español significa crédito contingente o crédito de garantía, con el objeto principal de afianzar el pago de una obligación.

Por último, se preguntó si se tenía alguna recomendación que, según su experiencia, sea necesaria respecto a los créditos documentarios, respuesta que fue variada, por lo que se concluyó que es necesario que las personas se puedan informar de cada uno de los aspectos importantes de los créditos documentarios o cartas de crédito, a efecto que sepan las obligaciones, derechos, consecuencias, riesgos, requisitos, beneficios, desventajas, entre otros datos, de cada uno de ellos.

Derivado de lo anterior, porcentualmente se establece que un sesenta por ciento no conoce la figura del crédito documentario o carta de crédito, un treinta por ciento de los comerciantes que la conocen, la aplican por la confianza y seguridad que da a la transacción y un diez por ciento de los comerciantes que la conocen y no utilizan derivado del costo que este implica, considerando el objeto del negocio que estos realizan.

Si bien, no se puede establecer que la población en general no conoce la figura del crédito documentario o carta de crédito, si se llega a observar según la muestra que es un poco porcentaje el que la conoce y la aplica. Es claro entonces, que es necesario que la población pueda tener más conocimiento de dicha figura, en especial los comerciantes que realizan transacciones con montos elevados, con el objeto que estos puedan analizar si les conviene su uso, considerando la confianza y seguridad de la transacción, si actualmente no cuentan con ella.

Ahora bien, analizaremos las respuestas dadas por los comerciantes en cuanto a su conocimiento de los créditos documentarios o créditos documentarios. Las preguntas realizadas a los entrevistados fueron las siguientes:

1. ¿A qué se dedica diariamente?
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?
5. ¿Considera seguro hacer transacciones comerciales con otros países?
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, cómo aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?
7. ¿Tiene conocimiento de qué es un crédito documentario?
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países?
9. ¿Tiene conocimiento de qué tipos de créditos documentarios existen?
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios?

Derivado de las respuestas obtenidas, se hace el siguiente análisis<sup>125</sup>:

En relación con la pregunta uno ¿A qué se dedica diariamente? se puede observar que se realizó la encuesta a personas en diferentes tipos de negocios, siendo todos ellos comerciantes. Se enfocó a medianos comerciantes pues son los que más contacto tienen con las compraventas mercantiles, en consecuencia, dado que el crédito documentario es utilizado en su mayoría para dichos actos, era necesario enfocarse en este grupo a efecto poder establecer con más precisión la respuesta a la pregunta de investigación del presente documento.

La segunda pregunta resalta el hecho que los comerciantes tuvieran una cantidad de tiempo signficante en los negocios mercantiles a que se dedican con el objeto de

---

<sup>125</sup> Cuadro de Cotejo 2, Anexos

establecer si han logrado en dicho tiempo, crecer o expandirse en el ámbito internacional. Esto puesto que la presente investigación radica su importancia en que los comerciantes guatemaltecos, expandan sus negocios para que la economía nacional aumente y mejore, y si un comerciante lleva poco tiempo en el ámbito a que se dedica, es probable que no haya considerado aún, expandirse al ámbito internacional.

La tercera pregunta era ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria? esto con el objeto de establecer una media de cuántos comerciantes en una muestra tienen relación con otros países en su actividad comercial diaria, lo que pudo establecerse fue que aproximadamente cuatro de cada cinco comerciantes tienen relación con el exterior. Esto es muy importante puesto que como anteriormente se había indicado, actualmente, es necesaria la relación internacional por distintos temas, entre los más importantes era para la satisfacción de necesidades de las personas mediante la oferta y la demanda y disminución de los costos de producción para así generar o producir más bienes a un menor costo.

La cuarta pregunta establecía si ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes? esta pregunta es importante, dado que el crédito documentario o carta de crédito se hace más útil en transacciones internacionales, aunque se puede utilizar a nivel local, no es tan utilizado como de forma internacional. Por lo que en la presente investigación se comprobó que un 100% de la población analizada prefiere expandir sus negocios a territorio internacional, lo cual se hace normal ya que el ser humano tiende a querer ser mejor y aumentar sus ganancias.

La quinta pregunta indicaba que si ¿Considera seguro hacer transacciones comerciales con otros países? a lo cual las personas indican que sí, siempre que se tengan los medios de pago seguros para ambas partes, tanto para el exportador como para el importador. No solo son importantes los medios de pago sino también los documentos en que se plasma la negociación realizada, indicando de forma clara y expresa los términos de la negociación.

La siguiente pregunta ayuda a comprender cuáles son los medios actualmente utilizados como pago en una transacción mercantil, sin embargo, se estableció que un

20% de personas entrevistadas utiliza el crédito documentario como medio de pago en una transacción mercantil internacional, este porcentaje evidentemente es porque las otras personas entrevistadas, no tenían conocimiento de dicho instrumento. El otro 80%, indicó que actualmente utilizan como medio de pago, pago anticipado o pago mediante tarjeta de crédito, lo cual saben que genera un mayor riesgo a las partes en cuanto al cumplimiento del contrato que hayan celebrado. Inclusive, es importante indicar que los entrevistados señalaron que la confianza entre las partes es vital, sin embargo, se hace la acotación que en transacciones internacionales, no necesariamente se va a conocer a la otra parte que reside en otro país, por lo que, en estos casos deben conocerse medios de pago que aseguren a ambas partes que la transacción sea efectiva.

En relación con la pregunta anterior, la séptima pregunta indica ¿Tiene conocimiento de qué es un crédito documentario? De lo cual se puede establecer, según la muestra obtenida, aproximadamente un cuarenta por ciento de los comerciantes en Guatemala tienen conocimiento de qué es un crédito documentario o carta de crédito, razón por la cual se considera necesario que se haga más publicidad de la figura a efecto pueda aumentarse su uso en el ámbito comercial. Además de esto, es importante tener claro que el hecho que algunos comerciantes indiquen saber qué es un crédito documentario, no implica que tengan conocimiento de todas sus ventajas, desventajas, tipos, características, entre otros datos, sino únicamente tienen idea de qué es un crédito documentario según la información que en algún momento les fue proporcionada, por esta razón se puede confirmar que es necesario el poder fomentar su uso mediante su publicidad en el ámbito comercial, específicamente exportaciones e importaciones.

Ahora bien, las últimas tres preguntas tienen gran relación, dado que se refieren al uso y conocimiento de los créditos documentarios, con lo cual se estableció que 100% de los comerciantes guatemaltecos entrevistados, no tienen conocimiento de todos los tipos de créditos documentarios que existen, razón por la cual les interesaría conocer más de ellos para poder aplicarlos en sus negocios jurídicos mercantiles internacionales, específicamente en la compraventa mercantil internacional de bienes o mercancías.

## A. VENTAJAS

Derivado de la investigación anterior, se puede establecer que es eminentemente necesario que se dé a conocer en qué consiste el crédito documentario o carta de crédito, dado que por medio de este podría incrementarse el comercio internacional, de una forma más segura.

Continuando con el presente capítulo, se procede a desarrollar las ventajas del crédito documentario o carta de crédito, con el objeto de que los comerciantes que no conocen del mismo, que como se ha establecido, en su mayoría no conocen esta figura, puedan saber las ventajas que tiene su uso específicamente en la compraventa mercantil internacional, que es el negocio jurídico mercantil más utilizado en el comercio, independientemente de la modalidad que se utilice de esta.

Una de las ventajas más importantes es que el pago del producto objeto de una compraventa, lo realizará un tercero, cuando el vendedor presenta toda la documentación acordada por las partes, para que este tercero le pague. Como anteriormente se explicó, este tercero será una entidad bancaria. Es decir, que cuando el exportador cumple con los términos y condiciones acordados con el importador, el banco pagará el crédito.

Otra ventaja importante es que, cuando existen relaciones mercantiles con otras partes en el extranjero, algunas veces se encuentran en países de alto riesgo económico, por lo que los créditos documentarios hacen más fáciles y más seguras las negociaciones con estos países en donde existe un alto riesgo que no se vaya a completar la transacción como lo planeado o acordado.

Al balancear el costo de un crédito documentario o carta de crédito con la seguridad que el mismo otorga, máxime cuando entre las partes no existe la confianza que pueda permitir un pago más ágil, este funciona como garantía de cobro para el exportador, puesto que una vez que el importador cumple con los requisitos acordados, el banco emisor realizará el pago respectivo.

Adicionalmente, es importante que los documentos que sean solicitados por el banco que efectuará el pago, sean previamente acordados por las partes, con el objeto de que no existan problemas al momento en que se solicite el cobro por el cliente, esto porque es claro que el banco deberá honrar lo que el crédito establece y únicamente verificará que se entreguen los documentos indicados de forma expresa.

Ahora bien, se indicó previamente que con el crédito documentario o carta de crédito se puede evitar el riesgo país, puesto que los bancos ofrecen ciertas garantías con la finalidad que la obligación siempre sea cumplida. Claro, esto cuando el banco emisor se vea imposibilitado de efectuar el pago, lo podrá subsanar el banco del país del exportador, si lo acuerdan las partes.

Es claro que el banco emisor obtendrá el dinero para poder pagar el crédito documentario o carta de crédito cuando el banco confirmador tenga la solvencia necesaria en el mercado nacional e internacional. Y es por esto importante que las partes verifiquen y decidan qué banco será el que deberá pagar el crédito a efecto que no existan problemas.

El crédito documentario o carta de crédito, como medio de pago otorga a las partes, seguridad en el cobro, confianza entre las partes, rapidez y agilización de la tramitación y, dependiendo de los bancos y países, coste de los gastos y comisiones bajas.

Otra de las ventajas de los créditos documentarios o carta de crédito es que existe una amplia variedad de estos, lo que hace que se pueda adecuar a lo que las partes deseen en sus negocios, lo que no tienen todos los medios de pagos, por lo que se vuelve un medio de pago personalizado al acuerdo de las partes con el objetivo que la negociación sea más eficaz.

Adicionalmente, si bien se indicó que el banco actúa como un tercero, ajeno a ambas partes, es importante el hecho que las partes pueden escoger el banco que es de su confianza para que este cumpla con la obligación al momento en que se le presenten.

Como se puede observar, existen varios beneficios del crédito documentario o carta de crédito, siendo los más importantes la seguridad que otorga en el pago de este

lo cual implica el pago en una transacción mercantil, nacional o internacional, esto máxime cuando entre el importador y exportador no exista la confianza suficiente como para usar otro medio de pago.

Independientemente que exista o no confianza entre las partes, este medio de pago siempre será más seguro para ambas partes, pues si bien, se sabe, como se explicó anteriormente, que en el derecho mercantil rigen los principios de Buena Fe y Verdad Sabida, es importante siempre utilizar los mecanismos más seguros con el objeto de que la negociación se ejecute conforme lo acordado por las partes.

Fue importante para la presente investigación encuestar a personal de, como mínimo, los tres bancos del sistema más utilizados, siendo estos Banco Industrial, Sociedad Anónima, Banco de Desarrollo Rural, Sociedad Anónima y Banco Agromercantil de Guatemala, Sociedad Anónima, puesto que son los que la población más utiliza o en los que tienen más confianza, por lo que el hecho de entrevistar a personal de los mismos, nos da un porcentaje más certero para establecer el grado de conocimiento que se tiene de los créditos documentarios o carta de crédito en Guatemala.

Con la investigación realizada y el desarrollo del presente capítulo se observaron varios beneficios, los cuales son de utilidad para las personas al momento de analizar qué medio de pago es el que utilizarán en determinada negociación. Si bien se estudiaron los beneficios de los créditos documentarios o carta de crédito en general, no se puede obviar el hecho que cada tipo de crédito documentario o carta de crédito tiene su beneficio, el cual dependerá de la negociación que se esté realizando.

## **B. DESVENTAJAS**

Los créditos documentarios o carta de crédito como se pudo estudiar en los capítulos anteriores, son una forma de pago utilizada por las partes en una negociación, en el presente caso, mercantil, con el objeto de satisfacer las necesidades de ambas partes, otorgando protección y confianza para el fiel cumplimiento de la negociación.

Esta se ha vuelto más importante en los últimos años, puesto que el comercio ha aumentado numerosamente, haciéndose inminente la globalización de este y por ende la importancia que ha cobrado internacionalmente ha sido clara. El comercio internacional ha ido avanzando y evolucionando día a día y uno de los avances importantes que debe tener el mismo es la creación de instrumentos que aumente la confianza entre las partes, dado que los negocios comerciales son actos jurídicos que se realizan todos los días en la vida del ser humano, y es claro que para poder generar, aumentar y mejorar los mismos, es necesario que se sigan creando instrumentos ya sea, comerciales o económicos y poder satisfacer completamente las necesidades del ser humano.

Dentro de los intereses principales en una compraventa mercantil es la entrega de la cosa y el pago por los mismos. Claro que, el pago de la cosa, cuando se trata de relaciones internacionales en donde no necesariamente las partes se conocen, se hace más difícil confiar en que una parte entregará los bienes pactados y que la otra realizará el pago. Por tal razón se indica que los créditos documentarios o carta de crédito dan seguridad a las partes, puesto que un tercero, que será un banco, participa en la transacción en el sentido de ser quien tiene el dinero para realizar el pago y lo realiza efectivamente cuando una parte presenta la documentación completa, pactada por las partes.

Sin embargo, el hecho que una tercera parte se vea involucrada presenta otros costos adicionales, en este caso, el banco debe cobrar ciertos gastos administrativos por la realización de la transacción. Si bien, no es una desventaja *per se* el hecho que represente más gastos la utilización de un crédito documentario se recompensa cuando entre las partes no tienen confianza entre sí, pues finalmente se pagará por la seguridad de que el negocio se lleve a cabo y ejecute correctamente. Ahora bien, por ejemplo, si el negocio jurídico mercantil, compraventa mercantil, celebrado es de baja cuantía, es de analizar si el crédito documentario es la mejor opción, dado que podría salir más oneroso la utilización de dicha figura. El costo es importante al momento de pensar en el método de pago a utilizar en un negocio jurídico mercantil, dado que, si el crédito documentario o carta de crédito se hace oneroso para las partes, considerando el monto de la

transacción a celebrar, no vale la pena puesto que, en el comercio mercantil, uno de los principales intereses es el lucro y si no obtendrá ninguna ganancia de dicho negocio, no se hace interesante para las partes.

En consecuencia, se considera necesario, previ6 a acordar entre las partes la utilizaci6n de un cr6dito documentario o carta de cr6dito como medio de pago, el dirigirse a la entidad bancaria con quien quieran realizar la transacci6n y verificar cual ser6a el costo de la utilizaci6n del mismo, esto puesto que se debe tener en cuenta el monto de la transacci6n *per se* y por otra parte, el costo que incurrir6n al utilizar la figura, para as6 establecer si es conveniente econ6micamente.

Claro que para este punto se debe evaluar tambi6n cu6l es el inter6s de las partes en determinada compraventa mercantil, porque, por ejemplo, si existe un negocio jur6dico mercantil, en donde las partes no se conocen, pero quieren fortalecer relaciones y poder iniciar negocios mercantiles con montos m6s elevados, esta es una forma de empezar a crear la confianza necesaria, y valorar6n m6s la confianza que el negocio genere que lo que econ6micamente puedan "invertir" con el objeto de hacerlo crecer.

Por tal raz6n, no se considera que el costo del cr6dito documentario sea una desventaja realmente, dado que depender6 de cada negocio especifico, de los montos y de las necesidades como intereses de las partes que lo est6n considerando utilizar.

Otra de las desventajas del cr6dito documentario o carta de cr6dito, es que, para muchas personas es complicada la compresi6n de este, puesto que no est6n familiarizados con los t6rminos o con relaciones complejas, en las que no solo existe una relaci6n sino una serie de relaciones que finalmente concluyen en un cr6dito documentario.

Sin embargo, por esta raz6n es que es necesario hacer m6s p6blica la figura para que las personas puedan conocerla, comprenderla y utilizarla, puesto que finalmente genera seguridad entre las partes que generalmente, no se conocen al vivir en distintas partes del mundo.

A lo largo del presente trabajo, se han podido establecer varios tipos de cr6ditos documentarios o carta de cr6dito, que dependiendo el que se decida utilizar y el tipo de

compraventa mercantil internacional de que se trate, variará en cuanto a sus desventajas. Pero es sumamente importante el hecho que el banco, el tercero encargado de desembolsar el dinero del crédito, una vez presentado los documentos que las partes han pactado, solo debe verificar el cumplimiento o conformidad de los mismos, sin la responsabilidad que estos documentos puedan ser falsos.

Es importante este hecho, dado que los bancos no son una parte dentro de la relación jurídica del crédito documentario o carta de crédito, sino únicamente un tercero quien tiene a la vista los documentos, que las partes, comprador y vendedor, han pactado y acordado y le han indicado al banco, debe recibir y verificar para desembolsar el dinero. Por lo que, el banco al tener a la vista los documentos que le han indicado, únicamente verifica que sean exactamente los indicados y teniendo obligación únicamente si existe evidente falsedad de los mismos.

Es decir, que utilizar un crédito documentario o carta de crédito, por sí solo, no da a las partes cien por ciento de seguridad y certeza que la relación se lleve a cabo como lo planificado, dado que puede en algún momento, entregarse un documento falsificado, que no pueda distinguirse con un documento real, en consecuencia, en ese caso, una de las partes se vería claramente afectada y se vulnerarían sus derechos. Para el efecto, existen métodos judiciales para resolver la falsificación que, por ser un tema penal, correspondería a la jurisdicción ordinaria dado que la persecución penal, en el caso de Guatemala, pertenece únicamente al Estado mediante las distintas instituciones creadas para el efecto. En otros casos, deberá evaluarse la legislación en donde la falsificación es cometida a efecto de seguir los procedimientos que dicho Estado otorga para tales actos delictivos. Finalmente, en estos casos, la controversia se solucionaría, pero conllevaría un tiempo más prolongado por la gravedad del asunto. Sin embargo, es menester indicar que, según la información recopilada para la redacción del presente documento, la falsificación de documentos es algo que no se ve mucho en este tipo de relaciones, lo cual es positivo dado que, en el derecho comercial debe privar la Buena Fe y la Verdad Sabida.

Si bien estos casos se pueden dar, no es común, y lo importante a considerar es que ningún medio de pago ni procedimiento a utilizarse es perfecto, puesto que son

administrados por los seres humanos, quienes no son perfectos, por lo que, ante tal incertidumbre, es recomendable utilizar un método seguro de pago, tal como lo es el crédito documentario, dado que muchos comerciantes y empleados bancarios consideran es el método más seguro para realizar un pago en cualquier tipo de negociación.

Es importante que los bancos tengan personal capacitado para poder establecer la calidad de los documentos que las partes presentan, si bien, no necesariamente hacer un estudio especializado respecto a los documentos presentados por las partes, sí tener experiencia en cómo deben ser los mismos para poder verificarlos e identificarlos al momento de desembolsar el pago.

El crédito documentario se ha hecho cada vez más relevante, lo cual se puede observar con la creación y última actualización de las Reglas y Usos Uniformes relativas a los Créditos Documentarios en 2007, a efecto que las partes puedan regirse por ellas. Estas han hecho más fácil para los bancos internacionales estudiar y tener en consideración cada uno de los elementos que el mismo crédito conlleva, por lo que es claro que ese cuerpo legal que contiene disposiciones generales ha sido muy útil para todos los países, dado que en las legislaciones internas no se regula de forma exhaustiva y específica dichos tipos de créditos. Esto a su vez es positivo dado que las legislaciones internas tienden a ser muy limitativas lo cual afecta al derecho mercantil en determinado momento, por tal razón, para lograr un buen desarrollo y evolución de la figura, es positivo que el cuerpo legal que regula los créditos documentarios sea internacional, dado que es uno de los instrumentos más importantes en cuanto a formas de pago internacional se refiere, lo cual facilita su comprensión.

Adicionalmente, siempre se debe tener en consideración el hecho que los créditos documentarios o carta de crédito tengan una normativa internacional específica, lo cual no sucede con todos los medios de pago ni otras figuras complejas, esto hace que la resolución de conflictos derivado de los mismos, sea mucho más eficiente, dado que no se trata de una legislación interna por la que alguien se debe regir, sino bien, de principios y normas internacionales generales conocidas y aplicadas en todos los países a efecto que el crédito documentario funcione de igual forma en cada uno de ellos, facilitando su

comprensión en todos los países y específicamente de los árbitros o jueces que conozcan demandas en las que esta figura se encuentre involucrada, considerando que existen medios específicos para resolución de controversias en relación a dichos créditos.

Se hace mucho más práctico, tanto para los comerciantes como para los bancos, tener una legislación o normativa unánime aplicable a todos los países, esto puesto que el hecho de tener dos legislaciones o normativas internas, de distintos Estados, en referencia a la misma figura, hará compleja la solución de un problema en determinado momento. Derivado de ello, y en virtud que la figura se hace más útil cuando se trata de negocios jurídicos mercantiles en el comercio internacional, es inminente que el mismo sea tratado o bien aplicado de conformidad con la misma normativa jurídica, en la cual ambas partes comprenden y tienen los mismos derechos y obligaciones.

Claro está que, en materia comercial, la evolución es día a día, de forma rápida en comparación a otras ramas del derecho, y por esto es que no puede existir una normativa limitativa o bien restrictiva en cuanto a la utilización de los créditos documentarios o carta de crédito, dado que esto estancaría el proceso de evolución y finalmente, son las partes las que deciden la forma en que quieren realizar determinado negocio.

### **C. ANÁLISIS FINAL SEGÚN LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN UTILIZADOS**

Para llegar a establecer las ventajas y desventajas de los créditos documentarios o carta de crédito se utilizó el tipo de investigación jurídico descriptivo dado que con este método se pudo realizar un análisis más profundo del tema, describiendo y conceptualizando de una forma clara los créditos documentarios y los tipos de ellos, para clarificar la figura del mismo en el ámbito nacional, y de esta manera sea aplicado en un mayor porcentaje en los negocios internacionales.

En consecuencia, el método utilizado fue el deductivo – inductivo, puesto que se inició con los antecedentes del comercio y derecho mercantil, dado que es en los negocios jurídicos mercantiles, mayormente en la compraventa mercantil internacional

de bienes o mercaderías que se utiliza el crédito documentario como medio o instrumento de pago en las transacciones. Derivado de ello, posteriormente se establecieron los antecedentes del crédito documentario o carta de crédito para poder definir y establecer la naturaleza de dicha figura. Una vez conceptualizado se procedió a analizar y comparar cada uno de los créditos documentarios, verificando así las características específicas de cada tipo. Una vez definidos y clasificados los créditos documentarios se procedió a realizar la investigación de campo para poder evaluar cuáles eran los créditos documentarios para los negocios jurídicos mercantiles, específicamente la compraventa.

Para el efecto, se utilizaron como instrumentos de investigación libros, entrevistas tanto a personal de los bancos, como a comerciantes que tienen relaciones con empresas en el exterior del país, así como encuestas para poder verificar el conocimiento que estos tenían sobre los créditos documentarios y verificar su uso, así como beneficios y complicaciones.

Se utilizaron los libros como fuente bibliográfica para poder conocer mejor la figura, así como antecedentes teóricos y prácticos del comercio en general. Estos también fueron útiles para poder analizar cada uno de los tipos de créditos documentarios que actualmente existen y son conocidos en todo el mundo. Ahora bien, para establecer qué tipo de crédito documentario era el más recomendable era necesario la investigación mediante entrevistas y encuestas, para establecer estadísticas de su uso y aplicación actual.

Los sujetos de análisis en el presente documento fueron comerciantes que realizan operaciones internacionales o que deseen iniciar operaciones internacionales, con el objeto de aumentar la cantidad de exportaciones e importaciones y así generar, más ingresos y empleos. Así también se enfocó en las entidades bancarias que prestan el servicio de créditos documentarios. En cuanto a los empleados bancarios, se hicieron varias consultas tanto a personal de atención al cliente, que son las primeras personas que atienden a los cuentahabientes con dudas en relación con el crédito documentario y a personal más especializado en el área de créditos a comerciantes en el ámbito internacional.

Sin embargo, derivado de la dificultad de analizar el conocimiento y uso de los créditos documentarios o carta de crédito en el extranjero, no se analizó la figura fuera del territorio guatemalteco por la imposibilidad material de poder realizar la investigación en los países con los que más relación tiene Guatemala. En consecuencia, la investigación se delimita al territorio guatemalteco y en un periodo de un año a partir del inicio de la investigación.

Sin embargo, la presente investigación es importante dado que los créditos documentarios o cartas de crédito, son un buen instrumento de pago dentro de los negocios jurídicos mercantiles, específicamente compraventas mercantiles internacionales y por ello se consideró que su análisis sería de utilidad para el sector comercial guatemalteco.

Ahora bien los hallazgos encontrados no fueron los deseados inicialmente por la autora, puesto que se esperaba poder encontrar más comerciantes y empleados bancarios que conocieran la figura del crédito documentario o cartas de crédito, sin embargo, al momento de iniciar las encuestas y entrevistas, se pudo notar que la presente investigación resulta más importante aún, puesto que la mayoría de los comerciantes y los empleados bancarios no tenían la información completa sobre lo que es un crédito documentario o cartas de crédito, mucho menos los tipos, las ventajas o desventajas. Derivado de ello, se estableció que la presente investigación sería utilizada como un instrumento para que las entidades encargadas de promover las exportaciones e importaciones, así como los bancos del sistema pudieran utilizarlo a efecto de promover más la figura del crédito documentario, la cual es muy útil y ventajosa para su uso en los negocios jurídicos mercantiles, específicamente la compraventa de bienes, en todas sus modalidades.

Así también la presente investigación se encuentra enfocada en dar a los comerciantes un manual práctico, útil y de fácil comprensión para que pudieran conocer la figura de un crédito documentario, así como sus ventajas y desventajas si este es mal aplicado.

Se confirma la teoría que la sociedad guatemalteca, así como parte del sector bancario, necesita información completa para poder aumentar y desarrollar la economía nacional, mediante la asesoría correcta y conocimiento específico de los créditos documentarios, que como se ha estudiado, es una figura o instrumento económico seguro que fomenta la confianza entre las partes y promueve más negocios o compraventas mercantiles de bienes, lo cual ayuda a la sociedad en general, puesto que hace que se genere más economía en el país, mediante la importación y exportación, tanto ingresando valores económicos como produciendo bienes y generando servicios de mejor calidad a un mejor costo.

En tal virtud, se establece que la presente investigación es relevante dado que los autores que han analizado el tema, no lo han hecho con fundamento en la realidad social guatemalteca, lo cual, al no poder aplicarlo de forma concreta, no genera ninguna ayuda específica al ámbito académico y económico del país.

Por tal razón se debe informar a los comerciantes que los créditos documentarios o cartas de crédito tienen más aspectos positivos que negativos, que cooperan en el correcto desarrollo de sus negocios mercantiles, específicamente compraventas mercantiles internacionales de bienes o mercancías, en cualquiera de sus modalidades, satisfaciendo una parte esencial de la misma que es el pago de los bienes o servicios prestados.

Es claro que para que los comerciantes analicen qué crédito documentario es el mejor o más conveniente para utilizar, se debe analizar cada negocio específico y los intereses que ambas partes tengan en determinada negociación.

Adicionalmente, las partes deberán analizar y cotizar a qué banco de su confianza se solicitará el crédito documentario. No solo es importante la confianza que ambas partes depositen en el banco escogido, sino que este sea internacional, para que ambas partes, en caso se encuentren en distintos países e inclusive continentes, puedan tener contacto directo con el mismo y por supuesto que este cuente con el servicio de créditos documentarios.

Ahora bien, el banco debe cumplir con ciertas obligaciones para poder otorgar un crédito documentario o cartas de crédito, lo cual dará certeza y seguridad jurídica a las partes, sobre la solvencia económica que la otra parte tenga. Así también la verificación que la documentación que las partes le han indicado debe solicitar, sea cumplida previamente a pagar el crédito documentario. Para el efecto, es importante que las partes establezcan de forma clara y específica los documentos que este debe solicitar antes de desembolsar el crédito.

El crédito documentario o cartas de crédito no es un medio de pago utilizado únicamente cuando no existe una confianza fortalecida entre las partes, sino también es utilizado por grandes empresarios y comerciantes internacionales con gran trayectoria, pues disminuye los riesgos ante un incumplimiento contractual de una parte en relación con el pago o entrega los bienes.

Por lo anterior, es un instrumento que no solo ayuda y fortalece las relaciones comerciales, nacionales e internacionales sino a toda la sociedad, puesto que, en algún momento dichas transacciones pretenden disminuir costos, lo cual beneficiará al consumidor final, puesto que se obtendrá una mejor calidad a menor precio.

Esto se encuentra apegado a que la búsqueda de la satisfacción humana se encuentra estrechamente relacionada con la oferta de bienes o servicios, dado que la capacidad humana no permite que una persona pueda generar todo lo que necesita para subsistir, tanto por sus fuerzas humanas como por los recursos que este tiene a su alcance.

Una vez estudiado y analizado la importancia que tiene la figura y el conocimiento limitado que tiene la población guatemalteca en general y en específico los empleados bancarios y comerciantes, se hace necesario hacer de este documento un instrumento de uso útil y de aprendizaje rápido de la figura estudiada, para que las partes puedan ir aplicando y utilizando la misma en sus negocios jurídicos mercantiles o específicamente, compraventa mercantil internacional de bienes o mercancías, siempre bajo los principios de Verdad Sabida y Buena Fe Guardada.

Dicho conocimiento de la figura se encuentra ligado también a la redacción de los contratos en los cuales se utilice la misma como medio de pago, dado que dicho documento debe estar completo, inclusive incluyendo las consecuencias jurídicas que recaerán sobre cada una de las partes en caso de algún incumplimiento, ya sea parcial o total. Esto siempre será necesario dado que el sistema comercial en general, no es perfecto y dada la gran evolución que constantemente se está generando, pueden existir varias formas de incumplir un contrato, inclusive porque existen factores externos que muchas veces llegan a afectar una negociación por completo.

Con el avance de la tecnología y el constante avance en el ámbito comercial, han aumentado también las formas de incumplir los contratos, así como de la comisión de delitos, por tales razones ha sido necesario regular estas situaciones a nivel internacional. Sin embargo, ante toda la mala práctica que se puede dar de la figura, es importante siempre tener presente el interés de las partes en utilizar esta figura y considerar las causas que, en un principio, originó el nacimiento del crédito documentario.

Por tal razón, es importante que los comerciantes y los notarios del país, se encuentren pendientes de la normativa vigente internacional para que el desenvolvimiento de la figura del crédito documentario sea eficiente.

Derivado de la presente investigación, la autora no ve necesario emitir una regulación nacional específica referente a la materia, dado que la figura generalmente es aplicada de forma internacional, es decir, en la que participan partes de distintos países, por lo que resulta más útil una normativa internacional que ambas partes, aun al ser de distinta nacionalidad puedan aplicar y comprender sin mayor complicación, más que todo porque la figura tiende a ser compleja por las distintas relaciones que se originan en su aplicación.

No está de más indicar que, una vez finalizada la presente investigación, se establece que el crédito documentario o cartas de crédito tiene una gran función dentro del comercio internacional, sin embargo, es necesario su conocimiento por parte de la población para que el comercio internacional se aumente día a día.

Como hemos estudiado, el crédito documentario o cartas de crédito tiene más aspectos positivos que negativos, que cooperan en el correcto desarrollo de los negocios mercantiles, específicamente compraventas, en cualquiera de sus modalidades, satisfaciendo una parte esencial de la misma que es el pago de los bienes.

Una vez establecido lo anterior, es menester hacer la salvedad que, como en el derecho, se debe analizar cada negocio específico y por separado para establecer la viabilidad y utilización de un crédito documentario o cartas de crédito como medio de pago, teniendo en consideración en cada caso, los intereses que ambas partes tengan en determinada negociación.

No menos importante es el hecho de establecer con qué banco se obtendrá el crédito documentario o cartas de crédito, puesto que finalmente, debe ser un banco de confianza de ambas partes para que una compraventa, por ejemplo, marche mejor y las partes puedan tener la confianza de seguir realizando negocios entre ellas. Para esto deben en primer lugar buscar un banco que sea internacional, a efecto que puedan ambas partes tener contacto directo con el mismo. En segundo lugar, es importante que el banco brinde el servicio de créditos documentarios, lo cual, por el gran desarrollo del derecho mercantil actualmente, todos los bancos internacionales brindan el servicio. Por último y no menos importante, es necesario como en todo negocio, cotizar costos de administración de los créditos documentarios, puesto que los mismos pueden variar de banco a banco.

Lo positivo en cuanto a la cantidad de bancos que brindan este servicio es que entre los bancos tienen bancos corresponsales, con el objeto de ampliar las fronteras, no estando limitadas las mismas porque no existen bancos iguales en los dos países de la nacionalidad de los comerciantes, ofreciendo una amplia cobertura en los mercados internacionales.

Ahora bien, el banco, como entidad obligada al cumplimiento de ciertos requisitos, es necesario que al momento en que una persona individual o jurídica solicite un crédito documentario, requiera una serie de documentos que los comerciantes pueden ver como innecesarios y en algunos casos como desventajas, sin embargo, estos si bien tienen

otros objetivos, se hacen útiles para poder dar a las partes la certeza y seguridad jurídica que se necesita brindar al cliente o cuentahabiente. Lo cual en lugar de ser una desventaja para las partes se convierte en una ventaja puesto que asegura a las partes, que la persona, ya sea individual o jurídica, que solicita el crédito es real.

Hay que hacer referencia a que, en el momento que las partes establezcan qué documentos son los que el banco debe solicitar a la parte que reclama el crédito documentario, estos deben describirse de forma clara y específica, para que posteriormente no existan problemas porque los mismos no cumplan con ciertas condiciones. Al no establecerse de forma clara y específica, se vuelve una desventaja para una de las partes, dado que el banco verificará según las instrucciones dadas por ellos mismos y desembolsará el crédito si este cumple con los mismos, en caso contrario, no desembolsará. Sin embargo, si alguna de las partes en algún momento indica que el documento que el banco debía requerir era otro, deberá revisarse cuáles fueron las instrucciones exactamente dadas a la entidad bancaria puesto que, si este siguió las instrucciones, que pudieron haber sido ambiguas, este no tendrá ningún tipo de responsabilidad por el desembolso del crédito documentario. Estas son cuestiones que ya devienen de la debida diligencia de las partes al momento de contratar un crédito documentario, puesto que si estos no realizan la negociación de la forma correcta o dejan varios aspectos sin evaluarse o de forma ambigua, podría afectarse claramente el negocio jurídico mercantil celebrado y peor aún, podría terminar una relación entre comerciantes la cual podrá afectar al tráfico mercantil, ya sea en gran proporción o en menor proporción, cuando lo que realmente busca el crédito documentario es fomentar la confianza entre las partes y ante todo, desarrollar el derecho mercantil para que este siga evolucionando y se siga creando ganancia e ingresos económicos a los Estados y a las personas en general.

Mediante la presente investigación se pudo notar que no existe una gran cantidad de desventajas en los créditos documentarios, sino que las mismas van a derivar de los negocios jurídicos mercantiles específicos y del tipo de compraventa mercantil internacional que se esté celebrando, así como del monto de la misma y de la debida diligencia y precaución de las partes en cuanto a cómo se debe llevar a cabo la

negociación, documentos y el conocimiento de la figura y funcionamiento como tal de conformidad con las normas internacionales y las prácticas mercantiles.

Aun cuando el crédito documentario o cartas de crédito es un medio de pago utilizado cuando no existe una confianza fortalecida entre las partes, también es utilizado por grandes empresarios y comerciantes internacionales con gran trayectoria, pues no únicamente da confianza o seguridad entre las partes, sino también disminuye los riesgos ante un incumplimiento contractual en que una parte cumpla con el pago pero no se le entregue los bienes, o bien que se le entregue los bienes y la otra parte ya no quiere entregar el pago.

En consecuencia, su uso y utilidad variará según la necesidad de las partes en un momento determinado y en una negociación determinada, sin embargo, es claro que el mismo es un instrumento útil que si se explota de la forma correcta, podrá causar un efecto positivo en la economía, nacional y globalizada, puesto que sería el comercio en general el que se vería beneficiado.

Es un instrumento que finalmente ayuda a la sociedad en general, pues hemos indicado los beneficios para los comerciantes, sin embargo, estos también conllevan beneficios para la sociedad en general y el consumidor final. Conlleva beneficios para la sociedad porque las transacciones comerciales internacionales o nacionales, se dan porque disminuyen los costos de producción, en consecuencia, los bienes ofrecidos o los servicios prestados, se espera sean de mejor calidad a un menor precio, lo cual fortalece la libre competencia de los comerciantes y finalmente al consumidor quien tendrá la libertad de elegir y poder obtener un producto a un mejor precio con una mejor calidad de conformidad con sus necesidades.

Y la razón de la evolución constante del derecho mercantil, es la búsqueda de la satisfacción humana la cual se ve reflejada mediante el establecimiento de relaciones comerciales con el objeto de generar más ganancias mediante la producción de bienes o prestación de servicios mejor que la competencia, dado que, de lo contrario, las ventas o el giro del negocio al cual se dediquen empezará a decaer pudiendo en sus últimas consecuencias obtener pérdidas y clausurarse el mismo.

Es por esto que se indica que no solo los comerciantes son importantes en el derecho mercantil, sino que el consumidor final es el actor principal dentro del comercio, tanto nacional como internacional, puesto que sin este sujeto el desarrollo y evolución no se llevaría a cabo, dado que no existirán personas que adquieran un bien o requieran la prestación de un servicio para la satisfacción de sus necesidades.

Se debe aclarar que esta satisfacción de necesidades no está enfocada únicamente a los ciudadanos guatemaltecos, sino que es aplicada al ser humano en general, sin importar nacionalidad, cultura, lengua, etnia u otro rasgo distinto, dado que precisamente el hecho que se logren hacer transacciones comerciales internacionales se da por el beneficio que estas causan a los empresarios y comerciantes, ya que si no pudiera realizarse algún tipo de negociación comercial, todos los países se verían afectados por la escasez de bienes y elevados costos que finalmente harían la vida más cara y más difícil.

Todas las partes que participan en el proceso del crédito documentario o cartas de crédito tienen como estudiamos anteriormente, funciones específicas, así como obligaciones y derechos específicos, los cuales deben ser cumplidos, tanto para no existir un incumplimiento de un contrato, por ejemplo, como para no llegar a cometer alguna acción que se encuentre sancionada y catalogadas como delitos.

Por dichas razones, el documento final que contiene el contrato celebrado entre dos partes debe estar bien redactado por los notarios para evitar problemas y si los existen, que se puedan solucionar de la forma más eficaz y eficiente.

Es necesario para poder elegir el crédito documentario o cartas de crédito más adaptable a la compraventa mercantil celebrada, que se analice cuál se adecua más, esto con la finalidad de generar seguridad a las partes y rapidez en el pago de una forma más eficiente y certera. Considerando que lo más importante es promover las transacciones mercantiles internacionales para que la economía globalizada aumente y el desarrollo de los países en consecuencia, mejore con la misma.

Una vez vistos y analizados los créditos documentarios o cartas de crédito, las ventajas y desventajas de estos, es procedente establecer que una de las finalidades

principales que se han observado y confirmado mediante la presente investigación es que el crédito documentario no forma parte solo del derecho mercantil *per se*, sino del derecho económico, puesto que es una forma de pago que los comerciantes utilizan para satisfacer el pago dentro de una transacción que se encuentren realizando.

Dentro del derecho económico en general, el crédito documentario o cartas de crédito como medio de pago genera confianza entre las partes que realizan un negocio jurídico mercantil, entiéndase específicamente, la compraventa mercantil internacional, dado que las partes pueden no conocerse personalmente, ni existir una relación en la cual haya confianza, pero tan importante es el pago en una compraventa, que el hecho de entregar un producto o prestar el servicio, pone en mayor riesgo al vendedor, en que pueda o no recibir el pago íntegro, tal como lo pactaron inicialmente. Por tal razón, muchas personas prefieren confiar en un tercero neutral, para que este sea quien realice el pago, es decir, si el vendedor entrega la mercadería por ejemplo de la forma pactada, cumpliendo los requisitos, este podrá ir entonces, con los documentos que ambas partes pacten, a reclamar el crédito pactado. En cuanto a estos documentos es claro que la autonomía de la voluntad de las partes priva, como en toda negociación privada, por lo que estos pueden decidir qué documentos pedir o cuáles no.

Una vez acordados y descritos los documentos y plasmados en el contrato que las partes celebren, deberá cumplirse con ellos para que el banco, con fundamento a las instrucciones dadas, pague el crédito. Es importante que no solo es un filtro de seguridad el hecho que las partes acuerden realizar el pago mediante la figura del crédito documentario o cartas de crédito, sino que adicionalmente, el banco, al momento de la apertura de un crédito documentario, da la certeza que el comprador tiene todas las calidades de un comerciante y la solvencia económica. En el mundo económico, es menester indicar que la estabilidad de una entidad es una gran referencia, e inclusive el récord crediticio de una entidad es importante, por tal razón al momento en que el comprador solicite el crédito y el banco lo otorgue, será un gran punto de referencia para establecer que efectivamente se tiene la estabilidad económica para realizar transacciones, máxime por que el banco seleccionado, deberá verificar una serie de

información sobre la sociedad, la cual consistirá en documentos a los que la otra parte, no tiene accesibilidad.

No es nuevo que el derecho mercantil se caracteriza por su diaria evolución, por lo cual, el derecho no puede regular todas las situaciones que en el comercio se dan, ya que los comerciantes día a día buscan la forma de seguir desarrollándose y de llevar a cabo sus transacciones de la forma más segura.

Es por esta razón, que como repetidamente se ha indicado, es importante la figura del crédito documentario, porque brinda a las partes la seguridad que otro medio de pago no otorga, máxime cuando las partes están iniciando relaciones y no tienen la confianza como para que tomen más riesgos. Esto claramente afianzará y fortalecerá las relaciones, las cuales serán beneficiosas para la sociedad, puesto que desarrollará y aumentará el comercio tanto nacional como internacional, dado que las transacciones pueden ser mayores entre las partes elevándose el precio y cantidad, en virtud que la relación comercial se va fortaleciendo y mejorando.

Como en todo ámbito de la vida humana no se sabe si se gana hasta que se toman riesgos y en el ámbito mercantil y en general, en los negocios siempre existe un riesgo, el cual no se puede eliminar por completo, por la misma evolución y variabilidad en el ámbito, sin embargo, sí puede disminuirse en mayor medida con el objeto de evitar al máximo alguna pérdida. En tal sentido, se puede indicar que el comerciante que no se arriesga no gana, sin embargo, por aquellos comerciantes que se arriesgan, es que el comercio va evolucionando y aumentando de país en país y es para aquellos comerciantes que quieren aumentar sus negocios, que este trabajo es realizado, puesto que se da una herramienta útil, mediante la cual el pago de los bienes o servicios prestados es menos riesgoso y por ende más seguro, máxime en los casos en donde la transacción es de mayor cuantía o de una cuantía elevada y por tal razón es que se recomienda el uso de dicho instrumento.

Es necesario que los comerciantes sigan aumentando sus transacciones, dado que finalmente la economía no se circunscribe a un sector o a un ámbito nacional, sino actualmente existe una economía globalizada más fortalecida e incluso que se encuentra

más segura porque se han establecido reglamentos o normativas internacionales que regulan distintos ámbitos. Esto ha ido aumentando en virtud de la gran importancia mundial por conservar, desarrollar y aumentar la economía mundial dado que es el motor que mueve al mundo día a día.

Esta economía globalizada se refiere a un mercado que no tiene fronteras, es decir, que las personas, específicamente los comerciantes, podrán ejercer actos de comercio no solo con comerciantes de su misma nacionalidad sino también, con comerciantes de otras nacionalidades, inclusive de otros continentes con el objeto de disminuir costos en la compra de bienes.

Como elemento esencial dentro de una economía libre y globalizada es la competencia, y para el efecto es que se han creado a lo largo del tiempo uniones económicas, tales como la Unión Europea que ha creado tratados y acuerdos comerciales válidos en varios países, con el objeto de eliminar o disminuir las barreras legales y económicas entre los países, beneficiando y haciendo más fácil las transacciones comerciales las cuales en un inicio no gozan de gran formalidad y promueven consecuentemente las actividades económicas.

Para esta globalización económica es importante la evolución tecnológica, específicamente el factor comunicación dado que, en virtud de ella, se ha facilitado la comunicación entre las personas en distintos países, cuestión que se ha vuelto vital para el buen desenvolvimiento de los negocios y de las distintas instituciones y normativa internacional, misma que es importante que sea conocida por todos los guatemaltecos.

## CONCLUSIONES

Una vez integrada toda la investigación, tanto teórica como práctica, derivado de la actualidad en cuanto al uso y conocimiento del crédito documentario en Guatemala, se procede a indicar las conclusiones resultantes:

1. La pregunta de investigación sí se respondió y asegura la necesidad de tener más conocimiento por parte de la población guatemalteca en cuanto a los créditos documentarios, específicamente de los comerciantes, ya que según la muestra obtenida derivada de encuestas y entrevistas, aún no tienen un conocimiento amplio de la variedad de figuras jurídicas y económicas como medio de pago, seguras, para poder realizar compraventas mercantiles internacionales. Así mismo se determinó, que uno de los factores que más influyen en las transacciones mercantiles internacionales, es la confianza entre las partes, que si bien un sesenta por ciento no conoce la figura del crédito documentario o carta de crédito, un treinta por ciento de los comerciantes que la conocen, la aplican por la confianza y seguridad que da a la transacción. Es importante indicar que el diez por ciento de los comerciantes que la conocen y no utilizan deriva del costo que este implica.
2. La pregunta era ¿qué tipo de crédito documentario se adecua más a las compraventas mercantiles internacionales, considerando las ventajas, desventajas y realidad guatemalteca? Concluyéndose que el crédito documentario que se adecua más a una compraventa mercantil internacional, variará si se trata de un comprador o un vendedor. En el caso del vendedor, para asegurar el pago de la mercadería que ha iniciado a fabricar, el tipo de crédito documentario recomendado es el irrevocable y confirmado, esto dado que el comprador u ordenante, no podrá cancelarlo o modificarlo de forma unilateral; asimismo podrá ser confirmado, si de acuerdo al país en donde se encuentre el banco emisor, el vendedor considera que no se tiene la solvencia suficiente para el cumplimiento del crédito documentario, debiéndose garantizar el desembolso, mediante otro banco de confianza del vendedor. En

al caso del comprador, es recomendable el revocable, dado que mediante este tipo de crédito documentario, tendrá la facultad de modificar o cancelar el crédito, por cualquier razón. Sin embargo, tal como fue desarrollado en el presente trabajo, se pretende recomendar créditos documentarios que sean seguros para ambas partes, es decir que permitan cumplir la negociación jurídica mercantil internacional o compraventa mercantil internacional, de forma íntegra, de acuerdo a lo pactado. Esto puesto que según la muestra obtenida, los comerciantes entrevistados y encuestados, confirman que lo que les importa es que los contratos sean cumplidos de la forma pactada, razón por la cual, mediante el crédito documentario irrevocable y confirmado, disminuyen los riesgos de incumplimiento.

3. El objetivo general de esta investigación principalmente es optimizar la aplicación de los créditos documentarios en los negocios jurídicos mercantiles, es decir, por excelencia, la compraventa mercantil internacional, mediante el conocimiento de la figura. En tal sentido, se establece que derivada de la ambigüedad que actualmente vive la mayoría de los comerciantes y empleados bancarios (personal de servicio al cliente) en relación a la figura, es necesaria darla a conocer de la forma correcta, para que los comerciantes puedan determinar el uso de la misma, mediante la presente tesis al utilizarla como una guía para la comprensión del crédito documentario.
4. Los hallazgos obtenidos mediante las entrevistas y encuestas que se traducen en el poco conocimiento que se tiene de la figura de una parte de la sociedad guatemalteca, se vuelve un problema para que el uso del crédito documentario o carta de crédito, sea aumentado. En tal virtud, se considera que es necesario dar a conocer la figura de forma masiva al sector comercial y capacitación a empleados bancarios (personal de servicio al cliente), para que pueda generarse un mayor conocimiento, mediante la correcta asesoría, y por ende una mayor aplicación, si los comerciantes lo consideran adecuado para su compraventa mercantil internacional.
5. La sociedad guatemalteca necesita información completa de la figura del crédito documentario para poder aumentar su uso, lo cual facilitando y

- aumentando la realización de compraventas mercantiles internacionales de bienes o mercancías, dado que el medio de pago utilizado, les dará mayor confianza y seguridad del cumplimiento de lo pactado.
6. Se explicó de forma práctica cada uno de los créditos documentarios, estableciendo la diferencia entre ellos, con el objeto de que los lectores puedan seleccionar de forma más rápida, eficiente y útil, el crédito documentario que más se aplica a la compraventa mercantil que se pretende realizar.
  7. La aplicación actual de los créditos documentarios en diferentes tipos de negocios jurídicos mercantiles, específicamente la compraventa mercantil internacional de mercaderías en Guatemala no es usual, derivada el poco conocimiento de la figura por parte de los comerciantes.
  8. Se pudo establecer las ventajas y desventajas generales de los créditos documentarios aplicados a la compraventa mercantil internacional, para que sea una guía al lector para poder tomarlo en cuenta al momento de decidir utilizar la figura del crédito documentario como medio de pago en la transacción que este se encuentre realizando.
  9. La presente investigación se hace relevante dado que los autores que han analizado el tema, lo han realizado de forma general y no en cuanto al comercio mercantil internacional guatemalteco, por lo que, al no poder aplicarlo de forma concreta, no genera ninguna ayuda específica al ámbito académico y económico del país.

## RECOMENDACIONES

En virtud de lo anteriormente indicado, se exponen las recomendaciones derivadas de la investigación, para los distintos sectores que forman parte de los créditos documentarios en Guatemala:

1. Que el crédito documentario se dé a conocer. Actualmente, como se pudo observar con los instrumentos de investigación aplicada a las entidades bancarias, según la muestra obtenida de los empleados bancarios, las primeras personas que tienen contacto con los cuentahabientes no conocen las generalidades, beneficios, formas y estructura de un crédito documentario de tal forma que puedan explicarlo a los cuentahabientes, específicamente comerciantes según el presente trabajo, para que estos sean convencidos de su utilización. Si bien existen personas específicas en los bancos que conocen la figura del crédito documentario, no se encuentran en todas las agencias bancarias, razón por la que su uso no aumenta.

En consecuencia, se exhorta a la Superintendencia de Bancos que siga promulgando el programa de “Educación Financiera” para que las entidades financieras sean fortalecidas tanto a nivel personal, familiar como país. Así también se exhorta y recomienda a las entidades bancarias que, al momento de la contratación de los empleados bancarios, realicen una capacitación en relación con los productos financieros que se ofrecen, esto con el objeto de poder dar una correcta respuesta a los cuentahabientes respecto a dudas surgidas.

Se considera que el contenido de las capacitaciones o inducciones al personal que laborará como empleados bancarios, debiera contener el concepto de los créditos documentarios, importancia actual de la figura, beneficios y desventajas, sujetos que participan en el procedimiento del crédito documentario, procedimiento del crédito documentario estableciendo cuál será el actuar de cada parte dentro del mismo, tipos de créditos documentarios y la diferencia del mismo y los costos de

conformidad con la tasa actual y por último, la legislación nacional que los comprende como la internacional que los trata específicamente.

Con la información antes descrita, sería ideal complementarlo con temas relacionados con la oratoria, exposición y explicación al cuentahabiente de estos que se traduce con la venta y colocación de créditos documentarios en el sistema. Esto es esencial puesto que una persona puede comprender un tema, pero al momento de exponerlo o bien explicarlo, no se da a entender, lo cual según lo analizado en el presente caso, será complicado para el cuentahabiente comprenderlo y por tal razón, preferirá no optar por la figura del crédito documentario sino por otras que lo pueden exponer más al riesgo o bien, puede que decida mejor no realizar una transacción o una negociación comercial, en virtud de la falta de certeza que le puede causar ese negocio en relación con la otra parte o comerciante.

Sin estos elementos es difícil que podamos fomentar el uso del crédito documentario en los negocios jurídicos mercantiles, dado que el banco es un sujeto esencial dentro del procedimiento del mismo, es básico que para iniciar, este tenga la información completa y necesaria para que el momento en que un cuentahabiente necesite información al respecto, la pueda obtener quedando satisfecho y convencido según el caso concreto, de la utilización del crédito documentario o no, de conformidad con el negocio a realizar y costos.

Es importante la función de los bancos del sistema en general, puesto que son entidades financieras que desempeñan un rol esencial dentro del sistema económico del país y del mundo, pues es la estructura que finalmente facilita y permite la transferencia de dinero entre los inversores o ahorrantes y prestatarios, conceptos y principios que deberán tenerse presentes en todo el sistema económico, dado que mediante ellos, ese mismo sistema económico podrá aumentarse al poder estar mayor informados y tener las herramientas correctas para poder dar a conocer a

los comerciantes, tanto nacionales como internacionales, individuales como colectivos o sociales.

2. A la Asociación de Exportadores de Guatemala -AGEXPORT-, hacer publicidad de los créditos documentarios. Una vez realizado un plan estratégico que comprenda la capacitación o inducción a los empleados bancarios respecto a la figura del crédito documentario para luego ejecutarlo, es importante tomar en cuenta al sector al cual estará dirigido el crédito documentario, que generalmente será para cualquier persona que desee realizar un pago en alguna transacción, sin importar si este es un negocio jurídico mercantil o no, sin embargo, para efectos del presente documento, nos enfocaremos en el sector comercial, es decir dirigido a los comerciantes tanto individuales como sociales o colectivos.

Para esto es necesario establecer la forma en que se hará publicidad de los créditos documentarios para que todo tipo de comerciante guatemalteco tenga curiosidad respecto al mismo y se dirijan a los bancos del sistema que brindan este servicio a efecto que se les pueda explicar más y finalmente convencerlos de su uso.

Tanto pequeños comerciantes como aquellos que ya tengan una larga trayectoria en el comercio se verán interesados por el hecho que a la figura se le deberá dar énfasis en relación con la seguridad que la misma otorga, así como el apoyo a las partes involucradas mediante la confianza que este podrá generar entre las mismas.

Como todo comerciante tiene una finalidad en común y esta es el lucro constante que va creando mediante la implementación y ejecución de varios negocios, negocios que día a día buscan aumentarse y expandirse para que dicho objetivo y finalidad sean cumplidos. Por tal razón es que se debe promocionar el crédito documentario en el sentido que el mismo podrá darles más seguridad y confianza para poder empezar a crear relaciones y nexos internacionales, por lo cual podrá iniciar, ya sea importaciones o

exportaciones y en general inversiones en determinado mercado, de forma que el riesgo se ve disminuido para ambas partes, no solo para los guatemaltecos sino para los extranjeros que utilicen la figura como instrumento o herramienta de pago.

El conocimiento de la figura se hace más relevante ya que por medio de los instrumentos de investigación, como se pudo observar en el capítulo anterior, se logró determinar que el sector comercial no tiene un nivel de conocimiento adecuado como para poder indicar que efectivamente se conoce y comprende la figura de crédito documentario como medio de pago y su importancia en el sector económico, tanto del país como en el mundo, y es por esta razón que su uso realmente es bajo actualmente.

Así también es importante señalar que, en el sector bancario son pocos los empleados bancarios los que conocen la figura del crédito documentario, considerando que las personas tienen el primer contacto con personal de atención o servicio al cliente, es importante que estos empleados también tengan una noción de lo que un crédito documentario significa e implica. Esto porque el factor tiempo en la actualidad es importante, lo cual el hecho que no todas las agencias cuenten con departamentos específicos que atiendan con las necesidades de los cuentahabientes o futuros cuentahabientes, disminuye el porcentaje de personas que pudieran utilizar un crédito documentario.

Lo que se pretende mediante el presente trabajo de investigación es crear seguridad jurídica a los comerciantes al conocer la figura del crédito documentario y este les de la seguridad y confianza a su vez, para utilizarlo en las negociaciones ya sea a nivel nacional, regional o mundial. Se encuentra enfocado por tal razón, a los comerciantes, dado que son ellos los que más lo utilizan en el sector comercial para poder efectuar sus transacciones de una forma menos riesgosa.

3. La tercera recomendación que se hace se encuentra dirigida a los comerciantes, y es que cuando decidan utilizar cierto tipo de crédito documentario sean claros en definir de forma precisa cuáles serán los documentos que deberán ser solicitados por el banco. Esto para que no exista ninguna ambigüedad y el banco pueda verificar cada uno de ellos para poder desembolsar el crédito solicitado.

Importante es verificar que los mismos se encuentren detallados evitar problemas en el futuro y más puesto que si dos comerciantes son de distinto país, tal como es en los negocios jurídicos mercantiles internacionales, ambas partes deben comprender exactamente lo mismo sobre determinado tipo de documento para que al momento en que se presenten al banco, se pueda entregar los documentos solicitados y comprendidos por ambas partes de forma igual.

4. En un mundo donde diariamente el comercio va evolucionando, es importante que los comerciantes se vayan actualizando conforme a las diferentes realidades. Así mismo es esencial explorar nuevas figuras, ya sea jurídicas o económicas, con el objeto de facilitar las transacciones entre dos o más partes. Por tal razón, para que el comercio siga evolucionando, es necesario que los comerciantes, como parte principal de dicho proceso se encuentren pendientes de las nuevas figuras o formas para poder realizar más transacciones, ya sea nacionales o internacionales y según el giro del negocio en específico.

Ahora bien, esta actualización y conocimiento que deben tener los comerciantes es aplicable también al conocimiento que deben tener sobre la figura del crédito documentario para que pueda aplicarse y desarrollarse de forma correcta. Es decir, entonces, que no solo importa que los empleados bancarios tengan un conocimiento profundo de la figura sino también los comerciantes, quienes son finalmente, los que lo utilizan.

Para dicha tarea, es importante el marco regulatorio que describe y norma cada uno de los aspectos importantes de los créditos documentarios.

5. Establecer claramente las causales de incumplimiento y formas de resolución de conflictos ante un ente internacional. Como en toda relación comercial, ya sea nacional o internacional, siempre es recomendable a las partes que especifiquen en el contrato celebrado, las causales de incumplimiento en cuanto a lo relacionado con el medio de pago, dado que finalmente el crédito documentario es únicamente un instrumento de pago entre las partes, por lo que si existe un problema con el mismo, deberán establecerse la causales y las consecuencias de cualquier tipo de incumplimiento, para poder obtener más fácil la ejecución de determinada medida. Es por esto que en caso de que exista un conflicto grande, se recomienda que se establezca un órgano o institución arbitral internacional para la resolución de conflictos, dado que es más fácil que un ente internacional comprenda legislación internacional, que en una legislación interna o nacional.

Posteriormente a estas recomendaciones, se considera que lo ideal es que al momento en que se de publicidad sobre la figura, debe darse de forma conceptual y básica, y posteriormente con base a las necesidades de cada cliente se exponga el crédito documentario que mejor se puede aplicar en dicho caso concreto, para que de esta forma, se cree una cadena de satisfacción, en donde el banco pudo colocar un crédito documentario mediante la venta del servicio, el comerciante puesto que se retira satisfecho y seguro del tipo de figura que quiere utilizar en su negocio para minimizar riesgos, y la sociedad puesto que se va generando más economía, que a largo plazo es de gran ayuda para cada país.

## LISTADO DE REFERENCIAS

### 1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1.1. Affón, Jimmy. Documentos mercantiles. Córdoba, AR: El Cid Editor, apuntes, 2009.
- 1.2. Álvarez, Didyme-dòme, Manuel José. Contratos mercantiles, Universidad de Ibagué, 2012.
- 1.3. Andrade Abularach, Larry, Los contratos de compraventa internacional de mercaderías, Instituto de investigaciones jurídicas, cuaderno de estudio no. 13, Editorial Serviprensa C.A., Guatemala, 2001.
- 1.4. Artiñano, Mariano, Estrategia Financiera, Madrid, vol. 23, s.e., 2008.
- 1.5. Betti, Emilio, Teoría General del Negocio Jurídico, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, Segunda Edición, 1959.
- 1.6. Caballero, Sánchez de Puerta, Pilar. Negociación y contratación internacional, IC Editorial, 2013.
- 1.7. Calderón Ernesto, El Crédito Documentario, su regulación y funcionamiento, Revista de Derecho, Volumen 11, s.e., 2010.
- 1.8. Cervantes A. Raúl, Títulos y Operaciones de crédito, Editorial Herrero S.A., Décima Edición, México, D.F, 1978.
- 1.9. Casadejús, Josep M. Gestión financiera del comercio internacional (2a. ed.). Barcelona, ES: Marge Books, 2014.
- 1.10. Castellanos, Pablo. Tipos de financiamiento en Guatemala. Córdoba, AR: El Cid Editor apuntes, 2009.
- 1.11. Castro y Bravo, Federico, El Negocio Jurídico, Civitas, Madrid, 1991.
- 1.12. Degni, Francisco, La compraventa, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1957.
- 1.13. Diaz Bravo, Arturo, Contratos Mercantiles, Cuarta Edición, Editorial Harla, México, 1994.
- 1.14. Farina, Juan M., Contratos Comerciales Modernos, Editorial Astrea, 2da Edición actualizada y ampliada, ciudad de Buenos Aires, Argentina, 1999.

- 1.15. Fernández, Raymundo, Tratado teórico práctico de derecho comercial, vol. 3: Fianza. Cartas de crédito. Mutuo Comercial. Depósito. Garaje. Cajas de seguridad. Contrato de transporte, Editorial Depalma, s.l., 1991.
- 1.16. Fernando Zunzunegui, Derecho del Mercado Financiero, Tercera Edición, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A., Madrid, 2005.
- 1.17. García, Gloria. Estrategia de financiación de los negocios internacionales. Madrid, España: FC Editorial, 2016.
- 1.18. García Urbano, José María, Instituciones de derecho Privado, Tomo I, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Impresos y Revistas, S.A., Madrid, 1995.
- 1.19. Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa S.A., México, 1977.
- 1.20. Gil, Miffut, José Antonio. Información y gestión operativa de la compraventa internacional, IC Editorial, 2014.
- 1.21. González Lanzarote, Rocío. Manual Negociación y compraventa internacional. Madrid, ES: Editorial CEP, S.L., 2011.
- 1.22. Guerrero, María, Los Créditos documentarios: los bancos intermediarios, Ediciones Jurídicas y Sociales, Marcial Pons, Madrid, España, s.a.
- 1.23. Guisado, Angela, El Crédito Documentario Electrónico: Entre el vacío Legal y el poder autorregulador del mercado, Universidad de Extremadura, s.e., España, 2004.
- 1.24. Langle y Rubio, Emilio, Manual de Derecho Mercantil Español, Bosch Barcelona, 1950, Tomo III.
- 1.25. Padilla Lara, Oscar Rafael, El Negocio Jurídico, s.e. Guatemala, 2004.
- 1.26. Paredes Sánchez, Luis Eduardo, and Meade Hervert, Oliver. Derecho mercantil: parte general y sociedades. México, D.F., MX: Grupo Editorial Patria, 2014.
- 1.27. Peña Andrés, Cristina, and Andrés Leal, Amelia de. Crédito documentario: guía para el éxito en su gestión (2a. ed.). Barcelona, ES: Marge Books, 2015.

- 1.28. Rodríguez Rodríguez, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa S.a., Tomo II, Decimotercera edición, México, 1978.
- 1.29. Serra Rojas, Andrés, Derecho Económico, Editorial Porrúa, S.A., México, 1990, Segunda Edición.
- 1.30. Sierralta Ríos, Aníbal, Operaciones de crédito documentario, Editorial Temis, Bogotá, Colombia, 2002.
- 1.31. Travis, Arias Purón, Ricardo. Derecho mercantil, Grupo Editorial Patria, 2016.
- 1.32. Vásquez Martínez, Edmundo, Instituciones de derecho mercantil, Editorial Ius- Ediciones, Segunda Edición, Guatemala, 2009.
- 1.33. Villegas, Carlos Gilberto, Comercio exterior y crédito documentario, editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, s.a.
- 1.34. Zamora, Diana, La Carta de Crédito como instrumento y aval crediticio para las exportaciones de productos nacionales a mercados internacionales, caso práctico: El Café, s.e., Guatemala, 2001

## 2. REFERENCIAS NORMATIVAS

- 2.1. Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio, Decreto 2-70, 1970.
- 2.2. Congreso de la República de Guatemala, Ley de Bancos y Grupos Financieros, Decreto Número 19-2002,
- 2.3. Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Código Civil, Decreto Ley 106, 1963.
- 2.4. Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios -UCP600-, disponibles en: <http://www.gecomex.cu/uploads/descargas/doc-2161.pdf>, consultada el 18 de febrero de 2017.

## 3. REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- 3.1. Katuska Hernández Fraga, Danay Guerra Cosme, El Principio de Autonomía de la Voluntad Contractual Civil. Sus Límites y Limitaciones,

consultado en: <http://www.eumed.net/rev/rejie/06/hfgc.pdf>, consultado el 2 de junio de 2018.

- 3.2. S.A., Crédito Documentario o Carta de Crédito, Banesto, Comercio Exterior, s.l, s.e., s.a., disponible en: [http://comercioexterior.banesto.es/ressources/pdf/banesto-credito-documentario\\_carta-de-credito.pdf](http://comercioexterior.banesto.es/ressources/pdf/banesto-credito-documentario_carta-de-credito.pdf), consultada el 18 de febrero de 2017.
- 3.3. S.A., Crédito Documentario o Carta de Crédito, Banesto, Comercio Exterior, s.l, s.e., s.a., disponible en: [http://comercioexterior.banesto.es/ressources/pdf/banesto-credito-documentario\\_carta-de-credito.pdf](http://comercioexterior.banesto.es/ressources/pdf/banesto-credito-documentario_carta-de-credito.pdf), consultada el 18 de febrero de 2017.
- 3.4. Sitio Oficial del Banco G&T Continental, disponible en: [http://www.gytcontinental.com.gt/portal/portal/productos.asp?Option=3&idprod=oper\\_cartas\\_credito](http://www.gytcontinental.com.gt/portal/portal/productos.asp?Option=3&idprod=oper_cartas_credito), consultada el 18 de febrero de 2017.
- 3.5. Sitio Oficial del Banco de Guatemala, disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/Publica/leyaccesoalainfo/introduccion.htm&e=70497>, consultada el 18 de febrero de 2017.

#### 4. OTRAS REFERENCIAS

- 4.1 Fernández, Maximiliano y Barrera, Ligia, Revista e-Mercatoria, Vol. 8, 2009, Universidad Externado de Colombia, 2009, páginas 1-42.
- 4.2 MARTÍNEZ, Isnel, El Crédito Documentario ¿Mecanismo o garantía de pago según la normativa ucp 600?, Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política, Vol. 4, s.e., 2013.
- 4.3 Mazariegos Herrera, Sebastián, Créditos Documentarios Internacionales, Beneficios o Barreras al Comercio Exterior de Guatemala, disponible en: <http://biblioteca.umg.edu.gt/digital/14489.pdf>, tesis para obtener el título de Licenciatura, Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, Guatemala, 2001, consultado el 20 de marzo de 2017.

- 4.4 Morales Peñate, Sergio Omar, Estudio Dogmático, Jurídico y Legal del Contrato de Crédito Documentario para la Eficacia de las Transacciones Financieras y de las Operaciones de Crédito en la Legislación Mercantil Guatemalteca, disponible en: [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_8843.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_8843.pdf), tesis para obtener el título de Licenciatura, Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, 2011, consultado el 20 de marzo de 2017.
- 4.5 Rodríguez, Rodolfo, El Crédito Documentario, tesis para optar el título de Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires Argentina, S.E., 1940, disponible en: [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-0195\\_RodríguezEtchetoRJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-0195_RodríguezEtchetoRJ.pdf), consultada el 18 de febrero de 2017.
- 4.6 Rodríguez Marroquín, Maynor Enrique, Los Contratos Mercantiles y el Proceso que origina su incumplimiento, disponible en [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_3069.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_3069.pdf), tesis para obtener el título de Licenciatura, Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, 1995, consultado el 20 de marzo de 2017.
- 4.7 Vásquez Salazar, Ana Carolina , Participación de la banca en la aplicación del Crédito Documentario Comercial en Guatemala, disponible en <http://biblioteca.oj.gob.gt/digitales/41649.pdf>, tesis para obtener el título de Licenciatura, Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, 2007, consultado el 20 de marzo de 2017.
- 4.8 Yupe Raxón, Aura Francisca, Carta de Crédito Stand By como resultado de la Aplicación del Contrato de Crédito Documentario Stand By, disponible en [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_8976.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_8976.pdf), tesis para optar al título de Licenciatura, Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, 2011, consultado el 20 de marzo de 2017.
- 4.9 Monsanto Monsanto, Luz Elena, comerciante, 6 de noviembre de 2017.
- 4.10 Medina Campos de Aragón, Mónica Ángel, Secretaria Bilingüe, 2 de noviembre de 2017.

- 4.11 Quirós Retana, María Jesús, Relacionista Internacional, 08 de noviembre de 2017.
- 4.12 López, Mario, Diseñador Industrial, 08 de noviembre de 2017.
- 4.13 Urizar C. de López, Claudia, Gerente de Comercialización, 08 de noviembre de 2017.
- 4.14 Penagos, Wendy, Licenciada en Comunicación, 06 de noviembre de 2017.
- 4.15 Escobar, Evelyn, Administradora de Empresas, 06 de noviembre de 2017.
- 4.16 Sandoval, Erick Leonel, Ingeniero en Ciencias y Sistemas, Licenciado en Teología, 09 de noviembre de 2017.
- 4.17 Palacios, Mónica, estudiante/ empleada bancaria, 02 de noviembre de 2017.
- 4.18 Toledo Toledo, Julio Enrique, Abogado/ empleado bancario, 07 de noviembre de 2017.
- 4.19 Mejía Melisa, estudiante/empleada bancaria, 03 de noviembre de 2017.
- 4.20 Del Cid, Brenda Yolanda, Asesora de negocios/empleada Bancaria, 08 de noviembre de 2017.
- 4.21 Álvarez, Bonnie, empleada bancaria, 08 de noviembre de 2017
- 4.22 López, Rubén, Asesor de Negocios/empleado bancario, 08 de noviembre de 2017.

## **ANEXOS**

Nombre: Luz Helena Monsanto Monsanto Edad: 54

Profesión: Comerciante Fecha: 6.11.2017

1. ¿A qué se dedica diariamente? Administración y Venta en Una Deli especializada en Quesos, Embutidos y Vinos.
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad? 7 años
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria? Si
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes? si
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países? si
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado? Normalmente es Con Carta de Crédito o pago anticipado
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documental? si
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países? Actualmente únicamente en algunas marcas de origen americano, Europa está solicitando pago anticipado.
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen? No
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios? si

Nombre: EVELYN ESCOBAR Edad: 38

Profesión: ADMINISTRADORA DE EMPRESAS Fecha: 6-11-2017

1. ¿A qué se dedica diariamente?  
Comerciante de productos varios
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad? 15 años
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria? si
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?  
n/a
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países?  
Sí, porque se hace a través de medios seguros y confiables.
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?  
Por medio de la banca, y la comunicación con el proveedor.
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documental? Si, lo hemos utilizado en ocasiones en el negocio.
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países? Sí
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen? No
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios?

Nombre: Monica Argel Medina Campos de Aragón Edad: 31

Profesión: Secretaría Bilingüe Fecha: 2 de noviembre de 2017

1. ¿A qué se dedica diariamente?

Actualmente, soy Asistente de Gerencia General y Coordinadora de Importaciones y Exportaciones de una empresa de servicios petroleros llamada Schlumberger.

2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?

Tengo 12 años de laborar para Schlumberger.

3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?

Sí, tenemos relación con México, principalmente, puesto que es al país al que reportamos operativamente.

4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?

La empresa tiene presencia global.

5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países?

Considero que si es seguro realizar transacciones comerciales con otros países.

6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?

Creo que la mejor manera de realizar transacciones de manera segura es conocer al proveedor al que le estás comprando, ya que esto no sólo servirá para garantizar la entrega de los productos después de la transacción de compra-venta, sino que también nos aseguraremos de la calidad de los mismos. La forma de pago dependerá de las condiciones pactadas con el proveedor, la cual puede ser una transferencia bancaria internacional, tarjeta de crédito, etc.

7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario?

No, no tengo conocimiento.

8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países?

Creo que sería conveniente utilizarlos si es de beneficio en las transacciones comerciales con otros países.

9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen?

No, no tengo conocimiento.

10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios?

Sí, creo que sería de mucha utilidad conocer cómo aplicar este método de pago en las transacciones comerciales con otros países.

Nombre: Maria Jesus Quiros Retana Edad: 40 años

Profesión: Relacionista Internacional Fecha: 08/11/2017

1. ¿A qué se dedica diariamente? Actividades comerciales y temas familiares

2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad? A las comerciales hace 5 años y a las familiares hace 15

3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria? Sí, con Costa Rica.

4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes? Sí.

5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países? Sí, esto depende de los canales de comunicación con los clientes o socios involucrados que radican en el extranjero.

6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado? Se trabaja una orden de pedido, y la póliza de exportación respectiva, posterior a la solicitud de colocación de pedido, la transacción de pago se trabaja con la encargada de atención a distribuidores en el extranjero, persona previamente conocida y sobre la guía de pedido se contrata un seguro sobre la mercadería.

7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario? Sí, pero no se trabaja con la casa matriz.

8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países? Depende si es a favor mio o de cliente

9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen? Revocable e Irrevocable

10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios? Sí.

Nombre: Mario López \_\_\_\_\_ Edad: 25 \_\_\_\_\_

Profesión: Diseñador \_\_\_\_\_ Fecha: 08-11-2017 \_\_\_\_\_

1. ¿A qué se dedica diariamente?  
Diseño y creación de una marca, así como diseño de productos para la misma.
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?  
4 años.
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?  
No mucha, usualmente para recopilación de datos, tendencias y demás.
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?  
Sí, por supuesto.
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países?  
Completamente.
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?  
Me avocaría a empresas como FedEx o DHL para el envío y distribución de la mercadería y trabajaría pagos online con herramientas como PayPal.
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario?  
No realmente.
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países?  
Dependiendo de en qué me podría ayudar y facilitar los procesos.
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen?  
No.
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios?  
Sí, idealmente si es de manera que pueda aplicar directamente y de la manera más rápida a mis actividades y procesos

Nombre: Claudia Urizar C. de López \_\_\_\_\_ Edad: 45 años \_\_\_\_\_

Profesión: Gerente Comercialización \_\_\_\_\_ Fecha: 8 Nov. 2017 \_\_\_\_\_

1. ¿A qué se dedica diariamente? Comercialización de productos y servicios
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad? 7 horas diarias Aprox.
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria? Sí
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes? Sí
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países? Sí
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado? Busco una empresa que tenga buenas referencias y que sea solida pero siempre hay un riesgo que se corre.
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario? No
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países? No lo he trabajado
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen? No
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios? Sí

Nombre: Erick Leonel Sandoval Edad: 49 años

Profesión: Ingeniero en ciencias y sistemas / Licenciado en Teología Fecha: 09-11-2017

1. ¿A qué se dedica diariamente?, Administración del departamento de tecnología de la información
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?, 30 años
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?, SI
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?, SI
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países?, SI
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?, por la calificación de las entidades intermediarias y de los vendedores
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario?, SI
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países?, SI
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen?, SI
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios?, SI

Nombre: WENDYPENAGOS Edad: 39

Profesión: LICENCIADA EN COMUNICACIÓN Fecha: 6-11-2017

1. ¿A qué se dedica diariamente?  
IMPORTADORA DE ESTARTERS Y ALTERNADORES
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?  
20 años
3. ¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?  
SI
4. ¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?  
YA TENEMOS OPERACIONES EN EL SALVADOR
5. ¿Considera seguro el hacer transacciones comerciales con otros países?  
TODO SE HACE MEDIANTE LOS BANCOS.
6. ¿Si usted compra algo en el extranjero, como aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de conformidad a lo solicitado?  
MEDIANTE LOS PROCEDIMIENTOS DEL BANCO, SEGÚN REQUERIMIENTO DEL PROVEEDOR,
7. ¿Tiene conocimiento de que es un crédito documentario?  
SI
8. ¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentarios si hace transacciones con otros países? Si
9. ¿Tiene conocimiento de que tipos de Créditos documentarios existen? No
10. ¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y funcionamiento de créditos documentarios? Si

ANEXO 2: ENTREVISTAS

Universidad Rafael Landívar  
Facultad de Derecho  
Maestría en Derecho Corporativo

ENTREVISTA

Nombre: Mónica Palacios Edad: 28  
Profesión: Estudiante Fecha: 02-11-2017

- ¿Qué son los créditos documentarios?  
*ES un crédito donde se deja como garantía documentos financieros*
- ¿Cuál es el porcentaje de uso?  
*30%*
- ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado?  
*RECORRE, PLAZO FIJO*
- ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios?  
*Totalmente fiable ya que no se involucran a otras personas*
- ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios?  
*Para capital de trabajo, consolidar deudas.*
- ¿Considera que los créditos documentarios es una forma segura de realizar transacciones internacionales?  
*Si, tanto para banco como para el deudor.*
- Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios?  
*según la necesidad de la persona.*
- ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?  
*Si lo utilizari para comprar en el extranjero, si.*
- ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?  
*NOTARIO.*
- Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.  
*Informarse bien sobre tasa de interés y las consecuencias en caso uno de no cumplir con pagar la deuda.*

Nombre: Julio Enrique Toledo Toledo

Edad: 26

Profesión: Abogado

Fecha: 7 de noviembre de 2017

- ¿Qué son los créditos documentarios? Se les considera un medio de pago utilizando en transacciones de comercio exterior, el cual se materializa en una orden de pago sujeta a condición, favoreciendo la seguridad de las operaciones de comercio exterior. La orden de pago la da un cliente (ordenante o acreditado) a su banco (emisor o acreditante) y este último asegura el pago al exportador (beneficiario), siempre y cuando el exportador presente la documentación requerida por el banco que paga.
- ¿Cuál es el porcentaje de uso? Personalmente desconozco su porcentaje de uso en relación con la cantidad de transacciones de comercio exterior que se dan en el país, pero mientras la bancarización, el desarrollo de la banca y el intercambio comercial con otros países aumenten, traerá como consecuencia que su uso sea mucho más común.
- ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado? Carta de Crédito
- ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios? Según mi experiencia, las personas que utilizan este tipo de instrumentos se sienten respaldados al momento de efectuar sus transacciones.
- ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios? Transacciones comerciales de comercio exterior (importador/exportador).
- ¿Considera que los créditos documentarios es una forma segura de realizar transacciones internacionales? Si, legalmente ofrece respaldo suficiente a las partes que intervienen en la transacción y brindan certeza al negocio.
- Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios? Si, es importante que las distintas asociaciones de comerciantes hablen sobre el tema e informen a sus asociados sobre las ventajas que ofrece. Además, las instituciones financieras podrían especializarse para brindar una mejor asesoría en este tipo de transacciones ofreciendo los tipos de crédito documentario más convenientes.
- ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior? Es muy difícil llegar a esa conclusión, ya que son otros los indicadores que afectan directamente el comercio exterior. Sin embargo, considero que el aumento en la utilización de este tipo de créditos únicamente aportaría ventajas al comercio exterior y el tipo de transacciones que conlleva.
- ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional? Carta de crédito en sus distintas modalidades.
- Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios. Es importante indagar sobre las figuras que existen y analizar junto con la entidad financiera que tipo de crédito documentario es el más idóneo para el tipo de transacción comercial que se va a efectuar, además es importante acordarlo desde un inicio con el beneficiario y comprender el alcance del instrumento.

ENTREVISTA

Nombre: Melisa Mejía Edad: 23  
Profesión: Estudiante Fecha: 31 Nov 2017

1. ¿Qué son los créditos documentarios?  
*Son todos aquellos créditos realizados por medio de doc. financieros, papeles*
2. ¿Cuál es el porcentaje de uso?  
*50%*
3. ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado?  
*Pago fijo*
4. ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios?  
*Buena*
5. ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios?  
*capital de trabajo*
6. ¿Considera que los créditos documentarios <sup>es</sup> una forma segura de realizar transacciones internacionales?  
*Si*
7. Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios?  
*Si*
8. ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?  
*Si*
9. ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?  
*Abogado — Notario —*
10. Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.  
*ser claros en las conclusiones*

ENTREVISTA

Nombre: Ruben Lopez Edad: 27 años  
Profesión: Asesor de Negocios Fecha: 08/11/2017

1. ¿Qué son los créditos documentarios?  
*Es un mecanismo que se utiliza para comercio exterior.*
2. ¿Cuál es el porcentaje de uso?  
*Es muy frecuente en las empresas que importan*
3. ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado?  
*La Línea de Crédito de Carta de Crédito*
4. ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios?  
*Seguro*
5. ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios?  
*Por Vehículos*
6. ¿Considera que los créditos documentarios es una forma segura de realizar transacciones internacionales?  
*Si*
7. Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios?  
*Si al principio*
8. ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?  
*Si*
9. ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?  
*Créditos Stand By*
10. Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.  
*Que se debe de aprovechar al máximo ese potencial de negocio.*

ENTREVISTA

Nombre: Brenda Yolanda Del Cid Edad: 37 años  
 Profesión: Asesor de Negocios Fecha: 08/11/2017

- ¿Qué son los créditos documentarios?  
Es un medio de pago que el Banco pone a disposición del Importador.
- ¿Cuál es el porcentaje de uso?  
80% en Importación y Exportación
- ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado?  
Carta de Crédito
- ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios?  
Confiable
- ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios?  
Importación
- ¿Considera que los créditos documentarios es una forma segura de realizar transacciones internacionales?  
Si
- Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios?  
Si
- ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?  
Al Inicio de la Relación
- ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?  
Credits standby
- Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.  
Se debe dar a conocer más en estos mercados.

ENTREVISTA

Nombre: BONNIE ALVAREZ Edad: 34  
 Profesión: Ucda Fecha: 8-11-17

- ¿Qué son los créditos documentarios?  
Instrumentos para realizar transacciones con clientes o proveedores
- ¿Cuál es el porcentaje de uso?  
Frecuente en el medio de importaciones
- ¿Qué tipo de Crédito documentario es el más utilizado?  
Cartas de Importación
- ¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tiene sobre los créditos documentarios?  
Son seguros
- ¿Para qué tipos de negocios son utilizado mayormente los créditos documentarios?  
Para importaciones, textiles, acero
- ¿Considera que los créditos documentarios es una forma segura de realizar transacciones internacionales?  
Si
- Según su experiencia ¿Es necesario el dar a conocer más a los comerciantes la figura y tipos de créditos documentarios?  
Si, es necesario para incrementar los negocios en el exterior
- ¿Considera usted necesario que al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios, aumentará el comercio exterior?  
Si.
- ¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?  
Carta de crédito Stand by y documentarios
- Alguna recomendación que según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios.  
Deberían darse a conocer más, para fomentar su uso.

**Cuadro de Cotejo 1**

PREGUNTA	RESPUESTA 1	RESPUESTA 2	RESPUESTA 3	RESPUESTA 4	RESPUESTA 5	RESPUESTA 6
<p><b>¿Qué son los créditos documentarios ?</b></p>	<p>Es un crédito donde se deja como garantía documentos financieros.</p>	<p>Se les considera un medio de pago utilizado en transacciones de comercio exterior, el cual se materializa en una orden de pago sujeta a condición, favoreciendo la seguridad de las operaciones del comercio exterior. La orden de pago la da un cliente (ordenante o acreditado) a su banco (emisor o acreditante) u este último asegura el pago al</p>	<p>Son todos aquellos créditos realizados por medio de documentos financieros, pagares.</p>	<p>Es un medio de pago que el banco pone a disposición del importador.</p>	<p>Instrumentos para realizar transacciones con deudor o proveedor en otros países.</p>	<p>Es un mecanismo que se utiliza para comercio exterior.</p>

		exportador (beneficiario), siempre y cuando el exportador presente la documentación requerida por el banco que paga.				
<b>¿Cuál es el porcentaje de uso?</b>	30%	Personalmente desconozco su porcentaje de uso en relación con la cantidad de transacciones de comercio exterior que se dan en el país, pero mientras la bancarización, el desarrollo de la banca y el intercambio comercial con otros países aumenten, traerá como consecuencia que su uso sea	50%	80% en importación y exportación.	Frecuente en el medio de importación	Es muy frecuente en las empresas que importan.

		mucho más común.				
<b>¿Qué tipo de crédito documentario es el más utilizado?</b>	Pagaré, plazo fijo	Carta de Crédito	Plazo fijo	Carta de Crédito	Cartas de importación	La línea de crédito de carta de crédito
<b>¿Cuál es la fiabilidad, según sus estadísticas, que las personas tienen sobre los créditos documentarios ?</b>	Totalmente fiable ya que no se involucran a otras personas.	Según mi experiencia, las personas que utilizan este tipo de instrumentos se sienten respaldados al momento de efectuar sus transacciones.	Buena	Confiable	Son seguras	seguros

<b>¿Para qué tipos de negocios son utilizados mayormente los créditos documentarios ?</b>	Para capital de trabajo, consolidar deudas	Transacciones comerciales de comercio exterior (Importador/ exportador)	Capital de trabajo	Importación	Para importaciones, textiles, acero.	De vehículos
<b>¿Considera que los créditos documentarios son una forma segura de realizar transacciones internacionales ?</b>	Sí, tanto para banco como para el deudor	Sí, legalmente ofrece respaldo suficiente a las partes que intervienen en la transacción y brindan certeza del negocio.	Sí	Sí	Sí	Sí
<b>Según su experiencia ¿Es necesario dar a conocer</b>	Según la necesidad de la persona	Sí, es importante que las distintas asociaciones de comerciantes	sí	Al inicio de la relación	Sí, es necesario para incrementar los negocios En el exterior	Sí al principio

<p><b>más a los comerciantes la figura y los tipos de créditos documentarios ?</b></p>		<p>hablen sobre el tema e informen a sus asociados sobre las ventajas que ofrece. Además, las instituciones financieras podrían especializarse para brindar una mejor asesoría en este tipo de transacciones ofreciendo los tipos de crédito documentario más convenientes.</p>				
<p><b>¿Considera usted necesario que, al fomentar el conocimiento de los créditos documentarios</b></p>	<p>Sí, lo utilizan para comprar en el extranjero, sí.</p>	<p>Es muy difícil llegar a esa conclusión, y que son otros los indicadores que afectan directamente el comercio exterior. Sin embargo, considero que</p>	<p>Sí</p>	<p>Al inicio de la relación</p>	<p>Sí</p>	<p>Sí</p>

<p><b>, aumentará el comercio exterior?</b></p>		<p>el aumento en la utilización de este tipo de créditos únicamente aportaría ventajas al comercio exterior y el tipo de transacciones que conlleva.</p>				
<p><b>¿Qué figura jurídica recomendaría usted para dar seguridad a las partes, en cuanto al pago y recepción de bienes o servicios, en una transacción internacional?</b></p>	<p>Notario.</p>	<p>Carta de crédito en sus distintas modalidades.</p>	<p>Abogado – Notario</p>	<p>Crédito Stand by</p>	<p>Carta de crédito stand by y documentarios.</p>	<p>Crédito Stand By</p>

<p><b>Alguna recomendación que, según su experiencia, es necesaria respecto a los créditos documentarios</b></p>	<p>Informarse bien sobre la tasa de interés y las consecuencias en caso no cumplir con pagar la deuda.</p>	<p>Es importante indagar sobre las figuras que existen y analizar junto con la entidad financiera que tipo de crédito documentario es el más idóneo para el tipo de transacción comercial que se va a efectuar, además es importante acordarlo desde un inicio con el beneficiario y comprender el alcance del instrumento.</p>	<p>Ser claros en las condiciones.</p>	<p>Se debe dar a conocer más en estos mercados.</p>	<p>Deberán de darse a conocer más para aumentar su uso.</p>	<p>Que se debe de aprovechar al máximo ese potencial de negocio</p>
--	--	---	---------------------------------------	---	---	---

**Cuadro de Cotejo 2:**

<b>PREGUNTA</b>	<b>Respuesta 1</b>	<b>Respuesta 2</b>	<b>Respuesta 3</b>	<b>Respuesta 4</b>	<b>Respuesta 5</b>	<b>Respuesta 6</b>	<b>Respuesta 7</b>	<b>Respuesta 8</b>
<b>¿A qué se dedica diariamente?</b>	Administración y venta, una especialidad en quesos, embutidos y vinos	Asistente de Gerencia General y coordinadora de importaciones y exportaciones de una empresa de servicios petroleros	Actividades familiares y temas familiares	Diseño y creación de una marca, así como diseño de productos para la misma	Comercialización de productos y servicios.	Importadora de Estarters y Alternadores	Comerciante de productos varios	Administración del departamento de tecnología de la información
<b>¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a dicha actividad?</b>	7 años	12 años	A las comerciales hace 5 años y a las familiares hace 15	4 años	7 horas diarias aprox.	20 años	15 años	30 años

<b>¿Tiene relación con otros países en su actividad diaria?</b>	Sí	Sí, tenemos relación con México, principalmente, puesto que es el país al que reportamos operativamente	Sí, con Costa Rica	No mucha, usualmente recopilación de datos, tendencias y demás	Sí	Sí	Sí	Sí
<b>¿Le gustaría ampliar su negocio o actividad diaria a otros países de América u otros continentes?</b>	Sí	La empresa tiene presencia global	Sí	Sí, por supuesto	Sí	Ya tenemos operaciones en el Salvador	N/A	Sí

<p><b>¿Consi- dera seguro hacer transac- ciones comer- ciales con otros países?</b></p>	<p>Sí</p>	<p>Considero que sí es seguro realizar transacciones comerciales con otros países.</p>	<p>Sí, esto depende de los canales de comunica - ción con los socios involucra - dos que radican en el extranjero.</p>	<p>Completa- mente</p>	<p>Sí</p>	<p>Todo se hace mediante los bancos</p>	<p>Sí, porque se hace a través de medios seguros y confiables</p>	<p>Sí</p>
<p><b>¿Si usted compra algo en el extranjero, cómo aseguraría el pago de la mercadería y la recepción de</b></p>	<p>Normalmente es con carta de crédito o pago anticipado</p>	<p>Creo que la mejor manera de realizar transacciones de manera segura es conocer al proveedor al que le estas comprando, ya que no solo servía</p>	<p>Se trabaja una orden de pedido y la póliza de exportación respectiva, posteriormente a la solicitud de colocación de pedido, la</p>	<p>Me avocaría a empresas como FedEx o DHL para el envío y distribución de la mercadería y trabajaría pagos en línea con</p>	<p>Busco una empresa que tenga buenas referencias y que sea solida pero siempre hay un riesgo que se corre.</p>	<p>Mediante los procedi- mientos del Banco, según requerí- miento del provee- dor.</p>	<p>Por medio de la banca, y la comunicación con el proveedor</p>	<p>Por la calificación de las entidades intermediarias y de los vendedores</p>

<b>conformidad a lo solicitado ?</b>		para garantizar la entrega de los productos después de la transacción de compra-venta, sino que también nos aseguraremos de la calidad de los mismos. La forma de pago dependerá de las condiciones pactadas del proveedor, la cual puede ser una transferencia	transacción de pago se trabaja con la encargada de atención a distribuidores en el extranjero, persona previamente conocida y sobre la guía de pedido se trata un seguro sobre la mercadería.	herramientas como PayPal.				
--------------------------------------	--	---	---	---------------------------	--	--	--	--

		bancaria internacional, tarjeta de crédito, etc.						
<b>¿Tiene conocimiento de qué es un crédito documental?</b>	Sí	No, no tengo conocimiento.	Sí, pero no se trabaja con la casa matriz.	No realmente	No	Sí	Sí, lo hemos utilizado en ocasiones en el negocio	Sí
<b>¿En su actividad diaria, utilizaría créditos documentales si hace transacciones?</b>	Actualmente únicamente en algunas marcas de origen americano. Europa está solicitando pago anticipado	Creo que sería conveniente utilizarlos si es de beneficio en las transacciones comerciales con otros países	Depende si a favor mío o de cliente	Dependiendo de en qué me podría ayudar y facilitar los procesos	No lo he trabajado	Sí	Sí	Sí

<b>con otros países?</b>								
<b>¿Tiene conocimiento de qué tipos de créditos documentarios existen?</b>	No	No, no tengo conocimiento	Revocables e irrevocables	No	No	No	No	Si
<b>¿Le gustaría ampliar su conocimiento respecto a la definición, tipos y función -</b>	Sí	Sí, creo que sería de mucha utilidad conocer cómo aplicar este método de pago en las transacciones comerciales	Sí	Sí, idealmente es de manera que pueda aplicar directamente y de la manera más rápida a mis	Sí	Sí	-	Si

<b>namiento de créditos docu - mentarios ?</b>		con otros países.		actividades y procesos.				
--	--	----------------------	--	----------------------------	--	--	--	--