

# **TRATADO DE DERECHO MERCANTIL**

MANUEL OLIVENCIA  
CARLOS FERNÁNDEZ-NÓVOA  
RAFAEL JIMÉNEZ DE PARGA

(Directores)

GUILLERMO JIMÉNEZ SÁNCHEZ  
(Coordinador)

## **OPERACIONES BANCARIAS NEUTRAS**

(CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, GARANTÍAS BANCARIAS.  
OPERACIONES DE CAMBIO. OPERACIONES DE CUSTODIA.  
SERVICIOS BANCARIOS EN MERCADOS DE VALORES)

JOSÉ LUIS GARCÍA-PITA Y LASTRES

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES

2009

# ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
ABREVIATURAS .....	15
CAPÍTULO I	
<b>LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS COMERCIALES</b>	
<b>I. LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>38</b>
A) Funciones económicas y desarrollo histórico de los créditos documentarios.....	38
a) Antecedentes y desarrollo histórico de los créditos documentarios .....	40
b) Problemas del tráfico internacional de mercancías. Necesidad de intervención de los bancos .....	42
c) Crédito, garantía y función solutoria .....	46
B) Concepto, naturaleza jurídica y características de los créditos documentarios...	49
a) Definición del Crédito documentario y delimitación frente a figuras similares ...	49
1. Definición del Crédito documentario .....	49
2. Delimitación frente a otras figuras similares: Orden de Pago documentaria. Orden de Cobro documentaria .....	52
b) Naturaleza jurídica del crédito documentario .....	56
1. Distintas construcciones .....	57
2. Construcción « <i>disgregadora</i> »: el Crédito Documentario, como « <i>operación</i> » bancaria compleja .....	62
3. ¿Una construcción « <i>dualista</i> » o una revivescencia de las construcciones unitarias? .....	68
c) Notas características del «Crédito documentario» .....	71
<b>II. FUENTES INSTRUMENTALES DEL RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, CON ESPECIAL REFERENCIA A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL...</b>	<b>79</b>
A) La « <i>internacionalidad</i> » de los créditos documentarios y el problema de las fuentes del Derecho contractual bancario.....	79
B) Las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.....	87
<b>III. CLASES DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.....</b>	<b>99</b>
A) Clasificación en función del alcance del compromiso asumido por el banco emisor ..	99
B) Clasificación en función de la participación de un segundo banco. Formas .....	104
C) Créditos de pago, de aceptación y de negociación. Créditos de garantía.....	106
D) Por razón de la cobertura o garantía de los créditos .....	111
E) Otros .....	111
<b>IV. LA RELACIÓN ORDENANTE/BENEFICIARIO: LA CLÁUSULA «PAGO POR CRÉDITO DOCUMENTARIO» .....</b>	<b>112</b>

	Pág.
<b>V. LA RELACIÓN BANCO EMISOR/ORDENANTE</b> .....	118
A) Obligaciones del ordenante .....	120
a) La provisión de fondos .....	121
b) El deber de impartir instrucciones .....	122
c) Pago de comisiones y reembolso de gastos. Otras .....	128
B) Obligaciones del banco emisor: apertura o emisión del crédito .....	129
a) Emisión y notificación del Crédito .....	129
b) Sumisión a los términos estrictos de las instrucciones [ <i>«strict compliance»</i> ] ....	131
C) Obligaciones del banco emisor: recepción y examen de los documentos .....	135
a) Deber de examen de los documentos .....	137
1. El deber de examen de los documentos: consideraciones generales ....	137
2. Clases de documentos a examinar .....	149
b) Documentos relativos al contrato subyacente: la Factura .....	153
c) Documentos de transporte. Resguardos de mensajero. Otros .....	155
d) Documentos relativos al Seguro de las mercancías .....	168
1. Plazo de examen .....	174
2. Alcance del deber de examen: criterios o módulos de diligencia .....	174
e) Deber de entrega de los documentos .....	178
<b>VI. CONTENIDO DE LA RELACIÓN BANCO EMISOR/BENEFICIARIO</b> .....	179
A) Emisión de la carta de crédito .....	179
B) Deber de efectuar la prestación prometida .....	184
a) Contenido del deber de efectuar la prestación a favor del Beneficiario .....	184
1. Créditos de pago y negociación .....	184
2. El Crédito documentario de aceptaciones .....	192
b) Principio de literalidad y abstracción .....	200
1. Excepciones oponibles al Beneficiario .....	200
2. Medidas cautelares: el «embargo» del crédito documentario .....	207
<b>VII. GARANTÍAS PROPORCIONADAS POR LA POSESIÓN DE LOS DOCUMENTOS</b> .....	208
<b>VIII. MOVILIZACIÓN Y EXTINCIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO. INTERVENCIÓN DE UNA PLURALIDAD DE BANCOS, EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO</b> .....	215
A) Movilización del crédito documentario .....	215
a) Cesión del derecho de crédito .....	216
b) Transmisión del Crédito documentario: los créditos transferibles .....	225
c) Créditos subsidiarios .....	236
B) Intervención de segundos y ulteriores bancos .....	239
a) Banco avisador .....	242
b) Banco designado .....	244
c) Banco confirmador .....	250
C) Extinción del crédito documentario .....	253
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>OPERACIONES BANCARIAS DE GARANTÍA Y CRÉDITOS DOCUMENTARIOS CONTINGENTES [<i>STANDBY LETTERS OF CREDIT</i>]</b>	
<b>I. LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS «STANDBY» O CONTINGENTES</b> .....	255
A) Consideraciones generales .....	255

	Pág.
B) Concepto, naturaleza jurídica y caracteres de los créditos documentarios «standby» o contingentes .....	256
a) Concepto.....	256
b) Naturaleza jurídica.....	259
c) Caracteres .....	260
<b>II. OTRAS GARANTÍAS BANCARIAS: LOS LLAMADOS «AVALES BANCARIOS»</b> .....	<b>262</b>
A) Los «avales bancarios»: descripción de la operación. Concepto y naturaleza jurídica .....	263
a) Consideraciones generales.....	263
b) Concepto y naturaleza jurídica. Caracteres y fuentes.....	266
1. Concepto .....	266
2. Naturaleza jurídica .....	272
3. Caracteres y fuentes .....	281
B) CLASES DE GARANTÍAS BANCARIAS .....	289
a) Garantías de licitación, buena ejecución y reembolso.....	289
1. Garantías de licitación.....	289
2. Garantías de buena ejecución [« <i>performance bonds</i> »] .....	290
3. Garantías de reembolso .....	291
b) Garantías revocables e irrevocables.....	291
c) Garantías documentarias y no documentarias .....	292
d) Clases de garantías bancarias, en función de los sujetos intervinientes en la operación: Garantías directas e indirectas.....	292
<b>III. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LAS GARANTÍAS BANCARIAS</b> .....	<b>293</b>
A) Contenido de la relación ordenante/beneficiario .....	293
B) Contenido de la relación banco emisor/ordenante. Obligaciones del ordenante ...	295
a) El deber de impartir instrucciones .....	298
b) Pago de comisiones y reembolso de gastos. Otras .....	298
C) Obligaciones del banco emisor, frente al ordenante o principal .....	299
a) Emisión y notificación de la Garantía .....	299
b) Sumisión a instrucciones .....	299
c) El pago a primer requerimiento, como obligación del Banco frente al Ordenante o Principal .....	302
D) Contenido de la relación banco emisor/beneficiario .....	302
a) Emisión de la Garantía .....	302
b) Principios de literalidad, abstracción y no accesoriedad .....	305
c) Deber de efectuar la prestación prometida .....	307
E) Modificaciones en las garantías bancarias independientes.....	316
F) Extinción y pérdida de vigencia de las garantías bancarias independientes.....	317
G) La «contragarantía» de cobertura .....	321
<b>IV. GARANTÍAS DÉBILES: LAS CARTAS DE PATROCINIO (BREVE REFERENCIA)</b> .....	<b>323</b>

### CAPÍTULO III

#### OPERACIONES BANCARIAS DE CAMBIO

<b>I. CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS SOBRE LAS OPERACIONES DE CAMBIO DE MONEDA</b> .....	<b>327</b>
A) La liberalización de los movimientos de capitales y pagos, y su incidencia en el mercado financiero .....	327

	Pág.
B) La liberalización de movimientos de capitales, como determinante de la realización de operaciones de cambio y condición para la Unión Monetaria Europea ....	334
C) La «nacionalidad» del dinero y las respuestas jurídicas a la internacionalidad de los flujos financieros .....	338
<b>II. EL SERVICIO BANCARIO DE CAMBIO Y LAS OPERACIONES DE CAMBIO: ASPECTOS ESTATUTARIOS Y ASPECTOS CONTRACTUALES .....</b>	<b>350</b>
A) Consideraciones generales. Concepto y naturaleza jurídica de las operaciones de cambio .....	350
a) Concepto y naturaleza jurídica de las operaciones de cambio .....	350
b) Clasificación de las operaciones de cambio .....	361
c) Normativa aplicable .....	363
B) Elementos personales y reales. Entidades dedicadas al cambio de moneda .....	366
a) Elementos personales .....	366
1. Los establecimientos de cambio de moneda .....	368
2. Operaciones sobre divisas y de cambio, de las entidades de crédito ...	370
3. Operaciones en divisas y de cambio, pertenecientes al ámbito de la política monetaria .....	370
4. El cliente .....	372
b) Régimen de los establecimientos de cambio de moneda y sus titulares .....	373
1. Acceso a la actividad .....	373
2. Condiciones de acceso .....	374
3. Control de los establecimientos .....	375
c) Elementos reales .....	375
d) Elementos formales, perfección y documentación de las operaciones .....	383
C) Caracteres y contenido: obligaciones de las partes .....	384
a) Caracteres de las operaciones de cambio .....	384
b) Obligaciones de la entidad de crédito o establecimiento de cambio .....	386
c) Obligaciones del cliente .....	398
D) El « <i>swap</i> » de divisas .....	399

#### CAPÍTULO IV

#### DEPÓSITOS CERRADOS Y SERVICIO DE CAJAS DE SEGURIDAD

<b>I. DEPÓSITOS BANCARIOS CERRADOS .....</b>	<b>405</b>
A) Antecedentes y significación moderna .....	406
B) Concepto, naturaleza jurídica y caracteres .....	408
C) Elementos, formación y contenido de los depósitos bancarios cerrados .....	418
a) Elementos .....	418
b) Formación .....	422
c) Contenido de los depósitos bancarios regulares, de pura custodia: obligaciones de las partes .....	425
D) Extinción del contrato .....	432
<b>II. EL SERVICIO DE CAJAS DE SEGURIDAD: CONSIDERACIONES GENERALES .....</b>	<b>434</b>
A) Origen del contrato de caja de seguridad .....	434
B) Concepto y naturaleza jurídica del contrato de caja de seguridad .....	436
a) Concepto .....	436
b) Naturaleza jurídica .....	436
<b>III. CARACTERES DEL CONTRATO DE ALQUILER DE CAJAS DE SEGURIDAD .....</b>	<b>444</b>

	Pág.
<b>IV. FORMACIÓN Y CONTENIDO. RESPONSABILIDAD DEL BANCO .....</b>	446
A) Formación del contrato .....	446
B) Contenido del contrato de caja de seguridad: obligaciones y responsabilidad del banco .....	447
a) Obligación de cesión del uso y garantía del goce pacífico .....	448
b) Obligaciones vinculadas a la noción de custodia.....	450
c) Responsabilidad del Banco.....	454
C) Contenido del contrato de caja de seguridad: obligaciones del cliente .....	459
<b>V. OTROS AVATARES Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE CAJA DE SEGURIDAD .....</b>	462

CAPÍTULO V

**CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE VALORES NEGOCIABLES  
E INSTRUMENTOS FINANCIEROS**

<b>I. ACTIVIDADES BANCARIAS EN LOS MERCADOS DE VALORES Y DEPÓSITOS NO DINERARIOS: DEPÓSITOS DE VALORES Y OPERACIONES ANÁLOGAS O VINCULADAS .....</b>	468
A) Consideraciones generales sobre los depósitos abiertos y administrados de títulos y valores .....	468
a) Introducción .....	468
b) Concepto, naturaleza jurídica y caracteres del depósito administrado de títulos....	474
1. Concepto y naturaleza jurídica .....	474
2. Caracteres.....	485
B) Elementos del contrato: elementos personales.....	490
C) Elementos del contrato: elementos reales .....	497
D) Depósito de valores y representación de valores negociables por anotaciones en cuenta .....	503
a) Sistemas correctores y sistemas sustitutivos de los títulos-valores .....	503
b) La desmaterialización o truncación de títulos-valores y su representación tabular, en el Derecho español; influencia sobre el Contrato de Depósito bancario de valores .....	507
E) Elementos formales y perfección del contrato .....	511
<b>II. CONTENIDO DEL DEPÓSITO DE VALORES .....</b>	516
A) Obligaciones del banco: custodia y conservación .....	519
a) Generalidades: custodia y prohibición de uso de los valores depositados ..	519
b) Desembolso de dividendos pasivos .....	524
B) Obligaciones del banco: administración.....	526
a) Cobro de intereses y dividendos .....	526
b) Ejercicio del derecho de suscripción preferente y otros derechos similares....	528
C) Ejercicio de los derechos políticos vinculados a los valores en depósito .....	530
a) Generalidades: de la prohibición de representación de los valores depositados, al sistema de incompatibilidades.....	530
b) Aplicación de las «Normas de conducta» de los mercados de valores, a los contratos bancarios de depósito [y administración] de valores.....	535
D) Otras obligaciones del banco .....	541
a) Obligación de información .....	541
b) Obligación de restitución de los títulos o valores depositados .....	542
E) Responsabilidad del banco depositario .....	545
F) Obligaciones del cliente.....	546

	Pág.
G) Especialidades en el caso de valores sometidos a «iura in re aliena» [usufructo] ..	547
H) Extinción del contrato .....	552
<b>III. EL CONTRATO DE LLEVANZA DEL REGISTRO DE VALORES TABULARES.....</b>	<b>553</b>
A) Consideraciones generales .....	553
B) Concepto y naturaleza jurídica.....	562
C) Elementos .....	565
a) Personales.....	565
b) Reales .....	568
c) Formales .....	571
D) Formación y contenido.....	571
a) Formación del contrato.....	571
b) Contenido: obligaciones de la entidad encargada de la llevanza del registro..	572
c) Contenido: obligaciones de la entidad emisora de los valores .....	574
d) Posición jurídica de los titulares de los valores representados por anotaciones.....	574
<b>IV. EL CONTRATO DE GESTIÓN DE CARTERAS DE INVERSIÓN .....</b>	<b>576</b>
A) Consideraciones generales. Concepto y naturaleza .....	576
B) Caracteres del contrato de gestión de carteras de inversión.....	582
C) Elementos del contrato de gestión de carteras de valores.....	584
a) Elementos personales.....	584
b) Elementos <i>reales</i> .....	585
c) Elementos formales.....	586
D) Modalidades del contrato .....	588
E) Contenido y extinción del contrato de gestión de carteras de inversión .....	589
a) Obligaciones del Banco gestor de la Cartera .....	589
b) Obligaciones del Cliente inversor.....	600
c) Extinción del contrato.....	602
<b>V. CONTRATOS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO.....</b>	<b>603</b>
 CAPÍTULO VI SERVICIOS DE COLABORACIÓN EN MATERIA DE OPVs. 	
<b>I. LA MEDIACIÓN DE LOS BANCOS EN LA COLOCACIÓN DE EMISIONES Y OFERTAS PÚBLICAS DE VALORES: CONSIDERACIONES GENERALES.....</b>	<b>608</b>
A) Significado moderno y formas de esta operación.....	608
a) Consideraciones generales.....	608
b) Formas de colaboración bancaria/financiera en las emisiones y opvs.....	615
1. El concepto del «Derecho del Mercado de valores», como herramienta para la delimitación de las distintas formas de colaboración en las emisiones y opvs.....	619
2. La estructura de las emisiones y opvs., y su trascendencia para delimitar las actividades de colaboración en las mismas .....	627
B) La relación entre el banco y la entidad emisora, en el supuesto de «colocación» de emisiones y opvs.....	631
a) Concepto de la operación de «colocación de emisiones y opvs.» .....	634
b) Naturaleza jurídica.....	637
<b>II. EL CONTRATO DE COLOCACIÓN DE OPVs .....</b>	<b>646</b>
A) Consideraciones generales: concepto y caracteres .....	646
B) Elementos del contrato .....	646

	Pág.
a) Elementos personales: problemática de los diferentes conceptos empleados por la normativa en materia de opvs .....	646
b) Elementos reales y objeto.....	654
C) Formación del contrato de colaboración en la colocación de opvs .....	659
D) Contenido del contrato de colaboración en la colocación de emisiones .....	661
a) Obligaciones del Banco.....	662
b) Obligaciones del Cliente .....	676
E) Responsabilidades del banco, en relación con los folletos de OPV .....	677
a) La índole negocial del Folleto o Prospecto.....	680
b) Incidencia del Folleto o Prospecto de Emisión, sobre los posteriores adquirentes de los valores .....	686
c) La Responsabilidad de Folleto o Prospecto, y su naturaleza jurídica.....	693
<b>III. LOS SINDICATOS DE EMISIÓN Y COLOCACIÓN: NATURALEZA JURÍDICA DE LA RELACIÓN DE LOS BANCOS SINDICADOS, ENTRE SÍ .....</b>	<b>700</b>
A) Concepto y naturaleza de la sindicación bancaria para la colocación de OPVs....	701
a) Concepto y naturaleza jurídica.....	701
b) Estructura del sindicato y funciones de los diversos bancos o intermediarios financieros participantes.....	705
1. Bancos « <i>managers</i> » o jefes de fila.....	705
2. El Banco- <i>agente</i> .....	706
B) Constitución del sindicato .....	706
C) Funcionamiento y liquidación del sindicato.....	708
<b>IV. CONTRATO DE DIRECCIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES .....</b>	<b>709</b>
A) Consideraciones generales .....	709
B) Concepto, naturaleza jurídica y caracteres.....	711
a) Concepto y naturaleza jurídica.....	711
b) Caracteres .....	714
C) Contenido y dinámica del contrato.....	715
a) Obligaciones del Banco.....	715
b) Obligaciones del emisor u oferente .....	718
c) Extinción.....	719
<b>V. EL CONTRATO DE ASEGURAMIENTO DE OPVs .....</b>	<b>720</b>
<b>VI. OTRAS FORMAS DE COLABORACIÓN.....</b>	<b>722</b>

## CAPÍTULO VII

### CONTRATACIÓN BANCARIA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE COBERTURA DE RIESGOS

<b>I. CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS SOBRE LOS CONTRATOS O INSTRUMENTOS DERIVADOS DE GESTIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS .....</b>	<b>726</b>
A) Derivados financieros y riesgos financieros .....	731
B) Caracteres generales comunes a los contratos financieros derivados.....	739
C) Elementos: objeto y causa de los contratos financieros derivados .....	742
<b>II. CONTRATOS FINANCIEROS «A PLAZO» [CONTRATOS «FORWARD»].....</b>	<b>745</b>
A) Consideraciones generales .....	745
a) Desarrollo histórico de los Contratos financieros «a plazo».....	749
b) Funciones económicas de los contratos financieros a plazo .....	750
B) Concepto y naturaleza jurídica.....	750
C) Caracteres y elementos .....	750
D) Clases de contratos « <i>forward</i> ».....	753



	Pág.
<b>III. FORMACIÓN Y CONTENIDO DEL CONTRATO: OBLIGACIONES DE LAS PARTES Y MODALIDADES DE CUMPLIMIENTO</b> .....	753
A) Formación del contrato « <i>forward</i> » .....	753
B) Contenido: obligaciones de las partes en los contratos « <i>forward</i> ».....	754
C) Especial consideración del contrato a plazo sobre tipos de interés [« <i>forward rate agreement</i> »].....	757
a) El Contrato de <i>FRA</i> [« <i>Forward Rate Agreement</i> »]: orígenes y funciones económicas.....	757
b) Concepto y naturaleza jurídica del contrato <i>FRA</i> .....	758
1. Concepto del <i>FRA</i> .....	758
2. Naturaleza jurídica del <i>FRA</i> .....	759
c) Caracteres del contrato <i>FRA</i> .....	760
d) Elementos del contrato de <i>FRA</i> .....	764
e) Formación del contrato de <i>FRA</i> .....	766
f) Contenido del contrato de <i>FRA</i> .....	766
<b>IV. EL CONTRATO DE «SWAP» O PERMUTA FINANCIERA</b> .....	768
A) Consideraciones generales sobre las funciones económicas del contrato de « <i>swap</i> ».....	768
a) Orígenes y función económica de los contratos de « <i>swap</i> ».....	768
b) Clasificación de los contratos de « <i>swap</i> ».....	770
B) Concepto, delimitación y naturaleza jurídica del contrato de « <i>swap</i> » .....	772
a) Elaboración de una definición jurídica del contrato de « <i>swap</i> » .....	772
b) Naturaleza jurídica del « <i>swap</i> » y consiguiente delimitación respecto de otras figuras negociales .....	774
c) Caracteres del contrato de « <i>swap</i> ».....	779
C) Elementos del contrato de « <i>swap</i> » .....	783
a) Elementos personales del contrato de « <i>swap</i> ».....	783
b) Elementos reales: el objeto del contrato del « <i>swap</i> ».....	783
D) Formación y contenido del contrato.....	785
a) Formación del contrato de « <i>swap</i> » .....	785
1. Características del « <i>swap</i> », especialmente relacionadas con su proceso de formación y con su contenido.....	785
2. Formación del contrato de « <i>swap</i> ».....	786
b) Contenido del contrato de « <i>swap</i> ».....	787
<b>V. CONTRATOS BANCARIOS DE OPCIÓN FINANCIERA «OVER-THE-COUNTER»: CONTRATOS «CAP» Y «FLOOR». CONTRATOS «COLLAR» Y OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS ESTRUCTURADOS</b> .....	789
A) Contratos « <i>cap</i> » y « <i>floor</i> » .....	789
a) Los contratos « <i>cap</i> » y « <i>floor</i> », como modalidades del contrato de Opción financiera.....	790
b) Régimen de los contratos « <i>cap</i> » y « <i>floor</i> ».....	793
1. Consideraciones generales .....	793
2. Elementos del contrato.....	794
3. Caracteres de los contratos « <i>cap</i> » y « <i>floor</i> ».....	794
B) Otros productos financieros estructurados [breve mención].....	796
<b>VI. DEPÓSITOS BANCARIOS ESTRUCTURADOS</b> .....	797
<b>VII. ACUERDOS DE «NETTING»</b> .....	800
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	809

## CAPÍTULO I

# LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS COMERCIALES

**SUMARIO:** I. LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: INTRODUCCIÓN.—A) Funciones económicas y desarrollo histórico de los créditos documentarios.—*a)* Antecedentes y desarrollo histórico de los créditos documentarios.—*b)* Problemas del tráfico internacional de mercancías. Necesidad de intervención de los bancos.—*c)* Crédito, garantía y función solutoria.—B) Concepto, naturaleza jurídica y características de los créditos documentarios.—*a)* Definición del Crédito documentario y delimitación frente a figuras similares.—1. Definición del Crédito documentario.—2. Delimitación frente a otras figuras similares: Orden de Pago documentaria. Orden de Cobro documentaria.—*b)* Naturaleza jurídica del crédito documentario.—1. Distintas construcciones.—2. Construcción «*disgregadora*»: el Crédito Documentario, como «*operación*» bancaria compleja.—3. ¿Una construcción «*dualista*» o una revivescencia de las construcciones unitarias?—*c)* Notas características del «Crédito documentario».—II. FUENTES INSTRUMENTALES DEL RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS. ESPECIAL REFERENCIA A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.—A) La «*internacionalidad*» de los créditos documentarios y el problema de las fuentes del Derecho contractual bancario.—B) Las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.—III. CLASES DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.—A) Clasificación en función del alcance del compromiso asumido por el banco emisor.—B) Clasificación en función de la participación de un segundo banco. Formas.—C) Créditos de pago, de aceptación y de negociación.—D) Por razón de la cobertura o garantía.—E) Otros.—IV. LA RELACIÓN ORDENANTE/BENEFICIARIO: LA CLÁUSULA «*PAGO POR CRÉDITO DOCUMENTARIO*».—V. LA RELACIÓN BANCO EMISOR/ORDENANTE.—A) Obligaciones del ordenante.—*a)* La provisión de fondos.—*b)* El deber de impartir instrucciones.—*c)* Pago de comisiones y reembolso de gastos. Otras.—B) Obligaciones del banco emisor: apertura o emisión del crédito.—*a)* Emisión y notificación del Crédito.—*b)* Sumisión a los términos estrictos de las instrucciones [«*strict compliance*»].—C) Obligaciones del banco emisor: recepción y examen de los documentos.—*a)* Deber de examen de los documentos.—1. El deber de examen de los documentos: consideraciones generales.—2. Clases de documentos a examinar.—*b)* Documentos relativos al contrato subyacente: La Factura.—*c)* Documentos de transporte. Resguardos de mensajero. Otros.—*d)* Documentos relativos al Seguro de las mercancías.—1. Plazo de examen.—2. Alcance del deber de examen: criterios o módulos de diligencia.—*e)* Deber de entrega de los documentos.—VI. CONTENIDO DE LA RELACIÓN BANCO EMISOR/BENEFICIARIO.—A) Emisión de la carta de crédito.—B) Deber de efectuar la prestación prometida.—*a)* Contenido del deber de efectuar la prestación a favor del Beneficiario.—1. Créditos de pago y negociación.—2. El Crédito documentario de aceptaciones.—*b)* Principio de literalidad y abstracción.—1. Excepciones oponibles al Beneficiario.—2. Medidas cautelares: el «embargo» del crédito documentario.—VII. GARANTÍAS PROPORCIONADAS POR LA POSESIÓN DE LOS DOCUMENTOS.—VIII. MOVILIZACIÓN Y EXTINCIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO. INTERVENCIÓN DE UNA PLURALIDAD DE BANCOS, EN EL CRÉDITO DOCUMENTARIO.—A) Movilización del crédito documentario.—*a)* Cesión del derecho de crédito.—*b)* Transmisión del Crédito documentario: los créditos transferibles.—*c)* Créditos subsidiarios.—B) Intervención de segundos y ulteriores bancos.—*a)* Banco avisador.—*b)* Banco designado.—*c)* Banco confirmador.—C) Extinción del crédito documentario.

## I. LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: INTRODUCCIÓN

Los créditos documentarios constituyen «*un afinado sistema de pagos*» propio de la técnica bancaria de colaboración en el comercio exterior [GONZÁLEZ VÁZQUEZ: «Capítulo II...», p. 252. TÓTH, S.: *Documentary credits in...*, p. 1. ROANE: «Hamil Bank...», p. 1.055], incardinable en los arts. 175, núm. 8, CCo [«Efectuar por cuenta de otras sociedades o personas toda clase de [...] pagos, y ejecutar cualquiera otra operación por cuenta ajena»] y 52, apdo. e), LDIEC. Algunos los vinculan con las ventas documentarias, en cuya ejecución los bancos participan interponiéndose entre el comprador —por cuenta del cual retiran los documentos de la operación—, y el vendedor, por cuya cuenta llevan a cabo el pago del precio.

En los pagos bancarios de operaciones comerciales internacionales se emplean varias técnicas: el «*clean payment*», donde la posibilidad del Vendedor de recibir el precio de venta sólo descansa sobre la promesa del Comprador, y no proporciona al acreedor ninguna seguridad *adicional* en cuanto al reembolso de su crédito; el pago *documentario*, en que el precio se paga a la presentación de los documentos representativos de las mercancías, y el Vendedor no tiene por qué desprenderse materialmente de estas últimas [«*exceptio inadimpleti contractus*»], si bien el Banco pagador, receptor de los documentos, no asume ningún compromiso con el Vendedor-exportador, y su obligación se limita a la que pueda nacer del contrato de comisión que le une con su cliente, el Importador. Finalmente, con el *Crédito Documentario irrevocable* —más, aún, si es confirmado— el Banco asume un compromiso de pago contra documentos, que beneficia a comprador y vendedor.

### A) Funciones económicas y desarrollo histórico de los créditos documentarios

Cuando en las ventas internacionales los contratantes residen en diferentes Estados, las negociaciones se llevan cabo en un país distinto del que corresponde a, por lo menos, una de las partes; entre personas de distinta nacionalidad y cultura; en una lengua diferente de la propia. Además, las mercancías habrán de ser transportadas a un país distinto del en que se hallan. Y, en cuanto al precio, muy posiblemente tenga que ser abonado fuera de las propias fronteras, y en una especie monetaria distinta. Por si esto fuera poco, está la pluralidad de ordenamientos nacionales, que comporta la vocación de una pluralidad de ellos —el del Comprador y/o Vendedor; los del lugar de situación de la mercancía o su entrega—, para regir la relación contractual [«*Opinions*» de DENNING L J en el Caso *Pavia & Co. c. Thurmman-Nielsen* (1952) 2 *QB* 84-88 (1952) *LR*, 153, CA]. El Derecho internacional privado trata de resolver este problema mediante normas de conflicto, cuyas limitaciones prácticas e insuficiencias son bien conocidas. Por este motivo era preciso buscar alternativas a ella; diversas en su origen y naturaleza [públicas o privadas; convencionales o supranacionales], pero análogas en cuanto suponen uniformización del Derecho material de la Compraventa internacional. En este sentido, los formularios de contratos internacionales de compraventa incorporaron diversas cláusulas o términos comerciales [«*incoterms*»], tipificados en el tráfico y reducidos a fórmulas breves o siglas suficientemente expresivas —CIF, FOB—, que de forma automática incorporan al contrato los pactos usuales en el tipo de venta de que se trate [ALCÁZAR: p. 513. MEDINA DE LEMUS: *La venta internacional...*, pp. 44 y s. ALCALÁ/Cred.doc.: p. 1.022. SASSOON: *CIF and FOB contracts*, 4.<sup>a</sup> ed., p. 3. CALAIS-AULOY: «*Ventes maritimes*», cit., p. 450. TODD: cit., 3.<sup>a</sup> ed., p. 7, quien alude al Caso *Tregelles c. Sewell* (1862) 7 H. & N. 574, 158, *ER* 560, 563 (PC),

aunque también quepa aludir a la Sent.EWHL, en el Caso *E.Clemens Horst Co. c. Bidell Bros.* (1912), AC 18, y en CHORLEY/SMART: 5.<sup>a</sup> ed., pp. 229 y s.]. Estas modalidades aparecieron en una época en que el comercio internacional se servía, casi únicamente, del transporte marítimo, y por este motivo no puede extrañar que se haya propendido a referirse a las ventas con *incoterms*, como ventas *marítimas*, aunque sería más apropiado hablar de ventas *con transporte*, terrestre, marítimo o aeronáutico.

Ventas marítimas son aquellas en las que el viaje por mar influye en la relación de compraventa, pues no sólo las mercancías serán objeto de traslación geográfica hasta llegar a su destino, sino que se establece una **conexión entre la relación de compraventa y la de transporte**, porque alguno de los contratantes, sea por cuenta propia o ajena, concierta con un *tercero porteador* la *conducción* de las mercancías, de manera que la venta se hará al embarque, o bien existirán obligaciones de las partes, incorporadas al contrato de compraventa, pero *referidas* a las condiciones de *transporte* y *aseguramiento* de las mercancías vendidas. En definitiva, las ventas marítimas serían «*aquellas ventas de plaza a plaza en que las obligaciones de los contratantes se sienten influidas accesorias o sustancialmente, por el transporte marítimo*», pudiéndose —eventualmente— añadir referencias a su frecuente carácter internacional [MENÉNDEZ, A.: *La Venta CIF*, cit., p. 4. BÁDENES GASSET: cit., t. I, 3.<sup>a</sup> ed., p. 36. FARIÑA: t. II, 2.<sup>a</sup> ed., p. 667. CALAIS-AULOY: «*Ventes maritimes*», cit., pp. 441 y s. VIA-LARD: cit., p. 464. HARFIELD: *Bank Credits and...*, cit., pp. 18 y ss. RIGHETTI: *Trattato di Diritto marittimo*, t. II, pp. 4 y ss., en esp. pp. 17 y ss.]. No basta que haya un desplazamiento local por mar: no son ventas marítimas aquellas *en las que el vendedor traslada por su propios medios la mercancía* al lugar de domicilio o establecimiento del —eventual— Comprador, cerrando, entonces, el contrato, y ejecutando la entrega, *ni* —a la inversa— *aquellas compras, en las que el Comprador* adquiere las mercancías en el establecimiento del Vendedor, *y se ocupa de efectuar, por sí mismo, el transporte*, o cuando realiza posteriormente los actos necesarios para proveer al viaje marítimo [MENÉNDEZ: *La Venta CIF*, cit., p. 2. CALAIS-AULOY: «*Ventes maritimes*», cit., p. 442].

Las ventas marítimas son compraventas mercantiles *de plaza a plaza*; más precisamente, ventas **con expedición**, en que el vendedor concierta el transporte con un tercero, para que conduzca las mercancías hasta el establecimiento del comprador —*«la obligación de entrega del vendedor se convierte en una obligación de expedición de la mercancía»*—, de modo que en la relación de compraventa interfieren una relación de transporte y un tercer sujeto, distinto de comprador y vendedor, que es el transportista. Sin embargo, el cumplimiento de la obligación del Vendedor se produce cuando, además de concertar el transporte, remite al Comprador los documentos correspondientes: talón ferroviario, conocimiento de embarque, etc., aunque la verdadera entrega sólo tiene lugar cuando las mercancías llegan, realmente, a poder del comprador [GARRIGUES: *Tratado...*, cit., t. III, vol. 1.<sup>o</sup>, pp. 264 y s.]. Ocasionalmente puede suceder que la emisión de un crédito documentario tenga como causa o como relación comercial subyacente una venta sin expedición, como es el caso de las ventas «*ex works*» [Vid. Sent.ScotsCS, de 30.10.1998, en el Caso *F. H. Bertling Ltd. c. Tube Developments Ltd.* [1998] ScotCS 42 (30th October, 1998), referida a un contrato de suministro de tuberías de acero para conducción de crudos, celebrado entre *Tube Developments Ltd.* y *Oil & Gas Equipment Co. Limited*, la cual contrató con un transitario —la mercantil *F. H. Bertling Ltd.*—, la negociación y conclusión del contrato de transporte, desde un puesto inglés hasta Arabia Saudí]. Estas ventas son, también, atípicas

y **documentarias**, ya que es esencial en ellas la cláusula «*pago contra documentos*», que da lugar a la emisión de ciertos documentos cuya entrega al comprador sustituye —en cierto sentido— a la entrega de las mercancías, pues las representan. Así, a partir de la entrega de esos documentos, relativos —fundamentalmente— al transporte, despacho aduanero y aseguramiento de las mercancías, se actualiza el derecho del Vendedor a exigir el precio [MOLLE/*Contratti*: cit., 4.<sup>a</sup> ed., p. 567. GARRIGUES: *Tratado...*, cit., t. III, vol. 1.<sup>o</sup>, p. 266. ALONSO UREBA: «El Crédito Documentario», pp. 1.103 y s., quien afirma que se trata de una «*traditio simbolica*». VIDAL SOLÁ: cit., p. 24. GUERRERO LEBRÓN: *Los Créditos documentarios...*, p. 15. *Eadem*: *Los documentos...*, cit., p. 17. RIVES LANGE/CONTAMINE-RAYNAUD: 6.<sup>a</sup> ed., p. 702. HARFIELD: *Bank credits and...*, cit., pp. 23 y s. JACK: *Documentary credits...*, cit., p. 2. WHITE/SUMMERS: 2.<sup>a</sup> ed., p. 704. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 414]. Estos rasgos suscitan un problema ulterior, que tiene que ver con el *desarrollo y ejecución* concretos de esas mismas obligaciones. Se trata, por tanto, de problemas de *seguridad*; de garantía del puntual y exacto cumplimiento de las obligaciones fundamentales de comprador y vendedor: entrega de la mercancía y su pago. Pues bien, ambas prestaciones pueden ver facilitada y garantizada su ejecución, a través de los créditos documentarios, que permiten, a la vez, una «*traditio simbólica*» o instrumental de las mercancías, y *el pago de su precio, por vía bancaria* [ALONSO UREBA: «El Crédito Documentario», cit., pp. 1.103 y s. VIDAL SOLÁ: cit., p. 3. DE ROOY: p. 9].

#### a) *Antecedentes y desarrollo histórico de los créditos documentarios*

El origen de las ventas marítimas se sitúa en el siglo XIX: antes, toda la operación se efectuaba, bien en origen o bien en destino. A su vez, las operaciones denominadas «*créditos documentarios*» también parecen haberse consolidado entre mediados del siglo XIX y principios del XX, fruto de los usos y de la práctica *angloamericana*. Más precisamente, el origen histórico se sitúa en la Inglaterra de 1840, aunque algunos suponen unas raíces más antiguas, relacionándolos con los «*merchant bankers*» ingleses, que intermediaban en operaciones de importación y exportación, asumiendo por cuenta de compradores nacionales, compromisos de pago frente a vendedores extranjeros, a través de la emisión de cartas, denominadas «*commercial letters of credit*» [MOLLE/*Contratti*: cit., 4.<sup>a</sup> ed., p. 570. HERNÁNDEZ MARTÍ: cit., p. 388. MARIMÓN: cit., pp. 37 y s. quien da noticia del precedente de la Jurisprudencia británica, en el Caso *Pillans & Rose c. Van Mierop & Hopkins* (1765) 3 Burr. 1663, 1669, 97 ER 1.035, 1.038 (KB 1765); reiteradamente citado en la Jurisprudencia angloamericana —Sent.*US.Supr.C.*, en los casos *Coolidge c. Payson*, 15 US 66 (1817) o *Violet c. Patton*, 9 US 142 (1809)—, Sin embargo, MARIMÓN DURÁ termina por adherirse a la tesis actualmente predominante. Más proclives a situar el origen de estas operaciones en la actividad de factores y bancos, en los siglos XVII-XVIII, se muestran WEERAMANTRY/SCHLICHTING/COOPER/SEXTON: cit., § 231.01, pp. 231-234 y s. En cambio, hay quienes —refiriéndose a las «*cartas de crédito*» («*letters of credit*») — sitúan su aparición en la Antigüedad: WUNNICKE/WUNNICKE: p. 3. El propio TAPIA, A.: «*Cuestiones fundamentales...*», cit., p. 60, menciona ciertos antecedentes entre los comerciantes fenicios].

Con independencia de supuestos antecedentes en la Antigüedad [TÓTH, S.: *Documentary credits in...*, cit., p. 1, cita algunos documentos del Egipto romano], otros precedentes históricos se sitúan en la evolución de la Carta de crédito, empleada en las plazas comerciales del Mediterráneo durante la Edad Media: una antigua forma de letra de cambio que se utilizó en el Mediterráneo y análoga a nuestra «*Libranza*», que

documentaba una relación en la que podían intervenir hasta cuatro partes [el remitente, el librador, el librado y el tenedor] y que originalmente no contenía ninguna promesa de pago de su emisor, y no lo haría hasta una centuria más tarde —siglo XIV— como consecuencia de una larga serie de dictámenes de los postglosadores [KOZOLCHYK: cit., pp. 37 y s.].

Es en el siglo XVII, cuando se extiende por Inglaterra y el resto de Europa ese otro documento, al que se denomina igualmente «Carta de Crédito», que emitían los «*merchant bankers*», y cuyo funcionamiento describió MALYNES, en 1622: «*un comerciante envía a un amigo o empleado para realizar algunas compras o conseguir dinero y le entrega una carta de crédito dirigida a otro comerciante, requiriéndole para que si su amigo, el portador de la carta, tiene ocasión de hacer alguna compra o necesidad de dinero, le procure los fondos, ya que él se los reembolsará*». Causalmente, el documento se sustentaba sobre la base de un negocio multilateral, similar al que había servido de fundamento a su antecesora medieval, pero que ahora ya incorpora la *promesa de reembolsar al librado*. Por consiguiente, aunque no fue hasta el siglo XIX, cuando comenzaron a practicarse los créditos documentarios en la forma que hoy se conoce, lo cierto es que ya durante el siglo XVIII se realizaban operaciones de crédito comercial por las que un «*merchant banker*» autorizaba a un comerciante, cliente suyo, para girar letras de cambio a su cargo, dentro de un determinado límite, asumiendo el banco un *compromiso* de aceptación [MALYNES: *Consuetudo vel Lex mercatoria or The Ancient Law Merchant*, cit. por VIDAL SOLÁ: cit., p. 28, y por KOZOLCHYK: cit., p. 39 y s. Igualmente, TAPIA, A.: «Cuestiones fundamentales...», cit., pp. 60 y s. CHECA/CDDCI: cit., pp. 43 y s. HERNÁNDEZ MARTÍ: cit., p. 388. MOLLE/*Contratti*: cit., 4.<sup>a</sup> ed., p. 570. SUDA, S.: *Die Kreditleihe im...*, cit., pp. 37 y s.].

La aplicación del vapor a la navegación y la creación de líneas regulares de navegación, servidas por buques de mayor capacidad, transformaron el Conocimiento de Embarque, en verdadero *título de tradición*, lo cual —entre otras cosas— permitiría que este nuevo comercio ultramarino, necesitado de grandes masas de capital, las obtuviese de los bancos. En primer lugar, por el papel preponderante que había adquirido Londres como plaza financiera internacional, apoyada sobre la superioridad industrial de la Gran Bretaña, la liberalización de su mercado del oro, la solidez de la Libra Esterlina y la solidez de las compañías aseguradoras británicas y sus bancos, poseedores de numerosas sucursales, los bancos ingleses —a los que, poco más tarde, sustituirían parcialmente los norteamericanos— asumieron la tarea de desarrollar los fines económicos del Crédito documentario, *mediando entre importadores y exportadores*, en operaciones de compraventa internacional de mercancías, cuya correcta ejecución contribuían a facilitar merced a la garantía que suponía su intervención como bancos emisores de créditos, porque, en lo sucesivo, la Carta de crédito podría incorporar un *compromiso* en firme del Banco, asumido *directamente* para con el Beneficiario. Además, el desarrollo de la Letra de Cambio como instrumento de crédito contribuyó a la aparición de los «*merchant bankers*», dedicados profesionalmente a la aceptación de letras comerciales, y capaces de generar en torno a sí una reputación comercial que terminaría por constituir la base de los créditos documentarios de aceptaciones o «*Rembourskredite*» [SUDA, S.: *Die Kreditleihe im...*, cit., p. 37].

En los EEUU, el primer precedente judicial se halla en el Caso *Robbins c. Bingham*, que data nada menos que de 1804, aunque el desarrollo de los créditos documentarios no se produciría hasta la segunda mitad del siglo XIX y principio del siglo XX, al compás de la expansión de las ventas cif. [DE ROOY: cit., p. 7. TAPIA, A.: «Cuestiones fundamentales...», cit., p. 62].

b) *Problemas del tráfico internacional de mercancías. Necesidad de intervención de los bancos*

Los créditos documentarios se sitúan entre las operaciones bancarias *de colaboración*; entre los *servicios de mediación en los pagos*. Su finalidad es tanto la de constituir un medio de pago sustitutivo del dinero, como desarrollar funciones de *garantía*, al aportar mayor seguridad en cuanto a la expedición y recepción de las mercancías, y el cobro de su precio [MCCULLOUGH: *Letters of credit...*, cit., pp. 1-4. ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., p. 13. ALCÁZAR: cit., p. 15. VICENT CHULIÁ: *Compendio...*, cit., t. II, 3.ª ed., p. 443. ALONSO UREBA/VIERA: «El Crédito Documentario», p. 737. ALONSO UREBA: «El Crédito Documentario», cit., p. 1.103. MARIMÓN/Cdoc./1: cit., p. 375. CACHÓN BLANCO: «Crédito documentario...», cit., p. 271. CORTÉS, L. J.: «Lección 30. Los contratos bancarios (ii)», p. 684. CARRASCOSA: «Medios de pago internacionales», en CALVO CARAVACA/FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA/BLANCO-MORALES: *Contratos internacionales*, cit., pp. 742 y s. *Idem*: «Capítulo XVII: Medios de pago internacionales», p. 483. CHECA: «Medios de Pago», III, «Crédito documentario», en FERNÁNDEZ ROZAS/SÁNCHEZ LORENZO, cit., p. 408. CHECA/CDDCI: cit., p. 43]. Cuando un importador desea adquirir mercancías en plazas distantes —incluso en países extranjeros— ora porque se trate de materias primas, ora bien aunque se trate de productos ya elaborados, recurre al contrato de Compraventa, que —unido al necesario contrato de transporte— se concierta con la inclusión de algún *incoterm*; normalmente, la cláusula cif. [STS, Sala 1.ª, de 3.5.1991; Ponente: Sr. Martínez-Calcerrada Gómez, *BDJAC*, 654/1991, p. 1.976], aunque nada impediría que se tratase de ventas *fob.*, etc., ya que muchos *incoterms* resultan compatibles con esta forma de operar en el comercio internacional [VIDAL SOLÁ: cit., pp. 2 y s. CALAIS-AULOY: «Ventas marítimas», cit., p. 465. VIALARD: cit., p. 471. Sent.*ScotsCS*, de 30.10.1998, en el Caso *F. H. Bertling Ltd. c. Tube Developments Ltd.* ya citada].

Perfecto el contrato, es preciso llevar a cabo la **entrega** de la mercancía y el **pago** del precio; obligaciones que —como mínimo— comportan un **riesgo de incumplimiento**. Y es que, a pesar de los actuales progresos en materia de transportes y comunicaciones, el tráfico de mercancías entre plazas o países distintos se ve afectado por el desconocimiento recíproco que afecta a exportadores e importadores, sobre las respectivas condiciones de solvencia y probidad; circunstancia agravada por el eventual sometimiento de las operaciones a las normas de ordenamientos jurídicos distintos. El pago suele diferirse hasta el momento de recepción de las mercancías y —a su vez— este momento también se retrasa respecto de la fecha de conclusión del contrato, pues las mercancías han de ser transportadas desde el domicilio del vendedor al del comprador. En otras palabras, estas ventas suelen contener un elemento de crédito; de aplazamiento del pago, que justifica la emisión de letras de cambio *documentarias*, pero también la *dilación* en la recepción de las *mercancías*, que —a mayor abundamiento— suelen venir representadas por **títulos de tradición**. Nos hallamos, pues, en presencia de ventas a crédito, pero que no se basan sobre la confianza.

La tendencia a la **simultaneidad** en la ejecución de las prestaciones suele dar lugar a la correlatividad entre el pago del precio o, alternativamente, algún negocio cambiario que garantice o refuerce el crédito del vendedor [una «aceptación», p. e.], y la recepción de los citados documentos, que no solamente incluyen títulos de tradición, sino también facturas, pólizas de seguro, certificados de calidad o calidad. Pero, por mucha que sea la eficacia jurídico-real que posean, un vendedor no suele ser proclive a conceder un aplazamiento del precio a cambio de simples documentos, si el com-

prador vive en un lugar lejano y no es suficientemente conocido. En este caso, ni el importador tiene razones para confiar en la solvencia, credibilidad o eficiencia del vendedor extranjero, ni este último tiene la seguridad de que, contra recepción de la mercancía, el comprador pagará. Por todos estos motivos, y en su deseo de paliar las dificultades expuestas, liberándose —a la vez— de la necesidad de llevar a cabo ciertas actividades especialmente gravosas e incluso de los potenciales riesgos de depreciación monetaria, quienes intervienen en este tráfico acuden a los servicios de entidades bancarias, cuya solvencia, seriedad y profesionalidad se hallan fuera de toda sospecha. Este es el marco de las operaciones bancarias *documentarias*, que suponen la existencia de un previo contrato subyacente —p. e: compraventa o suministro de mercancías, en su variedad «*plaza a plaza*»— para cuya mejor y más segura ejecución se acude a los servicios de los bancos, que inciden sobre el desarrollo concreto del sinalagma propio de tal negocio jurídico. El papel que juegan esos contratos traslativos de mercancías es el de simple presupuesto económico, y no constituyen ningún vértice de la estructura triangular o del cúmulo de relaciones jurídicas superpuestas, que caracteriza a los créditos documentarios. Así, el contrato de compraventa y el crédito documentario **son dos relaciones jurídicas enteramente distintas**: aquí se halla la raíz del Derecho y la práctica de los créditos documentarios [PEDERSEN/NAHLEN: p. 17.01, 3. SCHMITTHOFF: *Export trade...*, 8.<sup>a</sup> ed., p. 340. HARFIELD: *Bank credits and...*, cit., 5.<sup>a</sup> ed., p. 28. MATTOU: cit., pp. 297 y s. *Idem*: 2.<sup>a</sup> ed., p. 196. WATSON: *Finance of...*, 2.<sup>a</sup> ed., pp. 149 y s. WHITE/SUMMERS: cit., 2.<sup>a</sup> ed., p. 706, quienes señalan que las ventas documentarias no están, por completo, al abrigo de riesgos e inconvenientes; de ahí el uso de créditos documentarios. CANARIS/BvtR.: cit., 2.<sup>a</sup> ed., p. 483. SUDA: *Die Kreditleihe im...*, cit., p. 44. CHECA: «Medios de pago internacionales», cit., p. 743. ALONSO UREBA: «En torno al Crédito documentario...», cit., p. 455. CORTÉS, L. J.: «Capítulo 75. Contratos bancarios (II)», p. 556. VALENZUELA, J.: «Las actividades de gestión en...», cit., p. 1.635. VICENT CHULIÁ: *Compendio...*, cit., t. II, 3.<sup>a</sup> ed., p. 443. CARRASCOSA: «Capítulo XVII: Medios de pago internacionales», cit., p. 483. CORRALES ELIZONDO: «La relación Ordenante-banco, en el crédito documentario...», p. 508. GUERRERO LEBRÓN: *Los Créditos documentarios...*, cit., pp. 15 y ss. CARRASCOSA: «Medios de pago internacionales», cit., p. 743. ILLESCAS/PERALES VISCASILLAS: *Derecho mercantil internacional...*, p. 365. CARRASCOSA: «Capítulo XVII: Medios de pago internacionales», cit., p. 484. En este sentido, la STS, Sala 1.<sup>a</sup>, de 3.5.1991; Ponente: Sr. Martínez-Calcerrada Gómez, *BDJAC*, 654/1991, p. 1.976, señala que «*pese a la autonomía e independencia del crédito documentario y el contrato subyacente de compraventa, no son negocios absolutamente desvinculados, por lo que la fecha límite de embarque debe ser coincidente entre ambos negocios jurídicos, que están llamados a completarse*»].

Para dar confianza al Vendedor, un banco puede intervenir de varias formas. Por lo general, el precio de venta suele estar representado por una **letra de cambio**, girada por el vendedor a cargo del comprador, acompañada de los **documentos representativos** de las mercancías y de **otros documentos complementarios**. A este tipo de efecto de comercio se le denomina **letra documentaria** [*«documentary draft»*]: «[a]quella cuya atención está condicionada a la presentación de un documento o documentos» [Secc. 5-103 [1], b), *UCC* y *Caso Guaranty Trust Co. of New York c. Hannay & Co.*, [1918] 2 *KB* 623. WHITE/SUMMERS: cit., 2.<sup>a</sup> ed., p. 717. SMITH/GUTTERIDGE: 13.<sup>a</sup> ed., p. 300, n. <u>]. Ahora bien, estas operaciones documentarias pueden adoptar diversas modalidades. Existen remesas simples; operaciones de gestión de cobro en que la documentación representativa de las mercancías ya ha sido entregada directamente, por el vendedor al comprador, y el precio puede cobrarse por medio de una letra de



cambio, aceptada o no, cuya gestión se encomienda a un banco que actúa por cuenta del acreedor/vendedor, en virtud de **comisión**, Y existen **remesas documentarias**; expresión que designa conjuntos de documentos relativos a operaciones comerciales, que los operadores del comercio presentan a los bancos, para que gestionen su *cobro* o su *pago*, sea directamente o con la colaboración de otros bancos. Entre estas operaciones, hay que incluir la **Orden de cobro documentaria**, la **Orden de pago documentaria** y el **Crédito documentario** [CORTÉS, L. J.: «Capítulo 75. Contratos bancarios (II)», p. 556. VICENT CHULIÁ: *Compendio...*, cit., t. II, 3.<sup>a</sup> ed., p. 443. CARRASCOSA: «Medios de pago internacionales», en CALVO CARAVACA/FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA/BLANCO-MORALES: *Contratos internacionales*, cit., pp. 798 y ss. HEFERMEHL/AkkG: cit., pp. 502-572 y HEFERMEHL/DikG: cit., pp. 572-579. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., pp. 414 y ss. MARTIN/JUGGLART/IPPOLITO: cit., pp. 446 y s. RIVES LANGE/CONTAMINE-RAYNAUD: cit., 6.<sup>a</sup> ed., p. 703]. De estas tres operaciones, una constituye una modalidad de gestión de cobro, mientras que las otras dos son operaciones de gestión de pagos, aunque una de ambas posea una estructura más compleja e incluya la gestión de la recepción de ciertos documentos entregados por un vendedor exportador. Así, la Orden de *cobro* documentaria [*Dokumenteninkasso*] constituye una de las modalidades más importantes del proceso de liquidación de operaciones propias del comercio de exportación, aunque —como su nombre indica— se trata de una modalidad de gestión de cobro, análoga a la denominada remesa simple, pero caracterizada porque el efecto cambiario que se emite es «*documentario*» [VICENT CHULIÁ: *Compendio...*, cit., t. II, 3.<sup>a</sup> ed., p. 443. CHECA: «Medios de Pago», II, «Cobro del papel comercial», cit., p. 406. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 414. MARTIN/JUGGLART/IPPOLITO: cit., p. 446].

La Orden de Cobro documentaria constituye una modalidad o variante de la prestación general del servicio bancario de cobros, de los arts. 175, núm. 8 o 177, CC [«*efectuar por cuenta de otras sociedades o personas, toda clase de cobros*»]. Por su virtud, y de acuerdo con lo convenido en una estipulación del contrato de exportación, el Exportador **debe obtener el cobro del precio** de venta —si no la aceptación o el pago del importe de un efecto documentario—, **correlativamente a la entrega de los documentos representativos**. Esa entrega de los documentos se halla condicionada a que la letra de cambio, pagaré o cheque que se presenten, acompañando a los citados documentos, sean, respectivamente, aceptada y/o pagados [CARRASCOSA: «Medios de pago internacionales», en CALVO CARAVACA/FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA/BLANCO-MORALES: *Contratos internacionales*, cit., p. 798. CHECA: «Medios de Pago», II, «Cobro del papel comercial», cit., p. 406. HEFERMEHL/DikG: cit., p. 572. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 414]; actos de aceptación o de pago, que llevará a cabo el Comprador, en el momento de hacerse cargo de los documentos representativos de la mercancía.

En el proceso liquidatorio de los pagos por operaciones de exportación/importación, se hace intervenir a un banco: el Exportador remite los documentos a su Banco —Banco cobrador [*Einreicherbank*]—, al que confía el *cobro* contra documentos [*Dokumenteninkasso*]. Y, a su vez, dicho Banco cobrador hace intervenir a otros bancos. Uno de ellos, establecido en el país del Importador/comprador, que se encargará de presentar a éste los documentos y efectuar, correlativamente, el cobro de su precio que, a continuación, se pone a disposición del Banco *cobrador*, y —por éste—, acto seguido, a la del Cliente/exportador, sea mediante efectivo —Cláusula «Pago contra documentos»—, o bien bajo forma de aceptación cambiaria: Cláusula «Aceptación contra documentos» [ZAHN/EBERDING/EHRLICH: cit., p. 284. HORN: «Anhang

§ 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 414. CARRASCOSA: «Medios de pago internacionales», en CALVO CARAVACA/FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA/BLANCO-MORALES: *Contratos internacionales*, cit., p. 798]. Para la regulación internacional de este tipo de operaciones existen las denominadas RUU/Cob./78-79, que se aplican tanto a las remesas simples, como a las documentarias [CHECA: «Medios de Pago», II, «Cobro del papel comercial», cit., pp. 406 y HORN, S.: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 415]. Con posterioridad ha habido una nueva versión: las RUU/Cob./1995 [IIC Doc. núm. 522], de 26 artículos.

Ahora bien, si la mera obligación o la mera promesa extracartácea del Importador no sitúa al Exportador/acreditor del precio en una posición jurídica segura, tampoco poseer una letra de cambio aceptada por el comprador, es suficiente garantía para el vendedor, porque no le será fácil descontar un efecto sobre un comerciante desconocido para los bancos de su país y porque muchas veces los aceptantes se niegan a pagar, a causa de las alteraciones en el valor de las especies monetarias y de las propias mercancías. Ni siquiera basta que un banco intervenga como simple mandatario, por cuenta del vendedor —efectuado la entrega de los títulos y el cobro del dinero—, o del comprador —llevando a cabo la recogida o recepción de los documentos y efectuando el pago del precio—, sin asumir obligaciones propias, ya que si el banco actuase como simple intermediario, y lo hiciera por cuenta del **comprador**, este último **podría revocar la orden de efectuar el pago**, y el vendedor extranjero no se lo podría exigir. Para evitar estos inconvenientes, y dotar a la operación de un mayor grado de seguridad, en el contrato subyacente de compraventa se suele incorporar una cláusula especial —la Cláusula *«pago por crédito documentario»*— que prevé el pago de las mercancías por un banco, mas no como simple mediador o comisionista, sino **obligándose personalmente frente al vendedor**. De este modo, con objeto de asegurar la ejecución de las obligaciones derivadas de las compraventas documentarias, plaza a plaza y con expedición, se incorpora al contrato de compraventa **un pacto** adicional, por el que el Comprador **promete que el pago tendrá lugar mediante la intervención de un banco que emita un «crédito documentario»**, a la par que el Vendedor asume la obligación de *entregar* al banco los *documentos* propios de la venta, que *representan* la mercancía. A partir de este momento, el Comprador tiene la **obligación de requerir** a un banco para que emita el crédito documentario pactado [VIDAL SOLÁ: cit., p. 3. GUERRERO LEBRÓN: *Los Créditos documentarios...*, cit., p. 16. CALAIS-AULOY, J.: «Ventes maritimes», cit., p. 466. VIALARD: cit., p. 471].

Esta emisión —a su vez— genera **una segunda relación** jurídica, en la que interviene la entidad de crédito emisora, pero no el Vendedor, ya que nace y se constituye exclusivamente entre el Comprador —en el papel de *«ordenante»*— y la entidad bancaria emisora, y de la que resulta la obligación *del Banco*. Ahora bien, el origen de esta obligación personal del Banco frente al vendedor —que, en teoría, pudiera hallarse en la aceptación de la letra—, tiene empero un fundamento y un carácter diferente: *no se trata* de una obligación *cambiaria*, sino que su fundamento se encuentra en un compromiso contractual asumido por el banco, al comenzar la fase de ejecución de la compraventa; bien entendido que, aun en este caso, no basta con la simple apertura del crédito documentario, porque las únicas obligaciones inmediatas que surgen son obligaciones frente al comprador/ordenante, y lo que interesa es que las obligaciones surjan frente al vendedor, pues, de lo contrario, nada aseguraría que el comprador vaya a destinar el crédito a pagar la compra [GARRIGUES: *Contratos bancarios*, cit., 2.<sup>a</sup> ed., pp. 589 y ss. CALAIS-AULOY, J.: «Ventes maritimes», cit., p. 466]. Para que la garantía del vendedor sea completa, será preciso que el banco le asegure [a él; y no sólo al

comprador] que el crédito concedido al comprador va a ser utilizado, precisamente, para la liquidación de la compraventa, pues sólo entonces el Banco se obligará directamente frente al exportador.

c) *Crédito, garantía y función solutoria*

En general, los créditos documentarios satisfacen una triple función económica: **solutoria, de garantía y crediticia**. Primeramente, constituyen un instrumento del tráfico de **pagos** sin efectivo [*«bargeldlosen Zahlungsverkehr»*], como la transferencia o el contrato de cheque; sirven como medio de pago de deudas surgidas de operaciones internacionales de compraventa, suministro y otras similares, cuyo objeto es el pago de sumas de dinero, a cambio de la entrega de mercancías representadas por títulos de tradición.

La **garantía** reside en que los créditos documentarios aseguran el correcto cumplimiento de las obligaciones contractuales mencionadas —tanto la de pago, como la de entrega, en las ventas documentarias o la obligación de ejecución de obra, cuando ésta se efectúa mediante certificaciones relativas a cada unidad concluida—, a través de la intervención y el compromiso de un tercero de notable solvencia: el *banco emisor*, y esto, cuando no intervienen otros bancos, que —p. e.— confirmen el crédito, asumiendo sus propias obligaciones de pago. Por otra parte, en el Derecho anglosajón la *«letter of credit»*, sea comercial o *«standby»*, desempeña una función de garantía muy clara, en la medida en que la promesa de pago del Banco sirve para asegurar el pago y también la efectiva expedición de las mercancías, mientras que otros autores señalan que la esencia de los créditos documentarios consiste en el compromiso contractual [*«vertraglichen Zusicherung»*] intercesorio, asumido por un banco en interés y por cuenta de su cliente, de pagar una determinada suma en una divisa fijada, bajo propia responsabilidad, a un beneficiario determinado, a condición de que sean presentados los documentos prescritos, aun cuando los autores también ven en esta descripción una clara función solutoria de una prestación de mercancías [TAPIA, A.: *Reglas y usos...*], p. 45. SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE: *El Contrato Autónomo...*, cit., p. 109. HERNÁNDEZ MARTÍ: cit., p. 391. VALENZUELA GARACH, J.: «Las actividades de gestión en...», cit., p. 1.637. CHECA/CDDCI: cit., p. 44. VIDAL SOLÁ: cit., p. 6. BONNEAU: cit., 2.<sup>a</sup> ed., pp. 386 y s. CANARIS/BvtR.: cit., 2.<sup>a</sup> ed., p. 482. CANARIS/SCHILLING/ÜLMER: cit., p. 637. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 421. ZAHN/EBERDING/EHRLICH: cit., 6.<sup>a</sup> ed., p. 36. MOLLE/*Contratti*: cit., 4.<sup>a</sup> ed., p. 569, o VON WESTPHALEN: *Die Bankgarantie...*, p. 25, quienes —siguiendo a BREIT— señalan que los créditos documentarios son hijos de la desconfianza (*«Kinder des Mißtrauens»*, *«figli della diffidenza»*). HARFIELD: *Bank credits and...*, cit., p. 27, citando la Doctrina del caso *Fogolino c. Webster* 217 App. Div. 282, 292, 216, N. Y. Supp. 225, 233 (1.<sup>st</sup> Dept. 1926), según la cual *«La esencia del Crédito documentario consiste en que añade o suma el crédito del Banco, al crédito del Comprador. Su utilidad deriva de que superpone al crédito del comprador, que puede tener sólo una reputación local, el crédito del banco, que puede ser mundialmente reconocido»*. Aparentemente, también ASTLE: *«Documentary Credits...»*, p. 67]. Y no faltan quienes sostienen que la función de garantía es la función básica y común a todos los créditos documentarios, si bien, aunque cualquier carta de crédito es, en cierto sentido, una forma de garantía, difiere de esta figura clásica en que la carta de crédito genera una obligación principal y no accesorio [TAPIA, A.: *«Reglas y usos...»*, p. 45. FERNÁNDEZ ARMESTO: cit., p. 42. ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., pp. 13 y s. ZAHN/EBERDING/EHRLICH: cit., 6.<sup>a</sup> ed., p. 36]. Esto,

por otra parte, resulta un tanto irónico, ya que se ha podido comprobar que, en la mayor parte de los casos, los bancos emisores/confirmadores, etc., se encuentran con que las presentaciones de documentos, por parte de los beneficiarios, no debieran dar lugar a un pago, porque no cumplen con los términos del crédito... Mas, pese a todo, los bancos pagan [ROANE: «Hanil Bank...», cit., p. 1.055, señala que apenas un 1 por 100 de las remesas de documentos son correctas].

De todos modos, en opinión del algún autor, el Crédito documentario **de garantía** o «*standby*» constituye una institución *diferente* de los verdaderos créditos documentarios, aproximándose —más bien— a las denominadas garantías abstractas o «a primer requerimiento», aunque —para estos autores— una diferencia entre ambas residiría en que, en el Crédito «*stand by*», cabe que **el pago** que ha de efectuar el Banco quede *condicionado* a la presentación de unos *documentos* [ALONSO UREBA: *ibidem* LIENESCH: p. 11]; opinión que no comparto, salvo que se precise que tales documentos son títulos de tradición, porque las denominadas garantías abstractas o «a primer requerimiento» también pueden incluir la necesidad de presentación de documentos. Sea como fuere, con la emisión de un crédito documentario, el Exportador beneficiario queda parcialmente liberado del riesgo de la contraprestación debida por el Importador, porque la promesa de pago derivada del contrato causal se ve sustituida —aunque no eliminada— por la promesa, más segura, del Banco emisor del crédito [ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., pp. 13 y s.]. Pero, al propio tiempo, la función de garantía se proyecta, igualmente, en beneficio e interés del Ordenante, ya que éste tiene la seguridad de que no se procederá a desembolso alguno, ni a prestación alguna al Beneficiario, por parte del Banco, mientras éste no presente los documentos previstos, cumpliendo las condiciones pactadas [ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., pp. 16 y ss.].

La función **crediticia** exige advertir que, a pesar de su denominación, los créditos documentarios **no son operaciones de crédito** [En contra, p. e., MARTIN/JUGGLART/IPPOLITO: cit., p. 446]. Esto no se debe al hecho de que en él no haya una entrega de efectivo —criterio inadmisibles que sólo incluiría los «créditos *de firma*»—, cuando es lo bien cierto que el concepto de Crédito no exige la entrega de efectivo, sino el *aplazamiento* de una obligación dineraria, que surgiría —en su caso— si el banco emisor se aviniera a efectuar pagos en descubierto; sin provisión de fondos... ¡del Ordenante! Se trata —por el contrario— de operaciones de **mediación en los pagos**, diseñadas para proporcionar al Beneficiario exportador, el cobro del precio de las mercancías suministradas o los servicios o trabajos realizados, y que, además, proporcionan importantes garantías [ALONSO UREBA: cit., p. 457. VALENZUELA, J.: «Las actividades de gestión en...», cit., p. 1.635. CHECA: cit., p. 408. CANARIS/BvtR.: cit., 2.<sup>a</sup> ed., p. 482. CANARIS/SCHILLING/ULMER: cit., p. 637. HEFERMEHL/AkkG: p. 505. STAUDER: p. 47. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 421. SUDA: *Die Kreditsleihe im...*, cit., p. 12. VON GABLENZ: p. 272. ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., p. 22. MOLLE/*Contratti*: cit., 4.<sup>a</sup> ed., p. 652. VASSEUR: *Droit et...*, cit., *Les opérations...*, t. II, p. 778]. Sin embargo, eventualmente los créditos documentarios pueden proporcionar facilidades crediticias a exportadores e importadores, si el Banco emisor se aviene a asumir el compromiso de pago [u otra prestación] *sin* haber recibido la oportuna *provisión* de fondos. En este caso, los títulos representativos sirven al banco acreditante como garantía por el referido crédito [HERNÁNDEZ MARTÍ: cit., p. 391. VIDAL SOLÁ: cit., p. 6. KOZOLCHYK: cit., p. 41. HORN: «Anhang § 372. Bankgeschäfte [IV]...», cit., p. 421. ULRICH: *Rechtsprobleme...*, cit., pp. 24 y s.]. Por otra parte, desde la perspectiva del vendedor, la promesa del Banco puede servir como base para la concesión de

un crédito, aunque entonces la función crediticia no se vincula directamente al crédito documentario, sino a otro negocio jurídico diferente.

Los créditos documentarios presentan *ventajas* y también *inconvenientes*. Entre aquellas, hay que mencionar en primer término, la *seguridad*: la intervención del banco o bancos favorece la perfecta consumación de la operación comercial subyacente, no sólo por la solvencia de la entidad bancaria, sino porque ésta sigue siendo *un tercero que antes tendrá interés en cumplir correctamente, que en lo contrario*. Y que, cuando verdaderamente se compromete de forma personal —crédito «irrevocable»—, todavía añade mayor seguridad a la operación. Además, también aporta seguridad a la operación la existencia de una «*normativa bien definida y eficaz*» que rige estas operaciones con vocación universal: las RUU/CD. Una segunda ventaja sería la *versatilidad* de los créditos documentarios, que pueden presentar *múltiples variedades*, como veremos. Y, por fin, debemos señalar su *agilidad financiera*.

Como *inconvenientes*, cabe denunciar un excesivo **formalismo**: no es que el Crédito documentario se configure como un contrato formal, ya que —para empezar— no es un contrato. Sin embargo, se trata de una operación en la que *la documentación exigida* para hacer uso del crédito es compleja y *debe ser rigurosamente comprobada*. En segundo lugar, hay que mencionar la excesiva **lentitud**: el rigor documental hace que la preparación de los documentos haya de ser *minuciosa* y exija un considerable esfuerzo, tanto más cuanto que para preparar esa documentación *se hace preciso poner de acuerdo a varias partes*. De todos modos, este gravoso formalismo parece haber sido objeto de una notable erosión, en la última versión de las RUU/CD/2007 [UCP 600], ya que uno de los cambios más significativos sería la clara, sencilla y muy comprensible redacción de los artículos y, quizá, con especial mención de aquellos que en las RUU/CD/1993 [UCP 500] eran de más difícil comprensión y desarrollo. Los artículos se han reducido a 39; diez menos que los 49 de la anterior versión, haciendo un importante esfuerzo de concreción y reagrupamiento. Además, resulta especialmente destacable la introducción de dos nuevos artículos: el art 2: *Definiciones*, que ilustra el significado de los principales elementos utilizados en los créditos documentarios, y el art. 3: *Interpretaciones*, donde se marcan las pautas y orden a seguir para aplicar las reglas a los casos concretos. Además, se han llevado a cabo una ampliación del concepto de «*Documento Original*», y una modificación de los artículos relacionados con los documentos de transporte, con objeto de lograr una mayor claridad en la identificación del transportista y de sus agentes. Finalmente, las nuevas RUU.CD/2007 han incorporado ciertos usos bancarios internacionales para el examen de documentos, que aparecen recogidos en la publicación de la CCI sobre la Práctica Bancaria Internacional Estándar [«*International Standard Banking Practice*» o «ISBP»], lo que probablemente redundará en una mayor claridad y seguridad jurídica en relación con la «conformidad» de los documentos presentados, evitándose así el rechazo de documentos sobre la base de «disconformidades» exclusivamente formales [DÍAZ MORENO/UCP-600: p. 31. MARIMÓN/UCP 600, p. 9. PÉREZ, J. L.: «Mejorando el entendimiento en el comercio internacional», <http://www.esden.es/datos/articulos/archivo69.pdf>. QUIRÓS DE SAS: «El comercio internacional y las nuevas UCP 600», en *Revista de Conxemar*, 24 de julio de 2007, <.../circulares/index.asp>]. Finalmente, cabe aludir a la **carestía** de los créditos documentarios: se trata de una operación *costosa* para el Ordenante. El coste se calcula en forma de *un porcentaje sobre el valor total*, variando ese porcentaje de un banco a otro. Además, a esa comisión por el servicio prestado se suman otras, como las *comisiones de modificación* y las que remuneran el riesgo-país [«*country risk*»].