

NÚMERO 44

MARÍA MERCEDES ALBORNOZ

Utilidad y problemas actuales
del crédito documentario

FEBRERO 2010



www.cide.edu

• Las colecciones de **Documentos de Trabajo** del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

• D.R. © 2010. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Fax: 5727•9800 ext. 6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Agradecimiento

A mi padre, Jorge R. Albornoz, quien despertó en mí el interés por el tema que hoy presento en este documento de trabajo.

Resumen

El crédito documentario es un contrato bancario empleado con frecuencia en el comercio internacional, especialmente en compraventas internacionales de mercaderías. Es un instrumento de gran utilidad que cumple distintas funciones, entre las cuales destaca la de garantía. Sin embargo, la presencia de problemas en diversos tramos de la operación es susceptible de afectar seriamente las legítimas expectativas de uno o varios de los sujetos intervinientes. Este documento de trabajo analiza la utilidad del crédito documentario a través de sus funciones, y algunos de los problemas que pueden llegar a distorsionar el normal funcionamiento de la figura.

Abstract

Documentary credit is a banking contract frequently used in international trade, especially in the international sales of goods. It is a very useful instrument that has different functions, the guarantee being the one which stands out the most. Nevertheless, the presence of problems in diverse segments of the operation is susceptible to seriously affect the legitimate expectations of one or more intervening parties. This working document analyzes the usefulness of documentary credit through its functions, and some of the problems that could distort the normal development of the contract.

Introducción

Uno de los medios de pago utilizados con gran frecuencia en el comercio internacional es el contrato bancario internacional de crédito documentario.¹ Se lo emplea principalmente en compraventas internacionales de mercaderías, aunque también puede ser útil en locaciones de servicios o de obra, comisiones, contratos de agencia, etcétera.² Vemos que en un escenario de recesión económica mundial como el que ha imperado desde 2008, del cual se está lentamente empezando a salir³ a pesar de la contracción del comercio,⁴ la preocupación de los exportadores por cobrar y hacerlo a tiempo ha incrementado la demanda de cartas de crédito, seguros y garantías,⁵ especialmente cuando el importador está establecido en un país menos desarrollado que el país del exportador.

En la operación de crédito documentario, el comprador-importador de una compraventa internacional —realizando una provisión anticipada de fondos u obteniendo una línea crediticia que luego deberá reembolsar—⁶ le encomienda a un banco la apertura de una carta de crédito a favor del vendedor-exportador, quien podrá cobrar del banco el precio de las mercaderías vendidas, siempre que presente a tiempo los documentos indicados en la carta de crédito y que éstos se conformen, al menos aparentemente, a ciertos requisitos señalados también en la carta de crédito. Los sujetos que ostentan el carácter de comprador y el de vendedor en el contrato de compraventa internacional, desempeñan en el crédito documentario, respectivamente, los roles de ordenante y beneficiario. El banco, por su parte, se denomina banco emisor. Esta relación tripartita básica entre ordenante, banco emisor y beneficiario es la forma más sencilla;⁷ pero puede tornarse más compleja debido a la presencia de “otra u otras entidades bancarias que asumen determinadas funciones por así requerirlo alguna de las partes esenciales”.⁸ Es muy frecuente que el banco emisor recurra a un banco corresponsal, generalmente localizado en el país del beneficiario, a fin de que sea dicho banco el que notifique al beneficiario la apertura del crédito. Asimismo, es

¹ Albornoz, Jorge R. y All, Paula M., (2002), *Crédito documentario*, Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo, pp. 43-48.

² Guerrero Lebrón, María J., (2001), *Los créditos documentarios. Los bancos intermediarios*, Madrid, Marcial Pons, p. 82.

³ Fondo Monetario Internacional, (2009), “Perspectivas de la Economía Mundial. Octubre de 2009. Sustentar la recuperación”, disponible en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/texts.pdf>.

⁴ International Chamber of Commerce Banking Commission, (2009), “Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey”, documento N° 470-1120 TS/WJ 31 March 09, disponible en: http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf, p. 24.

⁵ Idem, pp. 20, 34.

⁶ Riva, Jorge L., (1997), *Crédito documentario y otros mecanismos de pago en las operaciones de comercio exterior (Con especial referencia a las publicaciones 500, 522 y 525 de la C.C.I.)*, Buenos Aires, Ediciones Depalma, p. 192.

⁷ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel, (1998), *Circulación de bienes en el Mercosur*, Buenos Aires, Julio César Faira Editor, p. 349.

⁸ Albornoz y All, *op. cit.*, n. 1, p. 47.

posible que el banco notificador o avisador confirme el crédito, asumiendo frente al beneficiario la obligación de pagarlo,⁹ acumulativamente con el banco emisor y el comprador.¹⁰ El banco que acepta notificar el crédito sin confirmarlo, debe de todos modos poner un cuidado razonable en verificar que el crédito que notificará es, aparentemente, auténtico.¹¹ También se puede prever que el pago al beneficiario no lo realice el banco notificador sino otro banco diferente designado para el pago.

Desde hace ya muchos años, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) ha procurado poner a disposición de los actores del comercio internacional todos los medios necesarios para promoverlo y facilitarlos, especialmente en el ámbito del crédito documentario.¹² Fue con el espíritu de propiciar la uniformidad¹³ de la regulación de esta materia, que en 1933 la ICC publicó la primera versión de su compilación de Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, internacionalmente conocidas como UCP —sigla que corresponde al nombre en inglés, *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*—. Desde entonces, las UCP fueron modificadas en varias ocasiones. La última modificación tuvo lugar en octubre de 2006 y dio lugar a una nueva versión, UCP 600, que rige desde el 1° de julio de 2007¹⁴ cualquier crédito documentario que indique expresamente estar sujeto a estas reglas (UCP 600, artículo 1). Una de las novedades introducidas en las UCP 600 es la eliminación de la revocabilidad; de modo que actualmente, en su ámbito de aplicación, todo crédito documentario es irrevocable.

Pocos son los países cuyos sistemas jurídicos presentan normas nacionales específicas sobre crédito documentario. Entre ellos cabe destacar a Estados Unidos y su Código de Comercio Uniforme. Asimismo, llama la atención el caso de China, donde hace veintiocho años el Derecho del crédito documentario directamente no existía.¹⁵ Sin embargo, recientemente han visto la luz las Reglas de la Corte Suprema Popular sobre casos de crédito documentario, que están en vigor desde enero de 2006.

El régimen del crédito documentario descansa en dos principios rectores que son acogidos por las UCP.¹⁶ Se trata del *principio de independencia*, de autonomía o de abstracción, y del principio documentario. En virtud del primero de ellos, que ha sido considerado como la norma más importante del

⁹ Oliveira, Hilário, (2001), *Direito e negócios internacionais*, Belo Horizonte, Del Rey, p. 294.

¹⁰ Boggiano, Antonio, (1983), *Derecho Internacional Privado*, Buenos Aires, Ediciones Depalma, p. 819.

¹¹ De Leo, Walter N., (1999), *Derecho de los negocios en el comercio*, Buenos Aires, Editorial Universidad, p. 473.

¹² Villegas, Carlos G., (1993), *Comercio exterior y crédito documentario*, Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, p. 189.

¹³ Barbier, Eduardo A., (2002), *Contratación bancaria. Empresas*, Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, p.400.

¹⁴ Riva, Jorge L., (2008), *El Crédito Documentario y la Carta de Crédito Standby en UCP600*, Buenos Aires, AbeledoPerrot, p. 4.

¹⁵ Byrne, James E., (2006), "Contracting out of the Revised UCC Article 5 (Letters of Credit)", *Loyola Los Angeles Law Review*, vol. 40, p. 319, n. 61.

¹⁶ Albornoz y All, *op. cit.*, n. 1, p. 109.

Derecho de las cartas de crédito,¹⁷ el contrato base o subyacente es totalmente independiente del crédito documentario. El deber que nace de la emisión del crédito documentario se desvincula de la causa que le dio origen.¹⁸ Así, por ejemplo, los bancos son ajenos al contrato de compraventa internacional. En consecuencia, el compromiso de un banco de pagarle al beneficiario “no está sujeto a reclamaciones o excepciones por parte del ordenante, resultantes de sus relaciones con el banco emisor o con el beneficiario” (UCP 600, artículo 4, a). Y a la inversa, tampoco puede el beneficiario, “en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor” (UCP 600, artículo 4, a) para procurar cobrar sin presentar documento alguno, o mediante una presentación que no se ajusta a lo requerido en la carta de crédito.

En virtud del *principio documentario*, “los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que los documentos puedan estar relacionados” (UCP 600, artículo 5). El banco no tiene que constatar que las mercaderías fueron efectivamente despachadas y que responden a las cualidades y cantidades pactadas en el contrato base. Es más, el incumplimiento de dicho contrato no influye en la mecánica del crédito documentario, en la cual el banco paga —o debe pagar— siempre que “los documentos presentados sean aparentemente conformes a los términos y condiciones impuestos en la carta de crédito”.¹⁹

Luego de estos conceptos introductorios, analizaremos la utilidad así como algunos de los problemas que se presentan actualmente en la implementación del crédito documentario.

A. Utilidad del crédito documentario

Es un hecho que los importadores y exportadores, pudiendo echar mano de diversos medios de pago, tales como la orden de pago simple, la transferencia electrónica de fondos o las remesas simple o documentaria,²⁰ en gran cantidad de casos prefieren usar el crédito documentario. Éste cumple diversas funciones que explican su elevada popularidad, a pesar de los altos costos operativos que genera.²¹

¹⁷ McLaughlin, Gerald T., (2004), “Remembering the Bay of Pigs: Using Letters of Credit to Facilitate the Resolution of International Disputes”, *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 32, p. 753.

¹⁸ Riva, *op. cit.*, n. 14, p. 89.

¹⁹ Albornoz y All, *op. cit.*, n. 1, p. 110.

²⁰ Carrascosa González, Javier, (2006), “Medios de pago internacionales”, en Calvo Caravaca, Alfonso L. y Carrascosa González, Javier, directores, *Curso de contratación internacional*, Madrid, COLEX, pp. 905-912.

²¹ Mann, Ronald J., (2000), “The Role of Letters of Credit in Payment Transactions”, *Michigan Law Review*, vol. 98, p. 2515.

El crédito documentario es, ante todo, una operación de mediación en los pagos desarrollada por los bancos.²² Despliega una *función solutoria*²³ como medio de pago de operaciones mercantiles internacionales. Para pagar el precio que debe por efecto del contrato de compraventa celebrado con un vendedor establecido en el extranjero, el comprador recurre a los servicios del banco que, actuando como auxiliar del ordenante, abona el importe contra la entrega por el beneficiario de los documentos representativos de las mercaderías, de conformidad con las condiciones de emisión de la carta de crédito.

Sin lugar a dudas, la operación que analizamos es útil como medio de pago; pero su utilidad no se agota allí, ya que también aporta un elemento de confianza entre importador y exportador²⁴ cumpliendo una *función de garantía*, que a su vez es susceptible de desdoblarse en dos aspectos. Por un lado, el beneficiario tiene la garantía de que, siempre que presente los documentos requeridos, cobrará el monto indicado en la carta de crédito abierta a su favor. El hecho de que el banco emisor o, según el caso, también el banco confirmador se obliguen a realizar el pago, le permite al beneficiario eliminar el riesgo de que el comprador establecido en un país diferente reciba las mercaderías vendidas e incumpla la prestación a su cargo: el pago del precio. El pago está garantizado por la solvencia económica de los bancos intervinientes y su reputación mercantil.²⁵ La información acerca de las prácticas mercantiles de un banco, incluso extranjero, es más accesible para el exportador que la referida a la honorabilidad de un comprador que puede ser absolutamente desconocido. Por otro lado, esta función del crédito documentario también opera a favor del comprador, quien se asegura la disponibilidad mediata de las mercaderías, dado que el banco tiene la obligación de remitirle los documentos que le permitirán movilizarlas nacionalizándolas mediante el denominado "despacho a plaza".²⁶ Asimismo, el comprador tiene la garantía de que el beneficiario no recibirá el importe que corresponde al precio de la compraventa si no realiza una presentación conforme. La presentación de documentos tales como la factura comercial, el documento de transporte —conocimiento de embarque, carta de porte—, póliza de seguro, certificados de origen y de calidad de la mercancía,²⁷ le da al ordenante la seguridad de que lo que compró le ha sido despachado. El crédito documentario es el mecanismo de pago que mayor seguridad otorga

²² Carrascosa González, *op. cit.*, n. 20, p. 889.

²³ Marimón Durá, Rafael, (2001), *El crédito documentario irrevocable: configuración jurídica y funcionamiento*, Valencia, Tirant Lo Blanch, p. 145.

²⁴ Bustamante Morales, Miguel A., (2000), *Los créditos documentarios en el comercio internacional*, México, Trillas, p. 13.

²⁵ Carrascosa González, *op. cit.*, n. 20, p. 890.

²⁶ *Ibidem*.

²⁷ Riva, Jorge L. y Álvarez Agudo, Graciela, (2007), *Garantías modernas*, Buenos Aires, Lexis Nexis Argentina, p. 185.

tanto al vendedor —de cobrar el precio de la mercadería vendida— como al comprador —de que se le entregará el producto adquirido—. ²⁸

Aparte de las funciones solutoria y de garantía, el crédito documentario suele cumplir una *función de financiación*.²⁹ Esta función puede operar con respecto al ordenante y también con relación al beneficiario. Existe la posibilidad de que, al momento de solicitar al banco la apertura de la carta de crédito, el ordenante realice una provisión anticipada de fondos. El importe es debitado de su cuenta, y si aún no es titular de cuenta alguna en ese banco, se le abre una. No obstante, es habitual que el ordenante solicite un crédito al banco emisor, con la finalidad de emplearlo para cubrir el importe de la carta de crédito. Vemos aquí plasmada la función de financiación respecto del ordenante quien, en este supuesto, además de tener que pagarle al banco una comisión por la apertura y la ejecución de la carta de crédito, deberá abonarle intereses por la concesión del crédito. Claro está que se trata de dos prestaciones independientes.³⁰

El beneficiario también puede verse favorecido por la función de financiación del crédito documentario. Suponiendo que no tenga dinero suficiente para adquirir las mercaderías que le venderá al ordenante, o para conseguir los insumos necesarios para producirlas, puede obtener una prefinanciación mediante un crédito documentario con cláusula roja. La introducción expresa de esta cláusula en la carta de crédito permite que se le otorgue al beneficiario un anticipo del crédito, contra el compromiso por parte de éste de presentar en tiempo y forma los documentos requeridos.³¹ Esta cláusula es una excepción al régimen general del crédito documentario.

A las tres funciones mencionadas, hay autores que añaden otras, como la de *evitar disputas*. Por un lado, el vendedor sabe que contra la entrega oportuna de documentos cobrará el crédito, a pesar de que pueda haber puntos controvertidos entre él y el comprador en cuanto a las mercaderías. Por otro lado, el banco sabe que no precisa tener un conocimiento exacto de las circunstancias en las que se desarrolló el contrato base, y que cumple pagando luego de haber recibido y examinado los documentos conformes con las condiciones del crédito.³² Esta función sería una derivación directa de los dos principios rectores que hemos mencionado en la introducción: el principio de independencia y el principio documentario.

Otro de los motivos al que se refieren los autores para justificar la utilidad de las cartas de crédito es la *función de verificación*. Se llegó al concepto de verificación en el intento de entender por qué los comerciantes continúan empleando el crédito documentario a pesar de que en ciertos casos el

²⁸ Barbier, Eduardo A., (2002), *Contratación bancaria. Empresas*, Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, p. 399.

²⁹ Carrascosa González, *op. cit.*, n. 20, p. 889.

³⁰ Marimón Durá, *op. cit.*, n. 23, p. 149.

³¹ Villegas, *op. cit.*, n. 12, p. 217.

³² Marimón Durá, *op. cit.*, n. 23, p. 152.

derecho del vendedor al pago se frustra.³³ La clásica función de garantía se ve, así, desvirtuada. De acuerdo con esta doctrina, el banco ofrece una suerte de verificación de información que está en condiciones de evaluar mejor que las demás partes de la operación. ¿Qué es lo que verifica? Dos cuestiones diferentes: para el vendedor, la probabilidad de que el comprador pague, y para el gobierno, la legitimidad de la transacción.³⁴

En cuanto a la primera de ellas, la verificación implícita de la probidad del ordenante, de su perfil general de buen hombre de negocios, que efectúa el banco cuando decide emitir la carta de crédito, explica el uso generalizado de este instrumento.³⁵ El banco habrá realizado previamente un detenido análisis del legajo crediticio del ordenante, valiéndose de los elementos con los que pueda contar, como informes comerciales, balances, experiencia en operaciones previas si ya era cliente suyo, e incluso características personales del ordenante.³⁶ Pero además se puede hablar aquí de una intermediación en la reputación, de manera que el ordenante “alquila” la reputación del emisor para permitirle al beneficiario verificar la credibilidad de su promesa de efectuar el pago cuando el beneficiario expida la mercadería.³⁷ En un sentido similar, ver el caso resuelto por un tribunal estadounidense: *Alaska Textiles Co. v. Chase Manhattan Bank* (982 F.2d 813, 815 2d Cir. 1992).³⁸ Para el vendedor es más fácil evaluar la reputación de un banco extranjero que la del comprador extranjero.³⁹

La segunda cuestión, verificación de la legitimidad o autenticidad de la transacción, cobra especial relevancia en contratos celebrados entre un exportador de un país económicamente desarrollado y un importador de un país con una economía menos estable. Los gobiernos de países donde la moneda local es débil o que tienen problemas de lavado de dinero, pueden dificultar la realización de operaciones fraudulentas o ilícitas exigiendo el uso del crédito documentario. Así, de acuerdo con esta doctrina, se incentiva indirectamente a los bancos que intervienen en la operación a controlar su aparente licitud.⁴⁰

Si bien todas las funciones referidas destacan aspectos importantes del crédito documentario que explican su utilidad y popularidad entre los actores del comercio internacional, en nuestra opinión es la función de garantía la que le imprime un mayor sello de singularidad a esta figura. Se estima que en 99% de los casos, el crédito documentario es un instrumento efectivo para que

³³ Mann, *op. cit.*, n. 21, p. 2495.

³⁴ *Idem*, p. 2521.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ Boix Serrano, Rafael, (1986), *Los créditos documentarios*, Madrid, EDERSA, p. 130.

³⁷ Mann, *loc. cit.*

³⁸ Moses, Margaret L., (2005), “Letters of Credit and the Insolvent Applicant: A Recipe for Bad Faith Dishonor”, *Alabama Law Review*, vol. 57, p. 58, n. 188.

³⁹ Mann, *op. cit.*, n. 21, p. 2523.

⁴⁰ Mann, *op. cit.*, n. 21, p. 2531.

el beneficiario cobre.⁴¹ Sin embargo, en algunas circunstancias excepcionales el desarrollo normal de la operación es obstaculizado. Y allí puede ser útil recurrir a la función de verificación para explicar por qué, aun conociendo la existencia de tales circunstancias, se continúa utilizando el crédito documentario. En la sección siguiente presentaremos algunos de los problemas que se presentan actualmente en su implementación.

B. Problemas actuales del crédito documentario

Dos elementos comunes de una crisis económica mundial, como son las variaciones bruscas de los precios internacionales y la insolvencia, que puede afectar tanto a comerciantes como a instituciones financieras, en supuestos de presentación discrepante han llegado a incidir negativamente en el normal desarrollo de la operatoria del crédito documentario. Sin la pretensión de agotar la totalidad de los inconvenientes que pueden surgir en los diversos tramos de esta compleja figura, expondremos y analizaremos algunos de los problemas que nos han llamado la atención por poner en jaque la función de garantía de las cartas de crédito, justo cuando más se la necesita.

1. Presentación discrepante

La obligación del banco de pagar el crédito al beneficiario precisa de un factor desencadenante: que éste realice temporáneamente una presentación que el banco determine como “conforme”. Una vez establecida la presentación conforme, el banco no tiene excusa para negar el pago, incluso ante la insolvencia del ordenante. El banco asume el riesgo de que el ordenante se torne insolvente.⁴² Si, en cambio, la presentación es calificada de “discrepante”, la obligación del banco se extingue,⁴³ pudiendo rehusarse a pagar. Por eso es tan importante que el vendedor procure que su presentación esté exenta de discrepancias —aunque algunos bancos la pudieran llegar a tomar como indicio para sospechar la existencia de fraude—.⁴⁴

Las UCP 600 definen la presentación conforme como “una presentación que es conforme con los términos y condiciones del crédito, con las disposiciones aplicables de estas reglas y con la práctica bancaria internacional estándar” (artículo 2). Por el juego de los principios documentario y de independencia, el banco al que se le realice la presentación debe examinarla “basándose únicamente en los documentos” para determinar “si en apariencia dichos documentos constituyen o no una

⁴¹ Moses, *op. cit.*, n. 38, p. 32.

⁴² Marimón Durá, *op. cit.*, n. 23, pp. 471-472.

⁴³ Moses, Margaret L., (2003), “The Irony of International Letters of Credit: They Aren’t Secure, but They (Usually) Work”, *Banking Law Journal*, vol. 120, p. 481.

⁴⁴ Moses, *op. cit.*, n. 38, p. 34, n. 21.

presentación conforme” (UCP 600, artículo 14, a). A tal fin, dispone de un máximo de cinco días hábiles bancarios (UCP 600, artículo 14, b). Es necesario contar con estándares uniformes para el examen de documentos, que sean estrictos pero a la vez razonables, lo que evitaría decisiones judiciales injustas e impredecibles.⁴⁵ A eso apuntan, en efecto, varios de los múltiples incisos del artículo 14 de las UCP 600.

Cuando el banco determina que la presentación es discrepante, en la práctica se permite que el beneficiario realice correcciones subsanando los errores,⁴⁶ siempre que se esté dentro del plazo en el que se debía realizar la presentación. El banco también está facultado —aunque no obligado— a consultar con el ordenante si éste está dispuesto a renunciar a las discrepancias, sin que ello amplíe el plazo para revisar los documentos (UCP 600, artículo 16, b). Estudios empíricos realizados en Estados Unidos demuestran que el ordenante casi siempre accede a levantar las discrepancias y lo hace con prontitud.⁴⁷ Le interesa que la operación llegue a buen término. Si el ordenante renuncia a las discrepancias el banco también lo hace y paga, aunque en algunos casos se ha negado a hacerlo, ante el temor de que el ordenante sea insolvente y no pueda reembolsarle el monto del crédito.⁴⁸

2. Negativa del ordenante a renunciar a las discrepancias

Existe la posibilidad de que el ordenante se niegue a aceptar las discrepancias de la documentación presentada. Es un derecho del ordenante. Él puede desear que se detenga el pago del crédito porque, por ejemplo, en el mercado ha caído el precio de las mercaderías objeto del contrato subyacente y ya no le conviene pagarlas al precio pactado, o bien porque se encuentra en estado de cesación de pagos.

En el caso *Romika-USA, Inc. vs. HSBC Bank USA, N.A.*, resuelto en 2007 por un tribunal del estado de Florida (514 E Supp. 2d 1334, 1338 S.D. Fla. 2007),⁴⁹ el beneficiario demandó al ordenante por haber dejado de renunciar a discrepancias del mismo tipo de otras que previamente había dispensado, alegando que interfirió ilegítimamente en la relación mercantil del beneficiario con el banco emisor. Su pretensión fue rechazada, fundándose en que la independencia de la obligación del emisor de una carta de crédito hace que sea imposible que el ordenante interfiera con la misma.

En un caso similar, *SewChez International Group vs. CIT Group* (CV 07-1211, slip op. at 29, C.D. Cal. Sept. 19 2007),⁵⁰ tanto el ordenante —que en

⁴⁵ Kozolchik, Boris, (1990), “Strict Compliance and the Reasonable Document Checker”, *Brooklyn Law Review*, vol. 56, p. 72.

⁴⁶ Guerrero Lebrón, *op. cit.*, n. 2., p. 184.

⁴⁷ Mann, *op. cit.*, n. 21, pp. 2513-2514.

⁴⁸ *Idem*, p. 2513, n. 6.

⁴⁹ Barnes, James G. y Byrne, James E., (2008), “Letters of Credit”, *Business Lawyer*, vol. 63, p. 1331.

⁵⁰ *Idem*, pp. 1329-1331.

esta ocasión no era el comprador sino un tercero que financiaba la compraventa— como el banco, habían aceptado discrepancias; pero en un momento posterior se negaron a continuar haciéndolo. El tribunal rechazó la demanda entablada por el beneficiario contra el banco y el ordenante fundándose, esencialmente, en que el beneficiario comprendió o debió haber comprendido que sus presentaciones eran discrepantes y que sólo podrían conducir al pago del crédito mediante dispensas específicas del comprador, el ordenante y el banco emisor.

Si el vendedor mantiene el control de la mercancía mediante un conocimiento de embarque negociable, el comprador tendrá mayor disponibilidad para renunciar a las discrepancias de los documentos presentados. Si se niega a renunciar a ellas, no le será endosado el conocimiento de embarque⁵¹ y, en consecuencia, no podrá disponer de la mercadería.

3. Condiciones no documentarias

En virtud de los principios de independencia⁵² y documentario, no es posible establecer condiciones no documentarias, es decir, aquéllas que dependen de hechos que no son fácilmente comprobables mediante un documento. Por eso, cuando el crédito contenga una condición, debe indicar con qué documento se probará que la misma se ha cumplido. Pero “si un crédito contiene una condición, sin estipular el documento que debe evidenciar el cumplimiento de la condición, los bancos considerarán tal condición como no establecida y no la tendrán en cuenta” (UCP 600, artículo 14, h).

Es un error frecuente en compraventas de *commodities* ligar el monto a pagar en virtud del crédito documentario al precio corriente de mercado. Esa es una condición fáctica, más que documentaria, ya que el banco tendría que investigar el precio de mercado para decidir si le paga al beneficiario.⁵³ Esa investigación podría ser más o menos rápida. Otro ejemplo de condición no documentaria sería la exigencia de que la mercadería fuera cargada a bordo de un buque específico.⁵⁴

El caso *Oliver vs. Dubai Bank Kenya Ltd.* (EWCH 2165, Comm.),⁵⁵ resuelto en 2007 por la *High Court* inglesa, se trataba de una carta de crédito que incluía la condición de que el vendedor hubiese cumplido sus obligaciones para con el comprador derivadas de la relación subyacente, extremo que debía ser demostrado mediante un telex enviado por el banco emisor al banco

⁵¹ Moses, *op. cit.*, n. 43, p. 485.

⁵² Barnes y Byrne, *op. cit.*, n. 49, p. 1332.

⁵³ Quest, David, (2008), “Non-Documentary Conditions in Documentary Credits”, 3 *Verulam Buildings Newsletter*, Autumn 2008, disponible en <http://www.3vb.com/pgs-articles/3VBNewsletterAutumn2008.pdf>, p. 5.

⁵⁴ Penton Soshuk, Janis, (1990), “The Consequences of Nondocumentary Conditions”, *Brooklyn Law Review*, vol. 56, p. 35.

⁵⁵ Barnes y Byrne, *loc. cit.*, n. 52.

del beneficiario, en el que se confirmara que el beneficiario había cumplido sus obligaciones. Es poco común que se incluya, como condición para que el banco emisor pague, un documento que debe ser expedido o firmado por el mismo banco emisor, más allá de la misma carta de crédito o sus modificaciones.⁵⁶ Y más extraño aún es que se refieran a la determinación, por parte del banco, del cumplimiento de las prestaciones de una de las partes de la relación contractual subyacente. Este tipo de cláusulas es criticable porque afecta directamente el principio de independencia del crédito documentario con respecto al contrato base. Sin embargo, la *High Court* se negó a aplicar el artículo 13, c de las UCP 500 (equivalente al artículo 14, h de las UCP 600), lo que significa que consideró tal condición como documentaria y avaló la posición del banco que la tuvo en cuenta para negar el pago al beneficiario. El tribunal tomó esta decisión a pesar de que el beneficiario, que había incumplido el contrato subyacente, alegó el carácter no documentario de la condición pretendiendo cobrar de todos modos.

4. Negativa del banco a pagar fundada en la insolvencia del ordenante

Hemos visto que el banco no puede negar el pago al beneficiario cuando éste realiza una presentación conforme, por más que el ordenante sea insolvente y el banco tenga escasas o ninguna esperanza de ser reembolsado. Debe calificar la presentación basándose únicamente en los documentos (UCP 600, artículo 5). Asimismo, el principio de independencia impide que el crédito concedido por el banco emisor al ordenante cuando la carta de crédito es emitida sin provisión anticipada de fondos, surta efecto alguno sobre el pago o no pago al beneficiario.⁵⁷ Lo normal sería que el banco pagara el crédito al beneficiario y luego verificara, por el reembolso, en el concurso preventivo o en la quiebra del ordenante.⁵⁸

Sin embargo, sucede que el banco invoca las discrepancias como pretexto para no pagar, cuando el verdadero motivo de su negativa es la insolvencia del ordenante, sin importar si el mismo ordenante ha renunciado a dichas discrepancias.⁵⁹ El banco podría estar actuando de mala fe, apoyándose en discrepancias mínimas que en otras circunstancias no habrían obstado al pago del crédito. Los tribunales han sostenido que discrepancias mínimas no impiden que nazca la obligación de pago en cabeza del banco —ver, por ejemplo: *Voest-Alpine Trading USA Corp. vs. Bank of China* (167 F. Supp. 2d 940, 947 S.D. Tex. 2000)—.⁶⁰ A pesar de que el vendedor haya descuidado

⁵⁶ *Ibidem*.

⁵⁷ Moses, *op. cit.*, n. 38, pp. 46-47.

⁵⁸ Riva, Jorge L., (2003), *Operatoria bancaria en comercio exterior*, Buenos Aires, Ad-Hoc, p. 131.

⁵⁹ Moses, *op. cit.*, n. 38, pp. 36-37.

⁶⁰ *Idem*, p. 41, n. 64.

algunos detalles de los documentos presentados, no es justo que se le niegue el pago cuando ha cumplido las obligaciones que asumió en virtud del contrato de compraventa, y menos aún si consideramos que exigió el crédito documentario como medio de pago porque éste le garantizaba seguridad en el cobro.

Moses⁶¹ analiza el caso *Bombay Industries, Inc. vs. Bank of New York* (N.Y. Sup. Ct. Aug. 14, 1995; rev'd, 649 N.Y.S.2d 784, N.Y.A.D. Nov. 12, 1996, remanded to N° 103064/95, N.Y. Sup. Ct. May 21, 1997), en el que intervinieron diversos tribunales neoyorquinos. El contrato base consistía en la venta de shorts y camisas por Bombay Industries Inc. (Bombay) a Collection Clothing Corporation (Collection). Bombay importó las mercaderías y se las entregó a Collection, que las aceptó sin formular reclamo alguno. El Bank of New York (BNY) negó el pago de la carta de crédito al beneficiario Bombay alegando dos discrepancias, que enseguida fueron dispensadas por el ordenante Collection. Bombay intentó averiguar cuándo cobraría; pero el BNY respondió que un oficial de cuenta tendría que autorizarlo y sin embargo se negó a dar su nombre. Bombay insistió durante cuatro semanas sin lograr averiguar la causa de la demora en el pago, hasta que el ordenante le informó que él tenía una deuda millonaria con el BNY y que estaba en pleno proceso de renegociación de la deuda con el banco. Todo indica que el banco esperaba el resultado de dichas gestiones para luego decidir si pagaba. La renegociación fracasó y el banco se negó a pagar el crédito al beneficiario. Collection quebró. El BNY ejecutó su garantía sobre la mercadería que Bombay le había entregado a Collection y continuó el proceso para intentar cobrar otras deudas que el ordenante tenía pendientes con la institución bancaria.

La cuestión era quién debía soportar las pérdidas provocadas por la insolvencia del comprador: ¿el beneficiario de la carta de crédito o el banco?⁶² El tribunal hizo lugar a la pretensión sumaria de Bombay contra el BNY, aduciendo que si bien por regla general el banco emisor puede exigir el estricto cumplimiento de los requisitos señalados en la carta de crédito, la decisión del BNY de no renunciar en este caso a las discrepancias se debió a factores ajenos a los documentos. El banco triunfó en segunda instancia; pero luego, en el juicio que se llevó a cabo ante el tribunal inferior, el fallo favoreció a Bombay. El argumento del tribunal fue que el banco no le notificó a tiempo al beneficiario el rechazo de los documentos. A pesar de que el resultado fue adecuado, nos deja la duda de cómo se habría resuelto si la notificación de rechazo se hubiera hecho a tiempo.

Podemos apreciar que el BNY actuó de mala fe, porque todo banco que interviene en la operatoria del crédito documentario debe observar la práctica bancaria internacional estándar y pagar ante una presentación

⁶¹ *Idem*, pp. 56-60.

⁶² Moses, *op. cit.*, n. 38, p. 57.

conforme.⁶³ De acuerdo con la práctica estándar, un banco al cual se le requiere la apertura de una carta de crédito debe analizar minuciosamente el historial crediticio del solicitante y si estima que éste no cumple con el perfil de honorabilidad necesario o sospecha que no estará en condiciones de reembolsar el dinero anticipado, debe negarse a emitir la carta de crédito. BNY tenía indicios suficientes de que Collection podría quebrar pronto.

5. Quiebra de bancos

La quiebra de alguno de los bancos que pueden participar en el crédito documentario genera inconvenientes para las demás partes de la operación. Sobre todo cuando el banco que se encuentra en dificultades es el confirmador o el emisor, ya que desaparece el sustento mismo de la carta de crédito.⁶⁴

Cuando el banco confirmador quiebra antes de haber pagado el crédito documentario, habiéndosele enviado los fondos para que lo pagara, hay que procurar que esos fondos sean apartados de la masa y que le sean entregados al beneficiario⁶⁵. Pero si esa separación no se logra, entonces el beneficiario podrá reclamar el importe del crédito a los otros coobligados —el banco emisor y el ordenante-comprador—, sin perjuicio del derecho que le asiste a verificar el crédito en la quiebra del banco confirmador. Ahora bien, si el banco emisor aún no hubiese remitido los fondos al banco confirmador cuando éste cayó en quiebra, debe pagarle directamente al beneficiario.

Cuando el que quiebra es el banco emisor, si el ordenante aún no le entregó los fondos destinados a hacer frente al crédito en el extranjero, la doctrina especializada indica que el síndico no tiene derecho a reclamarle que lo haga.⁶⁶ El ordenante podría depositarlos en la quiebra a cuenta de quien corresponda, para que luego el juez decida su destino, o bien podría solicitar autorización judicial para que el dinero sea transferido: *a)* en caso de haber banco corresponsal, al banco nominado o al banco confirmador, tanto si ya le pagaron al beneficiario como si todavía no lo hicieron, o *b)* en caso de no haber banco corresponsal, directamente al beneficiario (Riva, 2008:193).

Si el ordenante ya había entregado el dinero al banco emisor que quiebra, se ha de permitir al ordenante recuperarlo (Mugasha, 2003:120-121) separándolo de la masa, para que sea aplicado al pago del crédito documentario. En Argentina se puede intentar lograr tal separación reclamando esos fondos de la quiebra en carácter de bienes entregados al fallido por título no destinado a transferirle el dominio (artículo 138, Ley

⁶³ *Idem*, pp. 61-62.

⁶⁴ Mugasha, Agasha, (2003), *The Law of Letters of Credit and Bank Guarantees*, Sydney, Federation Press, p. 94, refiriéndose al banco emisor.

⁶⁵ Riva, *op. cit.*, n. 58, p. 133.

⁶⁶ Mugasha, *op. cit.*, n. 64, p. 119.

24.522), sino destinados a realizar un pago al exterior. Pero si no se alcanza ese objetivo, los fondos no fueron transferidos al extranjero y el banco corresponsal ya le pagó al beneficiario, ¿qué puede hacer el banco corresponsal? ¿Debe contentarse con solicitar la verificación del crédito en la quiebra del emisor? ¿O tiene acción contra el ordenante, a pesar de que éste ya le haya pagado al banco en crisis? Riva (2008:193-194) responde estas preguntas señalando que “deberá analizarse cada caso sobre la base de los principios de justicia y equidad para determinar si puede obligarse al ordenante a pagar dos veces y someterlo, por tanto, a la necesidad de realizar una acción de recuperación de lo pagado la primera vez”, lo que muy probablemente sea un esfuerzo en vano.

Al estudiar las circunstancias concretas de cada caso se verá si al momento de hacer el pago al banco emisor, el ordenante conocía o desconocía las dificultades que dicho banco atravesaba. Y si las conocía porque el banco confirmador lo puso al tanto al formularle un requerimiento de pago directo, el ordenante podría haber hecho un depósito judicial por cuenta de quien corresponda, o haber solicitado autorización judicial para pagar al banco corresponsal o directamente al beneficiario, o incluso podría haberle pagado al confirmador exigiéndole una caución para el supuesto de que la quiebra del banco le formulara algún reclamo.⁶⁷ Pero si aun así eligió pagarle al banco emisor en crisis, asumió el riesgo de tener que pagar dos veces: al emisor y al confirmador. Con lo cual se estaría produciendo lo que anuncia el viejo refrán: “el que paga mal, paga dos veces”. Esto fue lo que sucedió en el caso *SGZ Bank Südwestdeutsche Genossenschafts Zentralbank AG vs. Productos e Insumos de Fitness S.A.*, resuelto el 9 de mayo de 2005 por la Sala B de la Cámara Nacional Comercial de la República Argentina,⁶⁸ confirmando la sentencia de primera instancia. El actor, banco confirmador de una carta de crédito emitida por Banco Mayo a pedido del demandado, pagó al beneficiario en el extranjero. Dada la quiebra de Banco Mayo antes de que el banco confirmador hubiera sido reembolsado, este último triunfó en la acción que decidió entablar contra el ordenante, quien había pagado el importe del crédito al banco en crisis —en realidad, al fiduciario Banco Comafi— en lugar de, por ejemplo, consignarlo judicialmente.

Si al hacer el pago al banco emisor el ordenante desconocía que aquél se hallaba en crisis, el banco confirmador también tiene acción contra el ordenante. Esto es así porque los bancos siempre actúan por cuenta y riesgo del ordenante, siguiendo sus instrucciones (artículo 37, a, UCP 600)⁶⁹ y como el banco confirmador tiene la obligación de pagar el crédito confirmado, el

⁶⁷ Riva, *op. cit.*, n. 14, p. 194.

⁶⁸ Córdoba, Julio, (2007), “SGZ Bank Südwestdeutsche Genossenschafts Zentralbank AG vs. Productos e Insumos de Fitness S.A.”, CNCom., 9/5/2005, disponible en: <http://fallos.diprargentina.com/2007/03/sgz-bank-c-productos-e-insumos-de.html>

⁶⁹ Bulla, Angelina A. y Ridella, Oscar A., (2007), *Guía Práctica de Cartas de Crédito*, Buenos Aires, el autor, p. 130.

ordenante tiene el deber de reembolsarle (artículo 37, d, UCP 600)⁷⁰. Pero además hay que valorar otras cuestiones de cada caso en concreto, como la manera en que fue elegido el banco emisor. Este tipo de casos suelen resolverse mediante negociaciones entre beneficiario y/o banco confirmador y ordenante, procurando llegar a soluciones equilibradas, e incluso mediante una presentación conjunta ante el juez de la quiebra.⁷¹

6. Fraude

Una excepción a los principios de independencia y documentario, generalmente aceptada en la práctica internacional, es el fraude. En casos de abuso o fraude, el régimen general del crédito documentario cede por razones de justicia⁷² y el banco se abstiene de pagar el crédito. Para que opere esta figura, si el banco no ejerce el derecho de actuar *motu proprio*, el ordenante puede obtener de un tribunal una medida precautoria para detener el pago.

El abuso podría consistir en la utilización fraudulenta de documentos falsos⁷³ aunque aparenten conformarse a las exigencias de la carta de crédito, como un conocimiento de embarque falso, cuando en realidad la mercancía no fue expedida. También podría tratarse de un incumplimiento de la relación contractual subyacente tan grave, que la pretensión de cobro del beneficiario no tuviera sustento fáctico alguno. Por ejemplo, que en lugar de la mercancía que se comprometió a vender, el vendedor envíe un cargamento de basura.

A pesar de que las UCP 600 no lo regulan específicamente, estimamos que el fraude no es totalmente ajeno a dichas reglas. En efecto, los incisos b y f del artículo 9 hacen alusión a la obligación del banco avisador, de verificar la aparente autenticidad del crédito antes de notificárselo al beneficiario. Y el artículo 34 exonera al banco de cualquier obligación o responsabilidad respecto de la autenticidad o falsedad de documento alguno. De todos modos, en diversos países es la jurisprudencia y en Estados Unidos incluso la legislación⁷⁴ —Código de Comercio Uniforme—, quienes van delineando los contornos del fraude y, especialmente, el estándar de fraude requerido para justificar que en casos excepcionales el pago del crédito documentario se vea obstaculizado.

La cuestión del estándar de fraude todavía no ha sido solucionada definitivamente en ningún sistema jurídico.⁷⁵ La sección 5-109 del Código de Comercio Uniforme, que según la doctrina estadounidense incorpora las

⁷⁰ Riva, *op. cit.*, n. 14, p. 195.

⁷¹ *Idem*, p. 196.

⁷² *Idem*, p. 16.

⁷³ Marimón Durá, *op. cit.*, n. 23, p. 597.

⁷⁴ Guerrero Lebrón, *op. cit.*, n. 2, p. 210.

⁷⁵ Xiang, Gao y Buckley, Ross P., (2003), "A Comparative Analysis of the Standard of Fraud Required under the Fraud Rule in Letter of Credit Law", *Duke Journal of Comparative and International Law*, vol. 13, p. 293.

prácticas internacionales estándar en esta materia⁷⁶, exige un “fraude material”; pero no lo define. Los tribunales estadounidenses han sostenido que la expresión debe ser interpretada de manera muy restringida. Así, la norma relativa al fraude sólo debería aplicarse en situaciones excepcionales en las que la solicitud de pago del crédito no cuente con absolutamente ninguna base fáctica. El fraude ha de ser tan grave, que resulte obvio que no tiene sentido y es injusto, permitirle al beneficiario obtener el importe del crédito –ver *Ground Air Transfer v. Westates Airlines* (899 F.2d 1269, 1st Cir. 1990) y otros casos posteriores que adoptan un criterio muy similar⁷⁷.

Por su parte, la Convención de las Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente del 11 de diciembre de 1995 se abstiene de hablar expresamente de fraude, y en el artículo 19 establece tres causales que, siendo claras y manifiestas, facultan al banco emisor, obrando de buena fe, a retener el pago. A saber: “a) Algún documento no es auténtico o está falsificado; b) El pago no es debido en razón del fundamento alegado en la reclamación y en los documentos justificativos; o c) A juzgar por el tipo y la finalidad de la promesa, la reclamación carece de todo fundamento”.

⁷⁶ Byrne, *op. cit.*, n. 15, p. 384.

⁷⁷ Ver los diversos casos reseñados por Xiang y Buckley, *op. cit.*, n. 75, pp. 319-321.

Conclusión

Es cierto, como lo hemos visto en la segunda parte de este documento, que en algunas circunstancias excepcionales la clásica función de garantía del crédito documentario se ve disminuida. Lo mismo ocurre a veces con el principio de autonomía o independencia y con el principio documentario, fundamentos mismos de la operación. El crédito documentario es una operación compleja y, como tal, también son complejos ciertos problemas que actualmente pueden llegar a afectar su normal desarrollo. Algunos de ellos, por ejemplo los derivados de la insolvencia del ordenante o la del banco, no tienen todavía una solución expresa, clara y contundente, ni en las UCP ni en las decisiones de los tribunales. Es aquí donde se requiere de soluciones creativas, sean propuestas por los legisladores nacionales, por los tribunales en sus sentencias, por la academia y la doctrina, y, por supuesto, por los sujetos que participan en el crédito documentario y sus abogados.

Pero no olvidemos que en la inmensa mayoría de los casos, el crédito documentario funciona correctamente, de acuerdo con las expectativas que las partes tenían en mente al elegirlo para instrumentar el pago. Y por eso sigue siendo utilizado en un gran número de contratos internacionales. No perdamos de vista que la afectación provocada por circunstancias excepcionales es precisamente eso: excepcional.

Bibliografía

- Albornoz, Jorge R. y All Paula M., (2002), *Crédito documentario*, Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo.
- Barbier, Eduardo A., (2002), *Contratación bancaria. Empresas*, Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.
- Barnes, James G. y Byrne James E., (2008), "Letters of Credit", *Business Lawyer*, vol. 63.
- Boggiano, Antonio, (1983), *Derecho Internacional Privado*, Buenos Aires, Ediciones Depalma.
- Boix Serrano, Rafael, (1986), *Los créditos documentarios*, Madrid, EDERSA.
- Bulla, Angelina A. y Ridella Oscar A., (2007), *Guía Práctica de Cartas de Crédito*, Buenos Aires, el autor.
- Bustamante Morales, Miguel A., (2000), *Los créditos documentarios en el comercio internacional*, México, Trillas.
- Byrne, James E., (2006), "Contracting out of the Revised UCC Article 5 (Letters of Credit)", *Loyola Los Angeles Law Review*, vol. 40.
- Carrascosa González, Javier, (2006), "Medios de pago internacionales", en Calvo Caravaca, Alfonso L. y Carrascosa González, Javier, directores, *Curso de contratación internacional*, Madrid, COLEX.
- Córdoba, Julio, (2007), "SGZ Bank Südwestdeutsche Genossenschafts Zentralbank AG v. Productos e Insumos de Fitness S.A.", *CNCom.*, 9/5/2005, disponible en <http://fallos.diprargentina.com/2007/03/sgz-bank-c-productos-e-insumos-de.html>.
- De Leo, Walter N., (1999), *Derecho de los negocios en el comercio*, Buenos Aires, Editorial Universidad.
- Fondo Monetario Internacional, (2009), "Perspectivas de la Economía Mundial. Octubre de 2009. Sustentar la recuperación", disponible en <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/texts.pdf>.
- Guerrero Lebrón, María J., (2001), *Los créditos documentarios. Los bancos intermediarios*, Madrid, Marcial Pons.
- Hargain, Daniel y Mihali Gabriel, (1998), *Circulación de bienes en el Mercosur*, Buenos Aires, Julio César Faira Editor.
- International Chamber of Commerce Banking Commission, (2009), "Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey", documento N° 470-1120 TS/WJ 31 March 09, disponible en http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf.
- Kozolchyk, Boris, (1990), "Strict Compliance and the Reasonable Document Checker", *Brooklyn Law Review*, vol. 56.
- Mann, Ronald J., (2000), "The Role of Letters of Credit in Payment Transactions", *Michigan Law Review*, vol. 98.
- Marimón Durá, Rafael, (2001), *El crédito documentario irrevocable: configuración jurídica y funcionamiento*, Valencia, Tirant Lo Blanch.
- McLaughlin, Gerald T., (2004), "Remembering the Bay of Pigs: Using Letters of Credit to Facilitate the Resolution of International Disputes", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 32.

- Moses, Margaret L., (2005), "Letters of Credit and the Insolvent Applicant: A Recipe for Bad Faith Dishonor", *Alabama Law Review*, vol. 57.
- _____ (2003), "The Irony of International Letters of Credit: They Aren't Secure, but They (Usually) Work", *Banking Law Journal*, vol. 120.
- Mugasha, Agasha, (2003), *The Law of Letters of Credit and Bank Guarantees*, Sydney, Federation Press.
- Oliveira, Hilário, (2001), *Direito e negócios internacionais*, Belo Horizonte, Del Rey.
- Penton Soshuk, Janis, (1990), "The Consequences of Nondocumentary Conditions", *Brooklyn Law Review*, vol. 56.
- Quest, David, (2008), "Non-Documentary Conditions in Documentary Credits", 3 *Verulam Buildings Newsletter*, Autumn 2008, disponible en <http://www.3vb.com/pgs-articles/3VBNewsletterAutumn2008.pdf>.
- Riva, Jorge L., (2008), *El Crédito Documentario y la Carta de Crédito Standby en UCP600*, Buenos Aires, AbeledoPerrot.
- Riva, Jorge L., (2003), *Operatoria bancaria en comercio exterior*, Buenos Aires, Ad-Hoc.
- Riva, Jorge L., (1997), *Crédito documentario y otros mecanismos de pago en las operaciones de comercio exterior (Con especial referencia a las publicaciones 500, 522 y 525 de la C.C.I.)*, Buenos Aires, Ediciones Depalma.
- Riva, Jorge L. y Álvarez Agudo Graciela, (2007), *Garantías modernas*, Buenos Aires, Lexis Nexis Argentina.
- Xiang, Gao y Buckley Ross P., (2003), "A Comparative Analysis of the Standard of Fraud Required under the Fraud Rule in Letter of Credit Law", *Duke Journal of Comparative and International Law*, vol. 13.
- Villegas, Carlos G., (1993), *Comercio exterior y crédito documentario*, Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Regina de Angoitia y Fernando Ramírez, *Strategic Use of Mobiles in Latin America and the Caribbean*, DTAP-231
- Guillermo M. Cejudo y Dionisio Zabaleta, *La calidad del gobierno: una definición basada en atributos del ejercicio del poder*, DTAP-232
- Laura Sour y Eunises Rosillo, *Evaluación de la estructura de la contabilidad gubernamental en los tres niveles de gobierno en México*, DTAP-233
- Judith Mariscal y Regina de Angoitia, *Inclusión de jóvenes al mundo laboral vía capacitación en TIC*, DTAP-234
- Fernando González y José Ramón Gil García, *E-democracia y oportunidades de participación ciudadana en los portales web estatales*, DTAP-235
- Judith Mariscal y Federico Kuhlmann, *Effective Regulation in Latin American Countries. The cases of Chile, Mexico and Peru*, DTAP-236
- Ma. Amparo Casar, *La otra reforma*, DTAP-237
- Laura Sour y Fredy Girón, *Electoral Competition and the Flypaper Effect in Mexican Local Governments*, DTAP-238
- Laura Sour, *Gender Equity, Enforcement Spending and Tax Compliance in Mexico*, DTAP-239
- Lizbeth Herrera y José Ramón Gil García, *Implementación del e-gobierno en México*, DTAP-240

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Juan Rosellón, Ingo Vogelsang y Hannes Weigt, *Long-run Cost Functions for Electricity Transmission*, DTE-465
- Antonio Jiménez, *Notes on the Constrained Suboptimality Result by J. D. Geanakoplos and H. M. Polemarchakis (1986)*, DTE-466
- David Mayer, *Long-Term Fundamentals of the 2008 Economic Crisis*, DTE-467
- Luciana Moscoso, *Labels for Misbehavior in a Population With Short-Run Players*, DTE-468
- Daniel Ángeles y Rodolfo Cermeño, *Desempeño de estimadores alternativos en modelos GARCH bivariados con muestras finitas*, DTE-469
- Antonio Jiménez, *Strategic Information Acquisition in Networked Groups with "Informational Spillovers"*, DTE-470
- Rodolfo Cermeño y Mahetabel Solís, *Impacto de noticias macroeconómicas en el mercado accionario mexicano*, DTE-471
- Víctor Carreón, Juan Rosellón y Eric Zenón, *The Hydrocarbon Sector in Mexico: From the Abundance to the Uncertain Future*, DTE-472
- John Scott, *The Incidence of Agricultural Subsidies in Mexico*, DTE-473
- Alfredo Cuecuecha y John Scott, *The Effect of Agricultural Subsidies on Migration and Agricultural Employment*, DTE-474

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Guadalupe González, Ferrán Martínez y Jorge Schiavon, *Free Trade, Las Américas y el Mundo 2008*, DTEI-185
- Rafael Velázquez y Jorge Schiavon, *La Iniciativa Mérida en el marco de la relación México-Estados Unidos*, DTEI-186
- Rafael Velázquez y Jorge Schiavon, *Marco normativo e institucional de la cooperación internacional descentralizada...*, DTEI-187
- Guadalupe González, Ferrán Martínez y Jorge Schiavon, *The Américas and the World: Foreign policy and public opinion...*, DTEI-188
- Jorge Chabat, *La política exterior mexicana durante el gobierno de Fox: una transición en espera*, DTEI-189
- Alejandro Anaya, *Altos niveles de presión transnacional sobre México por violaciones de derechos humanos*, DTEI-190
- Andrea Barrios, *Food Security and WTO Obligations in the Light of the Present Food Crisis*, DTEI-191
- Covadonga Meseguer y Abel Escribà Folch, *Learning, Political Regimes and the Liberalization of Trade*, DTEI-192
- Jorge Chabat, *El narcotráfico en las relaciones México-Estados Unidos: Las fuentes del conflicto*, DTEI-193
- Farid Kahhat y Carlos E. Pérez, *El Perú, Las Américas y el Mundo. Política exterior y opinión pública en el Perú 2008*, DTEI-194

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Gustavo Fondevila, *"Madrinas": Informantes y parapolicías. La colaboración ilegal con el trabajo policial en México*, DTEJ-34
- Gustavo Fondevila, *Costumbres sociales y moral judicial*, DTEJ-35
- María Mercedes Albornoz, *Choice of Law in International Contracts in Latin American Legal Systems*, DTEJ-36
- Gustavo Fondevila, *Contacto y control del sistema de informantes policiales en México*, DTEJ-37
- Ana Elena Fierro y Adriana García, *¿Cómo sancionar a un servidor público del Distrito Federal y no morir en el intento?*, DTEJ-38
- Ana Elena Fierro, *Transparencia: Herramienta de la justicia*, DTEJ-39
- Marcelo Bergman, *Procuración de justicia en las entidades federativas. La eficacia del gasto fiscal de las Procuradurías Estatales*, DTEJ-40
- José Antonio Caballero, *La estructura de la rendición de cuentas en México: Los poderes judiciales*, DTEJ-41
- Ana Laura Magaloni, *El ministerio público desde adentro: Rutinas y métodos de trabajo en las agencias del MP*, DTEJ-42
- Carlos Elizondo y Ana Laura Magaloni, *La forma es fondo. Cómo se nombran y cómo deciden los ministros de la Suprema Corte de Justicia de la Nación*, DTEJ-43

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Francisco Javier Aparicio y Sandra Jessica Ley, *Electoral Institutions and Democratic Consolidation in the Mexican States, 1990-2004*, DTEP-208
- Joy Langston, *Las reformas electorales de 2007*, DTEP-209
- Carlos Elizondo, *La industria del amparo fiscal*, DTEP-210
- María de la Luz Inclán, *Threats and Partial Concessions in the Exhaustion of the Zapatista Wave of Protest, 1994-2003*, DTEP-211
- Andreas Schedler, *Inconsistencias contaminantes. Gobernación electoral y conflicto postelectoral en las elecciones presidenciales de 2006*, DTEP-212
- Andreas Schedler, *Academic Market Failure. Data Availability and Quality in Comparative Politics*, DTEP-213
- Allyson Benton, *Politics and Sector-Specific Stock Market Performance*, DTEP-214
- Andreas Schedler, *The New Institutionalism in the Study of Authoritarian Regimes*, DTEP-215
- Julio Ríos Figueroa, *Institutions for Constitutional Justice in Latin America*, DTEP-216
- Francisco Javier Aparicio y Joy Langston, *Committee Leadership Selection without Seniority: The Mexican Case*, DTEP-217

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Michael Sauter, *Conscience and the Rhetoric of Freedom: Fichte's Reaction to the Edict on Religion*, DTH-53
- Jean Meyer, *El celibato sacerdotal en la Iglesia Católica*, DTH-54
- Jean Meyer, *El celibato sacerdotal católico en los siglos XIX y XX*, DTH-55
- Mauricio Tenorio, *Around 1919 and in Mexico City*, DTH-56
- Michael Sauter, *Between Outer Space and Human Space: Knowing Space as the Origin of Anthropology*, DTH-57
- Luis Medina, *Federalismo mexicano para principiantes*, DTH-58
- Mónica Judith Sánchez, *Liberal Multiculturalism and the Problems of Difference in the Canadian Experience*, DTH-59
- Luis Medina, *El Plan de Monterrey de 1855: un pronunciamiento regionalista en México*, DTH-60
- Luis Medina, *La organización de la Guardia Nacional en Nuevo León*, DTH-61
- Luis Medina, *La Comanchería*, DTH-62

Ventas

El CIDE es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El Centro publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros, documentos de trabajo, y cuatro revistas especializadas: *Gestión y Política Pública*, *Política y Gobierno*, *Economía Mexicana Nueva Época* e *Istor*.

Para adquirir cualquiera de estas publicaciones, le ofrecemos las siguientes opciones:

VENTAS DIRECTAS:	VENTAS EN LÍNEA:
Tel. Directo: 5081-4003 Tel: 5727-9800 Ext. 6094 y 6091 Fax: 5727 9800 Ext. 6314 Av. Constituyentes 1046, 1er piso, Col. Lomas Altas, Del. Álvaro Obregón, 11950, México, D.F.	Librería virtual: www.e-cide.com Dudas y comentarios: publicaciones@cide.edu

¡¡Colecciones completas!!

Adquiere los CDs de las colecciones completas de los documentos de trabajo de todas las divisiones académicas del CIDE: Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos.



¡Nuevo! ¡¡Arma tu CD!!



Visita nuestra Librería Virtual www.e-cide.com y selecciona entre 10 y 20 documentos de trabajo. A partir de tu lista te enviaremos un CD con los documentos que elegiste.