



COMO CITAR ESTE ARTÍCULO:

Toso Milos, A. (2021). La Obligación de Pago Bancaria: características, semejanzas y diferencias con el Crédito Documentario. *Revista Jurídicas*, 18(1), 233-247.  
<https://doi.org/10.17151/jurid.2021.18.1.14>

Recibido el 30 de junio de 2020  
Aprobado el 20 de septiembre de 2020

## La Obligación de Pago Bancaria: características, semejanzas y diferencias con el Crédito Documentario\*

ANGELA TOSO MILOS\*\* |

### RESUMEN

El objetivo de este artículo consiste en identificar y describir las principales características de la obligación de pago bancaria (OPB), así como aquellas semejanzas y diferencias que presenta frente al crédito documentario (CD). Para ello, se analizan las definiciones de estos medios de pago contenidas en las reglas uniformes que las rigen, su operativa general y las funciones que cumplen. Se sostiene que, si bien ambos poseen semejanzas y la OPB solventa muchas de las dificultades que presenta el CD, tienen características distintas y no parece acertado señalar que uno esté llamado a sustituir completamente al otro. En este contexto, la OPB amplía las alternativas de pago, garantía y financiamiento disponibles para los actores del tráfico comercial internacional. Sin embargo, la OPB presenta también algunas desventajas que pueden incidir en que su adopción esté siendo más lenta de lo esperado.

**PALABRAS CLAVE:** comercio internacional, bancos, crédito documentario, obligación de pago interbancaria

---

\* Artículo de reflexión

\*\* Doctora en Derecho, Universidad de Salamanca, España. Profesora de Derecho Comercial, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. E-mail: [angela.toso@pucv.cl](mailto:angela.toso@pucv.cl) **Google Scholar.** ORCID: 0000-0001-5271-3158.



## **The Bank Payment Obligation: characteristics, similarities and differences with the Documentary Credit**

### **ABSTRACT**

The aim of this article is to identify and describe the main characteristics of the bank payment obligation (BPO), as well as the similarities and differences it presents with the documentary credit (DC). The definitions of these means of payment contained in the uniform rules that govern them, their general operation, and the functions they both fulfil are analysed. This paper argues that although these means of payment have similarities and the BPO solves many of the difficulties presented by the DC, they have different characteristics, in terms that it does not seem appropriate to point out that one is called upon to completely replace the other. In this context, the BPO expands the payment, guarantee, and financing alternatives available to actors in international commercial traffic. However, the BPO also presents some disadvantages that might be a cause of its adoption in traffic being slower than expected.

**KEY WORDS:** international trade, banks, documentary credit, bank payment obligation

## Introducción

En el año 2013, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), a través de su Comisión Bancaria y en colaboración con SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*)<sup>1</sup>, publicó las “Reglas Uniformes para Obligaciones de Pago Bancarias” (URBPO). Dichas reglas regulan la denominada obligación de pago bancaria (OPB), que constituye un compromiso irrevocable asumido por un banco frente a otro de realizar un pago en una fecha determinada, después de la comprobación satisfactoria de determinados datos electrónicos (artículo 2 URBPO).

Las OPB forman parte de los denominados medios de pago empleados en el comercio internacional (MPCI)<sup>2</sup>. Los MPCI pretenden dar soporte, en el contexto de una operación de comercio exterior —generalmente una compraventa internacional de mercaderías<sup>3</sup>—, al cumplimiento de las obligaciones nacidas de la relación jurídica establecida entre las partes. Estas disponen de numerosos y diversos MPCI, de modo que la selección para una transacción dada dependerá, entre otros factores, de la confianza existente entre ellas, de los costos que estén dispuestas a asumir y de su capacidad de negociación<sup>4</sup>.

Otro de los MPCI tradicionalmente utilizados en el comercio internacional es el crédito documentario (CD). Este permite, por una parte, satisfacer el interés del comprador de vincular el pago del precio a la existencia de cierta seguridad sobre la entrega de las mercancías adquiridas. Por otra, permite al vendedor no desprenderse de las mismas sino hasta asegurar el cobro del precio. Para ello, las partes pactan que un banco, actuando por cuenta del comprador (ordenante) asuma un compromiso irrevocable de pago frente al vendedor (beneficiario), contra la entrega de los documentos representativos de la mercancía y sobre la base de lo dispuesto en las “Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios” (RUU), de la CCI, en su publicación n.º 600. (Alonso, 1992, p. 442).

---

<sup>1</sup> Se trata de un sistema de comunicación interbancaria, a través del cual las instituciones de crédito intercambian mensajes de carácter uniforme y estándar, lo que facilita su rápida lectura por los intervinientes. Para la obtención de mayores detalles respecto del funcionamiento del sistema *SWIFT*, véase [www.swift.com](http://www.swift.com) [fecha de consulta: 13.12.2020].

<sup>2</sup> El ámbito de aplicación de los MPCI es netamente material, no estando delimitado por factor alguno de internacionalidad. Así, es la práctica la que les ha atribuido el mérito de su aplicación en las relaciones comerciales internacionales (Illescas y Perales, 2003, pp. 366-369; Carrascosa, 1997, p. 733; Ascodes & Asmer International, 1999, p. 21).

<sup>3</sup> Aunque los MPCI pueden cooperar en el cumplimiento de casi cualquier contrato de carácter sinalagmático, es en el seno de la compraventa de mercaderías donde se utiliza con mayor profusión (Marimón, 2002a, p. 375). Esto justifica que situemos el análisis de los MPCI objeto de este trabajo en el contexto de una compraventa internacional de mercancías.

<sup>4</sup> Entre los MPCI se cuentan el cheque personal, el cheque bancario, la orden de pago simple, la remesa simple, la orden de pago documentaria, la remesa documentaria, la carta de crédito comercial, el crédito documentario y la obligación de pago bancaria.

El CD, al igual que la OPB, viene regulado por un texto uniforme, cuya finalidad es dotar de seguridad a las partes de esta operación, en el marco de la armonización jurídica para su adecuado desarrollo (Malaket, 2017). Además, tanto en la OPB como en el CD existe un banco que asume un compromiso irrevocable de pago. Teniendo en cuenta que estos MPCl poseen características en común, se ha señalado que la OPB ostentaría una naturaleza similar a la del CD (Hennah, 2013, p. 24). Por otra parte, se ha sostenido que la OPB, sobre la base de las innovaciones contempladas en las Reglas Uniformes que la rigen, formuladas en consideración a las desventajas observadas respecto del CD, podría llegar a sustituir a este último en el tráfico mercantil internacional (Hennah, 2013, pp. 9 y 72; Williams, 2015). Desde esta perspectiva, la OPB solventaría diversos inconvenientes asociados al CD, como son el elevado costo que implica y la complejidad de su operativa, que lo hace ser más lento que otros MPCl, características que habrían provocado una disminución de su empleo durante las últimas décadas (Serantes, 2003, p. 81; Diana, 2007, p. 57; Mejía, 1985, pp. 36-38; Hennah, 2013, p. 27).

El objetivo de este artículo consiste en identificar y describir las principales características de la OPB, así como las semejanzas y diferencias que presenta respecto del CD. Con este propósito se analizan las definiciones de estos medios de pago contenidas en las reglas uniformes que los rigen, su operativa general y las funciones que cumplen. En este trabajo se sostiene que, si bien estos MPCl poseen importantes semejanzas y la OPB viene a solventar varias de las dificultades que presenta el CD para quienes participan del comercio exterior, poseen características distintas, de modo tal que no parece acertado señalar que uno esté llamado a sustituir completamente al otro. Así, en realidad la OPB amplía las alternativas de pago, garantía y financiamiento disponibles para los actores del tráfico comercial internacional. Por otra parte, la OPB presenta también algunas desventajas que podrían estar incidiendo en que su adopción en el tráfico sea más lenta de lo que cabría esperar.

Se considera relevante analizar esta materia porque —a diferencia de lo que ocurre con el CD— respecto de la OPB no existe mayor conocimiento por parte de los agentes del tráfico (Annamalai, 2017, p. 42). Además, porque la OPB ha sido planteada como un mecanismo orientado al financiamiento de las cadenas de suministro (*supply chain*)<sup>5</sup>, en las que suelen participar pequeñas y medianas empresas. Cabe señalar que en Chile la gran mayoría de las empresas es de este tipo, muchas de las cuales intervienen como proveedoras en el comercio internacional (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019, p. 1). Así, se trata de identificar aquel MPCl que resulte más conveniente para ellas, en términos de celeridad y certeza en sus operaciones.

---

<sup>5</sup> Según se indica en Global Supply Chain Forum (2016) se trata de sistemas “de organizaciones, personas, actividades, información y recursos involucrados en el traslado de un producto o servicio del vendedor a un comprador, ya sea a nivel nacional o transfronterizo” (p. 17).

Este trabajo se estructura en tres apartados. En el primero se examinan los conceptos de CD y OPB contemplados en las reglas uniformes que los rigen. En segundo lugar, se abordan las características básicas de la operativa de ambos MPCl. El tercer apartado tiene por objeto analizar las funciones que estos cumplen. Por último, se formulan algunas conclusiones surgidas a partir del análisis ofrecido.

## **I. Conceptos de crédito documentario y de obligación de pago interbancaria**

El CD ha sido definido como “todo acuerdo, como quiera que se denomine o describa, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme” (artículo 2 RUU). Por su parte, la OPB es una

“promesa irrevocable e independiente de un banco deudor de pagar o contraer una obligación de pago diferido, y de pagar al vencimiento, una cantidad determinada a un banco receptor, tras la presentación de todos los conjuntos de datos exigidos por una base de referencia establecida que dé lugar a un cotejo de datos o a la aceptación de la falta de correspondencia en un cotejo de datos”. (artículo 3 URBPO)

Lo primero que destaca al analizar estas definiciones es que ambos MPCl son irrevocables, en el sentido de que la obligación del banco emisor/deudor no puede ser modificada unilateralmente (Tapia, 1997, p. 304; Rodés, 2017, p. 122). Esta característica proporciona seguridad a las partes, toda vez que los términos de la obligación asumida por el banco no pueden alterarse si estas no consienten en ello (Guerrero, 2001, p. 20). Dicha seguridad se ve reforzada, en ambos casos, por el hecho de que los bancos no pueden negar el pago sobre la base de vicisitudes originadas en las relaciones subyacentes al CD o la OPB, respecto de las cuales estos medios de pago se declaran independientes<sup>6</sup>. Otro rasgo en común de estas operaciones es que la promesa o compromiso de pago es asumido por un banco. En este sentido, tanto las RUU como las URBPO, en principio, parecen excluir la posibilidad que estos MPCl sean ofrecidos por entidades distintas a los bancos, o bien, por los propios importadores (Díaz y Guerrero, 2007, p. 17; Marimón, 2007, p. 14).

Entre el CD y la OPB existen también importantes diferencias. Una de las más ostensibles radica en el hecho que, mientras en la OPB la obligación de pago del banco deudor es frente a la entidad de crédito del vendedor (banco receptor), en el CD el banco emisor se obliga directamente frente a dicho vendedor (beneficiario) (Bryant & Camerinelli, 2013, p. 62; Hennah, 2013, pp. 73, 77 y 83). El hecho

---

<sup>6</sup> La independencia de la relación subyacente respecto del CD se encuentra consagrada en el art. 4 a) RUU, que dispone: “El crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado. Los bancos no están afectados ni vinculados por tal contrato, aún cuando en el crédito se incluya alguna referencia a éste”. En este mismo sentido, véase el artículo 6 URBPO.

de que las relaciones en la OPB sean establecidas exclusivamente entre bancos puede constituir una ventaja desde la perspectiva de la celeridad que requieren las operaciones de comercio internacional. Sin embargo, podría ofrecer menor seguridad para el vendedor —respecto de la proporcionada por el CD—, toda vez que en este último el banco emisor se obliga directamente frente a dicho vendedor.

También es posible apreciar diferencias entre el CD y la OPB respecto de la ejecución de la prestación que asume el banco emisor/deudor en cada caso. En el CD la entidad emisora adquiere el compromiso de “honrar una presentación conforme”. “Honrar” significa pagar a la vista, contraer un compromiso y pagar al vencimiento, en el caso de un CD disponible para pago diferido, o bien aceptar una letra de cambio (“giro”) librada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para aceptación (artículo 2 RUU). Por lo tanto, la expresión “honrar” opera como una fórmula comprensiva de las distintas modalidades a través de las cuales el banco puede dar cumplimiento a su obligación (Marimón, 2007, p. 13). Por su parte, una “presentación conforme” implica “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 RUU). En este contexto, y de acuerdo con lo indicado en el mismo artículo 2 RUU, “presentación” implica “tanto la entrega al banco emisor o al banco designado de documentos al amparo de un crédito documentario, como los propios documentos entregados”. Por su parte, de acuerdo con lo indicado en el artículo 3 URBPO, en la OPB el banco obligado se compromete a

“pagar o contraer una obligación de pago diferido (...) tras la presentación de todos los conjuntos de datos exigidos por una línea de base establecida que dé lugar a un cotejo de datos o a la aceptación de la falta de correspondencia de un cotejo de datos”.

Los conjuntos de datos son aquellos referidos a los documentos comerciales, de transporte, seguro u otros que son enviados a una aplicación o plataforma electrónica que se encarga de realizar el cotejo correspondiente.

Como se puede apreciar, el CD puede operar en diversas modalidades. Tanto para este MPCl como para la OPB, el pago puede ser a la vista o diferido, pero en el caso del CD existe además la posibilidad de que un banco acepte una letra de cambio a plazo emitida por el beneficiario de la carta de crédito, para un pago futuro al vencimiento; o que compre una letra de cambio a plazo, mediante un pago descontado de inmediato al beneficiario. Estos tipos de disponibilidad permiten a los bancos, tras una presentación de documentos conforme, equilibrar el interés del comprador de posponer el momento en que tendrá que reembolsar al banco emisor en virtud del CD, y el del vendedor, de recibir el pago lo antes posible. Si bien estas últimas alternativas no están contempladas en las URBPO, el banco receptor es libre —si así lo acuerda con su cliente (vendedor)— de aceptar,

descontar documentos o proporcionar al vendedor una confirmación silenciosa del pago aplazado por parte del banco deudor al receptor, aunque estas alternativas están fuera del marco jurídico de la OPB (Williams, 2015).

El hecho de que las URBPO solo consagren las modalidades de pago a la vista y diferido da cuenta de la intención de simplificar la operativa de la OPB respecto de aquella que presenta el CD. Sin embargo, al contemplarse la alternativa del pago diferido, habrá ocasiones en que el vendedor deba soportar este aplazamiento. Esta circunstancia puede afectar, especialmente, a las pequeñas empresas, las que con frecuencia carecen del capital de trabajo suficiente para afrontar un pago diferido.

Una diferencia clave entre el CD y la OPB viene dada por que en este último MPCÍ no existe un examen manual de los documentos por parte del banco. El hecho de que el procedimiento que posibilita el pago en la OPB se base en el cotejo de determinados datos —y no de documentos— hace atractivo este medio de pago para las empresas que prefieren evitar procesos complicados o que no poseen los conocimientos necesarios para manejar la operativa del CD, que supone un estricto examen de los documentos presentados por el vendedor. En este contexto, se ha recomendado reservar el empleo del CD para llevar a cabo las transacciones de comercio internacional más complejas (Vorpail, 2014, p. 42).

## **II. Aspectos fundamentales de las operativas del crédito documentario y de la obligación de pago bancaria**

El empleo del CD supone que en una compraventa internacional se prevé que el pago deberá instrumentarse por medio de este MPCÍ. Teniendo esto en cuenta, el comprador (ordenante) solicita a una entidad de crédito (banco emisor) la apertura del CD, fijando las condiciones por las que deberá regirse su realización. Luego, el banco emisor procede a la apertura del CD y lo comunica al vendedor (beneficiario), por sí mismo o a través de un segundo banco (avisador). Este último banco también puede asumir la labor de recoger los documentos y realizar el pago en nombre y por cuenta del primer banco, convirtiéndose entonces en designado. Otra alternativa es que añada su confirmación al crédito, en cuyo caso se obligará en los mismos términos que el banco emisor del CD. Posteriormente, el beneficiario procede a consignar las mercancías a nombre del ordenante, realizando una presentación documentaria ante el banco, a fin de obtener el importe del crédito. La entidad de crédito comprueba si, en apariencia, los documentos están conformes, en cuyo caso efectúa el pago. Luego, el banco emisor reclama al ordenante el reembolso de lo pagado, a no ser que haya recibido una previa provisión de fondos. Finalmente, dicha entidad de crédito entrega los documentos recibidos al ordenante. Con los documentos de tradición en su poder, el ordenante puede rescatar las mercancías en su destino (Marimón, 2002b, pp. 409-410).

Tratándose de la OPB, una vez que las partes han acordado que el importe de la compraventa será pagado a través de este MPCÍ, el comprador y el vendedor instruyen a los bancos para que participen en la operación (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 68). En este sentido, la OPB está basada en un modelo denominado “de cuatro esquinas”, en el que intervienen, en principio, el comprador, el banco del comprador (banco deudor), el vendedor y el banco del vendedor (banco receptor). Sin embargo, también se contempla la posibilidad de que participen otros bancos obligados, distintos al del comprador (artículo 3 URBPO). En cualquier caso, en este MPCÍ el(los) banco(s) deudor(es) se obliga(n) directamente frente al banco receptor a realizar el pago, de modo tal que los demás vínculos jurídicos que puedan presentarse se sitúan extramuros de la OPB (Williams, 2015 y Hennah, 2013, p. 128).

Para participar en la operación, los bancos deben establecer una línea de base o referencia (*baseline*), cuya finalidad es identificar los datos acordados entre el comprador y el vendedor, que servirán de antecedente para desencadenar la obligación de pago. Para poder establecer la línea de base, es necesario que todos los bancos involucrados acepten expresamente el rol que les corresponderá en la operación (p. ej., deudor, receptor). Solo los bancos inscritos en una plataforma llamada Aplicación de Correspondencia de Transacciones (*Transaction Matching Application* [TMA]) pueden participar en la operativa de las OPB<sup>7</sup>.

La línea de referencia solo puede modificarse con el acuerdo de todas las partes, y los datos que forman parte de ella suelen identificarse con los señalados en la orden de compra (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 64). Estos datos son cotejados en la TMA, de modo que la línea de base quedará establecida si los datos aportados por ambos bancos coinciden. También es factible agregar una o más OPB asociadas a una misma línea de referencia (Hennah, 2013, pp. 24 y 58).

Luego el vendedor enviará las mercancías al comprador. Los datos comerciales —normalmente extraídos de la factura, de los documentos de transporte y de seguro— son remitidos a sus bancos y automáticamente cotejados en la plataforma TMA con aquellos indicados en la línea de base. Tanto el comprador como el vendedor están obligados a proporcionar datos correctos para el cotejo, ya que no se espera que los bancos verifiquen la autenticidad de estos antecedentes. Por lo tanto, es esencial una relación de confianza entre los intervinientes (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 69; Goldby, 2017, p. 155).

Si se produce una casación o cotejo exitoso de los datos (*data match*), la TMA notificará esta circunstancia a todos los bancos involucrados (a través de un “*Baseline*

---

<sup>7</sup> La noción de TMA comprende todas aquellas plataformas que puedan desarrollar esta función, de modo que se observa el principio de neutralidad tecnológica a este respecto (Hennah, 2013, pp. 26 y 76). La plataforma debe emplear el estándar ISO 20022 para la industria financiera, que organiza los mensajes por categorías de negocio, cada una de ellas identificada por un código de área de cuatro caracteres. En la OPB el código es TSMT (*Trade Business Management*). La plataforma mayormente utilizada entre los bancos en este ámbito se denomina *Trade Services Utility* (TSU) y es proporcionada por SWIFT.



*Match Report with Zero Mismatches*”) y el banco deudor estará irrevocablemente obligado a pagar el monto de la OPB al vencimiento al banco receptor. En caso de que se generen desajustes, la entidad de crédito del comprador se contactará con él para que los acepte. En este último supuesto, la OPB se establecerá en el momento en que se reciba la aprobación. El pago de la OPB se realiza fuera de la plataforma TMA, a través de los canales tradicionales (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 64).

Se ha señalado que la participación en este tipo de plataformas conlleva un gran costo económico para los bancos, que no parece justificarse en razón del número de operaciones de OPB que actualmente se realizan. Por otra parte, se ha alegado que las URBPO están redactadas en términos excesivamente técnicos y estrechamente vinculados a la tecnología en uso al momento de su elaboración. Por estos motivos, las reglas serían complejas de utilizar y no adaptables a los cambios tecnológicos. Estos puntos podrían explicar el lento desarrollo que ha venido presentando la OPB en el tráfico (Annamalai, 2017, pp. 42-43).

### **III. Funciones del crédito documentario y de la obligación de pago bancaria**

#### **A. Función solutoria**

Tanto el CD como la OPB desempeñan, en primer lugar, una función solutoria, en tanto medios de pago empleados en el comercio internacional. El CD es un MPCI documentario, ya que permite vincular el pago con los documentos representativos de la mercancía, de modo que dicho pago suele ser simultáneo a la entrega de los mismos (Gómez y Martínez, 2003, p. 63). En cambio, en la OPB el compromiso irrevocable de pago del banco obligado surge a partir de un cotejo exitoso de los datos que forman parte de la línea de base, o de la aceptación —por parte del comprador— de un cotejo no exitoso de los mismos. En consecuencia, la OPB no es un medio de pago documentario, por cuanto no supone flujo alguno de documentos entre las partes. En este sentido, la OPB no debe confundirse con los denominados créditos documentarios electrónicos, en los que el pago es posibilitado a partir de la presentación, en formato electrónico, de los documentos referidos a la relación subyacente entre las partes (p. ej., factura, documentos de transporte, de seguro, etc.).

La OPB busca satisfacer las necesidades asociadas a las transacciones comerciales denominadas “de cuenta abierta” (en inglés, *open account*), en las que el envío de la mercancía por el vendedor es anterior al pago de su precio por el comprador, por lo que representan un mayor riesgo para el primero. El vendedor envía directamente al comprador, esto es, sin la intervención de una entidad de crédito, los documentos físicos que sirven de soporte a estas transacciones (Hugo, 2016, pp. 394-396;

Hennah, 2013, p. 26; Jiménez, 2012, p. 110). Estas operaciones, debido al menor costo que representan frente al CD, han experimentado un gran incremento en el comercio internacional durante los últimos años<sup>8</sup>. Por ello, es previsible que el empleo de la OPB supere, con el tiempo, al del CD (Vorpail, 2014, p. 42).

En este sentido, a través de la OPB se pretende proporcionar mayor seguridad al vendedor en comparación con los tradicionales MPCÍ simples<sup>9</sup>, ya que supone un compromiso irrevocable del banco del comprador (deudor) de pagar al banco del vendedor (receptor) en caso de producirse el cotejo exitoso de los datos, o la aceptación, por parte del comprador, de un cotejo no exitoso de los mismos. Al mismo tiempo, se trata de un MPCÍ menos costoso y más ágil que el CD, toda vez que el cotejo electrónico está limitado a ciertos antecedentes considerados relevantes para el desarrollo de la operación. De este modo se pretende evitar la subjetividad, los retrasos y las discrepancias derivadas de la revisión manual o electrónica de los documentos en el crédito documentario (Hennah, 2013, pp. 30 y 65-66)<sup>10</sup>.

En el contexto de la función solutoria que cumple la OPB, este MPCÍ pretende ser empleado sobre todo en el marco del financiamiento de las cadenas de suministro (*Supply Chain Financing* [SCF]), sirviendo de apoyo no solo a las grandes empresas, sino también a las pequeñas y medianas (ICC, 2013, p. 3). En este sentido, es perfectamente posible que una sola transacción comprenda la emisión de múltiples OPB que permitirían al comprador pagar a los diversos proveedores de la cadena de suministro, a través de la asunción de los riesgos por parte de varios bancos obligados (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 70; Hennah, 2013, p. 23; Williams, 2015).

Por último, la OPB resulta más flexible que el CD, ya que puede crearse en cualquier momento del ciclo de una compraventa, por un monto distinto del valor de los bienes objeto de esta, incluso determinándose el pago en parcialidades, si se estima necesario. Si bien en las RUU no hay ninguna prohibición para emitir la carta de crédito en cualquier momento, en la práctica esta es emitida en sus inicios, con el objeto de mitigar los riesgos que puedan surgir durante las diversas etapas de su ejecución (Hennah, 2013, pp. 33, 62 y 79).

---

<sup>8</sup> Así, de acuerdo con lo señalado en International Chamber of Commerce (2018, p. 13), cerca del 80 % de las operaciones de comercio exterior se realiza bajo la modalidad de cuenta abierta.

<sup>9</sup> Según se señala en Gómez y Martínez (2003, p. 63), los MPCÍ simples son aquellos que se caracterizan por no implicar flujo alguno de documentos y por ser el pago anterior o posterior a la entrega de la mercancía. En esta categoría de MPCÍ puede incardinarse, por ejemplo, el cheque personal, el cheque bancario, la orden de pago simple y la remesa simple.

<sup>10</sup> El autor citado señala que, en el CD, se estima que el 70 % de los documentos tienen discrepancias en una primera presentación.

## B. Función de garantía

Tanto el CD como la OPB cumplen una función de garantía, que se fundamenta en la asunción del banco de un compromiso irrevocable de pago que permite, en mayor o menor medida, una cierta simultaneidad en la ejecución de las prestaciones de las partes (pago del precio contra entrega de los documentos en el CD y cotejo de datos que acreditan la expedición de la mercancía en la OPB) (Marimón, 2002c, pp. 273-274; Martínez, Prados y Martín, 1970, p. 22; Vorpail, 2014, p. 42).

Para que esta función de garantía no se vea alterada, es necesario que las vicisitudes que puedan surgir en las relaciones subyacentes a estos MPCÍ no afecten la obligación de pago del banco (Marimón, 2002a, p. 390; Garrigues, 1958, p. 600; Riesenfeld, 1978, p. 999). Por lo tanto, debe asegurarse la independencia del CD y la OPB, consagrada en los artículos 4 RUU y 6 URBP, respectivamente.

La función de garantía se refiere a la seguridad en el pago. Así, en el caso de que se produzca un rechazo inicial en el cotejo de los datos o en el examen de los documentos, es importante contar con mecanismos que permitan solventar este inconveniente de la mejor manera posible. En este punto, la OPB parece ser, para el vendedor, más ventajosa que el CD. Ahora bien, en el caso del CD, si el banco (emisor o designado) decide rechazar la presentación efectuada por el beneficiario (vendedor), dicha entidad de crédito tiene diversas posibilidades: puede, en primer lugar, conservar los documentos en espera de las indicaciones del presentador; puede optar por mantenerlos hasta que reciba del ordenante una renuncia a las discrepancias y acuerde aceptarla, o hasta que sea instruido por el beneficiario con anterioridad a su acuerdo de aceptar la renuncia; y por último, puede decidir la devolución de los documentos (Marimón, 2007, p. 47). El proceso para tomar estas decisiones puede ralentizar el pago. En cambio, si en la OPB el sistema no constata la existencia de un *match* de datos, este enviará automáticamente un mensaje dirigido a todos los bancos involucrados en la operación, para que estos acepten la falta de correspondencia y así generar la OPB (Hennah, 2013, p. 67).

En cualquier caso, la función de garantía no es primordial en el CD ni en la OPB, a diferencia de lo que ocurre con las *stand by letters of credit*, en las que prima dicha función y desaparece la de mediación en los pagos (Marimón, 2002d, p. 13; Alonso, 1992, p. 441). Así, cuando se emite un instrumento de este último tipo, las partes de la compraventa no prevén que las obligaciones surgidas entre ellos se satisfagan por el banco a través de aquél, sino que solo tienen la intención de que se haga uso de la *stand by letter of credit* si el comprador incumple (Fernández, 1984, p. 25)<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Sobre el origen y funcionamiento de las *stand by letters of credit*, véase además Instituto Español de Comercio Exterior (1996, pp. 393-396); Guerrero (2000, pp. 505-506); Driscoll (1980, pp. 459-504); y Tapia (1999, pp. 991-1046).

Por el contrario, en el CD y la OPB, la obligación de pago del banco procede siempre de que el examen de los documentos presentados por el beneficiario o el cotejo de los datos en el sistema sea superado con éxito, sin que ello sea determinado por el cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones emanadas de la relación subyacente (Getz, 1980, pp. 194-195; Márquez, 1993, pp. 161-162).

Con todo, en el caso de la OPB, la TMA permite incorporar “otros términos de pago”, entre los cuales se puede incluir el no pago del precio por parte del comprador (Hennah, 2013, p. 62). Esta circunstancia podría provocar cierta inseguridad y aumentar los costos de este MPCÍ (Annamalai, 2017, p. 43).

### **C. Función de crédito**

El CD y la OPB pueden cumplir una función de crédito, que concurrirá cuando el comprador haya solicitado fondos al banco para atender al pago del precio de la compraventa. No existirá tal concesión de crédito si, como sucede frecuentemente en el tráfico, el banco paga cuando se halla provisto de fondos del comprador (Recalde, 1994, p. 138; Asquini, 1936, p. 243; Marimón, 2002a, pp. 390-391).

Sin perjuicio de ello, se han destacado las oportunidades que la OPB brinda a las partes para obtener crédito de los bancos. Dichas alternativas se sitúan en el marco del financiamiento de las cadenas de suministro, aunque jurídicamente operan extramuros de la OPB. Al respecto, se ha señalado que este MPCÍ está diseñado para proporcionar un mayor número de mecanismos de financiamiento, especialmente orientados al vendedor, que suele ser una pequeña o mediana empresa en el contexto de una cadena productiva<sup>12</sup>. Estas posibilidades se generan porque el banco del vendedor puede acceder —a través de la TMA— a los antecedentes de la ejecución de la compraventa. Dicha información le permitirá al vendedor ofrecer distintas alternativas de financiamiento dependiendo de la etapa en que esta se encuentre (Hennah, 2013, p. 62).

Así, por ejemplo, con anterioridad al envío de la mercadería el vendedor podrá acceder a financiamiento sobre la base de una línea de referencia establecida que aluda a la emisión del OPB, ya que este es el punto de partida para obtener un futuro reembolso por parte del banco obligado. De esta manera se facilita la financiación previa a la expedición, sobre la base de la orden de compra y mediante un acuerdo celebrado entre el vendedor y su banco (Global Supply Chain Forum, 2016, pp. 68-69; Hennah, 2013, p. 31).

Una vez enviadas las mercaderías, el vendedor podrá hacer llegar al comprador los documentos representativos de las mismas, para que este las retire cuando lleguen a destino. A estas alturas, el vendedor estará en condiciones de aportar los datos necesarios a su banco con la finalidad de que este los ingrese al TMA

---

<sup>12</sup> Ello sin perjuicio de que la OPB también permite la obtención de crédito para el comprador. Al respecto, véase Hennah (2013, p. 36).

para su cotejo. En caso que dicho cotejo sea exitoso, o bien se renuncie a las discordancias, el banco deudor estará obligado a pagar la OPB al banco receptor según lo acordado. Si se ha pactado una OPB con pago diferido, el vendedor podrá solicitar al banco receptor que le anticipe el pago, sobre la base del compromiso asumido por el banco deudor (Hennah, 2013, p. 168). Por último, otra posibilidad que puede articularse en esta etapa de la operación es el *confirming* o *factoring* reverso<sup>13</sup> (Hennah, 2013, p. 168), esto es, el descuento de documentos financieros por parte del banco del vendedor (Hennah, 2013, p. 172).

## Conclusiones

Existen semejanzas entre el CD y la OPB, como la irrevocabilidad del compromiso de pago que asumen los bancos y el hecho de que estos no pueden negar el pago sobre la base de vicisitudes originadas en las relaciones subyacentes. Ahora bien, mientras en la OPB la obligación de pago del banco deudor es frente a la entidad de crédito del vendedor (banco receptor), en el CD el banco emisor (y confirmador, en su caso) se obliga directamente frente a dicho vendedor (beneficiario).

La principal diferencia entre el CD y la OPB viene dada por que en esta última el banco no realiza un examen manual de los documentos asociados a la compraventa. Esta característica de la OPB le confiere un costo menor, lo que implica una mayor agilidad y seguridad a este MPCÍ en comparación con el CD, evitando un eventual retraso o incertidumbre en el pago al vendedor. Además, la torna más atractiva para aquellas empresas que no poseen los conocimientos necesarios para afrontar la operativa del crédito documentario.

Tanto el CD como la OPB desempeñan una función solutoria. Sin embargo, al estar este último MPCÍ vinculado al financiamiento de las cadenas de suministro, es perfectamente posible que una sola transacción comprenda la emisión de múltiples OPB que permitan al comprador pagar a los diversos proveedores, a través de la asunción de los riesgos por parte de varios bancos obligados. Ahora bien, ya que la OPB funciona sobre la base de datos y no de documentos, para operar con éxito requiere de un grado importante de confianza entre las partes, lo que implica que estas deben proporcionar antecedentes fiables para su cotejo. Por otra parte, si bien ambos MPCÍ desempeñan una función de garantía, la celeridad asociada a la OPB le confiere una ventaja en este ámbito frente al CD. Por último, ambos MPCÍ pueden cumplir una función de crédito, pero la diversidad de oportunidades de financiamiento que ofrece la OPB es mayor, especialmente para el vendedor, que suele ser una pequeña o mediana empresa.

---

<sup>13</sup> Estas operaciones suelen articularse directamente entre el vendedor y el banco del comprador, sobre la base de la solvencia del propio comprador. Suponen que la entidad de crédito anticipe el valor de las facturas al vendedor, para luego cobrar su importe al comprador en la época acordada para el pago de las mismas (Global Supply Chain Forum, 2016, p. 67).

Varias de las características específicas de la OPB representan ventajas reales frente al CD para las pequeñas y medianas empresas que forman parte de las cadenas de suministro. Sin embargo, el CD sigue siendo particularmente útil para ejecutar aquellas transacciones en que la cantidad y el tipo de documentos involucrados, así como la intervención de los bancos en su examen, permiten proporcionar mayor confianza y seguridad a las partes. En este tipo de operaciones la OPB no podrá sustituir al CD. Por otra parte, se ha argumentado que las URBPO son complejas de utilizar y no adaptables fácilmente a los cambios tecnológicos, factor que podría explicar el lento desarrollo que la OPB ha venido presentando en el tráfico. Habrá que observar con atención la evolución de estos MPCÍ dentro de los próximos años.

## Referencias bibliográficas

- Alonso, A. (1992). Naturaleza y régimen del crédito documentario. En R. García, Rafael (ed.), *Contratos bancarios* (pp.437- 490). Madrid: Civitas.
- Annamalai, R. (2017). *A Legal Analysis of Bank Payment Obligations*. <https://ujcontent.uj.ac.za/vital/access/manager/Repository/uj:25072>
- Ascodes & Asmer International. (1999). *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Asquini, A. (1936). Ancora sui pagamenti mediante apertura di credito bancario. *ScrittiGiuridici, Vol. primo*, 214-262.
- Bryant, Ch. & Camerinelli, E. (2013). *Supply Chain Finance. EBA European market guide*. <http://peterdawson.pbworks.com/w/file/attach/69172087/SCF.pdf>
- Carrascosa, J. (1997). Medios de pago internacionales. En A. Calvo, L. Fernández de la Gándara y P. Blanco-Rosales (eds.), *Contratos Internacionales* (pp.732-862). Madrid: Tecnos.
- Diana, T. (2007). New Rules Ahead for Letters of Credit. *Business Credit, 109*(3).
- Díaz, A. y Guerrero, M. (2007). La revisión 2007 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios: las nuevas RUU 600. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, (107), 4-44.
- Driscoll, R. (1980). The Role of Standby Letters of Credit in International Commerce: Reflections After Iran. *Virginia Journal of International Law, 20*(2), 459-504.
- Fernández, J. (1984). *Los créditos documentarios irrevocables en las Reglas y Usos Uniformes (revisiones de 1974 y 1983) y en el Derecho español*. La Coruña: División de Artes Gráficas "La Voz de Galicia".
- Garrigues, J. (1958). *Contratos bancarios*. Madrid: S/E.
- Guerrero, M. J. (2000). Sentencia de 10 de noviembre de 1999. Contrato de crédito documentario; diferencia con contrato de garantía autónoma; revocación por parte del depositario judicial de la quiebra del ordenante de la comisión encargada por éste al banco emisor; finalización de la quiebra por convenio. *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, (53), 499-512.
- Guerrero, M. J. (2001). *Los créditos documentarios: los bancos intermediarios*. Madrid: Marcial Pons.
- Getz, H. (1980). Enjoining the international Standby Letter of Credit: The Iranian Letter of Credit Cases. *Harvard International Law Journal, 21*(1), 189-247.
- Global Supply Chain Forum. (2016). *Standard definitions for techniques of supply chain finance*. <https://iccwbo.org/publication/standard-definitions-techniques-supply-chain-finance/>
- Gómez, D. y Martínez, F. (2003). *Negociación internacional Medios de cobro y pago*. Madrid: ESIC.
- Goldby, M. A. (2017). The rising tide of paperless trade: analyzing the legal implications. In B. Soyer & X. Tettenborn (eds.), *International Trade and Carriage of Goods* (pp. 145-162). Nueva York: Routledge.
- Hennah, D. (2013). *The ICC Guide to the Uniform Rules for Bank Payment Obligations*. Paris: International Chamber of Commerce.

- Hugo, C. (2016). Payment in and financing of international sale transactions. En R. Sharrock (ed.), *The Law of Banking and Payment in South Africa* (pp. 391-417). Ciudad del Cabo: Juta & Co. Ltd.
- Illescas, R. y Perales, M.P. (2003). *Derecho mercantil internacional. El Derecho uniforme*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Instituto Español de Comercio Exterior. (1996). *Comercio exterior. Curso de especialistas* (Vol. I) (2ª ed.). Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior.
- International Chamber of Commerce. (2018). *Global Trade-Securing Future Growth. ICC Global Survey on Trade Finance*. <https://iccwbo.org/publication/global-survey-2018-securing-future-growth/>
- International Chamber of Commerce. (2013). *Uniform Rules for Bank Payment Obligations*. Paris: International Chamber of Commerce.
- Jiménez, G. (2012). *ICC Guide to Import/Export Global Standards for International Trade* (4ª ed.). Paris: International Chamber of Commerce.
- Malaket, A. (2017). *Financing Trade and International Supply Chains*. [https://books.google.cl/books?id=s\\_ofDAAAQBAJ&pg=PT238&dq=supply+chain+financing+BPO&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewitL-P7bDIAhWAGLkGHTwTBYMQ6AEIKDAA#v=onepage&q=supply%20chain%20financing%20BPO&f=false](https://books.google.cl/books?id=s_ofDAAAQBAJ&pg=PT238&dq=supply+chain+financing+BPO&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewitL-P7bDIAhWAGLkGHTwTBYMQ6AEIKDAA#v=onepage&q=supply%20chain%20financing%20BPO&f=false).
- Marimón, R. (2002a). Planteamiento jurisprudencial sobre la naturaleza jurídica del crédito documentario y las reglas que lo regulan. En V. Cuñat y R. Ballarín (dir.), *Estudios sobre jurisprudencia bancaria* (2ª ed.) (pp. 375-408). Navarra: Aranzadi.
- Marimón, R. (2002b). Análisis funcional del crédito documentario desde la perspectiva de la jurisprudencia del Tribunal Supremo, En V. Cuñat y R. Ballarín (dir.), *Estudios sobre jurisprudencia bancaria* (2ª ed.) (pp. 409-446). Navarra: Aranzadi.
- Marimón, R. (2002c). La autonomía de la voluntad en el crédito documentario irrevocable. *Revista de Derecho Mercantil*, (223), 261-294.
- Marimón, R. (2002d). El crédito documentario irrevocable: configuración jurídica y funcionamiento. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Marimón, R. (2007). La nueva edición de las reglas de la CCI para los créditos documentarios (UCP 600). *Revista de Derecho Mercantil*, (263), 7-68.
- Márquez, J. M. (1993). *Medios de pago en la compraventa internacional. Manual práctico*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- Martínez, L., Prados, P. y Martín, J. (1970). *El crédito documentario*. Madrid: Tecniban.
- Mejía, C. (1985). *Relaciones jurídicas derivadas del crédito documentario*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Socioeconómicas.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2019). *Boletín. ELE-5: Principales resultados*. [https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/03/ELE-5-Principales\\_resultados.pdf](https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2019/03/ELE-5-Principales_resultados.pdf)
- Recalde, A. (1994). El crédito documentario. *Anuario Facultad de Derecho Universidad Alcalá de Henares*, III, 135-162.
- Riesenfeld, S. (1978). Recent developments in the law relating to letters of credit. En H. Taschner, M. von Bieberstein, H. Ficker, D. König, H. Leser (eds.), *Festschrift für Ernst von Caemmerer zum 70 Geburtstag* (pp. 997-1012). Tübingen: Mohr.
- Rodés, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Madrid: Paraninfo.
- Serantes, P. (2003). *Medios de pago internacionales, casos prácticos*. Madrid: ICEX.
- Tapia, A. (1997). La presentación de los documentos fuera de plazo en el crédito documentario. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, (65), 299-325.
- Tapia, A. (1999). La carta de crédito standby. En A. Alonso y J. Martínez (eds.), *Instituciones del Mercado Financiero* (Vol. 2) (pp. 987-1046). Madrid: Bosch.
- Vorpail, K. (2014). Bank Payment Obligations: Alternative Means of Settlement in International Trade. *International Business Law Journal*, 41, 41-53.
- Williams, D. (2015). *Bank Payment Obligations and the URBPO: an update*. <https://books-journals.vlex.co.uk/vid/bank-payment-obligations-and-576708290>