

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



**ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA  
GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL**

**CESAR DANIEL BOROR PAZ**

**GUATEMALA, MARZO DE 2013**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA  
GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL**

**TESIS**

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

**CESAR DANIEL BOROR PAZ**

Previo a conferírsele el grado académico de

**LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

Y los títulos profesionales de

**ABOGADO Y NOTARIO**

Guatemala, marzo de 2013

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA  
DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
DE LA  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO:	Lic. Avidan Ortiz Orellana.
VOCAL II:	Lic. Mario Ismael Aguilar Elizardi.
VOCAL III:	Lic. Luís Fernando López Díaz.
VOCAL IV:	Br. Victor Andrés Marroquín Mijangos.
VOCAL V:	Br. Rocael López Gonzáles.
SECRETARIO:	Licda. Rosario Gil Perez.

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ  
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

**Primera fase:**

Presidente:	Lic. Héctor España Pinetta.
Vocal:	Lic. Rene siboney Polillo.
Secretario:	Lic. David Sentes Luna.

**Segunda fase:**

Presidente.	Lic. Héctor Orozco.
Vocal:	Licda. Ana Elvia Polanco Tello.
Secretario:	Lic. José Dolores Bor Sequen.

**RAZÓN:** "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis". (Artículo 43 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público).

*Bufete Profesional*  
*Lic. Estuardo Castellanos Venegas*

Guatemala, 20 de julio de 2010.



Licenciado:

Lic. Marco Tulio Castillo Lutín  
Jefe Unidad Asesoría de Tesis  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad de San Carlos de Guatemala



Respetable Licenciado:

En atención al nombramiento dictado en su oportunidad por usted, el cual recae en mi persona como Asesor de Tesis del Br. CESAR DANIEL BOROR PAZ, en el desarrollo del tema "ANÁLISIS JURIDO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL", por este medio procedo a informar los aspectos siguientes:

- a) Durante el desarrollo del trabajo de investigación, he acompañado al sustentante, en donde se respetaron los criterios básicos de metodología y técnicas, así como la normativa de tesis vigente en la facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.
- b) El tema "ANÁLISIS JURÍDO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL", fue realizado sobre el problema medular de la investigación, llenando los contenidos técnicos y científicos.
- c) De la misma manera hago constar que al realizar la redacción del tema se utilizaron las técnicas y metodología de acuerdo a la investigación, cumpliendo con lo establecido en el **NORMATIVO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE LA LICENCIATURA.**
- d) De manera fehaciente hago constar que la bibliografía consultada por el Bachiller Cesar Daniel Boror Paz, se encuentra de acuerdo al trabajo realizado, por lo que a mi criterio reúne los requisitos necesarios para que sea aceptado, en virtud de haber citado temas de trascendencia internacional, los cuales tienen relación con operaciones comerciales que desean realizar los pequeños y medianos comerciantes, ya que por desconocimiento de las leyes que rigen la contratación internacional no comercializan con otros países.
- e) Con respecto a las conclusiones emitidas por el sustentante en el presente trabajo puedo asegurar que tienen relevancia, por el análisis jurídico planteado en el desarrollo de la investigación, ya que cita aspectos comerciales de utilidad para el expandir las operaciones comerciales con otros países.
- f) Asimismo se establece que las recomendaciones emitidas en el presente trabajo son un aporte a la sociedad estudiantil y a los comerciantes nacionales e internacionales, en virtud del crecimiento del comercio internacional, como consecuencia de la apertura de las fronteras comerciales; en donde el comercio va más allá de lo que un país puede producir, ya que esto contribuye al desarrollo económico de los países.

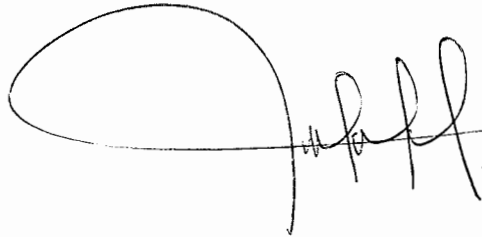
Por lo anteriormente expuesto, como asesor del trabajo de tesis intitulado ANÁLISIS JURIDO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA

*Bufete Profesional*  
*Lic. Estuardo Castellanos Venegas*



COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL, me permito emitir opinión en relación al trabajo realizado por el Bachiller Cesar Daniel Boror Paz, el cual cumple con todos los requerimientos solicitados; de conformidad con el Artículo 32 del **NORMATIVO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE LA LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES Y DEL EXAMEN GENERAL PÚBLICO.**

Sin otro particular, atentamente,



Lic. Estuardo Castellanos Venegas  
ABOGADO Y NOTARIO

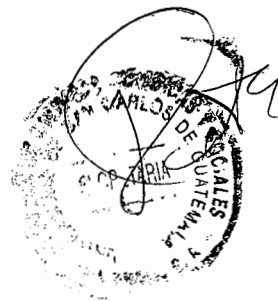
Colegiado No. 7706

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, zona 12  
Guatemala, C. A.



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y  
SOCIALES. Guatemala, veintinueve de julio dos mil diez.

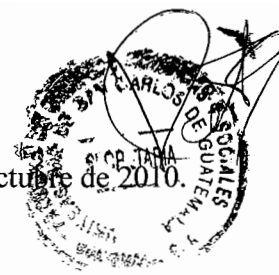
Atentamente, pase al (a la) LICENCIADO (A) JAIME HUMBERTO BAUTISTA CAHUEC, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante CESAR DANIEL BOROR PAZ, Intitulado: "ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL".

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título de trabajo de tesis. En el dictamen correspondiente debe hacer constar el contenido del Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, el cual dice: "Tanto el asesor como el revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes".

  
**LIC. MARCO TULIO CASTILLO LUTÍN**  
**JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS**

cc.Unidad de Tesis  
MTCL/eil.

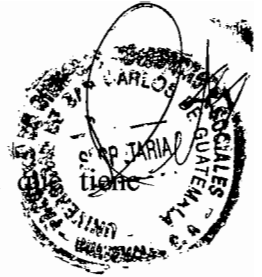
Lic. Marco Tulio Castillo Lutin  
Jefe de la Unidad Asesoría de Tesis  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad de San Carlos de Guatemala



De acuerdo con el nombramiento emitido por esa jefatura, el veintinueve de julio del año dos mil diez, en el que se me faculta para que como Revisor pueda realizar modificaciones que tengan por objeto mejorar el trabajo de tesis de grado académico del Bachiller Cesar Daniel Boror Paz, intitulado **“ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL”**, en relación al mismo procedo a emitir dictamen favorable aprobando el trabajo.

1. Se establece que el trabajo de tesis realizado contribuye grandemente y de una manera técnica y científica con los estudios del derecho mercantil. Así mismo para una mejor certeza De la misma manera tengo el agrado de manifestarle que procedí conforme al requerimiento antes indicado, habiendo determinado que el tema propuesto es de significativa importancia ya que la hipótesis planteada fue comprobada en el desarrollo del trabajo realizado.
2. Tengo el agrado de manifestarle que el contenido del trabajo de tesis en materia mercantil se refiere a los medios que garantizan el pago especialmente en la compraventa mercantil internacional; en este sentido el Bachiller cita diversos medios de pago para que los comerciantes internacionales puedan realizar operaciones comerciales a nivel internacional, lo cual es una alternativa para que se logre el desarrollo comercial a nivel internacional.
3. He realizado la revisión del trabajo de tesis y en su oportunidad he sugerido algunas correcciones de tipo gramatical y de redacción, que considere en su momento necesarias para mejor comprensión de los temas, las cuales fueron debidamente atendidas por el Bachiller Cesar Daniel Boror Paz.
4. En la estructura formal de la tesis se aprecia la utilización de los métodos científicos utilizados; inductivos y deductivos, y la técnica de la investigación bibliográfica lo cual comprueba que se hizo la recolección de información con la bibliografía actualizada; por lo que puedo establecer que en presente trabajo de tesis se observaron todas las exigencias reglamentarias.
5. Las conclusiones emitidas por el Bachiller son el resultado del estudio e investigación realizado, además derivan del desarrollo del mismo ya que se fue comprobando la hipótesis planteada en el trabajo.
6. Así como las recomendaciones son una contribución científica para el ordenamiento jurídico de Guatemala; siendo que el trabajo reúne los requisitos requeridos y cumple especialmente lo establecido en el Artículo 32 del Normativo para la elaboración de tesis de la Licenciatura de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

7. La bibliografía consultada es actualizada, adecuada y suficiente, ya en relación con el fondo de la investigación realizada por el Bachiller.



Con base en lo anteriormente citado; emito dictamen favorable para que se autorice la impresión de la tesis: **“ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL”** que presento el Bachiller Cesar Daniel Boror Paz, para que se discuta y defienda en su examen público de graduación profesional.

Sin otro particular, me suscribo  
Atentamente,

A large, handwritten signature in black ink, enclosed within a large, hand-drawn oval. The signature is highly stylized and difficult to read. A small star symbol is visible above the signature.

Colegiado 6166  
Asesor de Tesis





FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria  
Guatemala, C. A.



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, catorce de marzo del año dos mil once.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante CESAR DANIEL BOROR PAZ, Titulado ANÁLISIS JURÍDICO DE LA CARTA DE CRÉDITO COMO MEDIO PARA GARANTIZAR EL PAGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL INTERNACIONAL. Artículos 31, 33 y 34 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.-

1703

CMCM/sllh.





## DEDICATORIA

- A DIOS: Por su infinito amor y misericordia, con los que he podido llegar hoy a alcanzar mi meta.
- A: Universidad de San Carlos de Guatemala, la alma máter de estudios superiores.
- A: La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.
- A MIS ABUELOS: Nery Felipe Boror Pérez (Q.E.P.D) y Cecilia Pineda Aroche de Boror, por su sabiduría y ejemplo, gracias.
- A MI MADRE: Gloria Marina Paz Mencos.
- A MI PADRE: Nery Domingo Boror Pineda, (Q.E.P.D).
- A MI HIJA: Karen Fabiola Boror Machic, fuente de inspiración y luz de mis ojos, TE AMO.
- A MIS HERMANOS: Cecilia Josefina, Henry David, Danilo, Glenda Julissa, Nery Eduardo y Oliver Jonathan.
- A MIS TÍAS: Marta Alicia Boror y Consuelo de Jesús. Por su apoyo y cariño.
- A: Rosalía Machic Pérez, con amor especial; por su apoyo incondicional.
- A MIS AMIGOS: Juan Francisco Portillo, Vicente Arturo Ramos, Oscar Benjamín Valdez, Víctor Manuel Godínez.

# ÍNDICE



Introducción.....

## CAPÍTULO I

1. El comercio internacional .....	1
1.1. Regulación del comercio internacional.....	4
1.2. Contratación Internacional.....	5
1.3. Principios de la contratación internacional.....	7
1.4. Contrato internacional.....	13
1.4.1. Elementos personales.....	14
1.4.2. Elementos formales.....	14
1.4.3. Elementos reales.....	15
1.5. Negociación del contrato internacional.....	15
1.6. Redacción del contrato internacional.....	18
1.6.1. Técnicas de redacción del contrato internacional.....	18
1.6.2. Contrato internacional estándar y contrato internacional ad hoc apropiado.....	19
1.7. Lenguaje o idioma del contrato internacional.....	23
1.8. Terminación del contrato internacional.....	25
1.9. Regulación del contrato internacional.....	32
1.10. Contratos mercantiles que regula Guatemala.....	34

## CAPÍTULO II

2. Contratación mercantil internacional.....	41
2.1. Características del medio jurídico internacional.....	42
2.2. Convenio de Roma.....	43



2.3.	Lex mercatoria o ley mercante.....	
------	------------------------------------	--

### CAPÍTULO III

3.	Medios de pago en el comercio internacional.....	59
3.1.	Características.....	60
3.2.	Clasificación de los medios de pago.....	62
3.3.	Principios Generales.....	65
3.4.	Medios de pago y la compraventa mercantil.....	66
3.4.1.	Clasificación funcional de medios de pago.....	68
3.5.	La compraventa mercantil desde el punto de vista de la legislación nacional.	69
3.6.	Diferencia de la compraventa civil y mercantil.....	71
3.6.1.	Elementos del contrato de compraventa.....	74
3.6.2.	Especies de la compraventa mercantil guatemalteca.....	75
3.7.	La compraventa mercantil desde el punto de vista internacional.....	82
3.7.1.	Criterios para considerar una compraventa internacional.....	82
3.7.2.	Elementos de la compraventa Internacional.....	84
3.7.3.	Regulación de la compraventa mercantil internacional.....	92
3.7.4.	Incumplimiento del contrato de compraventa internacional.....	93
3.8.	Crédito documentario.....	99
3.8.1.	Sujetos que intervienen en el contrato.....	101
3.8.2.	Clasificación del crédito documentario.....	102

### CAPÍTULO IV

4.	La carta de crédito y su relación con la compraventa mercantil internacional....	105
4.1.	Carta de crédito como medio de pago internacional.....	106
4.1.1.	Funciones de las instituciones bancarias que intervienen en una carta de crédito.....	107
4.1.2.	Elementos personales de la carta de crédito.....	110



4.2.	Clasificación de las cartas de crédito.....	116
4.3.	Ventajas y desventajas que benefician el exportador.....	122
4.4.	Regulación legal guatemalteca.....	123
4.5.	La carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional.....	127
CONCLUSIONES.....		131
RECOMENDACIONES.....		133
BIBLIOGRAFÍA.....		135

## INTRODUCCIÓN



La justificación de esta investigación es que la contratación internacional es el resultado de las relaciones comerciales con otros países, derivado de la libre circulación de los bienes y servicios que se desean proporcionar a nivel internacional, por lo que va dirigido a los comerciantes nacionales, ya que deben conocer formas más eficaces de cumplimiento de sus obligaciones; con el fin de facilitarse las vías de comercialización con los comerciantes internacionales; lo que trae como consecuencia, la utilización de la carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional.

La especificación de este estudio es poner en evidencia la seguridad jurídica y material que necesita el comerciante, para requerir el cobro fácil y rápido de las operaciones comerciales que se realizan a través de la compraventa mercantil; esto sólo lo proporciona únicamente la carta de crédito.

La finalidad de esta tesis es lograr regulación interna en relación a la carta de crédito como un medio de pago y así darlo a conocer a los estudiantes de derecho, para que puedan aumentar sus conocimientos generales en relación a este documento, utilizado por los comerciantes a nivel internacional y, específicamente, conocer el origen comercial de la carta de crédito y de la seguridad que ésta representa para los sujetos comerciales.

La delimitación del problema en el espacio geográfico, se da en el municipio y departamento de Guatemala; y en el ámbito de los años 2009 y 2010.

La hipótesis plantea la necesidad de regular específicamente la carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional. Lo anterior es competencia del Congreso de la República en el uso de su función legislativa que debe regular, de forma más amplia, lo relacionado a la carta de crédito como un medio que garantiza el pago al realizar una compraventa mercantil internacional, lo que facilitaría su utilización en las operaciones de comercio que realizan los guatemaltecos en el



ámbito internacional en virtud de que les brindaría seguridad jurídica y material al darle cumplimiento a las obligaciones mercantiles adquiridas en el mercado; fomentando su utilización en el ámbito del comercio internacional, ya que proporciona seguridad y eficacia al tráfico mercantil.

Los objetivos generales de la investigación se encaminan a determinar la eficacia y seguridad jurídica que proporciona la carta de crédito como un medio de pago en la compraventa mercantil, en las operaciones de comercio internacional; asimismo, establecer con qué frecuencia los comerciantes utilizan la carta de crédito como medio de pago en la compraventa mercantil internacional, por representar una mayor rapidez al requerir los cobros de las obligaciones adquiridas por los sujetos involucrados en la misma.

Este trabajo está contenido en cuatro capítulos: el primero se relaciona al comercio internacional; el segundo cita la contratación internacional mercantil; el tercero, denominado medios de pagos internacionales; y, el cuarto, llamado la carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional, en éste se establece que dicho documento proporciona seguridad jurídica y material a los comerciantes internacionales.

Los métodos utilizados son: analítico, que se emplea para estudiar los documentos de forma externa; qué estableció que la carta de crédito es un medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional; el deductivo, porque al redactar el trabajo se inició de la parte general hasta llegar al estudio del planteamiento del problema que se investiga; y las técnicas fueron la observación no estructurada a través de las distintas anotaciones y de los temas relacionados con el presente trabajo, publicados en revistas del país; la observación que consiste en ver los hechos y fenómenos que se desean estudiar, por medio de los sentidos para captar en forma más completa las cosas que se observan; para lo cual se verifica que se desarrolla en las instituciones bancarias, en relación a la carta de crédito como medio de pago en la compraventa mercantil internacional.

## CAPÍTULO I



### 1. El comercio internacional

En el comercio internacional se encuentran varias formas para que un país pueda abrir sus puertas a este mercado internacional, solo como un ejemplo se cita la autarquía absoluta. Siendo ésta la forma más cerrada; ya que, no permite la importación de cualquier producto; únicamente faculta la apertura de importación en un pequeño grado, lo que significa que permite la importación de productos que no se fabrican en ese territorio; pero si finalmente se diera libertad total de comercio, esto se reduce a que sólo se importen los productos que pudieran ser fabricados en ese Estado a un precio muy oneroso.

En la actualidad se observa que el comercio internacional avanza, ya que, varios países comercian con productos que pueden ser fabricados fácilmente por el mercado que los importa, pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior, por ser de mejor calidad o por cualquier otra característica del mismo.

“La ventaja del comercio internacional es que deviene como consecuencia de las economías denominadas de escala; es decir, que al aumentar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costos medios disminuirán. Además están las ventajas de la especialización, lo que significa que cuando una persona se especializa en la realización de un trabajo concreto, adquiere más habilidad y maestría





en él, lo contrario a la persona que lo realiza de forma eventual; esa argumentación, válida para un trabajador individual, también es válida para una empresa y para un país.”<sup>1</sup>

El libre comercio internacional aumenta el crecimiento económico de un país; por lo tanto, los países más pobres, tienen mano de obra o actividad humana, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. Estos son requisitos que benefician a la comercialización internacional, a esto se le denomina, el principio de la ventaja comparativa, significa que los países se desarrollen, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

Como consecuencia del libre comercio entre los países se encuentran las diversas formas de contratación, que se han ido perfeccionando con los usos y costumbres, esto ha hecho que el comerciante internacional cree documentos que garanticen el pago de las obligaciones adquiridas por ellos en las negociaciones, este es el caso de la carta de crédito, que es el tema central del presente trabajo de tesis.

---

<sup>1</sup> Pont, Manuel. **Operaciones mercantiles**, Pág. 1



La doctrina cita varios conceptos de comercio internacional, pero, al hacer un análisis de los autores, el autor del presente trabajo de tesis considera que como una definición personal que permite una mejor comprensión la siguiente: el comercio internacional o mundial es el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países, en donde uno exporta y el otro importa.

“Comercio exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Por ejemplo, el intercambio de bienes y servicios entre la Unión Europea y América”.<sup>2</sup>

Según Manuel Point, se puede definir el comercio internacional como: “Intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países. La diferencia esencial entre el comercio dentro de las fronteras nacionales y el comercio internacional es que este último se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras.”<sup>3</sup>

En el comercio internacional se benefician tanto el país que vende, o exporta, como el que compra, o importa, esto también sucede en el comercio interno, porque cada ámbito comercial posee ventajas comparativas particulares que se traducen en costos comparativos diferentes. Al incremento del comercio exterior, por lo tanto, hay que atribuir una buena parte del crecimiento económico contemporáneo.

---

<sup>2</sup> *Ibíd.* Pág. 15

<sup>3</sup> *Ibíd.* Pág. 1



## 1.1 Regulación del comercio internacional

El comercio tradicionalmente, era regulado a través de acuerdos bilaterales entre los países. Siguiendo la corriente mercantilista, durante muchos siglos los países imponían altos aranceles y varias restricciones severas al comercio internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la creencia en el libre comercio tomó fuerza, y esta perspectiva ha venido dominando el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la segunda Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

El autor Dan Ortega Alonso cita en su libro que la mayor parte de los países comunistas y socialistas creen en la autarquía, que supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia. Haciendo caso omiso a estas creencias, todos los países se involucraron en algún tipo de comercio internacional, ya que es muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas.

Se han utilizado varios instrumentos jurídicos para manipular el comercio internacional. Éstos incluyen el arancel, las salvaguardias, las cuotas de exportación e importación y las barreras no arancelarias. Un componente esencial del comercio internacional es el transporte internacional de mercancías. Las condiciones y términos del mismo están regulados por los Términos Internacionales de Comercio.

## 1.2 Contratación Internacional



La contratación internacional comprende una realidad muy compleja, que en el transcurso de los años ha ido creciendo de una forma imparable aprovechando el crecimiento de las relaciones comerciales internacionales, así mismo, la evolución y situación coyuntural de la economía mundial. Éstos son algunos de los muchos factores, que han intervenido en el desarrollo mundial del fenómeno llamado contratación internacional; también cabe mencionar que la libertad de circulación de personas y bienes y la inclusión en el comercio exterior de las pequeñas y medianas empresas han hecho que el comercio internacional se facilite y logre un crecimiento protagónico.

Los comerciantes autónomos y particulares con el desarrollo de la economía mundial han visto la necesidad de introducirse en el mercado internacional e ir realizando en forma ocasional y continua operaciones de contratación internacional, es decir que todos éstos comerciantes realizan operaciones en los mercados internacionales a sabiendas de la complejidad, dificultad e inseguridad material y jurídica que representa para ellos.

La contratación internacional es el resultado del libre comercio que hayan adquirido los países a nivel mundial para concluir sus operaciones comerciales. A continuación se define este término, ya que para alcanzar una mayor comprensión del tema se cita al autor Dan Ortega Alonso.



Dan Ortega Alonso define la contratación internacional así: “Es el vínculo de expresión y documentación del consentimiento por el que se perfeccionan las relaciones comerciales de intercambio de bienes y servicios cuyo ámbito excede de las que se celebren dentro de un propio país, de suerte que puede decirse que los diferentes elementos que intervienen en ellas (sujetos, mercaderías, precio, formas y lugar de celebración del contrato etc.) guardan alguna conexión con nacionalidades distintas”.<sup>4</sup>

La contratación internacional es compleja, por lo que dificulta regularlo en un mismo cuerpo normativo, debido a la diversidad de ordenamientos jurídicos que intervienen en la regulación y existencia del contrato internacional y sus elementos; esta es la causa fundamental sobre la cual gira la relación jurídica contractual internacional, ya que, de ahí se derivan problemas de carácter formal que tienen relación con el validez para la celebración y ejecución del contrato como resultado de la diversidad de ordenamientos jurídicos aplicables, es decir, la ley aplicable al contrato.

La problemática y complejidad surgida con relación a la relación contractual internacional que conlleva a la celebración del contrato internacional, da origen a lo que se conoce como la norma de conflicto que tiene como función principal determinar el derecho que debe aplicarse a la situación privada internacional, de entre todos los ordenamientos jurídicos con los que presenta alguna conexión, dicha situación jurídica internacional pone fin al conflicto de leyes que se ha creado a través de los tiempos en la contratación internacional.

---

<sup>4</sup> Ortega Alonso, Dan, Comercio internacional y determinación del régimen jurídico aplicable. Pág. 10



La norma de conflicto se compone de tres elementos que contribuyen a determinar que derecho ha de aplicarse a cada conflicto que surja en cada caso en particular:

- Al supuesto de hecho, es decir, conceptos jurídicos.
  - a) Al elemento de conexión, significa o indica el vínculo del supuesto de hecho con un determinado Estado.
  - b) La consecuencia jurídica, o sea que ordena la aplicación del derecho de un país.

Se puede establecer que cada país posee sus propias normas de derecho privado internacional, sin embargo, no pueden pasar desapercibidas las normas de carácter internacional que tienen injerencia directa en la contratación internacional. Entre estos convenios, el Convenio de Roma, de 19 de junio de 1980, y el Convenio de Viena, de 11 de abril de 1980, siempre que se hayan ratificado, para que sean vigentes y aplicables a la contratación internacional.

### **1.3 Principios de la contratación internacional**

La doctrina establece una diversidad de autores que citan varias clasificaciones de principios de la contratación internacional, el autor del presente trabajo considera que los dos principios que se enuncian a continuación son de gran relevancia y que en ellos se encuentran inmersos todos los que pueden existir. Estos principios se relacionan con la contratación internacional porque para que se alcance la perfección en un contrato es necesaria la libre voluntad de las partes, así mismo la seguridad y certeza jurídica que

otorgue la negociación, para que al final se le dé cumplimiento a las obligaciones pactadas por ambas partes.



➤ **Autonomía de la voluntad**

El principio de la autonomía de la voluntad en materia contractual, establece la facultad que tienen las partes para negociar en los términos que deseen, sin limitar su voluntad en cada uno de las cláusulas y condiciones del contrato internacional, en virtud de este principio los que contratan pueden establecer todos aquellos pactos, cláusulas y condiciones que convengan a sus intereses siempre que no contravengan normas imperativas o prohibitivas, ni la moral, ni el orden público tiene un papel protagonista en la contratación internacional a la hora de determinar el derecho aplicable a la relación jurídica constituida.

Este principio facilita la determinación de la ley aplicable a un contrato al momento que surja un conflicto, ya que existen tres clases de problemas derivados de la contratación internacional a los cuales se hace referencia:

- a) De carácter formal: Hace referencia a la ley aplicable al fondo del contrato internacional en caso de conflicto y sugiere que se apliquen desde la llamada norma en conflicto hasta los Convenios Internacionales.
- b) De carácter sustantivo: Establece que se estudie detenidamente las reglas o principios generales de la contratación internacional, sin embargo, existe poca

regulación y falta previsión de aspectos concretos para la celebración de los mismos, aplicando por analogía normas de compraventa internacional de mercadería.



- c) De carácter contencioso: Al existir incumplimiento contractual o una simple diferencia de opiniones en relación a la interpretación del contrato y por lo consiguiente conflicto de intereses, se hace necesario un proceso arbitral como un medio de solución del conflicto. Lo que trae como consecuencia la renegociación, constituyendo una modificación o novación del contrato originario, bien por el sometimiento del asunto a los Tribunales de justicia, que plantea problemas de competencia entre los diferentes órganos jurisdiccionales en presencia, acorde con las nacionalidades a que corresponden los elementos del contrato, no solo para el conocimiento y resolución del asunto, sino también para la ejecución de la sentencia, confiando la solución de los intereses al arbitraje, que debe ser el medio más frecuente y operativo, por adecuarse más específicamente a la problemática surgida de la patología del contrato.

Todo lo citado anteriormente es un análisis de los problemas que surgen de la contratación internacional debido a la elección del derecho que debe aplicarse al momento en que surge un conflicto de intereses entre ambas partes, ya que, es la situación actual del comercio internacional, aunque, estas barreras comerciales están desapareciendo, sin embargo, no se puede decir lo mismo de las barreras jurídicas.





➤ **Necesidad de seguridad jurídica en la contratación internacional**

Éste es un principio de la contratación internacional que para las partes es de gran importancia, porque la seguridad jurídica en una operación comercial es lo que se busca, es decir que no exista, el menor riesgo de incumplimiento para ninguna de las partes. Sin embargo, existen factores de riesgo para los contratantes, a continuación se citan los siguientes:

- a) La coexistencia de una pluralidad de sistemas jurídicos con divergentes concepciones sobre los distintos aspectos del contrato e inexistencia de una legislación contractual internacional unificada;
- b) El gran número de usos y costumbres comerciales que configuran lo que se conoce como *lex mercatoria* o ley mercante;
- c) La inexistencia de una instancia jurisdiccional internacional competente para resolver con celeridad los litigios surgidos en el ámbito de la contratación internacional;
- d) La gran complejidad de las operaciones comerciales internacionales, sobre las que inciden numerosas normativas nacionales y de origen comunitario: derecho aduanero, control de cambios, inversiones extranjeras, derecho de la competencia, entre otros.
- e) Los mayores riesgos e incertidumbres que derivan de las operaciones de comercio exterior, por ejemplo incumplimientos, entregas, pagos, garantías.



Estos factores determinan la inseguridad y riesgo de las operaciones de contratación internacional, por lo que considero que deben ser profundamente valorados y atendidos desde el punto de vista individual y particular hasta alcanzar uniformidad desde todas las instancias, sujetos participantes e instituciones tanto estatales e internacionales, para solucionar de forma general y satisfactoria, la necesidad de seguridad jurídica los operadores en la contratación internacional.

El comercio internacional ha evolucionado debido a la contratación internacional; esto como consecuencia del desarrollo tecnológico y el perfeccionamiento de los medios de transporte y comunicación creados en los últimos años, lo que ha acrecentado el flujo comercial entre los distintos países, lo que significa, una modificación de las modalidades contractuales tradicionales en los distintos ordenamientos jurídicos. Estas circunstancias han dado lugar a la aparición de nuevas figuras contractuales, muchas de las cuales carecen aún de reglamentación jurídica e, incluso, de equivalentes en las legislaciones nacionales.

Este desarrollo comercial ha dado lugar al apareamiento de nuevos sujetos de la contratación internacional, como son el Estado y las empresas multinacionales. Se ha producido una alteración de la tradicional forma de realizar las transacciones internacionales, ya que, la contratación basada en la confrontación directa de la voluntad de los contratantes se ha visto desplazada por la cada vez más frecuente contratación a distancia y de modo desatacado está adquiriendo una gran evolución en el desarrollo comercio internacional.



Se cree necesario destacar la gran utilización en la contratación de condiciones generales de los contratos, es decir, cláusulas redactadas unilateralmente y cuya inclusión en el contrato viene impuesta por la parte que las ha elaborado, normalmente la empresa. Así mismo, se ha generalizado el uso de contratos tipo, esto es de formularios de contratos con espacios en blanco redactados unilateralmente por una de las partes contratantes y que son presentados a la otra parte para su aceptación y complemento.

Como ya se ha mencionado, el crecimiento en el número de países que hacen uso del comercio internacional para contratar bienes y servicios ha ido en aumento, y aunque, cada uno tenga su sistema jurídico y su derecho mercantil propio, esto hace necesario establecer un sistema jurídico unificado que brinde la seguridad jurídica a las operaciones comerciales internacionales.

En la actualidad el comercio exterior se rige por diversas normas y prácticas internacionales, que aparecen fuera del ámbito de la legislación nacional, por lo que ya existen muchos países desarrollados y en vías del mismo se incorporaron a la Organización Mundial del Comercio, aunque, en su mayoría no han ratificado los tratados comerciales internacionales más importantes.

Los comerciantes internacionales están consientes que una transacción puede fracasar, por mayor seguridad que se tenga, sin embargo, al aumentar las operaciones comerciales, también aumentan los procesos judiciales por incumplimiento en las condiciones pactadas en el contrato, al no pactar soluciones alternativa para resolución



de conflictos provoca pérdida de oportunidades comerciales. Por esta razón se han creado centros de arbitraje y mediación que tienen como finalidad la resolución de conflictos en un menor tiempo y menor costo para el comerciante internacional.

En el caso de las pequeñas empresas necesitan ayuda económica para exportar sus mercancías por lo que deben pactar condiciones claras y sencillas a manera de ser comprendidas por la otra parte contratante, ya que en el caso de sucitarse un conflicto por incumplimiento no cuentan con los medios económicos necesarios para contratar servicios jurídicos, lo que los dejaría al margen del comercio internacional. Esto hace necesario establecer mecanismos que faciliten la contratación internacional, la resolución de conflictos y ofrecer condiciones jurídicas seguras que beneficien a estos comerciantes.

#### **1.4 Contrato internacional**

Se considero que una definición adecuada a este término es la que el autor Dan Ortega Alonso cita a continuación: “El acuerdo de voluntades entre dos o más personas, obligándose a dar, hacer o no hacer alguna cosa. El documento no es pues el documento que recoge dicho acuerdo, y que constituye únicamente una exigencia de prueba. El contrato existe desde que una o más personas consienten en obligarse, respecto de otras u otras, a dar alguna cosa o a prestar algún servicio”.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibíd.* Pág. 17



El contrato internacional es un acuerdo de voluntades pactado entre dos o más partes que tienen sus domicilios o residencias en Estados o países distintos.

Para que se pueda considerar que existe un contrato, es necesario que concurren una serie de elementos o requisitos fundamentales. Básicamente en todo contrato concurren tres tipos de elementos:

#### **1.4.1 Elementos personales**

Se puede establecer que son las partes o personas físicas o jurídicas que intervienen en la relación contractual. Con respecto a éstos, será necesario conocer su capacidad para contratar y su representación legal o voluntaria por otras personas. Recordemos que el Código Civil español establece que la ley personal correspondiente a las personas físicas y jurídicas es la determinada por su nacionalidad. Dicha ley regirá la capacidad y el estado civil.

#### **1.4.2 Elementos formales**

La doctrina cita que no existe ninguna obligatoriedad en cuanto a la forma de los contratos internacionales. Por lo que el Convenio de Viena enuncia sobre venta internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, al establecer que los contratos no están sometidos a ningún requisito de forma, ni siquiera al escrito, y que podrán probarse por cualquier medio, incluso por testigos.



### **1.4.3 Elementos reales**

El elemento real en un contrato son los bienes o servicios a intercambiar por las partes.

El objeto del contrato serán cosas y servicios que estén dentro del comercio de los hombres y que sean posibles, lícitos y determinados.

### **1.5 Negociación del contrato internacional**

La negociación del contrato es la actividad que realizan las partes o elemento personal, que en este caso van a ser de distintos países, para llegar a un acuerdo de voluntades sobre las condiciones que se va a regir la operación comercial.

Para realizar la negociación de los contratos internacionales se debe tener en cuenta ciertos factores que, a veces no se aprecian en la contratación internacional, tales como:

a) El contexto jurídico del contrato: es necesario que las partes del contrato conozcan la ley aplicable al contrato internacional, para conocer sus derechos y obligaciones dentro de la relación contractual internacional, ya que como es común el contrato internacional lleva implícita las dificultades que pueden ocasionar un conflicto jurídico. Ya sea que la ley aplicable haya sido elegida por las partes o en su defecto la ley que lo regule.

Existen normas que regulan los efectos del contrato sobre intereses generales, también consideradas internacionalmente imperativas al contrato y que se encuadran dentro de



sistemas jurídicos particulares de un estado que tienen relación con el contrato, las cuales son de dos clases:

- Normas de protección de intereses privados.
- Normas de protección de intereses públicos o normas institucionales

b) Determinación de las cláusulas del contrato: Las partes contratantes del comercio internacional gozan una amplia libertad, otorgada por los ordenamientos jurídicos estatales, a la hora de regular las obligaciones del contrato.

En la práctica internacional, dentro de la negociación de los contratos, las partes suelen recurrir a la comparación entre distintos contratos tipo o modelos, valorando si serían de aplicación eficaz al caso particular, o por el contrario, determinar la conveniencia de desarrollar un contrato ad hoc.

Los requisitos mínimos que debe cumplir la redacción de un contrato internacional son los siguientes:

- EL cuerpo del contrato internacional tiene que tener una redacción clara y limpia, no incluyendo cláusulas de difícil interpretación u oscuras.
- La redacción del contrato debe permitir alcanzar los objetivos económicos del contrato que son objeto de la operación.
- Es conveniente que el contrato internacional contenga remedios internos en el mismo que permitan su cumplimiento y lo hagan operante.



c) Comprobación del riesgo comercial y de los riesgos políticos del contrato: recomienda en el comercio internacional solicitar información sobre la solvencia de la otra parte contratante, con anterioridad a la formalización del contrato, con el fin de evitar incumplimientos posteriores. Esto ayudará a tener certeza jurídica que la otra parte cumplirá con las futuras obligaciones contractuales.

Asimismo, se recomienda investigar sobre el país de la parte contratante, o sobre el país de cumplimiento del contrato, con la finalidad de averiguar el factor de riesgo político o económico del contrato.

d) Elección de los negociadores: este aspecto es uno de los esenciales dentro de la decisión que lleve a la formalización de un contrato internacional. El negociador se enfrenta a muchos factores y obstáculos propios solo de este ámbito material. Son: las barreras idiomáticas, culturales, los usos de negocio en los diferentes países, diferentes normativas jurídicas, etc.

e) Previsión de medios para resolver las controversias derivadas del contrato: es un elemento de prevención fundamental. Las partes, por lo incierto y la falta de certeza jurídica tienden a una recíproca desconfianza mucho mayor que en la contratación interna. En la práctica internacional, se observa un índice elevado de conflictos durante el periodo de negociación del contrato. Por ello, se hace necesario que las partes establezcan posibles métodos de resolución de conflictos acudiendo tanto a instancias jurisdiccionales extranjeras como arbitrales o arbitraje comercial internacional.





## **1.6 Redacción del contrato internacional**

En el presente tema se encuentra la palabra redacción que es igual que decir suscripción, o trasladar al soporte papel, para materializar ese acuerdo de voluntades con sus condiciones pactadas; sin embargo, en la redacción del contrato internacional, se requiere cláusulas detalladas y pormenorizadas, es decir que es necesaria una ley que complemente y proporcione una coherencia sistemática y material al contenido del contrato, lamentablemente en el contrato internacional no se tiene esta ventaja, ya que no se cuenta con esa ley aplicable a la redacción del mismo; por lo tanto se puede establecer que esta es una ventaja en la redacción del contrato interno. Esto deja ver que existen dos tipos de contratos con dos técnicas de redacciones diferentes.

### **1.6.1 Técnicas de redacción del contrato internacional**

Son el conjunto de procedimientos o recursos que se deben tomar en consideración al redactar o suscribir un contrato internacional. Para esto la doctrina establece que en el ámbito internacional existen técnicas de redacción del contrato de esta naturaleza, a continuación se citan las más utilizadas por los comerciantes internacionales:

- a) Técnica Common Law Drafting Style o Estilo de redacción del derecho consuetudinario: Esta técnica se proporciona un minucioso y detallado articulado contenido en el contrato, que permita regular, prácticamente, cualquier posible conflicto que se suscite en el contrato, tanto en su desarrollo como en su ejecución.



Los objetivos que pretende cumplir la redacción de un articulado tan preciso son:

- Evitar la intervención supletoria de las leyes estatales
- Evitar la interpretación divergente por parte de los Tribunales competentes
- Permitir la contratación standard sobre modelos de contratos y condiciones generales de contratación.

b) Técnica continental Drafting Style o estilo de redacción continental: Proporciona una redacción sintética y breve, llamada contrato mínimo, dejando los aspectos accesorios sin regulación dentro del texto contractual. Brinda ventajas ya que permite la llamada contratación veloz, que en numerosos ámbitos y mercados es tan necesaria. Asimismo, es un modo de redacción apropiado para la contratación entre empresas de países que utilizan la ley civil.

#### **1.6.2. Contrato internacional estándar y contrato internacional ad hoc apropiado.**

Como consecuencia de la redacción de los contratos internacionales, se establecen dos tipos o estilos de contratos, los cuales son:

a) Boiler, Plate Contracts o Contratos standard o Contratos de lenguaje estereotipado o estándar

Son contratos de contenido uniforme, cuyas cláusulas son repetitivas e idénticas, que han sido simplificados por las grandes empresas que son comerciantes internacionales,



que buscan estandarizar sus propios contratos, huyendo del costo de la negociación individual de los mismos. Se considera un ahorro de costos para los comerciantes. Esta clase de contratos tienen una función muy útil y adaptada a las necesidades del tráfico del comercio internacional. Sin embargo, esto no permite que se olvide que la rígida estandarización de los contratos hace perder el ajuste fáctico y jurídico a los elementos particulares de cada negocio jurídico.

Las formas de estandarizar los contratos internacionales son los siguientes:

- **Contratos internacionales de adhesión:** Los contratos de adhesión son tipos ya redactados por otros comerciantes con las condiciones ya establecidas en ellos, las partes que desean únicamente adoptan dichas condiciones para su negociación y se dejan regir por ellas. Las grandes empresas recurren de forma habitual a la redacción de sus propios contratos de adhesión. Siendo estos, una evidente muestra del poder económico y negocial que ostentan dichas empresas en el tráfico comercial. Son contratos que, en muchos casos, muestran un desequilibrio en las obligaciones contractuales que asume cada parte contratante. Las posibilidades de negociación de alguno de los elementos del contrato son absolutamente nulas. Es decir, o el contratante se adhiere de ahí el nombre de contrato de adhesión o no se celebra el contrato.

Las personas encargados de redactar este tipo de contratos buscan, sobre todo, exonerar a su empresa del máximo posible de responsabilidades y obligaciones, rayando la propia legalidad y acercándose a la propia nulidad de muchas de sus



cláusulas. Es requisito imprescindible para su validez que en las condiciones particulares se haga mención expresa al conocimiento y aceptación de las mismas por parte del signante.

- **Cláusulas tipo:** son condiciones del contrato que ya se encuentran redactadas por otros comerciantes, las cuales, son convenientes a las partes para regirse en sus negociaciones; pueden ser consideradas, quizás, una técnica de estandarización híbrida entre las dos anteriores, ya que; por un lado, se trata de la creación de unas cláusulas por parte de, especialmente, las grandes empresas y multinacionales, y particularmente en sectores concretos del comercio internacional, por ejemplo los contratos petrolíferos. Cada vez más, están desarrollando este tipo de cláusulas las asociaciones de comerciantes, Cámaras de Comercio u otros entes públicos y privados; por otro lado, permiten la regulación ad hoc, es decir la adaptación del contrato al caso concreto, si bien algunas de sus cláusulas se encuentran estandarizadas.
  
- **Modelos contractuales:** Propuestos éstos por asociaciones privadas, Cámaras de Comercio, y demás entes públicos o privados que operan en el comercio internacional. Particularmente, se pueden considerar estos contratos como los más ventajosos o los más justos, puesto que no se trata de modelos que son impuestos por las partes fuertes de la relación, sino modelos desarrollados por profesionales o agentes del comercio internacional que pretenden una regulación equitativa y equilibrada de la relación contractual, contando, para su desarrollo, de un conocimiento práctico sectorial.



## b) Tailor Made Contracts o Contratos hechos a la medida

Son contratos que se preparan para el caso o negocio concreto. Casi siempre se recurre a ellos en los siguientes supuestos:

- Que sea un tipo de contrato que no constituya el tipo habitual que perfecciona la empresa. Son los llamados “contratos únicos”.
- Que el negocio jurídico que subyace al documento formal contractual revista una complejidad que impida recurrir a modelos preestablecidos y obligue, consecuentemente a recurrir a una regulación particular, completa y propia.
- Contratos internacionales típicos y contratos internacionales atípicos. En el comercio internacional prevalece, sin duda, la existencia de los contratos atípicos. Contratos no determinados dentro de un ordenamiento jurídico.

La atipicidad de los contratos internacionales se detecta observando la pauta de comportamiento general de las grandes empresas comerciantes. Es habitual que las empresas recurran a modelos o tipos de contratos mixtos, en los que se recogen diversos elementos típicos previstos en uno o varios ordenamientos jurídicos estatales. Otra forma de comportamiento es la crear nuevos tipos contractuales nuevos y propios del ámbito de la contratación internacional. Ejemplos de estos últimos son: contrato de Joint Venture o de participación solidaria, contrato de explotación petrolera, contratos de llave en mano, contratos de consultoría o asistencia técnica, entre otros.

Los motivos que explican esta atipicidad o no encuadramiento del contrato es preponderante en el comercio internacional son los siguientes:



- I) El objetivo de las partes contratantes en el comercio internacional es conseguir fines económicos propios del tráfico comercial, es decir comercio internacional.
- II. El concepto de un contrato puede diferir sustancialmente de un país a otro.

Muchos de los contratos internacionales tienen su origen en la práctica norteamericana, sin olvidar que en ella la distinción entre contratos típicos y atípicos no existe, salvo los contratos que se regulan, excepcionalmente, en los Estatutos, todos los demás se originan como atípicos.

- La atipicidad de los contratos internacionales nos plantea dos cuestiones jurídicas importantes.
- Valorar si es posible la determinación de la ley aplicable a dichos contratos.
- La determinación de la disciplina legal concreta aplicable a tales contratos una vez precisado el ordenamiento estatal que va a regir el contrato.

### **1.7 Lenguaje o idioma del contrato internacional**

En las negociaciones comerciales internacionales el lenguaje o idioma, es muy importante tema, ya que como las partes son de países diferentes, éstos hablan un idioma o lenguaje distinto, por lo que al existir incumplimiento entre ambos y no se domina el idioma de la contraparte se encontrará frente a un problema de lenguaje.

En la contratación internacional existe lo que se considera riesgo de lenguaje en estos dos supuestos:



a) Cuando hay discordancia en el idioma de los documentos de la negociación contractual, que es desconocido por los contratantes o puede inducir a error, la lengua utilizada en el propio contrato es conocida por ambas partes contratantes.

b) Cuando es el mismo documento contractual el que está redactado en un idioma desconocido o no dominado por una de las partes del contrato.

Aunque por diversos motivos la existencia de leyes especiales, posicionamiento de bloqueo en las partes respecto a la lengua a utilizar, en la práctica no es excesivamente, las partes contratantes suelen tender a imponer su propia lengua en la redacción del contrato, ello les facilita numerosas y evidentes ventajas.

Asimismo, la práctica comercial internacional está tendiendo a la utilización de una lengua franca, que de modo general suele ser el inglés. Por otro lado, esta misma práctica suele reconocer el uso de cuatro sistemas de utilización lingüística en los contratos internacionales.

a) Uso de un único lenguaje o idioma: En la mayoría de contratos predomina el inglés, salvo en el caso de que el acuerdo contractual sea entre dos empresas que utilizan el mismo idioma, como por ejemplo podría ser el contrato celebrado entre una empresa alemana y otra austriaca.

b) Uso de diversas lenguas todas ellas aceptadas con valor oficial: Esta técnica es muy arriesgada y compleja, dada la imposibilidad, a veces, de traducir un preciso concepto



de un idioma a otro de otro país. Este problema puede conllevar la existencia de dos contratos.

c) Uso de un lenguaje oficial y de otros lenguajes no oficiales: Esta técnica implica la redacción del contrato en un lenguaje oficial normalmente el inglés y la traducción del mismo a las lenguas maternas de cada parte contratante. Estas dos últimas versiones serán oficiosas pero enormemente útiles sobre todo en los supuestos de ejecución del contrato por partes que no dominan la lengua oficial.

### **1.8 Terminación del contrato internacional**

La terminación del contrato significa la conclusión del mismo por cumplimiento normal o por incumplimiento de alguna de sus condición que lo deje sin efecto. Existen dos formas de terminación de un contrato internacional, las cuales, son:

- a) Terminación normal del contrato: En esta forma de terminación el contrato finaliza por las siguientes causas naturales:
- Por el cumplimiento puntual de las obligaciones.
  - Por expiración del plazo pactado en los contratos de duración determinada, ante la falta de voluntad renovadora de las partes contratantes.
  - Terminación del objetivo del contrato por ya no existir. En este caso, las partes desisten del contrato y cesan las obligaciones de las partes.
  - Mediante la terminación unilateral del contrato mediante la utilización de preaviso, previamente pactado de forma expresa por una de las partes



contratantes. Es un método típico de los contratos de larga duración ejemplo los contratos de agencia.



- Una última forma de terminación es por medio de la utilización del pacto de una cláusula de sin previo aviso, que significa que una parte se reserva la posibilidad de resolver el contrato para el supuesto que en la contraparte contratante ya no confluyan las circunstancias originales que conllevaron a la formalización del contrato.

b) Resolución por incumplimiento: Es una forma no natural pero habitual de terminación del contrato. Aunque también es cierto que en la práctica comercial internacional existe un tratamiento particular de la cuestión del incumplimiento por una de las partes contratantes de sus obligaciones que permite, que ese incumplimiento no avoque a la resolución del contrato en todo caso. A este fin operan las cláusulas conocidas como: representaciones, garantías e indemnizaciones, de daños líquidos y cláusulas penales.

Esta anterior solución no siempre será posible por lo que en muchas ocasiones será adecuado acudir a una terminación patológica del contrato, como es la resolución del contrato ante el incumplimiento de una de las partes invocando, el afectado por el incumplimiento la terminación por cláusula de incumplimiento, prevista en el contrato.

- c) Cláusula específica de terminación o incumplimiento: Para el supuesto anterior es conveniente recoger una cláusula específica y bien desarrollada que abarque cualquier tipo de incumplimiento referido a las obligaciones más

relevantes de las partes. Asimismo, no está de más incluir una lista **ilustrativa** sobre las posibles situaciones de incumplimiento. Lista que no tendrá carácter exhaustivo incluido mas no limitado a cualquier condición. Posteriormente, se concederá al deudor un tiempo para que pueda cumplir en mora, resolviendo por incumplimiento el contrato en el caso de que no cumpla en ese periodo de mora.

Este aspecto nos lleva a la eterna discusión de la limitación entre lo que debe considerarse simple retraso en el cumplimiento de las obligaciones o mora, o verdadero incumplimiento justificativo de la resolución unilateral del contrato por incumplimiento. Esta frontera se encuentre sumergida en una niebla perpetua, salvo que la propia regulación del contrato desarrollo esta cláusula del contrato de forma clara y precisa.

La terminación anticipada del contrato por incumplimiento comporta la extinción de las obligaciones que nacen del contrato. Pero esto no debe ser óbice para que determinadas obligaciones del contrato sean mantenidas, pervivan, con posterioridad a la terminación del contrato, por ejemplo las obligaciones derivadas del deber de guardar secreto sobre los conocimientos o informaciones obtenidas a través de la relación contractual.

- d) Cláusulas finales propias de los contratos internacionales: Particularmente los contratos internacionales de cierta importancia económica unas cláusulas finales elaboradas de forma estandarizada que regulan aspectos accesorios



pero de gran importancia en la regulación contractual el origen de la utilización de estas cláusulas se encuentra en la práctica anglosajona.

A continuación se enumeran las de mayor relevancia:

**a) Cláusula de modificación por forma escrita:** Esta cláusula obliga a que cualquier modificación que las partes pretendan incluir en el contrato o también para el caso de pretender la extinción del contrato, sea realizada de forma escrita. Esta técnica es muy adecuada puesto que de este modo se pretende erradicar la evolución indeterminada del contrato y sus obligaciones por medio de pactos verbales, actos propios consolidados en el comportamiento de las partes del contrato, etc.

Sin embargo, tampoco se puede olvidar el inconveniente que conlleva este tipo de cláusulas. La relación contractual internacional requiere en muchos casos decisiones inmediatas, instantáneas, para garantizar, entre otras cosas, la supervivencia del contrato. La sujeción a una forma rígida escrita de acometer estas decisiones puede perjudicar de forma grave la vida de la relación contractual.

Lo conveniente es flexibilizar la cláusula genérica de obligación de modificación escrita, excepcionándola en caso de necesidad y urgencia, y con el consentimiento implícito de ambas partes contractuales.

**b) Cláusula Entire Agreement o Cláusula de pleno acuerdo:** Es utilizada con frecuencia en la contratación internacional. Es una especie de cláusula de limpieza o



barrido que indica que el contenido del documento contractual es el que finalmente tiene única y exclusiva validez. Por tanto, toda la documentación anterior se determina negocio previo, carece de vinculación jurídica para las partes.

Esta cláusula es útil por los siguientes motivos: Mediante la inclusión de ciertos acuerdos o documentos precontractuales en el contrato final, se posibilita la exigencia de responsabilidades a las partes derivadas de su propio comportamiento durante la fase precontractual o negociadora. Esto es importante, especialmente, respecto a los países de tradición jurídica o derecho consuetudinario, puesto que en estos países no se exige la buena fe en la negociación, por lo que no existe la posibilidad de exigir responsabilidad precontractual.

Es útil para concretar las pruebas del contrato: Solo será aceptado procesalmente como prueba del contrato los documentos que han sido incluidos en el mismo, negándose validez probatoria al resto.

Los principios Unidroit de 1994 han acogido esta práctica e indican que todo contrato escrito que contenga una cláusula indicativa de que lo allí contenido expresa todo lo acordado, no puede ser contradicho o complementado mediante prueba de declaraciones o de acuerdos anteriores. No obstante, tales declaraciones o acuerdos podrán utilizarse para interpretar lo escrito”.



**c) Cláusulas Severability o cláusula separable:** Este tipo de cláusula establece que se pueden separar ciertas condiciones del objeto del contrato, ya que en la contratación internacional se suele pactar:

- Que la nulidad de ciertas cláusulas no supone la nulidad de todo el contrato.
- Que la nulidad de cualquier cláusula no supone la nulidad de todo el contrato
- Que será obligatorio renegociar el contrato si las cláusulas afectadas de nulidad son esenciales al contrato.

**d) Cláusula Non Waiver Of Rights o cláusula de renunciación de derechos:** En virtud de estas cláusulas se puede establecer entre las partes:

- Que podrán utilizar todas las facultades, derechos y opciones previstos en el contrato de modo cumulativo y no limitativo al objeto de la correcta ejecución del contrato.
- Que aunque una facultad de las previstas en el contrato no sea ejecutada en el periodo establecido al efecto podrá ser ejecutada con posterioridad.
- Que también serán aplicables las posibilidades recogidas en la Ley aplicable al contrato destinadas a un correcto cumplimiento del mismo.
- Que ningún acto realizado por las partes implicará renuncia a ninguno de sus derechos o facultades recogidos, tanto en el contrato como en la Ley aplicable al mismo.

**e) Cláusula de confidencialidad:** La utilización de esta cláusula es muy frecuente en la contratación internacional y en particular en los contratos que conllevan la transmisión de conocimiento o Know-How de la empresa, por lo que se debe pactar la confidencialidad.



**f) Cláusula de orden:** Es una cláusula que proporciona organización al contrato. Puede ser un tipo de índice analítico que recoge los títulos o apéndices del contrato de forma resumida y comprensible. Especialmente indicada esta cláusula para los contratos de cierta complejidad.

**g) Cláusula de notificaciones del contrato:** Muy importante incluirlas en el texto del contrato, debido al continuado flujo de comunicación que se derivará del mismo entre las partes. Por ello, es conveniente fijar un domicilio oficial para efectos de notificaciones.

**h) Cláusula de gastos:** Estas cláusulas tienen como objeto repartir de manera equitativa los gastos realizados con ocasión de las negociaciones necesarias para celebrar el contrato.

**i) Cláusula de encabezamiento de estipulaciones:** Es habitual que las estipulaciones del contrato relativas a las obligaciones de las partes se precedan de un encabezamiento o título indicativo de su posterior contenido. Para evitar confusiones se suele incluir este tipo de cláusula que manifiesta que esos encabezamientos tienen carácter meramente informativo y que no tendrán, por tanto, valor interpretativo de dichas cláusulas.

**j) Cláusula de número de copias:** Sirve para indicar en cuantas copias oficiales ha sido redactado y firmado el contrato y que todas ellas partes integran y conforman el contenido del contrato.



Para finalizar la redacción del contrato existe otro elemento importante es la firma de las partes. El contrato debe finalizar mediante la firma de las partes contratantes sus representantes legales, habilitados para ello mediante poder legal. Esta legal representación deber ser pertinente acreditada a la firma mediante poder normalmente notarial. Los poderes notariales para que surtan efectos en el extranjero deben contener la Apostilla de la Haya a fin de garantizar la autenticidad notarial del documento de representación.

### **1.9 Regulación del contrato internacional**

Cuando se desea establecer que ley es aplicable al contrato internacional, se enfrentan al primer obstáculo, ya que al momento en que se tiene delante un contrato internacional es cuando surgen muchas dudas en cuanto a su regulación.

El objetivo principal de esta investigación es dejar de manifiesto la forma de garantizar y brindar seguridad jurídica a las partes contratantes, así mismo proporcionar eficacia a dicho contrato. Por lo tanto es necesario establecer un ordenamiento jurídico con el que puedan contar las partes contratantes, ya que la simple voluntad de ambas difícilmente podrá resolver los conflictos que surjan en el desarrollo de la negociación, asimismo si el contrato ya existe y se está ejecutando.

En el ámbito de la contratación internacional se están utilizando contratos tipo que ya incluyen condiciones generalizadas de contratación, sin embargo, esto no significa que por muy minuciosa que la regulación jurídica de la relación contractual, lo que se le



denomina normas reguladoras, esto supone que no necesita de un derecho aplicable a dicho contrato, en la doctrina este tipo de contrato se le denomina contrato ley.

La doctrina establece que dentro del régimen jurídico de los contratos internacionales se da un punto muy conflictivo, por lo que los autores internacionalistas tienden a proponer dos postulados que son los siguientes:

- a) Teoría de la nueva lex mercatoria o ley mercante: El primero es que los contratos internacionales sean regulados por normas materiales creadas por los propios comerciantes internacionales.
- b) Teoría del derecho uniforme contractual. Establece que las normas que regulen el contrato internacional sean creadas por los Estados de origen de los contratantes y a su vez compiladas en convenios internacionales de derecho uniforme de contratos.

Desde el punto de vista doctrinal implica una falta de uniformidad y de seguridad jurídica, lo que hace notar el riesgo que corren las partes en una relación contractual internacional, por lo que éstos huyen del Derecho que debe aplicarse. El tema que se estudio anteriormente tiene como finalidad dar a conocer la como se originan las grandes operaciones de comercio a nivel internacional, y dar a conocer todos los elementos que se deben tomar en consideración tanto para el estudiante como para el comerciante interno que decide abrirse campo en ese mercado internacional.





## **1.10 Contratos mercantiles que regula Guatemala**

Los contratos mercantiles guatemaltecos se encuentran regulados en el Código de Comercio, éste enumera su clasificación, sus elementos y su forma; pero en ningún apartado cita normas de carácter internacional. En este tema me centrare a hablar de los contratos mercantiles guatemaltecos y su regulación.

### **a) Contratos mercantiles**

El contrato es una fuente del derecho mercantil, ya que es ley entre las partes contratantes, éste es un acto jurídico, que sirve como medio para que se de movimiento al tráfico comercial, lo que da origen a las obligaciones mercantiles. El Código Civil establece que existe contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación, es decir que voluntariamente las partes se obligan, por lo tanto crean una ley entre ambos.

### **b) Contrato de suministro**

#### **a) Concepto**

Contrato mediante el cual una parte, llamada suministrante, se obliga mediante un precio, a realizar a favor de otra, llamado suministrado, una serie de prestaciones periódicas y continuadas de mercaderías o servicios.

**b) Características:** Consensual, bilateral, principal, oneroso, de tracto sucesivo.



c) Elementos.

- Personales: Suministrante, quien proporciona los bienes o servicios a cambio de un precio y el Suministrado, que se beneficia con las prestaciones periódicas o continuadas.
  
- Formales: no está sujeto a formalidades especiales, a menos que lleve aparejada una garantía prendaria o hipotecaria, en cuyo caso debe constar en escritura pública.
  
- Reales: El precio, la entrega del bien o servicio.

d) Plazo, suspensión, denuncia y terminación del contrato.

- El plazo es pactado en interés de las partes.
  
- La suspensión es una facultad del suministrante, en caso de que el suministrado no cumpla con sus obligaciones.
  
- La denuncia ocurre cuando el contrato no tiene plazo específico, en este caso cualquiera de las partes se desliga, dando un aviso con la anticipación pactada o 90 días antes de la fecha que se considere que la relación ya no surtirá efectos.

c) **Contrato estimatorio**

A) Concepto:

También conocido como contrato de consignación. Es aquel por medio del cual un sujeto, llamado consignante, entrega a otro llamado consignatario, mercaderías a un



precio estimado, para que en un plazo fijado se pague dicho precio o bien se devuelvan las mercaderías.

**B) Función:**

El comerciante minorista puede adquirir mercaderías sin cancelar de inmediato el precio, con la opción de devolverlas si no la vende dentro del plazo que se pacte.

**C) Características:** Principal, bilateral, real, oneroso, conmutativo, de tracto sucesivo, traslativo de dominio.

**D) Elementos.**

a. Personales: Consignante y consignatario

b. Formales: no está sujeto a formalidad alguna a menos que se consignen mercaderías sujetas a registro, tendría que hacerse en escritura pública.

**E) Terminación del contrato:** El contrato termina por el transcurso de este, sin embargo, si antes de dicho plazo se ha vendido las mercaderías y se paga el precio estimado, el contrato se da por finalizado.

**d) Contrato de depósito mercantil**

**A) Concepto:**

Es un contrato por medio del cual el sujeto depositario recibe una cosa que le confía el depositante, con la obligación de custodiarlo y devolverlo cuando lo requiera.

Puede ser regular, cuando se devuelve el mismo bien que se depositó e Irregular cuando se devuelve uno distinto de la misma especie y calidad.



B) Características: Bilateral, oneroso, conmutativo, principal, real, de tracto sucesivo.

C) Elementos.

- Personales: Depositante y depositario
- Reales: el bien depositado.
- Formales: puede ser verbal, por contrato de adhesión o por escrito.

D) Terminación: Con la restitución del objeto depositado a requerimiento del depositante, si no se hubiere pactado plazo, o la devolución por imposibilidad del depositario de continuar con su función de custodia.

#### **e) Contrato de descuento**

a) Concepto:

Es aquel por medio del cual un sujeto llamado descontatario, transfiere a otro llamado descontador, un crédito no vencido, a cambio del valor dinerario que representa, previa deducción de una suma fijada por las partes. Salvo pacto en contrario, el descontatario es responsable por el pago del crédito transferido, ya que lleva implícita la cláusula, "salvo buen cobro"

b) Características: Bilateral, oneroso, consensual, nominado, principal, conmutativo.



c) Clases de Descuento.

- ✓ Cartáceo. Cuando se transfieren títulos de crédito, que por lo regular son letras de cambio.
- ✓ No Cartáceo. Se da cuando el crédito consta en libros de contabilidad del comerciante, pero es necesario:
  - Que sean exigibles a término o con previo aviso.
  - Que haya prueba escrita de la existencia del crédito
  - Que el contrato conste por escrito
  - Se giren letras de cambio a favor del descontador por los créditos transferidos.

**f) Contrato de cuenta corriente**

a) Concepto:

Por este contrato, las partes denominadas cuentarentistas se obligan a entregarse remesas recíprocas de bienes de diversa naturaleza, cuyo valor dinerario constituyen partidas de abono a cargo en la cuenta de cada cuenta-correntista, saldándose las operaciones al cierre del contrato para determinar quien es el sujeto deudor de la relación y exigirle el pago.

b) Características:

Consensual, principal, bilateral, oneroso, nominado y de tracto sucesivo.



c) Terminación:

Al vencerse el plazo, o si no existe plazo, cualquier cuenta rentista puede ser  
terminado el mismo, mediante aviso con diez días de anticipación a la fecha de un  
cierre.



## CAPÍTULO II



### 2. Contratación mercantil internacional

Una de las características más importantes de la contratación internacional es el hecho de afectar a dos o más ordenamientos jurídicos, esto se debe a que los elementos del contrato es decir: las partes, el objeto del contrato, el lugar de conclusión, lugar de ejecución; se encuentran situados en diferentes países. Esto significa un problema, ya que no se sabe que ordenamiento jurídico y de qué país va a regular una operación comercial internacional; lo que lleva a la determinación de la existencia de una variedad de leyes aplicables, lo cual produce la falta de certeza jurídica, siendo este un factor que dificulta la conclusión del contrato.

En virtud de no existir una ley universal propia del comercio internacional, los comerciantes se deben auxiliar de un proceso de unificación y aproximación de la legislación comparada por medio de la acción de organizaciones internacionales tales como: la Organización de las Naciones Unidas; a través de la Comisión de Derecho Mercantil Internacional; de la acción de la Unión Europea; del Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado; la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado; todas ellas a la cabeza de importantes tratados, convenciones, leyes modelo.

Sin embargo, a pesar de la gran actividad legislatora desarrollada por las organizaciones internacionales en esta área durante la segunda mitad del siglo, las dificultades siguen presentes. Para determinar la regulación del contrato internacional es necesario analizar el siguiente tema.



## 2.1 Características del medio jurídico internacional



Es el ambiente comercial en donde se desarrollan las operaciones internacionales de comercio el cual tiene ciertas características especiales que a continuación cito:

- Multiplicidad de sistemas jurídicos en presencia
- Variedad de usos y costumbres aplicables al contrato
- Pluralidad de jurisdicciones capaces de conocer el asunto

Al momento de celebrar un contrato internacional se deben de tomar en cuenta estos elementos, ya que las consecuencias jurídicas e incluso comerciales que se derivan del mismo son muy diferentes. Esto produce incertidumbre, ya que no se sabe que ley regulará el contrato. Para lo cual existen dos sistemas diferentes y complementarios de regulación:

- a) La primera, originada por los propios agentes y operadores económicos, al margen de las instituciones estatales, ha dado lugar a mecanismos privados de "autorregulación". Aquí es necesario destacar la acción de la Lex Mercatoria y del Arbitraje Comercial Internacional, como sus dos manifestaciones más importantes.
- b) La segunda, basada en la acción de los Estados, que proceden a la uniformidad de sus derechos a través de la unificación de sus normas de conflicto de leyes y materiales; y establecen sistemas de reconocimiento de las decisiones de sus autoridades.



## 2.2 Convenio de Roma

El Convenio de Roma es un ordenamiento jurídico que cita las obligaciones civiles o mercantiles y hace referencia al conflicto de leyes que se dan al existir incumplimiento por alguna de las partes.

Este cuerpo normativo en el Artículo 1.1 establece: “que el campo de aplicación se extiende a las obligaciones contractuales, sean de carácter civil o mercantil, cuando en ellas exista un conflicto de leyes, es decir haya diferentes leyes que puedan regir tal situación”.

El Convenio de Roma establece un sistema liberal, ya que cita que el contrato será regido por la ley que establezcan las partes. El requisito esencial es que sea una ley cualquiera aunque no tenga conexión con el contrato, lo cual excluye que al surgir un conflicto entre los contratantes se utilicen los principios generales del derecho y la Lex mercatoria.

Según el Convenio de Roma la elección de esta ley puede ser de forma expresa o deducirse razonablemente de las circunstancias y términos de la negociación. Por lo que la elección debe ser clara, así se evitarán problemas de interpretación.

La libertad que cita el Convenio de Roma tiene su fundamento en el caso de que surja un conflicto de leyes. En virtud de que este cuerpo normativo deja en libertad a las partes para elegir la ley que más les convenga, incluso en situaciones que se localicen

en un solo ordenamiento jurídico. La única exigencia es que dicha ley no contradiga las disposiciones obligatorias del país donde los elementos del contrato estén localizados.



Las partes pueden realizar esta elección en cualquier momento: antes, durante o después de la conclusión del contrato, e incluso modificarla cuando quieran. Pero este cambio no debe afectar:

- Ni a la validez formal del contrato.
- Ni a los derechos de terceros.

Cuando el Convenio se refiere a la ley de un Estado, no acepta el contrato sin ley o el regido solamente por los principios generales del derecho. Siendo este el Derecho vigente, o sea el que se encuentra en vigor al momento de aplicarlo, no el que existía al momento de elegirlo, aceptando así las reformas posteriores que se hagan a la ley, por lo que una vez elegido se someten a esta las partes.

### **2.3 Lex mercatoria o ley mercante**

La ley mercante es un cuerpo normativo que utilizan los comerciantes en las operaciones comerciales a nivel internacional que se deriva de los usos y costumbres que se han dado a través de la historia.

El problema se origino porque el derecho civil no era lo suficientemente capaz de solventar las demandas crecientes de comercio, por lo que era necesario para una rápida y eficaz la competencia, administrada por tribunales especializados. El espíritu rector de la ley



mercantil es que debe evolucionar a partir de la práctica comercial, responder a las necesidades de los comerciantes, y ser comprensible y aceptable para los comerciantes quienes se les presenta. El derecho internacional debe hoy algunos de sus principios fundamentales a la Ley mercante, ya que se desarrolló en la edad medieval. Esto incluye la elección de instituciones de arbitraje, procedimientos, la ley aplicable y los árbitros, y el objetivo de reflejar las costumbres, usos y buenas prácticas entre las partes contratantes.

a) Ley mercante medieval: La ley mercante o ley del comerciante, del latín *lex mercatoria*, fue inicialmente un sistema jurídico utilizado por los comerciantes en la Europa medieval. Por medio de este conjunto de normas y principios, establecidos por los propios comerciantes, estos regulaban sus relaciones. En lugar de ser el resultado del edicto de una autoridad máxima, fue desarrollado sobre la base del uso común. Estos usos y costumbres eran comunes a los comerciantes y mercaderes de Europa, con unas pocas diferencias locales.

La ley de comerciantes fue administrada por tribunales mercantiles, creados a lo largo de las rutas comerciales y centros de comercio. Una característica distintiva de la ley mercante, es la dependencia de los comerciantes de un sistema jurídico desarrollado y administrado por ellos mismos. Los estados o las autoridades locales, en muy pocas ocasiones interferían, y se entregaron algunas de las de control sobre el comercio en su territorio a los comerciantes. A cambio, el comercio floreció en virtud de la Ley Mercante, el aumento de los ingresos fiscales.



La ley mercante fue el producto de las costumbres y prácticas entre los comerciantes, pudo ser ejecutada a través de tribunales locales. Sin embargo, los comerciantes necesitaban resolver sus controversias con rapidez, a veces a la hora, con el menor costo y los medios más eficaces. Los tribunales públicos no proporcionaban esto. Un juicio ante los tribunales retrasaría su negocio, y eso significa perder dinero. La ley de comerciantes siempre era justicia rápida y eficaz. Esto fue posible a través de un procedimiento informal, pero con normas de procedimiento. La ley mercante dictaba sentencias proporcionadas durante los comerciantes las controversias, a la luz de precio justo, el buen comercio, y la equidad.

a) Elección de juez: Los jueces eran elegidos en función de sus antecedentes comerciales y conocimientos prácticos. Su reputación descansaba sobre su percepción de experiencia en el comercio y el comerciante su justa-mente. Poco a poco, un poder judicial profesional se desarrolló a través de los jueces mercantiles. Sus habilidades y reputación, sin embargo, todavía hoy se basan en los conocimientos prácticos de las prácticas comerciales. Estas características sirven como medidas importantes en el nombramiento de árbitros comerciales internacionales de hoy.

b) Conceptos jurídicos introducidos por la Ley mercante: Menos formalidad de procedimiento significaba acelerar la administración de justicia, sobre todo cuando se trata de la documentación y la prueba. Fuera de necesidad práctica, el Derecho medieval se originó en el escrito obligatorio mercante. De esta forma, los acreedores pueden transferir libremente las deudas contraídas con ellos. El "escrito obligatorio" desplaza la necesidad de formas más complejas de prueba, ya que era válido como prueba de la deuda, sin una



prueba más de; transferencia de la deuda; poderes de representación, o una negociación formal para la venta. También la ley mercante fortaleció el concepto de la autonomía de las partes: con independencia de las normas de la Ley del comerciante, las partes han sido siempre libres para decidir si desean o no llevar un caso a los tribunales, lo que le presente pruebas y que el derecho de aplicar.

c) El mercado único: La historia relata que los bienes y servicios fluían libremente en el Derecho medieval Mercante, generando así más el comercio y la riqueza. Este es también el objetivo del mercado único, tal como lo conocemos hoy. Sin embargo, es discutible si la ley es uniforme en la naturaleza, fue espontáneo como método de solución de controversias, o que se aplican por igual a todos los que subordinarse a ella. La Ley de comerciante fue también un medio para que las comunidades locales para proteger sus propios mercados.

Mediante la celebración de los comerciantes locales a las normas del Derecho Mercante exige un carácter local. Se trata de una cuestión entonces, como ahora, en qué medida los Estados o naciones están justificadas en la regulación del comercio para proteger los intereses locales, como los ingresos fiscales o la costumbre barreras. Los Estados nacionales son inexistentes en las primeras etapas de la Ley del comerciante, pero los reyes locales o las autoridades vieron a la tarea igual de bien. El esfuerzo para crear un mercado único no fracasó, pero la falta de una autoridad superior para unificar las normas y costumbres ciertamente dio margen para las variaciones locales en el mercado.



d) Evolución de la Ley Mercante: La Ley Mercante disminuye como cosmopolita e internacional del sistema de justicia comerciante hacia el final de la época medieval. debe en gran medida debido a la adopción de códigos de derecho mercantil. También se conecta con un aumento de modificación de las costumbres locales para proteger los intereses de los comerciantes locales. El resultado de la sustitución de la Ley Mercante códigos con los códigos nacionales se rige la pérdida de autonomía de los tribunales mercantiles a los tribunales estatales. La razón principal de este desarrollo es la protección de los intereses del Estado.

e) Codificación y la nacionalización de la Ley Mercante: La nacionalización de la Ley del comerciante, radica en no descuidar las prácticas de los comerciantes o sus comerciales transfronterizos. Algunas instituciones siguen funcionando, y los jueces estatales también fueron nombrados por su experiencia comerciante, al igual que los árbitros moderno centro comercial. La ley de los comerciantes no fueron erradicados, sino que simplemente codificada. Los códigos nacionales emitidos sobre los principios establecidos por el comercio y la práctica comercial en gran medida en que la Ley Mercante consagro normas sustanciales.

La Ley Mercante contiene y preserva la regulación de la formación, ejecución y terminación de los contratos. Ley Mercante prevalecido en los principios generales y las doctrinas de la jurisprudencia comercial, pese al nombre, no es una ley, y ni siquiera en todos los casos alcanza el carácter de costumbre, como fuente del Derecho; se trata, generalmente, de reglas de origen convencional, la cual basa su fuerza en obligar a las partes a través de la autonomía de la voluntad de las partes.



f) Derecho comercial internacional y el arbitraje: Ley mercante preceptos han sido reafirmados en nuevo concurso internacional de derecho mercantil. Nacional de las barreras comerciales son derribadas con el fin de inducir el comercio. La nueva ley comercial se basa en la práctica comercial dirigida a la eficiencia del mercado y de la intimidad. Solución de controversias también ha evolucionado, y funcionales como los métodos de arbitraje comercial internacional ya está disponible. Los principios del Derecho medieval mercante eficiencia, la autonomía de las partes ya la elección del árbitro - se aplican, y los árbitros suelen hacer juicios basados en las aduanas. La nueva Ley Mercante abarca un enorme cuerpo de derecho mercantil internacional.

g) La ley mercante del futuro: Los Estados y naciones fragmentaron el Derecho medieval mercante, pero éste está lejos de ser destruido. Los intereses locales triunfaron en la edad medieval, del mismo modo que los intereses nacionales hoy en día. Una variante moderna de la ley mercante es la evolución de la legislación y la solución de conflictos en el ciberespacio. Los comerciantes de Internet son los de más rápido crecimiento corporal de los comerciantes en la historia. Las partes pueden resolver nombres de dominio de Internet con prontitud las controversias y rápidamente. En un virtual son los documentos judiciales presentados y examinados en línea, los argumentos se hacen en línea y las decisiones se publican en la web, en pocas ocasiones es impugnada ante los tribunales tradicionales de la ley.

La medieval, el moderno y el ciberespacio Ley Comerciantes se enfrentan a problemas comparables de la ejecución. Resuelven los problemas de manera algo diferente, pero la reacción del mercado es el principal incentivo para dar cumplimiento a una sentencia. Lo





que queda de la Ley Mercante preceptos hoy es una cualificada fe en la autorregulación de los comerciantes, y una renuencia a entregar a las eficiencias de mercado para la práctica en estado de confinamiento.

h) El autor Vincent F. Chulia cita el concepto de Ley mercante: "Es un conjunto de reglas de formación autónoma, creadas por los propios sectores interesados en el tráfico mercantil internacional, que tiende a superar las diferencias entre los derechos nacionales y a dar una solución uniforme a los conflictos jurídicos que surgen en el tráfico mercantil."<sup>6</sup>

El crecimiento de las transacciones privadas internacionales ha llevado a la creación de una normativa paralela a la de los estados nacionales, construida sobre la base de usos y desarrollada generalmente en sectores de actividad específicos, que por su semejanza con el derecho mercantil de la edad media, viene siendo denominada como Lex Mercatoria Internacional.

Esta denominación surgió en el plano doctrinal, impulsado principalmente por los profesores Schimithoff y Goldman. Estos juristas denominaron Nueva Lex Mercatoria al conjunto de normas conformado por principios generales, codificaciones profesionales, contratos tipos y jurisprudencia arbitral, que se dan a través de las organizaciones profesionales, como respuesta a las necesidades del comercio internacional.

---

<sup>6</sup> Chulia Vincent F, **Compendio de derecho mercantil**, pág. 45



El antecedente se da en la existencia de costumbres que escapan de los derechos locales y que regulan las relaciones mercantiles internacionales. Esto confirma que existe un movimiento hacia un derecho mercantil universal homogéneo y que existen los elementos para ello.

El derecho mercantil como disciplina autónoma no ha existido siempre. Su aparición se produce en un momento determinado, como una rama del derecho privado, al lado del Derecho Civil por circunstancias y exigencias históricas. Es así, que pese a la intensa actividad económica ocurrida en la época del imperio romano, no surgió un derecho especial para el comercio, distinto del derecho civil. Las características del derecho romano, fundamentalmente su naturaleza dinámica y la existencia de un sistema flexible de aplicación del derecho por el pretor, lo hicieron innecesario. El Derecho Mercantil nace como ordenamiento especial de la época medieval.

Con el renacimiento de las ciudades como centros de actividad económica y comercio, el derecho común existente, se adaptaba mal a las necesidades del comercio. Es la incapacidad de este ordenamiento legal, conformado fundamentalmente por el ordenamiento romano justiniano, las leyes populares germánicas y el derecho canónico las que generan la formación del derecho mercantil.

Surge así, fundamentalmente como un derecho creado por los propios comerciantes para regular las relaciones surgidas en el trato del comercio. Tiene un doble carácter profesional y consuetudinario.



El carácter profesional viene de que nace íntimamente ligado a las actividades de los gremios y corporaciones de mercaderes que surgen en las ciudades medievales. El carácter consuetudinario lo determina el hecho de que la regulación adecuada que los comerciantes adoptan para sus relaciones, está en los usos, nacidos al margen del derecho común, como solución adecuada a sus especiales necesidades y finalidades económicas, que requieren de un derecho dinámico y flexible, nacido de la vida y la práctica. Ello lleva a sostener que el derecho mercantil no nace de la fuerza de la ley sino de la fuerza del uso.

Llegan incluso a sostener la Lex Mercatoria o ley mercante constituye un derecho sustantivo, independiente de todo orden normativo nacional, aplicable a la sociedad de los comerciantes.

#### j) Fuentes de la Lex Mercatoria

Las fuentes es el origen de este cuerpo normativo que deviene de los usos y costumbres que se daban entre comerciantes, en virtud de no existir ordenamiento jurídico que regulara la contratación mercantil internacional.

- 1) Los usos profesionales
- 2) Los contratos tipo
- 3) Las regulaciones dictadas en el marco de cada profesión
- 4) La jurisprudencia arbitral.

La formulación de la idea de la existencia de este orden internacional resulta sin duda tentadora. Es una realidad palpable, que la comunidad de comerciantes ha desarrollado una insospechable cantidad de instrumentos jurídicos para su uso, que no tienen otra



base jurídica para su aplicación, que la voluntad general de la comunidad o particular de las partes de aplicarlos.

Uno de los ejemplos más representativos y difundidos de los cuerpos de normas que integran la Lex Mercatoria son los términos internacionales de comercio o international commercial terms. Los términos internacionales de comercio responden al trabajo que realiza la Cámara de Comercio Internacional de París en su propósito de crear medios que faciliten el comercio internacional.

La finalidad es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. Para solucionar estos problemas la Cámara de Comercio Internacional de París publicó, por primera vez en 1936, una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas han sido conocidas como los términos internacionales de comercio 1936 y se han modificado en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2007.

La Cámara de Comercio Internacional es una organización representativa de empresas de todos los sectores de todas partes del mundo. Fue creada en 1919 y actualmente, cuenta con miles de miembros de aproximadamente 130 países con comités nacionales en las capitales más importantes para coordinar con sus asociados. La Cámara de Comercio Internacional promueve la apertura del comercio, la inversión en una economía de mercado y la existencia de reglas para regular los negocios a través de las

fronteras. Tiene el reconocimiento como entidad de consulta de mayor nivel de la Organización de Naciones Unidas y sus Agencias Especializadas.



Es indudable la trascendencia que normas como los términos internacionales de comercio juegan las transacciones privadas internacionales y ello, nos dan una idea de la importancia de la denominada: Lex Mercatoria Internacional.

La existencia de la Lex mercatoria radica en que es un orden jurídico autónomo, el valor que puede atribuírsele tiene que ver con la aplicación de la misma en caso de surgir un conflicto, sin embargo, no se pueda dejar de resaltar la aplicación regular de los usos por parte de los comerciantes. La aplicación previa de ésta, denota el origen como fuente del derecho.

Los usos mercantiles en el comercio internacional, surgen de la necesidad de los comerciantes de crear unas reglas comunes y justas, que se adapten a los fines de los operadores del comercio. El comerciante que traspasa con sus negocios las fronteras, rechaza la idea de verse vinculado a normas nacionales ajenas a la realidad del comercio. Resulta para él inconcebible, que lo que en términos comerciales generalmente aceptados se debe de pagar o de cumplir, pueda dejar de pagarse o de cumplirse, por la aplicación de un cuerpo legal nacional determinado y tiende a actuar sobre la base de fórmulas establecidas por la comunidad de comerciantes.

Los comerciantes operan normalmente al amparo de estos usos creados y aceptados por ellos. Esto los convierte en la práctica en una fuente de derecho particular para su

actividad. En una situación normal, incluso en caso de una divergencia cotidiana en cuanto a la interpretación de los términos de un contrato, acudirán a los usos para resolver sus problemas. La organización de estos usos, en reglas uniformes y objetivas, efectuada por instituciones gremiales como la Cámara de Comercio Internacional de París, acentúan ésta tendencia a la aplicación normal de los usos mercantiles internacionales entre los comerciantes, al permitir una mayor certeza en el contenido de los usos más generales, dándoles un sentido objetivo y cierto.



Sin embargo, que puede surgir un conflicto serio entre los contratantes, un conflicto de tal importancia, que su solución, en uno u otro sentido, pueda comprometer incluso la existencia para una de las partes. En ese caso, una vez agotada la negociación directa, las partes deberán acudir a una autoridad que ponga fin al conflicto. Es en ese contexto que puede darse el caso de que una de las partes se encuentre insatisfecha con la solución que darían los usos al conflicto. Y puede suceder que, por simple conveniencia coyuntural, esa parte desee apartarse de la solución que le daría la aplicación normal de los usos.

Si paralelamente a esto, el contratante desfavorecido por la solución contenida en los usos, constata que la aplicación de un derecho nacional vinculado a la relación, podría modificar el resultado en su favor, tendrá sin duda la tentación de escapar de la Lex Mercatoria. Tendré en situaciones patológicas, al comerciante desfavorecido puede intentar revelarse y escapar de los usos hasta entonces normalmente aceptados.

El valor de la Lex Mercatoria se verá puesto a prueba, pues, sólo tendrá norma legal, si tiene capacidad de ser aplicada por la autoridad que resuelva el conflicto



k) La ley mercante o lex mercatoria en los laudos de la Cámara de Comercio Internacional: En el derecho internacional es muy conocida la controversia sobre la existencia de un ordenamiento jurídico regulador del comercio internacional, también denominada doctrina de la lex mercatoria. Los diferentes argumentos de la doctrina en debate se presentan como irreconciliables, sin embargo, todos ellos se basan en postulados comunes.

Si se busca explicar el consenso que aparece en la disputa y confrontación con la práctica arbitral internacional para averiguar si dicho acuerdo alcanza para justificar la lex mercatoria. Con ese propósito analizamos los laudos de la Cámara de Comercio Internacional relativos a la elección del derecho aplicable al fondo del litigio y en los cuales los árbitros no contaban con facultades para pronunciarse ex aequo et bono.

El resultado principal del estudio es que la existencia de la lex mercatoria no puede ser demostrada por la práctica arbitral bajo las condiciones comunes de la doctrina. La única certeza en los laudos es la remisión a los usos del comercio internacional, y el reconocimiento de principios generales establecidos en instrumentos universalmente aceptados.

En conclusión, la lex mercatoria necesita fundamento dogmático y fáctico. Es la filosofía del derecho quien debe indagar la legitimidad y estructura del derecho comercial internacional.







## CAPÍTULO III



### 3. Medios de pago en el comercio internacional

Según sea la clase de negociación, así será el medio de pago, en la presente investigación se desea hablar de los medios de pago internacional, éstos son instrumentos financieros, por lo general en moneda extranjera, debe ser expresamente aceptado por el exportador que a su vez es el vendedor, satisfaciendo la deuda contraída por el importador que al mismo tiempo es el comprador.

En la mayoría de las negociaciones internacionales no existe una relación previa entre las partes contratantes; es en este momento donde hay que tomar en cuenta los factores determinantes para la elección del medio de pago internacional más adecuado al nivel de la operación y/o transacción que se va a realizar.

La finalidad más importante de los medios de pago es asegurar una buena terminación en la operación comercial. Si los comerciantes no cobran no hay beneficios sino pérdidas, por lo que puede fácilmente entenderse que se exporta para obtener beneficios económicos, al utilizar los medios de pago se obtendrá siempre beneficios al realizar el proceso de exportación e importación.

La autora Cinthya Moya define los medios de pago como: son aquellos instrumentos o modalidades operativas por medio de los cuales el importador puede cancelar el

La autora Cinthya Moya define los medios de pago como: son aquellos instrumentos o modalidades operativas por medio de los cuales el importador puede cancelar el compromiso de pago contraído con el exportador en virtud de una relación comercial instrumentada mediante un contrato de Compraventa Internacional.”<sup>7</sup>



Los comerciantes internacionales al realizar las operaciones comerciales deben tomar en cuenta algunos factores, al elegir de un medio de pago: Factores de carácter general

- Naturaleza del producto
- Monto de la transacción
- Forma de pago
- Costo de cada medio
- Agilidad para el cobro.
- Tamaño de las partes.
- Grado de relación o de confianza entre las partes

### 3.1 Características

Las características son aspectos o cualidades que deben concurrir para que los medios de pago se materialicen.

---

<sup>7</sup> Moya, Cinthya, **Medios de pago internacional**. Pág. 4

Las partes que intervienen en las operaciones comerciales internacionales, deben reunir ciertas características, las cuales se citan a continuación:



a) Cualidades o características que debe poseer el exportador

- Liquidez
- Capacidad de crédito
- Política empresarial
- Política monetaria del país
- Política promocional del país

b) Cualidades o características que debe poseer el importador

- Características del país
- Política monetaria del país
- Comportamiento de la competencia
- Solvencia económica y financiera del importador

El comercio Internacional genera tanto la necesidad de efectuar pagos a distancia y recíprocamente cobranzas a distancia entre partes ubicadas en distintos países, como la de realizar operaciones cambiarias, por lo que deben efectuar el cambio de la moneda correspondiente.

### 3.2 Clasificación de los medios de pago



Los medios de pago internacional se dividen en dos grandes grupos que son financieros y comerciales.

➤ La autora Cinthya Moya establece que los medios de pago pueden ser: “Documentos Financieros, son los que se utilizan para efectuar pagos: letra de cambio, pagaré, cheque, comprobante de pago y demás documentos de crédito o de cobranza similares que se utilicen para obtener el pago.”<sup>8</sup>

➤ La autora Cinthya Moya cita que: “Documentos comerciales, son los que sirven para acreditar la compraventa entre las partes, el envío de las mercancías y su disponibilidad. Los documentos comerciales pueden ser primarios y operativos”.<sup>9</sup>

Al hablar de documentos primarios, se refieren a los que se utilizan desde la iniciación hasta el perfeccionamiento de la compraventa internacional: carta de presentación del exportador, solicitud de cotización del importador, oferta del exportador, contra oferta del comprador, confirmación del pedido por el exportador que precisa el envío y forma de pago sin modificar la oferta, factura proforma que no es definitiva. Se puede establecer

---

<sup>8</sup> *Ibíd.* Pág. 7

<sup>9</sup> *Ibíd.* Pág. 58

que los documentos primarios pueden ser obviados, como es en el caso de contratos verbales.



Los documentos operativos, son los que evidencian la implementación del contrato de compraventa:

- ❖ La factura comercial que se extiende por el exportador al finalizar la negociación contractual;
- ❖ El documento de transporte acredita el despacho de la mercancía por el medio de transporte utilizado, expedido por el transportista designado que varía según sea el medio que se utilice para el envío de la mercancía al comprador, pudiendo tratarse de Conocimientos de Embarque cuando el envío se hace por barco, Carta de Porte Aéreo, Carta de Porte Terrestre, Carta de Porte de Ferrocarril y de transporte multimodal; Lista de Empaque o relación de contenido que lo emite al transportista;
- ❖ La Póliza de Seguro,
- ❖ Los Documentos de Certificación (de origen, sanitarios, de verificación etc) y todo documento utilizado para operativizar el despacho.

Normalmente, el pago en la compraventa Internacional se hace contra la presentación de los documentos operativos indicados en la orden de pago o bien contra la aceptación de la letra de cambio de ser el caso.

Documento de transporte "limpio" es aquel que no contiene cláusulas o anotaciones sobreañadidas que hacen constar en forma expresa el estado deficiente de la mercancía o del embalaje. En principio, cualquier documento de transporte vendido al comprador debe ser limpio. Usualmente el documento de transporte consiste en un juego completo (full set) que son tres originales, indicándose el número siempre que se emita en más de un original.



El conocimiento de embarque marítimo cumple tres funciones importantes:

- ✓ Acredita la entrega de la mercancía por parte del exportador.
- ✓ Demuestra la existencia del contrato de transporte, así como la carga de la mercancía a bordo del buque y
- ✓ Constituye el título de propiedad de la mercancía en tránsito, razón por lo que su presentación resulta imprescindible para poderla retirar en el puerto de destino, lo cual permite que se pueda transferir la propiedad mediante endoso.

Las dos primeras funciones son comunes a cualquier documento de transporte y sólo la tercera función es propia y específica del conocimiento de embarque marítimo, de modo que si el importador quiere vender la mercancía en tránsito debe contar con el documento correspondiente.

La intervención de las aduanas en la compraventa Internacional otorga legalidad a la exportación y a la importación, controlando la salida y entrada de la mercancía y

aplicando los impuestos correspondientes según su clasificación arancelaria, origen geográfico y valor.



### 3.3 Principios Generales

Los principios son lineamientos o líneas directrices que se deben de seguir para alcanzar algo, en el presente caso son los lineamientos que rigen la circulación de los medios de pago.

- Principio de independencia o autonomía respecto a la relación subyacente, o jurisprudencia.
- Principio de cumplimiento estricto en la comprobación de la regularidad formal de los documentos.
- Irrevocabilidad del crédito documentario: consiste en que el crédito no puede revocarse por ningún motivo.
- Funciones del Banco intermediario: las funciones son los papeles que debe de realizar el banco en la circulación de los medios de pago internacionales, ya que son ellos los que representan a las partes contratantes.
  - a) Banco avisador
  - b) Banco pagador
  - c) Banco confirmante o crédito documentario confirmado
- Relaciones jurídicas derivadas de la configuración estructural



### 3.4 Medios de pago y la compraventa mercantil



Como ya se estableció anteriormente en la clasificación de los medios de pago internacional, se hizo mención de los documentos primarios, los cuales se utilizan desde la iniciación hasta el perfeccionamiento de la compraventa mercantil internacional.

Los comerciantes internacionales al celebrar un contrato de compraventa mercantil internacional, realizan los pagos, los cuales se materializan a través de Bancos, básicamente mediante dos formas:

- a) Los Bancos intervienen para pagar cartas de crédito o créditos documentarios, orden de pago generado por el Importador en favor del Exportador.
- b) Los Bancos intervienen para cobrar documentos en cobranza o cobranza documentada, orden de cobro, generada por el exportador con cargo al importador.

La actividad de intermediación bancaria en ambos casos es independiente del contrato de compraventa internacional, ya que los Bancos sólo trabajan con documentos de embarque, tales como: factura comercial, conocimiento de embarque, póliza de seguro, entre otros, sin asumir responsabilidad alguna por la presentación de documentación fraguada. Se entiende que el vendedor ya ha determinado si va a exportar valiéndose de una carta de crédito o si utilizará el servicio de cobranza documentaria.



no pagará hasta tener la certeza documental que el vendedor ha cumplido con la obligación de entrega y el vendedor por su parte, quiere tener la seguridad que requiere el pago en el plazo convenido.

Como ya se ha establecido la intervención de los Bancos facilita y asegura el cumplimiento de ambas partes contratantes, asimismo les proporciona certeza y seguridad jurídica a ambos.

La Carta de Remesa es el formulario que envía el banco remitente al banco cobrador con los documentos e instrucciones, para que el banco cobrador efectúe la cobranza, es decir le requiera el pago del objeto del contrato. Se utiliza tanto en carta de crédito como en la cobranza documentaria.

### **3.4.1 Clasificación funcional de medios de pago**

Existe diversidad de medios de pago en la compraventa internacional, se pueden citar los más conocidos a continuación:

- Pago anticipado
- Pago diferido
- Pago simultáneo
- Pago contra entrega de documentos

Los documentos más utilizados de la clasificación anterior son los documentos de Cobranza o cobro, que la Carta de Crédito o pago, debido al menor costo y aún cuando hay mayor riesgo existe confianza entre el Exportador y el Vendedor. De no existir absoluta confianza se debe preferir la Carta de Crédito. Tanto las órdenes de pago como las órdenes de cobro pueden ser simples y documentarías. Las simples no requieren de la presentación de documentos comerciales de ninguna naturaleza, mientras que las documentarías están condicionadas a la presentación de los documentos indicados, lo que significa un mayor costo pues el Banco debe entregarlos conforme a las instrucciones recibidas.



El factor que de mayor relevancia en la historia del comercio internacional han sido los usos y prácticas internacionales de medios de pago lo cual, ayudo a desarrollar el proceso de estandarización mediante un conjunto de normas flexibles elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que si bien no son de obligatorio cumplimiento, se aplican pues están basados en la experiencia de los bancos comerciales y de las empresas exportadoras e importadoras. Las normas concernientes a los créditos documentarios son conocidas como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, las normas concernientes a los documentos en cobranza se conocen como Reglas Uniformes relativas a las Cobranzas.

Tanto los créditos documentarios como los documentos en cobranza consiguen conciliar los intereses del comprador y del vendedor. El comprador quiere tener la seguridad que



➤ Crédito documentario

La diferencia principal entre el crédito documentario y la remesa documentaria, se encuentra en la seguridad en el cobro, como consecuencia de la celebración de la compraventa mercantil.

También se establece que la remesa documentaria no garantiza el cobro, sólo se trata de una gestión de cobros a través de entidades bancarias utilizadas como intermediarios por los comerciantes.

Asimismo, se puede citar que el crédito documentario, es un medio que garantiza el pago, ya que un banco asume un compromiso propio de pago contra la entrega de documentos por el vendedor.

### **3.5 La compraventa mercantil desde el punto de vista de la legislación nacional**

La legislación nacional cita dos clases de compraventa, regulados en dos cuerpos legales, como son el Código de Comercio y el Código Civil. Los legisladores no definen la compraventa mercantil, por lo que se define supletoriamente en base a lo establecido en el Código Civil.

La compraventa mercantil es el contrato tipo o base que se utiliza en la mayor parte del tráfico comercial; por lo que se puede establecer que este instrumento comercial es el vehículo para la realización de las operaciones comerciales.

El Código de Comercio de Guatemala, no lo define de forma expresa, por lo que se debe entender por compra venta mercantil, lo que regula el mismo cuerpo legal en los Artículos del 695 al 70, y de manera supletoria debe aplicarse lo regulado en el derecho común que es el Código Civil en el Artículo 1,754 el cual establece: "Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero."



El Código Civil establece en el Artículo 1790: "Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero". La definición legal que se cito indica que la compraventa es un contrato consensual, ya que, el requisito principal para que se perfeccione es la expresión del consentimiento, asimismo se puede expresar que este requisito conlleva al objeto del mismo que es la transmisión del dominio de las cosas que se encuentran en el tráfico comercial, aunque estas no se hayan entregado de forma material.

Se puede establecer que no existe la compraventa si no se pacta el precio, además la ley establece que queda sin efecto sino se pacta el precio ya que es un elemento principal del contrato, sino se pacta esté y se entrega la cosa la ley presume que será el precio que tenga en el mercado, el día y lugar de la celebración del contrato.

Oscar Del Mercado define la compraventa mercantil, como: "es el acuerdo de voluntades por el cual se transfiere la propiedad de mercaderías a cambio de un precio

convenido, y en la cual uno o ambos extremos del vínculo, son comerciantes actuando dentro de su actividad profesional".<sup>10</sup>



### **3.6 Diferencia de la compraventa civil y mercantil**

Una de las características del derecho mercantil es que se encuentra en constante evolución a través de los años y en virtud de las evoluciones tecnológicas y mercantiles que ocurren diariamente, ha adquirido un carácter dinámico que requiere de una estructura jurídica abierta y facilitadora de estos cambios, a diferencia del derecho civil, cuyas instituciones se han mantenido parcialmente constantes e inmutables desde sus orígenes en el derecho romano. Ésta es la razón por la que se considera que el derecho mercantil tiene una importancia sustancial dentro del ordenamiento jurídico, y que no debe ser absorbido en su totalidad por la legislación civil, pues de esta forma se estarían omitiendo las características propias del tráfico mercantil.

- La compraventa mercantil en general se da en masa y no de forma particular.
- El comerciante posee su propia empresa y se desenvuelve en ese ámbito, por lo que las compraventas se realizan con terceras personas que hacen una reventa de las mercancías, ya sea como producto acabado o sujeto a posterior elaboración, en tanto la compraventa civil se caracteriza por la venta para el consumo propio o particular.

---

<sup>10</sup> Vásquez del Mercado, Oscar, **Los contratos mercantiles**. Pág. 64

Edmundo Vásquez Martínez cita: “La compraventa mercantil, si constituye parte de la actividad de un comerciante o empresario que ofrece al público por medio de la empresa con propósito de lucro y de manera sistemática uno o más géneros de bienes”.



Indicando que la finalidad del lucro no se refiere a un negocio aislado, si no a una actividad compleja”.<sup>11</sup>

Es el contrato de mayor antigüedad e importancia en la historia, debido a su función económica: es el instrumento adecuado para la circulación de los bienes, base medular de las operaciones de importación y exportación de los países, lo cual contribuye al desarrollo de la economía de los mismos. Este contrato se encuentra regulado en dos cuerpos legales en la mayoría de países, es el ejemplo en Guatemala, se encuentra en el Código Civil y en el Código de Comercio de Guatemala, dependiendo de la clase de operación que se desea celebrar. La compraventa tiene por objeto la transmisión del dominio de las cosas que se encuentran en el tráfico mercantil.

Como ya se estableció el Código de Comercio no cita una definición de compraventa mercantil, por lo que, se define aplicando la supletoriedad del código Civil, encontrando la diferencia en el elemento material que en este caso es la mercadería o cosa mercantil. La compraventa mercantil se encuentra regulada en el Código de Comercio de Guatemala en los Artículos 695 al 706.

---

<sup>11</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, **Instituciones del Derecho Mercantil**. Pág. 551

La compraventa mercantil es el contrato mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de una mercadería o cosa mercantil al comprador, cuya obligación es pagar el precio convenido.



Las características del contrato de compraventa mercantil son:

- a) Bilateral o sinalagmático, porque en la compraventa ambas partes se obligan, una a pagar el precio y la otra a la entrega de la cosa mercantil o mercancía.
- b) Oneroso, esta característica indica que en este contrato mercantil se estipulan provechos y gravámenes recíprocos.
- c) Conmutativo, tienen relación con la característica anterior, ya que se puede establecer que el contrato de compraventa mercantil es oneroso conmutativo, en virtud, de que las prestaciones que se deben ambas partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de manera que tienen la certeza de las pérdidas o ganancias que pueden obtener.
- d) Consensual esta característica establece que basta el consentimiento de las partes para que el contrato se perfeccione, es decir que no existe necesidad de la entrega de la mercancía o cosa mercantil para que el contrato exista.
- e) Principal porque es un contrato independiente de cualquier otro, o sea que subsiste por sí solo, no necesita de otro para que nazca a la vida jurídica.



- f) Absoluto, es decir que su realización es independiente de toda condición



### 3.6.1 Elementos del contrato de compraventa

Los elementos son los requisitos que deben de concurrir para que el contrato de compraventa mercantil subsista, los cuales, son:

- Personales: Vendedor y comprador

En la compraventa mercantil el requisito esencial en este elemento, es que los dos o una de las partes sea comerciante y que posea una empresa mercantil, para actuar en el ámbito comercial. Ambas partes tienen obligaciones, el vendedor la entrega de la cosa mercantil y el comprador el pago del precio pactado en la celebración del contrato.

- Reales: la cosa y el precio

La cosa mercantil tal como lo establece el Código de Comercio en el artículo 4 son: los títulos de crédito, la empresa mercantil y sus elementos, las patentes de invención y de modelo, las marcas, los nombres, los avisos y anuncios comerciales. El precio es la contraprestación a cargo del comprador, este debe ser determinado por las partes contratantes al momento de la celebración del contrato, de no determinarlo la ley le fija un precio.

➤ Formarles:



La ley establece que los contratos mercantiles no se sujeta a formalidades especiales para su validez. Así que cualquiera que sea la forma y el idioma en que se celebre la compraventa, las partes contratantes quedan obligadas en la forma y términos que decidieron o quisieron hacerlo.

### **3.6.2 Especies de la compraventa mercantil guatemalteca**

En este tema se citará únicamente las especies que contempla el Código de Comercio de Guatemala, en virtud, de ser, lo regulado por la legislación nacional, es decir lo que utilizan los comerciantes guatemaltecos en el ámbito comercial.

A) Venta contra documentos: De acuerdo con lo que establece el Código de comercio en el Artículo 411 cita los títulos representativos de mercaderías, los cuales, facultan al otorgan al tenedor el derecho a la entrega de la mercadería que se especifica en éstos; de ahí ocurre que el vendedor cumple su obligación de entregar la cosa vendida, en el momento en que se transfiere el título representativo, tal como se lo establece el artículo 695 del cuerpo legal citado. Los títulos objeto de este contrato son: carta de porte, conocimiento de embarque y certificado de depósito, la venta se da en el momento mismo de la entrega del título respectivo por el vendedor, la obligación posterior del comprador es pagar el precio pactado.

B) Venta de cosas en tránsito: La ley común faculta a los comerciantes la venta de cosas que aún vienen en alguna clase de transporte, por lo que, en esta especie de compraventa, se entregan los documentos al porteador y si entre los documentos se encuentra la póliza de seguro de transporte, los riesgos se trasladan al comprador desde el momento de la entrega de mercaderías; en la compraventa mercantil de cosas en tránsito el riesgo de las cosas las adquiere el comprador antes de recibir las mercaderías.



A continuación se hablara de modalidades de compraventa que se sujetan a denominaciones internacionales, las cuales, son abreviaciones comerciales internacionales, mejor conocidos como Términos Internacionales de Comercio.

Los International Commers Terms o términos internacionales de comercio fueron desarrollados por la Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional, cuya expresión es de origen inglés. Su finalidad es lograr la independencia de la nacionalidad de las partes o del lugar geográfico de su uso, para que los implicados en una operación comercial internacional, pudiesen en todo momento saber cuáles eran los derechos y obligaciones de cada uno de ellos en un contrato determinado.

Los Incoterms, no tienen un fundamento normativo o legal, únicamente obtienen su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel internacional, por lo que, para

que sean de aplicación a un contrato determinado, éste deberá especificarlo de forma expresa.



I) Venta Free on Board o Libre a bordo del puerto de embarque convenido

El Artículo 697 Código de Comercio establece que en esta modalidad de venta, el vendedor se obliga a entregar la mercadería o cosa mercantil, al depositarla a bordo del buque u otro medio de transporte para que sea transportada en el lugar y tiempo convenidos por los contratantes, en ese momento se trasladan los riesgos al comprador. El requisito esencial que no debe dejarse de pactar en esta modalidad de venta es el precio Free On Board o a Libre a bordo del puerto de embarque convenido que comprende: el valor de la cosa, más los gastos, impuestos y derechos que se deriven de la operación comercial hasta el momento en que la cosa esté a bordo del medio de transporte.

Esta modalidad de compraventa mercantil internacional, cita que el vendedor cumple sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de la aduana para ser exportada, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costos y riesgos de la mercancía.

II) Venta Free Alongside ship o Libre al costado del buque o vehículo.



El Artículo 698 Código de Comercio establece que la venta FAS se caracteriza porque la obligación del vendedor es entregar la mercadería a un costado del medio de transporte en el puerto o medio de embarque convenido por los comerciantes, en este momento se transfieren los riesgos al comprador. Lo cual lleva a establecer el precio que incluye: valor de la cosa, más gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de colocar la mercadería al costado del medio de transporte.

La doctrina internacional establece que en esta modalidad de compraventa, el vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza, siempre, en atención a los usos y costumbres del puerto, o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobre valoración de los costos, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento.

En la actualidad, el vendedor corre con la obligación de despachar de la aduana de exportación y el comprador corre, a partir de este momento con todos los costos y riesgos de la mercancía. Esta posición de términos internacionales de comercio sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

### III) Venta cost, insurance, freight o costo, seguro y flete



La legislación nacional cita que la venta CIF es aquella en la contratación incluye en el precio la mercadería comprada o sea el costo, el seguro y el flete. Lo que se ahorra en esta modalidad el vendedor es el gasto de la subida de la mercadería al buque o vehículo y los impuestos de exportación.

En el ámbito internacional el vendedor tiene las mismas obligaciones que en la modalidad Cf, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Por lo que hay que destacar que este seguro tiene la finalidad de una cobertura mínima, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente por ambos contratantes. También, se puede establecer que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía atraviesa la borda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

#### Obligaciones del vendedor en esta modalidad de compraventa

- Contratar y pagar el transporte de las mercaderías y obtener títulos representativos.

- Tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto de la venta, en beneficio del comprador o persona que indique.
- Entregar al comprador o la persona indicada, los documentos antes señalados.
- En esta venta el precio que se pacta es más alto, ya que el costo, seguro y flete, corren por cuenta del vendedor y su obligación termina hasta el puerto del comprador.



#### IV) Venta Costo y Flete. O Cost and freight

En esta venta se beneficia el comprador, en el supuesto de ser socio o tener acceso a una aseguradora más económica, ya que, es éste el que paga el seguro sobre los riesgos que pueda correr la mercadería, la obligación del comprador solo es el costo y el flete, o sea que se suprime el pago del seguro.

En las operaciones internacionales los contratantes utilizan esta modalidad de compraventa, a sabiendas que el vendedor ha de pagar los costos y el flete necesarios para hacer llevar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino, aunque hay algunas excepciones a esta regla.

---

<sup>12</sup> Villegas Lara, René Arturo, **Derecho mercantil guatemalteco**. Pág. 29

V) Cosas embaladas



La compraventa de cosas embaladas es regulada por el Código de Comercio como una de sus modalidades, en esta la mercadería no es expuesta al comprador, sino, sólo tiene la información que el vendedor le ofrece, por lo que, no puede medir la calidad de la misma, en este caso la ley le fija un plazo para que el comprador reclame por los defectos de calidad de la mercadería y es de 15 días contados a partir de la recepción de la misma, sino, reclama se entenderá tácitamente que la acepto.

VI) Opción de compraventa promesa de compraventa de cosas mercantiles. En el Artículo 706 del Código de Comercio, se establece una diferencia con la opción del Código Civil regulada en los Artículos 1676 al 1681 en cuanto al plazo, ya que, no puede exceder de dos años si se trata de inmuebles o derechos reales sobre los mismos; y de un año si se trata de otros bienes o prestaciones en cambio en la opción de compraventa mercantil, las partes son libres de pactar el plazo y sin límite alguno.

Como se puede establecer en la contratación internacional, los comerciantes en sus operaciones utilizan la compraventa mercantil, la cual, es regulada en el ámbito nacional en el Código de Comercio de Guatemala, por lo que se puede citar que es un contrato traslativo de dominio de cosas mercantiles, solo que en ámbito mercantil se da la característica que es el ánimo de lucro, típico del Derecho mercantil.



### **3.7 La compraventa mercantil desde el punto de vista internacional**




En el ámbito comercial internacional la compraventa es el contrato más utilizado por el intercambio comercial que se da entre los países del mundo, ya que, las mercancías son el elemento material de éste contrato, lo cual es necesario para el consumo internacional, contribuyendo al desarrollo de la economía de los países.

La compraventa mercantil se convierte en internacional cuando hay desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, así como el pago de precio de las mismas; dentro de nuestro ordenamiento jurídico, no encontramos un concepto, por lo que nos remitimos a lo expresado anteriormente sobre la compraventa mercantil, aunado a que la mayoría de autores no dan una definición de compraventa internacional. La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de las Naciones Unidas, celebrada en Viena el 10 de abril de 1,980, tampoco tiene una definición legal de la compraventa internacional, únicamente delimita el campo de aplicación al indicar que: La presente convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes.

#### **3.7.1 Criterios para considerar una compraventa internacional**

Existe una variedad de criterios para establecer si una compraventa es internacional, a continuación se citan los siguientes:

- 
- El objeto del contrato, considerándose internacional la compraventa que involucre la entrega de una mercancía sea nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentra aquella en el momento de la conclusión del contrato, de manera que se dé la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).
  - El relativo al domicilio de los contratantes, de manera que si estos independientemente, de su nacionalidad, tiene su domicilio comercial en países distintos, la compraventa pactada entre ellos será internacional, pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutará n en el marco de Estados diferentes.
  - Criterio mixto, basado en el carácter internacional de la compraventa en el hecho que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro.

En comercio exterior solamente puede hablarse propiamente de compraventa internacional en este último caso supuesto, pues para que exista materialmente el pago o desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, por las respectivas aduanas de salida y de ingreso; y que el comprador y el vendedor tengan en sus respectivos países establecimientos con suficiente autonomía jurídica para poder contraer derechos y obligaciones.

### 3.7.2 Elementos de la compraventa Internacional.



Es necesario que se estudien los elementos de la compraventa mercantil internacional por su importancia, ya que tienen como finalidad, que se perfeccione el contrato y que subsista.

a) Elementos personales: Se puede establecer que en todo contrato de compraventa internacional, es esencial la existencia de dos partes en la relación comercial, así:

- El vendedor: Hernando Delgado indicó: “Es la persona propietaria o autorizada por esta para vender la mercadería y la que se compromete a entregarla en un punto determinado en el contrato a cambio de un precio que el comprador la pagó o le pagará en la forma y tiempo determinados. El punto de entrega de la mercadería, o bien el punto en donde se pone a disposición del comprador puede ser dentro del país del comprador o del vendedor”.<sup>13</sup>

- El comprador: El mismo autor cito anteriormente establece: Es la persona que compra la mercadería objeto del contrato y cuya principal obligación es la de pagar el precio convenido, en el lugar, tiempo y forma contractual.

Una de las características importantes del contrato de compraventa mercantil internacional según la doctrina es: la capacidad para contratar y obligarse indica

---

<sup>13</sup> Delgado, Hernando, *La exportación manual de su regulación jurídico administrativa*. Pág. 26

nuestro Código Civil en su Artículo ocho comienza a los 18 años de edad, excepto en los casos en el que el mayor es declarado en estado de interdicción por decisión judicial firme, quien únicamente podrá actuar, ejercitar sus derechos, a través de un representante legal según el Artículo 14 de este mismo cuerpo legal.



La interrogante es qué sucede cuando los contratantes son de diferente nacionalidad. En estos casos no podemos generalizar sobre la capacidad de la contratación, ya que no todos los países tienen las mismas disposiciones jurídicas referentes a la capacidad de contratación, por lo que esta dependerá del derecho internacional privado aplicable a la capacidad de las partes, por lo que el vendedor o comprador en un contrato internacional de compraventa de mercaderías, depende del derecho nacional de cada uno de los contratantes, ya que tanto el Código de Derecho Internacional Privado y la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, concuerdan en aplicar dicho criterio.

#### c) Elementos reales.

➤ El precio: es la obligación que compete al comprador, y que consiste sobre todo, en dar la cantidad de dinero que se hubiere convenido como precio, que debe ser pecuniario o bien que las partes hayan convenido otra forma.

#### ❖ Determinación del precio:

El precio en la compraventa mercantil internacional debe ser determinado por las partes de acuerdo a los factores siguientes:

1) Precio determinable: forma de determinación del precio, en que las partes quedan libres de estipulaciones del más variado tipo, puesto que pueden convenir que el precio sea el de un determinado mercado en una fecha cierta; o bien que lo designe un tercero o el que indique el vendedor por medio de una lista publica de precios.



2) Por medio del peso de las mercaderías: esta forma de determinar el precio, consiste en determinar el precio por medio del peso neto, que es el peso de la mercadería sin el empaque; o por medio del peso bruto, que es el peso de la mercadería mas el del empaque.

3) Con precio abierto: son aquellos en los que no se determina el monto del precio ni un medio explícito para fijarlo, como en aquellas compras de emergencia o mercaderías con características y precios conocidos; Los diversos ordenamientos jurídicos no coinciden acerca del tratamiento de esta cuestión. Así mientras que el ordenamiento español y el francés, entre otros, no permiten la existencia de contrato sin precio; en los ordenamientos del derecho común, el estadounidense y el inglés, por ejemplo, se permite la existencia de contratos carentes del elemento precio.

El precio es un elemento muy importante en la compraventa mercantil, por lo que determinar el lugar para hacer efectivo, es una de las condiciones que deben pactarse en dicho contrato. El precio es aquel en el que las partes acuerdan en el contrato, pero a falta de acuerdo, se pueden dar varias situaciones de suma importancia ya que la mayoría de legislaciones procesales, la competencia se fija en razón del lugar de ejecución de la obligación.



Así tenemos que si el lugar del pago del precio es el país vendedor ~~este~~ ~~podrá~~ demandar ante el juez de su propio país, pero, de obtener una sentencia favorable tendría que ejecutarla en el país del comprador. Si el lugar de pago fuera el del país del comprador, el vendedor tendría la desventaja de tener que demandar en ese país, pero le sería más fácil ejecutar la sentencia, pues es la ejecución de una sentencia nacional; mientras que en el primer caso tendría la desventaja de ejecutar la sentencia en un país que no es el propio.

En las compraventas internacionales se acostumbra hacer el pago en el lugar de la entrega de las mercaderías o bien de los documentos que amparan la misma (carta de porte, conocimiento de embarque, carta de porte aéreo u otros representativos de mercaderías.

El momento de pago del precio es un factor determinante para las partes en la compraventa mercantil internacional, ya que es el espacio de tiempo que media entre la entrega de la mercadería y el momento en que será exigible la recepción de su precio por parte del vendedor, como regla general. Los distintos plazos dependen fundamentalmente del tipo de bienes, de la confianza entre las partes y de la importancia económica de la venta, así tenemos:

- a) Corto Plazo: Se encuentra dentro de los 90 días hasta 18 meses,
- b) Mediano plazo: se encuentra entre 18 meses hasta cinco años,

c) Largo plazo: se encuentra entre cinco y 10 años o más, suele reservarse para operaciones de amplio volumen financiero como grandes buques, plantas industriales completas, centrales eléctricas entre otros.

d) Compras al Contado: la regla general de la compraventa internacional, que el comprador pague el precio de la mercadería en el momento en que la recibe; pero hay que hacer una distinción entre el momento de entrega y el de la recepción, ya que son diferentes si las partes no hacen el intercambio en un lugar determinado, puesto que el vendedor puede cumplir con su obligación al entregar las mercaderías al porteador, pero en este caso el comprador no tiene que pagar sino hasta que las reciba.

La mercadería es el objeto de la compraventa, siendo esta cuanta cosa mueble objeto del tráfico mercantil, según Manuel Ossorio, "es toda mercancía o genero vendible, cualquier cosa mueble que es objeto de trato o venta".<sup>14</sup>

d) Elementos formales: el elemento formal no es mas que la formalización de la voluntad de las partes contratantes en la compraventa mercantil. A diferencia de la contratación civil, los contratos mercantiles no están sujetos, para su validez a formalidades especiales, ya que cualquiera que sea la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedará n obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.

---

<sup>14</sup> Ossorio, Manuel, **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. Pág. 173.



En la compraventa internacional sucede lo mismo, ya que la mayoría de países coinciden en su legislación interna en que el contrato se perfecciona por el simple consentimiento de las partes, es un contrato consensual, en igual forma lo expresa la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 en su Artículo 11 el cual indica: “no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro tipo de requisito de forma”. Al referirse al contrato de compraventa internacional; a pesar de ello, existen en la actualidad países que son parte de la convención y que aún exigen que el contrato de compraventa internacional de mercaderías se realice por escrito, tal es el caso de Argentina, Bielorrusia, Chile, Irak, Ucrania y URSS, ya que dichos países hicieron la reserva de los Artículos 12 y 96 de dicha convención lo cual les permite exigir ese formalismo.

Las características del contrato de compraventa internacional son:

- Consensual: ya que se perfecciona, con el simple consentimiento de las partes.
- Bilateral: se refiere al hecho que existen dos personas con intereses opuestos a la relación contractual ósea un comprador y un vendedor.
- Principal: ya que la eficacia del contrato no depende de otro contrato, si no únicamente en lo estipulado en este.
- Oneroso: característica básica en los contratos mercantiles ya que no existe gratuidad en la relación contractual, todo se desarrolla en base al intercambio comercial financiero.



- **Traslato de Dominio:** porque el objeto es la transferencia del dominio de la mercadería en venta.



Atípico: ya que la legislación no menciona expresamente dicho contrato dentro de nuestro ordenamiento jurídico, únicamente hacen alusión a las compraventas Free on Board o Libre a bordo del puerto de embarque convenido, Free Alongside ship o Libre al costado del buque o vehículo, cost, insurance, freight o costo, seguro y flete y costo y flete. O Cost and freight que son formas de compraventa que se pueden aplicar a las internacionales pero no es suficiente para normar la internacionalidad de dicho contrato.

Es de gran importancia dentro del presente estudio de tesis analizar el contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías, esto desde el punto de vista de la Convención de Viena o de los Términos Internacionales de comercio, el contenido del contrato puede variar dependiendo, de las partes que son las que pactan libremente su voluntad, pero como principio general se puede observar, que el contenido, del mismo es el siguiente:

- **Objeto del contrato:** naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- **Vigencia.**
- **Obligaciones del Vendedor:**
- **Entrega de Mercaderías:** fecha, plazos, modo de transporte, certificados diversos.
- **Reserva de dominio.**



- Control de muestras
- Cláusulas por desperfectos: garantía, reclamaciones y reparaciones.
- obligaciones del comprador:
- Modalidad del pago: término y lugar de pago
- Crédito otorgado
- Garantías diversas
- Traspaso de riesgo
- Traspaso de propiedad
- Arbitraje:
- Arbitrajes, tribunal competente: órganos y decisiones
- Otras cláusulas:
- Elección de domicilio
- Idioma del contrato
- Derecho del contrato
- Secreto profesional
- Propiedad industrial
- Fecha y firmas autenticadas.

Además del contenido del contrato de compraventa mercantil internacional, la Convención de Viena, cita que para que el mismo se perfeccione es necesario:

- Consentimiento de ambas partes.
- Cosa determinada o determinable
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente.

### 3.7.3 Regulación de la compraventa mercantil internacional



Como ya se señaló anteriormente en la contratación mercantil internacional no existe uniformidad en relación a ley que regule las operaciones comerciales internacionales, debido a que las partes son de diferentes países; este es el motivo por el cual, se analiza el presente tema que se denomina específicamente la regulación de la compraventa mercantil internacional, esto para dar a conocer cuál es la ley que regulará esta operación comercial a nivel internacional. Por lo que se puede establecer que a nivel internacional la compraventa mercantil se encuentra regulada por dos tipos de normas, una nacional como se cito con anterioridad y otra internacional como se relaciona a continuación:

- La Convención de Viena de 11 de abril de 1980, que regula los contratos de compraventa de mercaderías. Desde su entrada en vigor en España, éste se ha integrado en el ordenamiento jurídico español, constituyendo el derecho interno de la compraventa internacional aplicable a los supuestos que se incluyen dentro de su campo de aplicación.
- El régimen de los Códigos de Comercio de cada país de los contratantes

La Convención de Viena de 1980, establece que en la compraventa mercantil el vendedor transmite y entrega la propiedad de las mercaderías a cambio de un precio. La expresión mercaderías es decir muebles corporales se utilizó en las Convenciones de



La Haya de 1964. La internacionalidad viene determinada por el hecho de tener establecimientos en estados diferentes.

La Convención se puede aplicar de dos formas distintas, la Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional la define como: el contrato por el cual el vendedor transmite la propiedad de bienes que entran en el ámbito comercial, a el comprador que se obliga a pagar un precio, al citar bienes excluye las ventas de bienes inmuebles y de bienes incorporales, como los que se entiende por compraventa internacional según la Convención, también puede ser de forma directa y de forma indirecta.

### **3.7.4 Incumplimiento del Contrato de Compraventa Internacional**

El incumplimiento de un contrato de compraventa mercantil internacional se puede dar por diferentes causas entre ellas se encuentran: causas establecidas en las legislaciones, impedimento externo, por caso fortuito y por fuerza mayor.

El incumplimiento puede definirse según Francisco Oliva Blázquez: “es la omisión del cumplimiento de las obligaciones por una de las partes de la relación contractual y da lugar a que la parte afectada pueda exigirle a la otra, responsabilidad por la contravención, por la vía arbitral o judicial, según se haya estipulado en el mismo; ya

que dentro del contrato existen cláusulas penales, garantías por incumplimiento y leyes aplicables”.<sup>15</sup>



El problema esencial en la solución de conflictos, derivados del incumplimiento de las normas contractuales por alguna de las partes, es determinar qué ley se aplicará cuando las partes no hayan estipulado nada sobre este punto.

### **l) Incumplimiento según legislación guatemalteca**

El incumplimiento es la omisión o inejecución de las obligaciones pactadas en un contrato, por lo que cuando se omite o no se ejecuta una o más obligaciones dentro de un contrato, esto trae como consecuencia el incumplimiento que es el tema que se desarrolla a continuación.

Existen varias causas que pueden dar lugar a un incumplimiento. En la legislación guatemalteca el incumplimiento de una obligación por el deudor se presume culpa de este mientras no se compruebe lo contrario; que en el caso de la compraventa internacional sería el pago del precio o la entrega de la mercadería en el tiempo y lugar convenidos, así nuestra legislación contempla:

---

<sup>15</sup> Oliva, Blázquez, Francisco, **La transmisión del riesgo en la compraventa de mercaderías**. Pág.52.

## **II) Incumplimiento por impedimento externo**



Esta clase de incumplimiento se presenta en una relación comercial internacional por motivos ajenos a la voluntad de las partes contratantes, establece la doctrina que debe probarse que no fue culpa del obligado, sino, de lo contrario se presume que es culpa suya, este tipo de incumplimiento puede originarse por diferentes motivos que tienen relación con los casos de incumplimiento que a detallaran en adelante.

## **III) Por caso fortuito**

El caso fortuito es una forma de incumplimiento que: consiste en acontecimientos que no dependen de de la voluntad del obligado, ni de ninguna otra persona, sino de la misma naturaleza, como puede ser una tormenta que impida el transito de el vehículo porteador, en este caso no habría responsabilidad del vendedor, ya que el incumplimiento de su obligación se derivó de un acontecimiento imprevisible e insuperable.

## **IV) Por fuerza mayor**

En el presente caso el incumplimiento es consecuencia de un tercero que aparece dentro de la relación contractual por lo que se dice que no depende en absoluto de la voluntad del obligado, sino de una voluntad ajena, de un tercero; lo cual libera de culpa en el incumplimiento, como puede ser el robo de la mercadería.

Anteriormente se estudio el tema del incumplimiento del contrato de compraventa mercantil internacional por consecuencia de varios factores que no dependen de la voluntad de las partes, a continuación se tratara de explicar lo que es el cumplimiento especifico del contrato que consiste en el derecho de solicitar que la parte que ha incumplido con sus obligaciones contractuales cumpla las mismas, es la acción que aparece situada en primer lugar, lo que parece indicar que el cumplimiento específico es la acción privilegiada dentro del grupo de acciones que disponen compradores y vendedores.



Lo que más satisface al comprador y al vendedor, es recibir el producto al cual tienen derecho, es decir lo que pactaron y en las condiciones que ellos voluntariamente establecieron en el contrato. Esto es confirmado por la legislación internacional, ya que el comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, y el vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que adquirió.

El derecho, de solicitar el cumplimiento consiste en que el comprador puede exigir la entrega de las mercancías, la entrega de mercancías sustitutivas o la reparación de las mercancías defectuosas; el vendedor puede exigir el pago del precio, la recepción de las mercancías o el cumplimiento de otras obligaciones. No obstante esta apariencia de que el cumplimiento específico es una acción privilegiada aparece pronto desvirtuada por importantes límites que sitúan al cumplimiento específico en una situación un tanto desventajosa en relación con otras acciones por incumplimiento.

Los límites que establece la doctrina en el cumplimiento específico en un contrato de compraventa mercantil internacional son los siguientes:

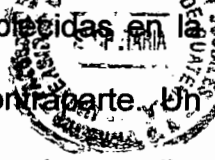


a) El comprador y el vendedor no pueden solicitar el cumplimiento del contrato si ya han ejercitado algún otro derecho o acción incompatible con esta exigencia, por ejemplo, la resolución del contrato o la reducción del precio, pero no si se trata de la solicitud de los daños y perjuicios.

b) El comprador sólo puede solicitar la entrega de mercancías en sustitución de las que se entregaron, cuando la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial (lo cual no es siempre fácil de determinar). Dicha solicitud ha de comunicarse al vendedor bien con la notificación en la que se informe de la falta de conformidad de las mercancías, bien dentro de un plazo razonable a partir de ese momento. Este derecho puede perderlo el comprador si le es imposible restituir las mercancías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, a menos que se dé alguna de las excepciones que el mismo precepto enumera.

Las mismas limitaciones temporales ya vistas en el apartado anterior existen en relación con la petición de reparación al vendedor, a lo que se suma que la petición de reparación ha de ser considerada razonable. Es importante destacar que cuando existe un incumplimiento esencial relativo a la falta de conformidad de las mercancías el comprador podrá exigir bien la entrega de mercancías sustitutivas, bien la reparación, a menos que esto último no sea razonable atendiendo a todas las circunstancias.



- 
- c) Si el comprador y el vendedor cumplen con las limitaciones establecidas en la convención pueden solicitar el cumplimiento específico de su contraparte. Un problema adicional se presenta cuando la parte que ha de cumplir se niega a ello, por ejemplo, rechaza reparar o enviar mercancías sustitutivas, recibir las mercancías o pagar el precio.

En estos casos, si se desea conseguir el cumplimiento específico no quedará más remedio que acudir a los tribunales para que ordenen dicho cumplimiento. Y es aquí donde se presenta una de las más importantes limitaciones para compradores y vendedores que deseen ver satisfecha su pretensión mediante el cumplimiento de su contraparte, ya que está dirigida directamente al órgano juzgador, indica que el tribunal no estará obligado a ordenar dicho cumplimiento, a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la convención.

En definitiva son numerosas las desventajas de acudir al cumplimiento específico como acción para demandar a una de las partes, especialmente si se habla del pago del precio, en cuyo caso mejor que demandar el cumplimiento específico, se pueden demandar los daños y perjuicios. En éstos se comprenderán la cantidad total adeudada. No obstante el cumplimiento específico y en general el resto de las acciones presenta una ventaja sobre la indemnización de los daños y perjuicios; se trata de que aquél no queda constreñido en su aplicación, quedara exonerado de los daños y perjuicio. Dejando fuera estas circunstancias y cuando se trate de mercancías únicas o de mercancías cuyo reemplazo resulte sumamente dificultoso, el único inconveniente es



solicitar el cumplimiento específico, ya que se ha de acudir a una acción judicial, ya que hasta los ordenamientos que contemplan el cumplimiento específico como un remedio excepcional, lo reconocen en los casos de mercancías únicas, es conveniente acudir a otras acciones.

El siguiente tema se analiza debido a la relación directa que tiene con el contrato de compraventa mercantil internacional, ya que, los comerciantes tienen la necesidad de comprar productos en el exterior, pero no pueden hacerlo en un solo pago por ser grandes cantidades de mercadería que necesitan, entonces tienen la opción de adquirir un crédito con una institución bancaria, por lo que en las transacciones internacionales serán intermediarios los bancos del sistema que tengan sucursales en el extranjero o en el país en que resida la otra parte contratante, este es el motivo por el cual se estudia a continuación el contrato de crédito documentario.

### **3.8 Crédito documentario**

El crédito documentario es un contrato que lleva implícita una operación de crédito, siendo ésta de gran importancia en el ámbito mercantil internacional. En la práctica comercial nacional sólo la realizan las entidades bancarias, aunque, puede darse fuera de la actividad bancaria. En este tipo de contratos el banco juega un papel importante, ya que, es el banco el que extiende una carta de crédito a un cliente, cuando éste se lo solicita al realizar una operación comercial, siendo el mismo banco el que se obliga a pagar el destino del crédito documentario.

Es utilizado en operaciones comerciales que se realizan entre comerciantes ubicados en distintos países, es decir de plaza a plaza, lo que significa que el comprador cumple con la obligación de pagar antes de recibir la mercadería comprada, asimismo el vendedor recibe el pago antes de que se consuma la compraventa.



Una definición del autor del presente trabajo de tesis acerca del crédito documentario es: el contrato a través del cual un sujeto llamado acreditante, se obliga frente a otro llamado acreditado, a pagar o contraer una obligación por cuenta de éste y en beneficio de un tercero, en virtud de los requerimientos del acreditado.

El concepto anterior cita un aspecto muy importante, ya que en la legislación nacional es el propio banco el que establece los requerimientos del contrato, no es el acreditado, pues éste sólo se adhiere a lo formulado por el banco; lo que se toma en cuenta son las condiciones y peticiones, las que son formuladas por el acreditante.

Definición del autor Joaquín Rodríguez y Rodríguez, citado por René Arturo Villegas Lara: "Los créditos documentarios son contratos de apertura de crédito en los que el acreditante se obliga a pagar o bien a aceptar letras de cambio a favor de un tercero por cuenta del acreditado contra presentación de ciertos documentos, anexos generalmente a letras documentadas".<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Villegas Lara, René Arturo, **Derecho mercantil guatemalteco**, pág. 92




Lo relacionado en la definición anterior establece que el cumplimiento de la obligación se puede dar al momento en que el beneficiario se presente a requerir el pago, o al vencimiento de una letra de cambio aceptada por un banco corresponsal de quien celebró el crédito documentario, es denominado así porque el beneficiario recibe el valor del crédito si entrega los documentos de la transacción, que puede ser: póliza, carta de porte, conocimiento de embarque u otros.

Otro aspecto de relevancia y que no se puede pasar desapercibido es la forma del contrato de compraventa internacional, tal como se estableció con anterioridad en la contratación mercantil, no existe obligatoriedad en cuanto a la forma del contrato, la ley faculta a los contratantes la forma que deseen obligarse mutuamente, el crédito documentario se formaliza a través de la carta de crédito que el documento que garantiza el pago de la operación comercial celebrada entre los comerciantes de distintos países.

### **3.8.1 Sujetos que intervienen en el Contrato**

Los sujetos o partes que intervienen en el contrato de compraventa mercantil internacional, pertenecen a uno de los elementos del mismo, que es el elemento personal, sin éstos no existiría contrato, por lo que es de interés dar a conocer que en el mercado internacional según la doctrina analizada para desarrollar el presente trabajo de tesis se pueden mencionar los siguientes:

- 
- a) Acreditante: es la persona que otorga el crédito a través de una carta de crédito, es decir que únicamente el banco es el encargado de emitir el documento respectivo.
- b) Acreditado: es la persona a quien se le otorga el crédito, es decir el comprador en una compraventa mercantil.
- c) Beneficiario: es la persona que recibe el dinero a que se refiere el crédito documentario, derivado de una operación comercial, es decir el vendedor.
- d) Corresponsal: este sujeto del contrato se origina por la misma naturaleza de la operación comercial, ya que, comprador y vendedor, se encuentran en distintos países, por lo que, un banco distinto al acreditante, hace efectivo el pago al beneficiario, aun cuando éste tenga sucursales.

### **3.8.2 Clasificación del Crédito Documentario**

El crédito documentario es un contrato que lleva implícito un crédito, en consecuencia se puede establecer que la doctrina cita varias clases de créditos pero a continuación se establece la más conocida en la doctrina.

- a) Revocable: El acreditante debe consignar en la carta de crédito la facultad de revocación, ya que es el único que puede rescindir, o modificar las condiciones del contrato. Es así como surge esta clase de crédito documentario.
- b) Irrevocable: se origina cuando el acreditante que es el banco no puede rescindir ni modificar las condiciones del contrato, sin notificar a los interesados, es la más utilizada en el comercio internacional, ya que los comerciantes extranjeros prefieren este tipo de negocios.

c) **Confirmado:** se da cuando el crédito lo paga un banco corresponsal y éste garantiza al beneficiario que hará efectivo el crédito, la simple notificación del corresponsal no es aceptada como confirmación, sino debe de pagar y garantizar a la vez.



Otro aspecto que contempla la legislación es que la carta de crédito debe establecer una fecha de vencimiento, en caso de no consignarse en el documento, la ley presume que es de seis meses contados a partir de la fecha en que fue notificado al beneficiario.

Se pudo establecer en la presente investigación con relación al tema de los créditos documentarios que, éstos pueden ser:

- I) Irrevocables: Confirmados y no confirmados
- II) Revocables

También existen las alternativas que son:

- I) Transferibles y no transferibles
- II) Divisibles y parciales
- III) Utilizables a la vista y a plazo
- IV) Utilizables contra pago o aceptación



## CAPÍTULO IV



### 4. La carta de crédito y su relación con la compraventa mercantil internacional

La carta de crédito es el documento bancario esencial por el cual un Banco se obliga a pagar al Exportador por cuenta del Importador en un plazo y contra entrega de determinados documentos. Representa la forma de pago internacional más utilizada mundialmente.

El importador, ordenante o comprador es el que pide a un banco emisor que emita la carta de crédito. El Exportador, beneficiario o vendedor es a favor de quien viene dirigida la carta de crédito y la recibe por intermedio del banco notificador.

La carta de crédito, tiene su origen, en la necesidad de brindar seguridad y rapidez de cobro a las partes que intervienen en una compraventa o negocio internacional, ya que muchas veces las partes no se conocen. Es un compromiso emitido por un banco emisor, obrando por cuenta y orden de su cliente o sea el importador, que es el encargado de pagar o hacer pagar, casi siempre por medio de otro banco, a un beneficiario que es el exportador, una determinada suma de dinero contra la presentación de los documentos exigidos, es decir, documentos del transporte, factura comercial, póliza de seguros, entre otros, siempre y cuando estos cumplan con los términos y condiciones del crédito documentario.



El banco emisor recibe una delegación imperfecta de responsabilidad, ya que se da el presupuesto que el banco emisor quebrara, el importador deberá abonar el monto que continuará adeudándole al beneficiario, haya cancelado o no su deuda frente a su banco. De todos los mecanismos de pago de la compraventa internacional, el crédito documentario resulta el que mayor seguridad otorga a las partes.



#### **4.1 Carta de crédito como medio de pago internacional**

La carta de crédito es el medio de pago más comúnmente utilizado en el comercio internacional, surge por la necesidad de proteger los intereses del vendedor y del comprador permitiendo concretar una operación en el término de 48 a 72 horas. Este medio de pago es de naturaleza financiera y es el instrumento por el cual el banco emisor, según los términos en que le fue solicitado por el importador, se compromete con la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.

“Es una herramienta internacional amparada por la Resolución 500 de la Cámara de Comercio Internacional y forma parte de un mecanismo que permite cobrar una operación en el término de 48 a 72 horas. Independientemente del destino de la mercadería y de lo que pueda cargar el medio de transporte legal. Por ejemplo, el exportador una vez que embarcó en un medio marítimo una mercadería con destino a Australia y en el transcurso de la semana está cobrando su operación” expresó Gabriel

Pérez Redín que a su vez afirmó, "es una garantía muy fuerte de pago que da esa seguridad al beneficiario exportador de poder cobrar su operación."<sup>17</sup>



Se pudo establecer que la carta de crédito, es un medio de pago que no es oneroso como todos los comerciantes suponen. Por ejemplo si se realiza una operación de 650.000 dólares el costo de la transacción es menos del uno por ciento sobre el monto total de la operación comercial.

Para emitir una carta de crédito es necesaria la intermediación bancaria, desde ese punto de vista se puede establecer que es una orden o compromiso de pago internacional emitida por el banco emisor por cuenta y en nombre del comprador, a favor del vendedor por un importe y condicionado al cumplimiento de sus términos que debe efectuar el banco corresponsal. Supone un compromiso previo e independiente del comprador con un banco para asegurarle el pago al vendedor.

#### **4.1.1 Funciones de las instituciones bancarias que intervienen en una carta de crédito**

- a) Banco emisor que emite la carta de crédito a solicitud de su cliente que es el importador.
- b) Banco notificador o avisador, que notifica o avisa y transmite el crédito al exportador.

---

<sup>17</sup> Pérez Redín, Gabriel, **Seminario**. Pág. 48

- c) Banco pagador o banco corresponsal es el que paga la carta de crédito al exportador previa entrega y examen de la documentación que requiere el importador.
- d) Banco negociador, es el que descuenta, adelante o paga por cuenta del banco emisor. Puede ser el banco notificador.
- e) Banco reembolsador, es el que paga al banco negociador por cuenta del emisor y a solicitud del banco negociador, previo acuerdo con el banco emisor. Las cartas de crédito se distinguen con la sigla L.C que significa Letter of Credit.



La doctrina internacional cita que la carta de crédito según las entidades bancarias es el medio de pago de mercancía en el ámbito internacional, consistente en el compromiso que adquiere el banco por solicitud de un cliente importador, mediante el cual, se obliga a pagar una determinada cantidad de dinero al vendedor en el exterior, siempre y cuando este último cumpla con las condiciones pactadas en el mismo documento.

Para cumplir con el compromiso, es decir, efectuar el pago de la carta de crédito, el banco que la emite utiliza un banco corresponsal en el exterior. Para mayor comprensión de la utilización de este medio de pago a continuación se citan los procedimientos más comunes que se dan desde la apertura hasta la cancelación de la carta de crédito.

Es el vendedor, el que establece las condiciones de pago especificando la forma de la carta de crédito, pudiendo ser a la vista, es decir, pagadera inmediatamente contra

presentación de los documentos, o si concede algún plazo, indicando los intereses que se deben cancelar por la operación comercial.



Los documentos más frecuentemente solicitados son la factura comercial y la guía de embarque. En ocasiones el comerciante solicita un certificado de inspección firmado por un experto independiente.

El vendedor exige que la carta de crédito sea confirmada e irrevocable. La confirmación ocurre cuando el banco del vendedor, conocedor del banco del comprador, decide responder por él ante el vendedor. Esto dará confianza al vendedor, ya que es el banco de éste quien le responderá por el pago.

Se puede pedir además que le acepten despachos parciales. También es necesario especificar la validez de la carta de crédito, dejando un poco de flexibilidad previendo cualquier retraso en la operación, ya que el banco no está obligado a responder con su honorabilidad la carta de crédito si se presenta para cobro después de su fecha máxima de validez.

Otro documento que puede emitirse con frecuencia en las operaciones de comercio internacional, paralelamente a la carta de crédito es una letra de cambio, en la cual el comprador acepta pagar al vendedor determinada cantidad de dinero en una fecha determinada, la letra de cambio forma parte de los documentos requeridos en el cobro.

Conocidas las condiciones y aceptadas el comprador pide la apertura a su banco y la concesión del crédito si lo requiere. Siempre se da, cuando el comprador y el vendedor residen en países diferentes, el banco notifica la operación. Con la Carta de Crédito en la mano el vende procede a fabricar y a despachar la mercancía. Inmediatamente se presenta al banco avisador los documentos requeridos para cobrar la carta de crédito, debidamente endosado por representante legal. Al presentarse los documentos en regla, la carta de crédito queda utilizada y para el comprador comienza a correr los plazos del crédito, si se pacto con un plazo.



El vendedor recibe su dinero transacción queda completa. Los costos de esta operación se inician en el momento de la apertura cuando el banco cobra una comisión a quien ordena la operación, otro costo, es el interés que el banco cobra por la financiación. También se da otra clase de costos menores como modificación de prórroga, de gastos operativos, entre otros.

#### **4.1.2 Elementos personales de la carta de crédito**

##### **a) Tomador u ordenante**

Es la persona natural o jurídica que se dirige a su banco para ordenarle emitir una carta de crédito indicando las condiciones de la misma, y le hace saber: nombre y calidades de las partes interesadas; características del crédito; forma de utilización: por pago, por aceptación o por negociación de títulos de valores; si el crédito es o no revocable, transferible o intransferible; la enumeración de los documentos que el tenedor debe

presentar al banco en el momento de utilizar la carta de crédito; los límites de validez de la misma; si en la carta debe o no figurar algunas de las principales estipulaciones del contrato originario o fundamental.



#### b) El banco emisor

También conocido como banco que apertura, banco emisor. Es la entidad bancaria que emite la promesa de pago, aceptación o negociación en favor del vendedor y por cuenta de su cliente, el ordenante. El banco emisor como consecuencia de la operación comercial agrega, su reputación y solvencia a la del ordenante mientras dure el ciclo del crédito, pasando por él las veces de deudor frente a las demás partes que intervienen.

#### c) Banco Avisador

Es el Banco que en virtud, de las relaciones de corresponsalía con el banco emisor, se encarga de pagar el crédito o de aceptar o negociar directamente las letras giradas por el vendedor. Si el crédito es utilizable mediante letras, entonces el banco pagador o acreditante deviene en banco girado, pues los instrumentos se giran contra él; y si las letras son pagaderas a un plazo, el mismo banco pagador puede aceptarlas, en este caso lo convertirá en banco aceptante.

#### d) Beneficiario

Es el exportador, vendedor, despachador o incluso embarcador de la mercancía

respaldado por la carta de crédito. Su actuación se limita a intervenir en el contrato inicial de compraventa, luego de despachar las mercancías y finalmente a recibir el pago, bien sea directamente por el banco pagador o bien valiéndose del descuento de las letras aceptadas por este.



La carta de crédito tiene la característica intrínseca de representar la obligación directa de uno o más bancos frente al vendedor o beneficiario de pagar, negociar o descontar efectos comerciales, siempre que éste cumpla estrictamente con las condiciones y requisitos establecidos en la propia Carta de crédito, la orden de pago la garantía.

Es importante tener en cuenta que el pago de una carta de crédito es realizado basándose en documentos; por ello, dichos documentos deben cumplir exactamente con lo establecido en la misma carta de crédito. El beneficiario debe presentar ante el banco corresponsal exactamente los documentos requeridos.

Al mencionar de documentos que el beneficiario debe presentar ante el banco corresponsal se puede citar a continuación alguna:

- Factura comercial en triplicado
- Original del conocimiento de embarque
- Certificado de pago del seguro
- Certificado de origen de los productos

La misma carta de crédito puede ser revocable, es decir, que cada parte puede efectuar unilateralmente ciertos cambios o irrevocable, lo que significa que sólo se pueden realizar cambios expresamente establecidos de común acuerdo entre las partes. Es evidente, que la carta de crédito irrevocable agrega mayor seguridad a la transacción.

Es importante establecer que los bancos cobran una comisión por emitir y eventualmente confirmar una carta de crédito. En la práctica corriente, el comprador corre con los gastos bancarios relativos a la carta de crédito. En ciertos casos particulares, algunos compradores pueden no aceptar esta condición, por ello, es conveniente informarse antes acerca de los usos y costumbres en un determinado sector o país, ya que el exportador podría eventualmente incluir este costo en el precio ofrecido.

A continuación se citará un caso concreto de una operación comercial internacional, en donde se emite una carta de crédito irrevocable y confirmada, para mayor comprensión de este trabajo de investigación:

I. Luego de que el comprador y el vendedor se han puesto de acuerdo acerca de los términos de venta y de pago, el comprador tramita ante su banco la apertura de una carta de crédito a favor del vendedor.



II.El banco del comprador prepara una carta de crédito irrevocable incluyendo todas las instrucciones para el vendedor, relativas al envío de la mercadería.



III.El banco del comprador envía la carta de crédito irrevocable a un banco en un país x, pidiendo la confirmación de la carta de crédito.

La elección del banco confirmante en el país x puede efectuarse de dos maneras:

- a) El exportador x requiere que sea un determinado banco el que confirme la carta de crédito, o bien.
- b) El mismo banco emisor de la carta de crédito, es decir, el banco del comprador elige el banco confirmante, en función de los corresponsales que pueda tener en nuestro país.
- c) El banco confirmante en el país x prepara una carta de confirmación que enviará al exportador, junto con la carta de crédito irrevocable.
- d) El exportador revisa cuidadosamente todas y cada una de las condiciones de la carta de crédito. El exportador debe cerciorarse de que las fechas de envío podrán ser respetadas. Si el exportador no puede cumplir con una o varias de las condiciones requeridas, el comprador debe ser advertido rápidamente y en una sola vez.
- e) El exportador acuerda con su despachante para entregar la mercadería en el puerto o aeropuerto correspondiente.
- f) Cuando la mercadería ha sido cargada, el despachante se encarga de completar los documentos correspondientes.
- g) El exportador presenta al banco confirmante en el país x todos y cada uno de los documentos que prueban el absoluto cumplimiento del envío de la mercadería.



- h) El banco revisa los documentos. Si ellos están en orden, los documentos son enviados por correo expreso o aviso electrónico, al banco del comprador, el cual, a su vez revisa que todo esté en orden y advierte al comprador.
- i) El comprador entra en posesión de los documentos necesarios para retirar la mercadería.
- j) El banco del comprador paga la Carta de crédito en el período establecido en el acuerdo relativo a los términos de venta y de pago; la Carta de crédito puede también ser descontada antes de dicho período, a través del pago de los intereses correspondientes a la tasa de descuento vigente.

Para lograr una operación comercial exitosa se considera de gran importancia que el comerciante al preparar la oferta para sus clientes, tenga presente que los bancos sólo pagan el monto establecido en la carta de crédito, para que posteriormente se verifiquen los costos de seguro, flete, entre otros. Así, mismo, cuando el cliente recibe la carta de crédito, debe comparar los términos establecidos en la misma con los que establece la oferta del vendedor, ya que este aspecto es fundamental, debido a que sino coinciden, el vendedor no podrá cumplir con los que establece la carta de crédito, y como consecuencia no podrá cobrarla, lo mas recomendable en estos casos, en que no coinciden las condiciones de la contratación es solicitar al cliente que haga la corrección que corresponde.

Otro aspecto importante para que se logre una operación comercial de éxito y se puede cobrar la carta de crédito, es que el vendedor verifique con los comprobantes de la mercadería que esta fue enviada en la fecha establecida en la carta de crédito, esto se

logra a través del despachante, él es el único que puede probar que la mercancía que enviada en la fecha que indica la carta misma, lo que prueba la ausencia de impedimentos relativos al envío.



EL vendedor debe verificar con su banco cual es el tiempo necesario para poder requerir su pago, ya que la carta de crédito estipula un período determinado para presentarse a cobrarla. Lo que no es recomendable para el comprador, en una operación comercial internacional es solicitar en la carta de crédito el envío de cargas parciales, sobre el volumen total vendido, ya que esto lo único que traerá serán problemas en el transporte de la mercancía.

#### **4.2 Clasificación de las cartas de crédito**

##### **A) Por la garantía de pago:**

- Carta de crédito revocable, pueden ser modificados o anulados por el ordenante o por el banco emisor sin notificar al beneficiario.
- Carta de crédito irrevocable, es un compromiso definitivo que ni el ordenante ni el banco emisor pueden modificarlo sin el consentimiento del beneficiario.

##### **B) Por la confirmación**

- Carta de crédito irrevocable y confirmada, cuando el banco pagador confirma al beneficiario el crédito. No cabe la confirmación de un crédito revocable. Ambos



Bancos emisor y pagador asumen el compromiso de pago, brindando máxima seguridad jurídica al exportador.

- Carta de Crédito irrevocable y no confirmada, cuando no recibe confirmación del banco pagador y el compromiso de pago es asumido sólo por el banco emisor.

### C) Por la forma de pago:

- Carta de crédito a la vista, autoriza al beneficiario el cobro contra entrega de los documentos requeridos por la carta de crédito.
- Carta de crédito diferido, es una facilidad de pago que otorga el exportador vendedor al importador comprador. Se paga en la fecha indicada en la carta de crédito.
- Carta de crédito de aceptación, el exportador adjunta al banco corresponsal los documentos y una letra de cambio con plazo determinado para la aceptación por el importador y retorna al exportador debidamente aceptada, lo cual abre la posibilidad al exportador de descontarla, antes que venza el plazo, con otro banco.
- Carta de crédito para negociación, en la cual el banco corresponsal además de la aceptación de la letra de cambio debe negociar de acuerdo a las instrucciones suministradas.
- Carta de crédito con cláusula roja, el exportador puede obtener adelantos a cuenta de la exportación contra el compromiso escrito de cumplir con efectuar la exportación dentro de los plazos y condiciones estipulados. Es utilizada para

proveer fondos al vendedor, antes de que envíe la mercadería, a los fines de financiar la producción de los bienes a exportar. Este anticipo de fondos puede ser parcial o total, y es el banco del comprador el que en definitiva financiará el pago adelantado.



- Carta de crédito con cláusula verde, es parecida a la cláusula roja con la diferencia que el exportador debe exhibir documentos que prueben la ejecución de los trámites de exportación, por ejemplo que la mercancía se encuentra en puerto a la espera del buque transportador.

#### D) Por los beneficiarios

- Carta de crédito directo, el banco emisor se obliga con el beneficiario únicamente a través del banco avisador o notificador. Los derechos sobre la carta de crédito no pueden ser transferidos a terceros bancos que intervengan en la operación.
- Carta de crédito transferible, el banco emisor se compromete a pagar a cualquier banco, aunque no sea el banco avisador o notificador. El exportador puede transferir el crédito a otro exportador, ya sea parte o el total. La transferencia es válida por una sola vez. Esta permite al vendedor la transferencia parcial o total de los beneficios económicos derivados de la carta de crédito, hacia otra persona física o jurídica, que es frecuentemente el verdadero productor de la mercadería que se exporta. Es una táctica muy común de financiamiento utilizada por intermediarios.

## E) Por la divisibilidad



- Carta de crédito indivisible, cuando no se permiten utilizaciones ni embarques parciales.
- Carta de crédito divisible, cuando la mercancía es embarcada en partes, el pago al exportador se efectúa también en partes proporcionales.
- Carta de crédito rotativo, cuando se establecen embarques periódicos fijos hasta que se agote el valor del crédito. Por cada utilización el crédito se renueva automáticamente.
- Carta de crédito acumulativa, cuando no se ha cumplido con un despacho en el plazo estipulado para este embarque parcial y se permite acumularlo hasta el próximo despacho o para el final, hasta cubrir la suma total indicada en el contrato.
- Carta de crédito no acumulativa, cuando el exportador no efectuó el embarque parcial y pierde el derecho a dicha exportación y no se acumulará para el próximo embarque.
- Carta de crédito "Back to Back", cuando el exportador no puede cumplir con la exportación y pide al banco negociador que extienda un crédito a favor de otro proveedor con la garantía del crédito original. Se trata de la apertura de una nueva carta de crédito, sobre la base de otra ya existente. Es utilizada por intermediarios para pagar a sus proveedores. El intermediario recibe una carta de crédito por parte del comprador, y abre a su vez una carta de crédito a favor del productor, para pagar la mercadería objeto de la transacción. En consecuencia, la primera carta de crédito del comprador al intermediario es utilizada como una

garantía para abrir la segunda carta de crédito back to back con la cual el intermediario paga al productor. Esta segunda carta de crédito será normalmente, por un monto inferior a la primera; la diferencia entre las dos cartas de crédito es la utilidad del intermediario.



➤ **Cartas de crédito especiales**

Existen otros tipos de cartas de crédito, denominadas "especiales", diseñadas para responder a casos específicos en donde se presentan necesidades particulares de compradores, vendedores e intermediarios. Estas cartas de crédito requieren una mayor participación de los bancos, por lo que los costos de las operaciones comerciales son mayores a los normales.

Entre las más utilizadas, se encuentran:

➤ **Carta de crédito Stand by o de incumplimiento:**

Es, básicamente, una garantía de cumplimiento o de pago. Son las más utilizadas en todos los países de economía desarrollada pues sus leyes no prohíben que los bancos otorguen cierto tipo de garantías, las Cartas de crédito Stand by son llamadas cartas de crédito de incumplimiento, pues se ejecutan sólo cuando el vendedor no ha cumplido su obligación. La particularidad de estas cartas de crédito es que son abiertas por el vendedor a favor del comprador, a manera de garantía por el cumplimiento de las obligaciones del vendedor hacia el



comprador. Se utiliza, para garantizar el cumplimiento de las siguientes obligaciones:

- Devolución de préstamos.
- Ejecución de obras.
- Entrega de mercadería por parte de terceros.

➤ Carta de crédito Revolving o de restauración:

Este tipo de carta de crédito se utiliza para operaciones que se realizan con una cierta continuidad, que pueden surgir, por ejemplo, de un contrato de suministro. Consiste en el compromiso, por parte del banco, de restaurar el crédito al monto original, una vez que éste haya sido utilizado. El número de veces que puede usarse y el correspondiente período de validez, están establecidos en el texto de la carta de crédito. Puede ser acumulativa, o bien no acumulativa. La acumulativa significa que los montos que no hayan sido utilizados en una operación, pueden ser agregados a la siguiente; mientras que no acumulativa indica que los montos no utilizados, no se podrán agregar a la siguiente operación.

➤ Carta de crédito de pago diferido:

En este tipo de carta de crédito, el comprador se obliga a pagar al vendedor a un plazo determinado, luego del efectivo envío de la mercadería. Es lo contrario de la Carta de crédito pagable a la vista, en donde no se le concede al comprador plazo, ni período de gracia para el pago de la mercadería.



#### **4.3 Ventajas y Desventajas que benefician al exportador**



##### **a) Ventajas para el exportador**

- Goza de la garantía y seguridad del cobro una vez realizado el embarque.
- Obtiene comodidad de recibir el pago en su propio banco. Pago puntual y más rápido, esto incrementa la liquidez de sus negocios.
- Mejora sus condiciones de venta, realizando ventas por mayor importe y otorgando mejores plazos.
- Son títulos de créditos sobre los cuales se puede conseguir algún tipo de financiación antes del embarque.
- Se puede usar la carta de crédito para pagar a sus proveedores, es decir, la cesión de créditos, o back to back.

##### **b) Ventajas para el importador**

- Tiene la seguridad que el pago se efectuará una vez embarcada la mercadería y contra presentación de los documentos de embarque.
- Se asegura que la entrega de la mercadería es dentro de los tiempos estipulados en el contrato.
- Delega al banco la confianza para el tratamiento de los documentos.
- Logra una administración del flujo financiero, es decir, otorga el crédito por parte del banco emisor.

### c) Desventajas para el exportador

- Los costos más elevados que cualquier otro medio aunque la mayor parte de los costos los absorbe el importador.
- Es más difícil acceder a compradores habituados a operar con otros medio de pagos
- Pueden surgir discrepancias o diferencias en los documentos presentados por el exportador que provoca demora para el cobro.



### d) Desventajas para el importador

- Costos más elevados afecta el límite crediticio
- Le pueden exigir para la apertura de la carta de crédito garantías.
- La utilización de la carta de crédito no le asegura que recibirá la mercadería pactada en el contrato de compraventa internacional, para ello deberá tomar algún recaudo como ser la inspección pre embarque.

## 4.4 Regulación legal guatemalteca

La legislación guatemalteca regula la carta de crédito a través del Código de Comercio, a partir del artículo 758 de este cuerpo legal, el cual cita que el contrato de crédito documentario nace a la vida jurídica cuando el acreditante se obliga, frente al acreditado, y contrae por cuenta de este una obligación en beneficio de un tercero, siendo el acreditado el que establece las condiciones.

Derivado de este contrato documentario nace la carta de crédito según el Código de Comercio de Guatemala. A continuación se citan los artículos que tienen relación con este documento que es la parte medular de mi investigación.



Artículo 759 del Código de Comercio establece: “Si en la carta de crédito constare la irrevocabilidad de ésta, no podrá ser modificada o rescindida sin la conformidad de todos los interesados”.

De acuerdo a lo que establece el artículo citado anteriormente, se puede establecer que la carta de crédito debe indicar si es o no revocable, además si se indicare este aspecto se debe contar con la autorización de todos los sujetos que intervienen en la misma. Sin embargo, como se cito anteriormente, la doctrina internacional establece una clasificación avanzada de las cartas de crédito que van de acuerdo a los intereses de los sujetos que intervienen en la operación comercial; esto con el fin de facilitar dichas operaciones y de incentivar el comercio internacional, lo cual, deja a nuestra legislación un poco alejada de la realidad comercial internacional.

El Artículo 760 del mismo cuerpo legal cita el tipo de responsabilidad de los sujetos intervinientes en crédito documentario que es la fuente de la carta de crédito, el cual cita literalmente: “El banco que notifique la apertura del crédito documentario al beneficiario, no quedará obligado por la sola notificación. Si confirma el crédito, quedará solidariamente obligado”. La responsabilidad del banco es solidaria si el crédito es confirmado por éste. La doctrina establece que el banco es un intermediario entre el

vendedor y el comprador, siendo éste el que se adquiere la obligación de pagar frente a los demás sujetos que intervienen en la carta de crédito.



Cuando se da el incumplimiento de la obligación adquirida en una carta de crédito, la doctrina establece que debe indicarse en ésta la forma en se resolverá la diferencia surgida, sino se establece la forma de la resolución del conflicto será ante una autoridad judicial que se someterá el conflicto, el Código de Comercio sólo establece en su artículo 761 las excepciones que se opondrán en caso de conflictos. “El acreditante sólo podrá oponer al beneficiario las excepciones que deriven de la carta comercial de crédito y las personales que tenga contra él”.

Artículo 762 del Código de Comercio establece: “El beneficiario sólo podrá transmitir el crédito documentario si expresamente se le ha facultado para ello”. Nuevamente se cita que en la doctrina existen una variedad de cartas de crédito y éstas pueden ser transmitidas de conformidad a los intereses de las partes contratantes, por lo que la legislación guatemalteca queda descontinuada en relación a la lex mercatoria internacional.

El artículo 763 del mismo cuerpo legal cita literalmente: “Los bancos responderán frente al acreditado conforme a las reglas del mandato, y deberán cuidar escrupulosamente de que los documentos que el beneficiario presente, tenga la regularidad que establecen los usos del comercio”. Este artículo faculta a los comerciantes internacionales reclamarle a los bancos en caso de conflicto con el banco, de acuerdo a los usos del comercio internacional, es decir, a utilizar la lex mercatoria internacional.

Artículo 764 del Código de Comercio: "Cuando una carta de crédito se use como medio de garantizar al vendedor el pago del precio de efectos representados por documentos el dador o su corresponsal no deberá hacer el pago sino después de cerciorarse de que los documentos representativos de la mercadería están en debida forma".



"En este caso, la carta de crédito constituye, por su naturaleza, una operación independiente del contrato de compraventa".

El artículo anterior lleva a establecer que tanto vendedor como el banco deben verificar, si las estipulaciones consignadas en la oferta coinciden con las establecidas en la carta de crédito, siendo así se logrará una operación comercial exitosa.

Artículo 765 establece: "Si la carta de crédito no indicare fecha de vencimiento, se entenderá que el crédito estará en vigor por seis meses, contados a partir de la fecha de notificación al beneficiario". Este artículo indica el plazo de vigencia de la carta de crédito, este dato es muy importante, ya que la doctrina también le da la misma importancia, por lo que se recomienda verificar a través del banco cual es el plazo de vigencia, si el documento no lo establece, sino, se realiza la verificación, se darán conflictos y se retrasará el cobro de la misma por el beneficiario.

Como se pudo establecer en la legislación de Guatemala, el Código de Comercio, desarrolla el tema de la carta de crédito dentro del contrato de crédito documentario, someramente, dejando sin explicar tanto al estudiante de derecho como al comerciante muchos aspectos de este documento de gran importancia en el comercio internacional,

ya que es el más utilizado en las operaciones comerciales por la fluidez y rapidez que le da a las mismas, fomentando el desarrollo del comercio internacional de los países



#### **4.5 La carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional**

El medio de pago más utilizado a nivel del comercio internacional es la Carta de crédito, cuyo término en inglés es Letter of credit, término que los comerciantes internacionales abrevian así: L/C. Este es el medio de pago que proporciona al comerciante internacional la mejor protección a los intereses, tanto del vendedor, como del comprador, es decir a ambos.

La naturaleza jurídica de la carta de crédito es financiera, es decir que en las operaciones comerciales que se realizan se manejan grandes sumas o cantidades de dinero, a través del crédito que se documenta en una carta de crédito, asimismo es el instrumento por el cual el banco emisor, según los términos en que le fue solicitado por el importador, se compromete a pagar al vendedor, a través de la apertura de un crédito documentario a favor del exportador. Es decir que, el banco emisor, lo hace a través de un banco corresponsal de plaza de este último, contra entrega de los documentos y con sujeción a los términos pactados por los mismos.

El banco corresponsal paga el crédito y envía la documentación al banco emisor de plaza del importador el cual, una vez confirmada la misma, reembolsa al banco corresponsal el monto de la operación comercial pagado al exportador. Para que la carta de crédito represente una verdadera y real garantía para el exportador, tal como se pretende establecer en la presente investigación, es necesario que se cumpla estricta y literalmente con los términos consignados en el documento.



La doctrina establece que las características inherentes a la carta de crédito son las de representar, siendo éstas las siguientes:

- la obligación directa de uno o más bancos frente al vendedor , es decir, el beneficiario, que es la obligación que tiene el banco de pagar, negociar o descontar efectos comerciales, siempre que éste cumpla estrictamente con las condiciones y requisitos establecidos en la propia Carta de crédito,
- la orden de pago y
- la garantía.

Es necesario tener presente que el pago de una carta de crédito, se realiza basándose en documentos; por lo que, esos documentos deben cumplir con la característica de literalidad, que establece el derecho mercantil, en el apartado de los títulos de crédito, es decir deben cumplir exactamente con lo establecido en la misma carta de crédito. El beneficiario o vendedor debe presentar ante el banco corresponsal exactamente los

documentos requeridos, y pueden ser: factura comercial, conocimiento de embarque, certificado de seguro de pago, certificado de origen de los productos.



La carta de crédito puede ser revocable, es decir que, cada parte puede efectuar de forma unilateral ciertos cambios, o irrevocable, o sea que sólo se pueden realizar cambios que expresamente se hayan establecidos de común acuerdo entre las partes contratantes. Se pudo establecer que la carta de crédito irrevocable es la más utilizada por los comerciantes internacionales, ya que, proporciona mayor seguridad a la transacción comercial.

En el presente trabajo de investigación se estableció que los bancos cobran una comisión por emitir y eventualmente confirmar una Carta de crédito. En la práctica, el comprador corre con los gastos bancarios relacionados a la Carta de crédito. En algunos casos, los compradores pueden no aceptar esta condición, por lo que, es de conveniencia del comprador informarse con anterioridad acerca de los usos y costumbres en un determinado sector o país, ya que el exportador podría eventualmente incluir este costo en el precio ofrecido.

De acuerdo con lo establecido en el desarrollo de la investigación, se puede citar que la carta de crédito es por excelencia el medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional, por lo que es utilizada por los comerciantes internacionales, ya



que les proporciona seguridad jurídica y material a las operaciones comerciales realizadas por los mismos,



## CONCLUSIONES



1. Los comerciantes internacionales utilizan la carta de crédito como un medio que garantiza el pago al adquirir obligaciones con otros contratantes, a través de la compraventa mercantil internacional.
2. La carta de crédito es el medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional, proporcionando seguridad jurídica a los contratantes.
3. Las instituciones bancarias emiten las cartas de crédito, por lo que respaldan las operaciones comerciales internacionales; otorgándoles certeza y seguridad jurídica.
4. La doctrina cita que la compraventa mercantil es el contrato más utilizado en el mercado internacional; en virtud de que la producción de los países es variable y las necesidades de los consumidores es primordial.
5. Los usos y costumbres comerciales en el ámbito internacional son los que rigen la utilización de la carta de crédito, como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional.
6. El Código de Comercio de Guatemala no establece que la carta de crédito es un medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional.
7. La carta de crédito y la compraventa internacional son dos contratos mercantiles, en donde uno puede ser accesorio del otro.



## RECOMENDACIONES

1. Es necesario que los Estados Internacionales unifiquen en un cuerpo normativo y creen un tratado Internacional donde regule específicamente todas las disposiciones aplicables a la carta de crédito, como un medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional, para mejorar las condiciones de contratación de ambas partes, los Estados realicen tratados internacionales que favorezcan la rapidez en las operaciones comerciales.
2. Es de gran importancia que la carta de crédito proporcione seguridad jurídica a los comerciantes internacionales; en ese sentido al crearse el tratado internacional también deben regularse todos los aspectos con el fin de lograr el desarrollo comercial para los países de los contratantes.
3. Las entidades bancarias deben fomentar entre los comerciantes la utilización de la carta de crédito, como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional, ya que son los emisores de la misma.
4. Es importante que en la carta de crédito, de forma expresa y en el propio documento, se establezcan cláusulas claras y sencillas, que no den margen a interpretaciones erróneas, para que se pueda cumplir con el contrato de la carta de crédito.
5. Los diputados del Congreso de la República deben reformar el Código de Comercio, para que dicho cuerpo legal amplíe las disposiciones en relación a la carta de crédito como medio que garantiza el pago en la compraventa mercantil internacional y se ajuste dicha normativa al ser creado el tratado internacional.
6. Los jurisconsultos en derecho mercantil internacional deben estar actualizados con las normas jurídicas y doctrinas que regulen todo lo relacionado con el contrato de compraventa y la carta de crédito como medio de pago para garantizar la compraventa mercantil internacional.



## BIBLIOGRAFÍA



ALFARO BARAHONA, Orfa Judith. **La necesidad de regular las condiciones generales de los contratos dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco.** Ed. Mayte. 2003.

BONEO VILLEGAS, Eduardo. **Contratos mercantiles modernos.** Buenos Aires, Argentina. Ed. Perrot, 1992.

CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario de derecho usual.** Ed. Helenista, ed. 14. Pág.1979.

CHULIA, Vicent F, **Compendio de derecho usual.** Ed. Moderna, España, 189.

DE LEÓN REGIL PONCIANO, Ana Cristina. **La reforma del Código de Comercio para la incorporación de los INCOTERMS,** Ed. Mayte. 2001.

DELGADO, HERNANDO. **La exportación manual de su regulación jurídica administrativa,** Ed. Moderna, Barcelona, España.

DE SOLÁ CANIZARES, Felipe. **Tratado de derecho comercial comparado.** Barcelona, España, Ed. Montaner y simon, S.A. 1963.

FARINA, Juan Manuel. **Contratos comerciales modernos.** 2da. ed, Buenos Aires, Argentina, Ed. Astrea, 1995.

FLORES ELÍAS, Evelin Yesenia. **El contrato de compraventa mercantil utilizado dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco.** Ed. Escuadra. Ed. Escuadra, 2008.

MAZORATI, Osvaldo. **Sistemas de distribución comercial.** Buenos Aires, Argentina. Ed. Astrea, 1992.

MOYA, Cinthya. **Medios de pago internacional,** Ed. Astrea, Buenos Aires Argentina, 1990.

OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco. **La transmisión del riesgo en la compraventa de mercaderías**, Ed. Helenista, 1995.



ORTEGA ALONSO, Dan. **Comercio internacional y determinación del régimen jurídico aplicable**. Ed. Helenista, 1980.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. Ed. Helenista, 1,946.

OZAETA BARRIENTOS, Roberto Estuardo. **El contrato de compraventa internacional en la convención de Viena de 1980 en comparación con la legislación guatemalteca en materia de incumplimiento de contratos**. Ed. Mayte. 2005.

PÉREZ REDIN, Gabriel. **Seminario**, Ed. Moderna, Guatemala, pág. 110. 2000

PÉREZ QUECHENO, Francisco. **Análisis jurídico de la letra de cambio, los títulos de crédito y la contratación mercantil**. Ed. Mayte. 2000.

POINT, Manuel. **Operaciones mercantiles**. 2da. ed., México, Ed. Porrúa, 1984.

TARACENA, Juan Carlos. **Análisis y propuesta de reforma legal en relación a la compraventa mercantil en el comercio electrónico**. Ed. Escuadra, 2003.

VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. **Los contratos mercantiles**, México, Ed. Porrúa, 1989.

VÁSQUEZ MARTÍNEZ, Edmundo, **Instituciones del derecho mercantil**, Guatemala, C.A., Ed. Serviprensa centroamericana, 1978.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. 5ta. Ed, Guatemala, Ed. Universitaria. Universidad de San Carlos de Guatemala, 2002.

**Legislación:**

**Constitución Política de la República de Guatemala.** Asamblea Constituyente, 1986.



**Código de Comercio de Guatemala.** Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, 1,970.

**Código Civil,** Enrique Peralta Azurdia, jefe de gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley No. 106, 1963.

**Código de derecho Internacional Privado,** Asamblea Nacional Legislativa de la República de Guatemala, Decreto no. 1575, 1929.

**Ley del Organismo Judicial,** Congreso de la República de Guatemala, Decreto no. 2-89, 1989.

**Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.**