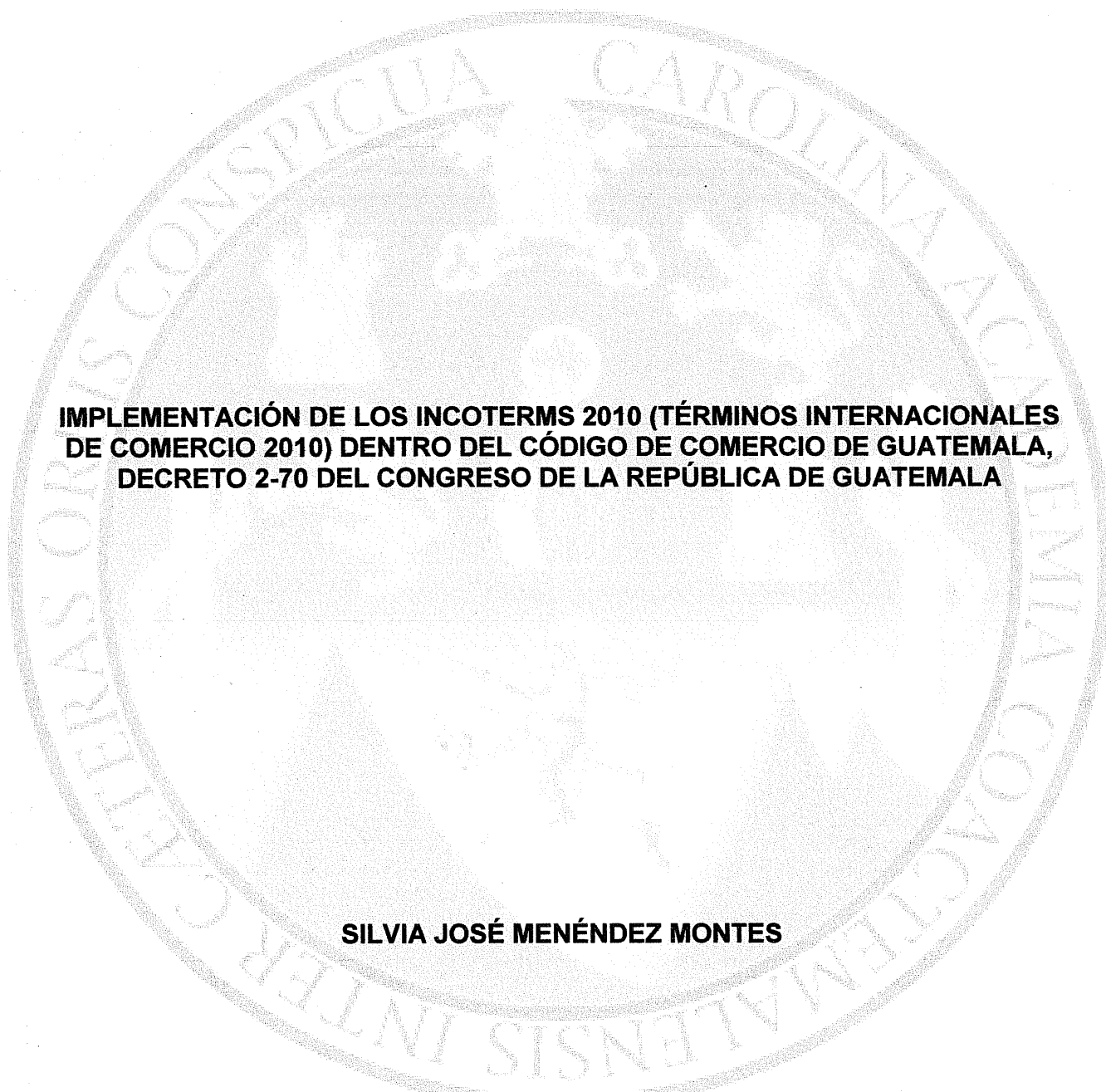


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



**IMPLEMENTACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 (TÉRMINOS INTERNACIONALES
DE COMERCIO 2010) DENTRO DEL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA,
DECRETO 2-70 DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA**

SILVIA JOSÉ MENÉNDEZ MONTES

GUATEMALA, JUNIO DE 2013

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

**IMPLEMENTACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 (TÉRMINOS INTERNACIONALES
DE COMERCIO 2010) DENTRO DEL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA,
DECRETO 2-70 DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA**

TESIS

**Presentada a la Honorable Junta Directiva
de la
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la
Universidad de San Carlos de Guatemala**

Por

SILVIA JOSÉ MENÉNDEZ MONTES

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los Títulos Profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, Junio de 2013

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

DECANO:	Lic. Avidán Ortíz Orellana
VOCAL I:	Lic. Mario Ismael Aguilar Elizardi
VOCAL III:	Lic. Luis Fernando López Díaz
VOCAL IV:	Br. Víctor Andrés Marroquín Mijangos
VOCAL V:	Br. Rocael López Gonzales
SECRETARIA:	Licda. Rosario Gil Pérez

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente:	Lic. Hugo Leonel Marroquín Carrera
Vocal:	Lic. Arnoldo Torres Duarte
Secretario:	Lic. Ernesto Corzantes Cruz

Segunda Fase:

Presidente:	Lic. Héctor Orozco Orozco
Vocal:	Lic. Ronald David Ortiz
Secretario:	Lic. Marco Tulio Escobar Herrera

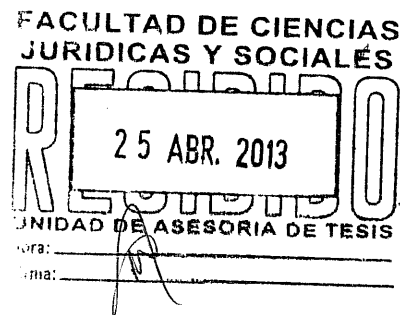
Razón: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis” (Artículo 43 del Normativo Para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Publico).

Licda. Yoli Elizabeth Rebolorio de Osorio
ABOGADO Y NOTARIO
Colegiado. 4700



Guatemala, 25 de abril 2013

**LICENCIADO
BONERGE AMÍLCAR MEJÍA
UNIDAD DE ASESORÍA DE TESIS
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
CIUDAD UNIVERSITARIA
SU DESPACHO**



Licenciado:

Por este medio me dirijo a usted, deseándole éxitos en sus labores cotidianas y profesionales.

En cumplimiento del dictamen emanado de la Unidad de Tesis de fecha 23 de abril del año dos mil trece en la que fui nombrada como **Asesora** del trabajo de tesis de la bachiller **SILVIA JOSÉ MENÉNDEZ MONTES**, intitulado: **“IMPLEMENTACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 (TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO) DENTRO DEL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA, DECRETO 2-70”**, el cual se adecua a **“IMPLEMENTACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 (TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO 2010) DENTRO DEL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA, DECRETO 2-70” DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA**, por lo que considero procedente a dictaminar el trabajo de investigación de tesis.

Contenido científico y técnico, y metodología y técnicas de investigación: el autor tuvo empeño y atención en el desarrollo de cada uno de los temas que comprenden el trabajo de tesis el cual tiene amplio contenido científico y técnico, utilizando el debido lenguaje técnico acorde al tema desarrollado; asimismo tuvo la especial atención en cuanto a las correcciones y modificaciones recomendadas por mi persona

Dentro del trabajo de tesis, se realizaron las debidas consultas bibliográficas de autores en el ámbito jurídico, lo cual permitió una práctica realización; en cuanto a técnicas de investigación se utilizaron los métodos deductivo, analítico y sintético así como una forma de redacción correcta.

El tema seleccionado por la autora y el trabajo de investigación realizado reviste de suma importancia, por lo que indico que el trabajo de investigación efectuado

Licda. Yoli Elizabeth Rebolorio de Osorio
ABOGADO Y NOTARIO
Colegiado. 4700



por la Bachiller SILVIA JOSÉ MENÉNDEZ MONTES, es un punto relevante en el contenido analítico inserto en todo el presente trabajo de investigación. En mi opinión, el trabajo constituye una contribución científica al estudio del Derecho Mercantil, pues pone de manifiesto la necesidad de formular lineamientos generales y crear modificar las normas legales establecidas para desarrollar el ámbito comercial guatemalteco, y así resolver los problemas que surjan por motivo de la contratación expuesta

Asimismo expongo que el referido trabajo de investigación se efectuó apegado a la asesoría prestada, habiéndose apreciado también el cumplimiento a los presupuestos tanto de forma como de fondo, exigidos por el Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura de Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Publico, Artículo 32, indicando que en el presente dictamen se determina expresamente que el trabajo de investigación cumple satisfactoriamente con los requisitos establecidos en el mencionado artículo, verificando el contenido científico y técnico en la elaboración del tema, su método y técnicas de investigación los cuales fueron los indicados, habiendo dado una idea de cómo mejorar la redacción, verificando las conclusiones y las recomendaciones estuvieran buscando el objeto del tema del presente trabajo.

En conclusión y en mi calidad de Asesora, me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE**, en el sentido de que el trabajo de tesis de grado de la autora amerita seguir su trámite de revisión hasta su total aprobación.

Sin otro particular, me suscribo de usted, atentamente.

Licda. Yoli Elizabeth Rebolorio de Osorio
Abogada y Notaria

LICDA. YOLI ELIZABETH REBOLORIO DE OSORIO
ABOGADA Y NOTARIA



USAC
TRICENTENARIA
 Universidad de San Carlos de Guatemala
 FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 10 de junio de 2013.

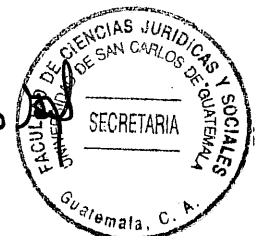
Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la estudiante SILVIA JOSÉ MENÉNDEZ MONTES, titulado IMPLEMENTACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 (TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO 2010) DENTRO DEL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA, DECRETO 2-70 DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

BAMO/slh.

Lic. Avidán Ortiz Orellana
DECANO



Rozario





DEDICATORIA

- A DIOS:** Por darme la oportunidad de vivir sin que nada me falte y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y haberme puesto en el camino adecuado junto a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía.
- A MI MAMÁ:** Que a lo largo de mi vida me ha enseñado el significado del verdadero amor. El esfuerzo, el trabajo, el impulso, la bondad y esa chispa que te define me lo has transmitido. Sin ti, estaría perdida. Te amo.
- A MI HERMANO:** Lipe, porque fuiste mi único compañero de juegos, te admiro y te quiero.
- A MI ABUELA:** Porque tu partida ha sido el dolor más grande que he sentido. Agradezco tu crianza con regaños y frases irónicas y divertidas, pero que siempre iban acompañadas de complicidad, paciencia y amor. En tu lucidez donde estés, te comparto esta nueva etapa de mi vida.
- A MI SOBRINA:** Porque no he conocido un amor más inocente y puro que el tuyo.
- A MI FAMILIA:** Bere, Victor, Norma, Lilian, Marvin, Yolki, Jairon, Hosman, Cristian, Kimberly, y todos los pequeños, quienes a lo largo de la vida me han dado su apoyo y han sido en más de alguna ocasión mis cómplices. Por que a cada uno de ustedes los respeto por su lucha diaria e individual, porque somos pocos y nos amamos como locos.
- A:** Omar porque has sido más que un padre.
- A:** Cada uno de mis amigos.



A:

La Universidad de San Carlos de Guatemala en especial a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales centro de estudios por contribuir a mi formación académica y de vida.

A USTED:

Por su presencia.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción	i

CAPÍTULO I

1. Comercio Internacional	1
1.1. Derecho Internacional Privado	1
1.2. Carácter internacional del Derecho Mercantil	3
1.3. Lex Mercatoria	5
1.3.1. La nueva lex mercatoria	8
1.4. Principio de Autonomía de la Voluntad	9
1.5. Principios del Comercio Internacional	11
1.6. Definición de Comercio Internacional	11
1.7. Comercio Exterior y Comercio Internacional	13
1.7.1. Las funciones del Comercio Exterior	15
1.8. Sujetos del Comercio Internacional	15
1.8.1. Estado	15
1.8.2. Empresas	16

CAPÍTULO II

2. La compraventa mercantil	19
2.1. Concepto	19
2.2. Características	22
2.2.1. Bilateralidad	22
2.2.2. Onerosidad	22
2.2.3. Conmutativo	23
2.2.4. Consensual	23
2.2.5. Principal	23

	Pág.
2.2.6. Traslato de dominio.....	24
2.3. Elementos de la compraventa mercantil	24
2.3.1 Elementos personales	24
2.3.2. Elementos reales.....	24
2.3.3. Elementos formales	25
2.4. La opción de compraventa	25
2.5. La compraventa mercantil internacional	26
2.5.1. Definición	26
2.5.2. Elementos	29
2.6. Características.....	33
2.7. Contenido de los contratos mercantiles	35
2.8. Obligaciones derivadas del contrato de compraventa internacional	38
2.9. Legislación mercantil internacional.....	40
2.10. Tratados internacionales aprobados y ratificados por Guatemala.....	41

CAPÍTULO III

3. INCOTERMS®	43
3.1. Cámara de Comercio Internacional	43
3.1.1. Estructura de la Cámara de Comercio Internacional	44
3.1.2. Objetivos de la Cámara Internacional de Comercio	45
3.1.3. Naturaleza jurídica.....	45
3.1.4. Comisión Nacional de ICC en Guatemala	46
3.2. ¿Qué son los INCOTERMS®?	46
3.3. Antecedentes.....	47
3.4. Principios	49
3.5. Los INCOTERMS® en la legislación guatemalteca vigente	50
3.6. Funciones de los INCOTERMS®	51



Pág.

3.7. Clasificación y reglas	52
3.7.1. Grupo E.....	54
3.7.2. Grupo F.....	56
3.7.3. Grupo C	64
3.7.4. Grupo D	74
3.8. La resolución de conflictos provenientes del uso de los INCOTERMS® en el contrato de compraventa internacional.....	84
3.8.1. Corte Internacional de Arbitraje.....	87
3.8.2. Función.....	88
3.8.3. Características del arbitraje.....	89
3.8.4. La Secretaría de la Corte	89
3.8.5. Nombramiento de los árbitros	90
3.8.6. Honorarios de los árbitros	91
3.8.7. Control del procedimiento arbitral.....	92
3.8.8. Examen previo de los fallos arbitrales.....	93
3.8.9. Redacción del acuerdo de arbitraje.....	93

CAPÍTULO IV

4. Implementación de los INCOTERMS® 2010 (términos internacionales de comercio 2010) dentro del Código de Comercio de Guatemala.	95
4.1. Análisis la legislación Guatemalteca respecto a las Compraventas FOB, FAS, CIF, y CF.....	95
4.1.1. FOB.....	95
4.1.2. FAS	96
4.1.3. CIF	97



Pág.

4.1.4. CF	98
4.2. Análisis sobre la actualización de los INCOTERMS®.....	98
4.3. Implementación de los INCOTERMS® 2010 al Código de Comercio de Guatemala.....	101
CONCLUSIONES.....	107
RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA.....	111

INTRODUCCIÓN

El fundamento principal de esta investigación se encuentra en la creación de figuras normativas dentro de la legislación guatemalteca en materia mercantil como lo son los Términos Internacionales de Comercio, los cuales permiten delimitar las obligaciones referentes a los trámites aduanales relacionados con el punto de entrega de la mercancía, medio de transporte y la notificación de entrega de la mercancía por medio de sistemas electrónicos.

Ahora bien en la nueva clasificación de los INCOTERMS® establecida en el año 2010, dentro de la ordenación para cualquier tipo de transporte se realizaron modificaciones y debe considerarse como un excelente principio de una relación jurídico comercial de Guatemala con otros países, ya que es importante que las personas que ejercen grado de decisión en el ámbito mercantil, estén actualizados con los cambios a nivel internacional sobre las regulaciones que nacen como consecuencia de los usos y las prácticas comerciales.

Dicho análisis de leyes y doctrinas del derecho enmarcan que la legislación mercantil, si bien es cierto regula los términos de comercio internacionales más utilizados, sólo demuestra su carente capacidad de normar más allá de las expectativas de negocios que pueden surgir en el territorio guatemalteco. A lo largo de este trabajo se establecen las propias perspectivas acerca de la realidad y de la correcta aplicación de este tipo de pautas internacionales.



El contenido de la presente investigación se encuentra dividido en cuatro capítulos, el primero desarrolla todo lo concerniente tanto al comercio internacional; el segundo trata sobre la compraventa mercantil, modalidades y características; en el tercero se enfoca en describir que son los Términos Internacionales de Comercio, instituciones que se encargan de regularlos, modalidades y los métodos para la resolución de conflictos que puedan originarse a través de la aplicación de dichos términos; el cuarto y final desarrolla un análisis sobre el Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 determinando cómo se puede beneficiar al comercio guatemalteco a través de la introducción de los Términos Internacionales de Comercio en su versión 2010.

Para el desarrollo de este trabajo utilicé tres métodos de investigación, el deductivo, por medio del cual a partir de las características generales de los contratos mercantiles se logró describir de manera más sencilla el contrato de compraventa; el analítico, en virtud del cual se desglosaron todos los elementos característicos; y el sintético por medio del cual se unen todos los elementos del contrato para con esto tener una visión más clara de lo que este tipo de contratación implica en cuanto a efectos legales; y la técnica de investigación utilizada fue la de fichaje, registrando de esta manera la información recopilada para su mejor manejo.

El presente trabajo de investigación es de gran importancia para el ámbito jurídico, en el cual se presentan inconvenientes sobre este tipo de contrato, por lo cual se tornó imperativo el sentar precedente sobre dicha temática.



CAPÍTULO I

1. Comercio internacional

1.1. Derecho internacional privado

El derecho internacional privado, también denominado derecho de conflicto de leyes, derecho transnacional o derecho de colisión, es el que existe desde la antigüedad, siendo parte fundamental en las relaciones entre Estados a pesar que en ese tiempo no era reconocido como tal; consistente en la disciplina o rama jurídica donde contrasta una pluralidad de ordenamientos jurídicos luchando por que las relaciones humanas no se limiten en las fronteras.

Jean Paul Nivoyet citado por Francisco Contreras señala que: “El derecho internacional privado es la rama del derecho público que tiene por objeto fijar la nacionalidad de los individuos, determinar los derechos que gozan los extranjeros, resolver los conflictos de leyes referentes al nacimiento o la extinción de los derechos y asegurar, por último el respeto de esos derechos”¹.

En la anterior definición se identifican materias fundamentales del derecho internacional privado como son la nacionalidad de las personas, la condición de los extranjeros, el

¹ Contreras Vaca, **Derecho internacional privado**, Pág. 1.



conflicto de leyes y el respeto de los derechos adquiridos.

El autor José Hoyos Muños cita a Julio Diena quien expone un doble concepto del Derecho Internacional Privado; uno como ciencia y otro como derecho positivo. Como ciencia establece que tiene por objeto el estudio de los principios jurídicos destinados a regular las relaciones entre los miembros de la comunidad jurídica internacional. Y bajo el segundo aspecto "... es el conjunto de normas que por voluntad recíproca de los Estados y de los otros entes que forman parte de la comunidad jurídica internacional, están obligados a respetar en sus relaciones mutuas."²

Carrillo Salcedo citado por Contreras Vaca, expone que es la pluralidad y diversidad de ordenamientos jurídicos autónomos y la dimensión jurídica universal que en potencia encierra la vida humana de relación, así como la presencia de uno o varios elementos extranjeros, las que reclaman una relación jurídica especial, de la que deviene que el derecho internacional privado tenga una doble naturaleza.³

Podría definir entonces al Derecho Internacional como el conjunto de principios, doctrina, teorías y normas jurídicas internacionales que rigen las relaciones entre Estados, Organismos Internacionales e individuos, determinando los deberes y derechos mutuos de cada uno de estos sujetos que forman parte de la comunidad internacional. El derecho internacional privado por lo tanto reviste un doble carácter de derecho supranacional y de derecho interno.

² Hoyos Muñoz, **Apuntes Sencillos de Derecho Internacional Público**. Pág. 25

³ Contreras Vaca, **Ob. Cit.**, Pág. 50.



O bien, puede considerarse como la rama de derecho internacional conformada por las relaciones que generan un aspecto económico dependiente de las actividades de los Estados entre sus individuos relativas a la producción e intercambio de bienes y servicios.

1.2. Carácter internacional del Derecho Mercantil

Las normas de derecho mercantil son internacionales por razón de su campo de aplicación.

El comercio internacional es uno de los objetivos principales del derecho mercantil, ya que éste se produce entre operadores establecidos en dos o más estados soberanos.

De conformidad con el Artículo 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías puede extraerse que el derecho mercantil internacional tiene por objeto regular los contratos generalmente comerciales de diversa naturaleza que se celebran entre partes que tienen sus establecimientos en estados diferentes.

La internacionalidad de esta rama, deriva de la iniciativa de países para lograr una posterior intervención legislativa nacional que resulte inciertamente necesaria para la vigencia y aplicación de normas.



No obstante, las normas reguladoras del comercio son consideradas como uso o costumbre internacional, habiendo sido generadas por la práctica reiterada de los sujetos en el intercambio internacional que se trate estando al margen del poder normativo internacional de los estados nacionales.

El derecho mercantil en su carácter internacional, busca constituirse como única regla válida e híbrida para sujetar las conductas fronterizas, sin determinar la nacionalidad de las partes obligadas, el lugar de prestación o intercambio de los bienes o servicios.

Dentro del ámbito que regula el comercio internacional, existen normas de carácter jurídico-público en sentido estricto en las cuales el poder político traza el marco de la actividad de los particulares; así también concurren normas que sistematizan un marco específico relativo a la actuación libre de los particulares que operan dentro de él. Emergiendo de esta forma una dualidad entre las normas jurídicas de derecho público y derecho privado.

El derecho público busca la confirmación de acuerdos tanto bilaterales como multilaterales vigentes entre los Estados soberanos, para lograr la circulación de mercancías delimitando los trámites burocráticos fronterizos de conformidad con cada una de las legislaciones nacionales; desafortunadamente, el derecho mercantil en su ámbito internacional y comercial, no busca alterar la intervención económica de cada Estado.



El objetivo se enfoca en lograr un orden jurídico-privado que ataje las relaciones entre los sujetos individuales, que en el marco del comercio, celebren contratos para facilitar la circulación de bienes, servicios y capitales.

1.3. Lex Mercatoria

El concepto de lex mercatoria tuvo su origen en la Edad Media, época en la cual la naciente regulación de los Estados y de los feudos en materias comerciales era incapaz de facilitar la práctica mercantil, lo que trajo a que los comerciantes se vieran en la necesidad de desarrollar reglas y principios aplicables a su transacciones, extraídas de los usos y las reglas gremiales propias, como orden jurídico aplicable a las relaciones que surgían entre ellos.

Estaba formada por los propios usos y costumbres de los comerciantes, y constituía el derecho de los contratos aplicando independientemente la ley del lugar y la ley personal de los partícipes, que eran colocados en situación de igualdad, donde el propósito era más importante que los medios o formas con que se exteriorizaba y cuyos negocios no estaban limitados a fórmulas cerradas.

Existen dos teorías en cuanto al surgimiento de la Lex Mercatoria: la Teoría Autonomista, de acuerdo a Berthold Goldman, la cual establece que la lex mercatoria es un sistema creado por los comerciantes y destinado a ellos mismos, el cual genera reglas propias para la actividad mercantil, es decir que la lex mercatoria puede existir



independientemente del reconocimiento por parte de los diferentes Estados.

La segunda teoría, la Teoría Positivista, según Clive Schmitthoff, establece que la *lex mercatoria* existe como un orden transnacional, pero que depende totalmente del reconocimiento que le den los Estados.

Su uso comenzó a declinar en el momento de las grandes codificaciones y en la actualidad emerge una “nueva *lex mercatoria*” constituyendo un cuerpo de normas jurídicas, escritas o no, que rige las relaciones internacionales de comercio, como un ordenamiento independiente del derecho positivo de los Estados.

Según B. Goldman la *lex mercatoria* se refiere al “conjunto de principios, instituciones y reglas provenientes de diversas fuentes que nutre constantemente las estructuras legales y las actividades específicas de la colectividad de quienes operan en el comercio internacional.”⁴

En este caso, la *lex mercatoria* ha pasado a formar parte fundamental del Derecho Internacional, ya que supedita normas jurídicas que son aceptadas y aplicadas a nivel universal, es decir, su contenido ha surgido de principios comunes a los sistemas jurídicos que han reconocido su validez incluyéndolos en sus cuerpos normativos.

⁴ B. Goldman: *La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: realities et perspectives*, Pág. 487.



La lex mercatoria está dotada de fuerza obligatoria, más no es un medio coercitivo que aplique el estado, ya que al momento de ser vinculante entre las relaciones comerciales, los sujetos la reconocen como tal.

La lex mercatoria fue plasmada por escrito a través de estatutos corporativos los cuales se integraron en tratados interlocales e internacionales. Se caracterizó de esta manera por ser cosmopolita, transnacional, consuetudinaria y clasista.

La importancia de la lex mercatoria decayó en el siglo XVI, debido al aseguramiento del derecho por parte del Estado moderno, el cual prohibió la lex mercatoria transnacional. De la lex mercatoria se ha criticado el hecho que ésta sea demasiado amplia y general, haciéndola poco efectiva para responder a las necesidades que surjan ya que depende de la tolerancia que hacia ella tengan los Estados.

La lex mercatoria obedece a intereses y necesidades específicas de un grupo social. Según sus críticos, esto le resta legitimidad dentro del derecho internacional ya que sus promotores son un grupo social poderoso, que busca crear una normatividad y un aparato jurisdiccional a su servicio, desplazando el derecho nacional.

Berthold Goldman es considerado como el principal defensor y pionero descubridor de la lex mercatoria. Goldman cree firmemente en su existencia, aunque es consciente de sus intrínsecas limitaciones por tratarse de un derecho de incipiente formación.



La define como “un conjunto de reglas de derecho que operan a manera de la ley propia de las relaciones económicas internacionales⁵.”

Como instrumento jurídico de auxilio, la *lex mercatoria* surge para solucionar los conflictos que se derivan de la globalización y dentro del derecho internacional.

1.3.1. La nueva *lex mercatoria*

Fignani citado por Jaime Jaramillo Vargas la define como “el cuerpo de reglas concernientes al comercio internacional comúnmente aplicadas por los mercaderes con la convicción de que se trata de reglas de derecho, o al menos de que los demás se comportarán observando estas reglas.”⁶

Otra definición más restrictiva es la que Draetta determina como el derecho transnacional del comercio internacional.

Este diferente sistema de leyes, reaparece para regular y facilitar las relaciones y prácticas que emanan del comercio internacional; plasmándose en leyes, contratos, usos y costumbres o jurisprudencia internacional.

⁵ Goldman, Berthold, *Ob cit.*, Pág. 475

⁶ Jaramillo Vargas. *La lex mercatoria: mito o realidad*, Pág. 16.



El ámbito de la lex mercatoria enfoca las relaciones jurídicas internacionales, tratadas por un cuerpo de principios y reglas que no pertenezcan al derecho nacional ni al internacional, sino que es específico, creado por los operadores de Comercio Internacional hacia las exigencias en las áreas del mismo con informalidad.

1.4 Principio de Autonomía de la Voluntad

La libertad es una característica fundamental del ser humano en cuanto se configura como derecho esencial y natural de todo hombre y más aun si este es considerado como sujeto de derecho.

Así, de ordinario, se observan las relaciones jurídicas de diversa naturaleza, relaciones que al ser expresiones de voluntad de los sujetos se constituyen como ejercicios plenos de esa libertad dentro de las cuales destaca principalmente el contrato, que como relación jurídica eminentemente patrimonial, se configura como acuerdo esencial de voluntades que crea, regula, modifica y extingue relaciones jurídicas, permitiendo el libre intercambio de bienes y servicios entre los individuos de toda sociedad civil.

Algunas de esas relaciones jurídicas han sido previstas directamente por el ordenamiento jurídico, entendido como una serie de reglas básicas expedidas por el Estado y que deben ser de estricto cumplimiento para los individuos dentro de una sociedad, constituyendo principios valorativos contenidos en normas jurídicas; ósea directamente la ley interviene regulando las relaciones de los particulares, siendo que

las partes no pueden alcanzar su propósito mas que de la forma prescrita por la ley, no pudiendo invocarse ignorancia al respecto.

Pero no todas las relaciones jurídicas tienen como causa fuente la ley, la que no pretende ni alcanzaría a ser la causa fuente de todas las relaciones jurídicas que se puedan dar en la realidad, así como tampoco pretende regularlas todas.

A decir de Max Arias-Schreiber, “el principio de la autonomía de la voluntad constituye el postulado básico de lo que se conoce actualmente como *Teoría Clásica del Contrato*, que parte del criterio de que la ley debe abstenerse de intervenir en las relaciones de los particulares, ya que cada individuo tiene la facultad de crear, por voluntad propia, una determinada situación jurídica que el derecho positivo debe respetar”⁷.

Pero se debe tener presente que ese espacio de autorregulación no es un espacio que esté fuera del ordenamiento jurídico, sino que es un espacio tutelado por él; sólo que allí no es directamente la ley la que crea, ni la que regula las relaciones jurídicas; son los sujetos los que crean y regulan su relación jurídica sirviendo el ordenamiento jurídico como una especie de límite para ejercer la libertad, por eso se habla de un espacio de autorregulación y en vista de ello pueden orientar sus relaciones jurídicas porque estos sujetos gozan de la Autonomía Privada.

⁷ Arias-Schreiber Pezet, **Exégesis del Código Civil Peruano**, Pág. 26



Se puede ver que el principio de la autonomía de la voluntad constituye la esencia del denominado derecho civil patrimonial y se le define como el libre arbitrio que posee todos los individuos que gozan de capacidad para regular sus derechos y contraer obligaciones, a las que las partes se deben someter en base a lo manifestado en el acto de declaración de voluntad, aunque vale la pena mencionar que si bien este principio se aplica fundamentalmente en el régimen de contratos, no es el único campo donde se utiliza, como ya se verá más adelante.

1.5 Principios del Comercio Internacional

Entre los principios que rigen el Comercio Internacional, se encuentra el principio de buena fe, el de pacta sunt servanda, el principio de la acción de contrato no cumplido entre otros.

Un uso es una práctica o método realizada por regularidad de observancia en determinado lugar, localidad o comercio para justificar la expectativa de que ésta será observada respecto de la transacción en cuestión.

Es decir, estos usos han sido establecidos en las relaciones de comercio internacional para ser tomados en cuenta en la realización y desarrollo de los contratos comerciales internacionales.



Estos usos y costumbres son reconocidos en muchos sistema jurídicos como fuente de derecho ya que éstas han sido materia de un desarrollo y formación constante a través de los años. Y se supone que en el campo del negocio mercantil son de conocimiento general, presumiéndose su aplicación y siendo su efecto automático.

1.6. Definición de Comercio Internacional

El Código de Derecho Internacional Privado, conocido como Código de Bustamante, regula lo relativo al comercio internacional, el cual fue adoptado por Guatemala, en la Convención suscrita por los Plenipotenciarios de Guatemala, en la Habana, Cuba, el 13 de febrero de 1928, mediante la cual se adopta un Código Internacional.

En la gama de postulados que regula este cuerpo normativo, se encuentran los contratos especiales del comercio, en donde las obligaciones derivadas de los contratos, los contratos en general y la compraventa, son de orden público internacional y se regirán por la ley territorial de dichos contratos para que los comerciantes o las partes que suscriben un contrato internacional, tengan el fundamento jurídico para obligarse y exigir el cumplimiento de obligación adquirida.

En el contexto se puede decir, además, que el desarrollo científico-técnico ha contribuido al desarrollo de las fuerzas productivas y a profundizar la división internacional del trabajo, conformándose una nueva, en la que los países industrializados más poderosos, se sitúan a la vanguardia del sistema productivo



mundial, al dedicarse en lo fundamental, a las nuevas actividades generadas por el progreso científico-técnico.

1.7. Comercio Exterior y Comercio Internacional

Comúnmente son utilizados los términos comercio exterior y comercio internacional, tal como sinónimos, pues aparentemente son similares; sin embargo, se debe a un problema de apreciación.

Y es que el comercio exterior y comercio internacional fundamentalmente se diferencia en el negocio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; a pesar de ello, el término comercio internacional da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre los diferentes entes económicos que participan.

El término comercio exterior se refiere al intercambio comercial de un país con relación a los demás, es decir, es aquel país que realiza con las diferentes naciones.

Se define como aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos, incluso considera los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios.

Se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.

En cambio, el término comercio internacional es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico.

Como lo señala Cristóbal Osorio, “es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas”.⁸

El Comercio Internacional puede ser definido según Garrone como “...aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad

⁸ Osorio Arcilla, **Diccionario de comercio internacional**, Pág. 48.



económica, así por ejemplo entre Argentina y el Mercado Común Europeo”.⁹

1.7.1. Las funciones del comercio exterior

Entre las funciones principales del comercio exterior se puede mencionar el dar salida a la producción que no se puede vender internamente, por estar abastecido el mercado nacional; generar divisas al país; generar empleos; fomentar la inversión en nuevas plantas; adquirir productos y servicios que no se producen internamente, etcétera, favorecen y refuerzan el desarrollo económico de un Estado.

1.8. Sujetos del Comercio Internacional.

1.8.1. Estado

A lo largo del tiempo la participación de un Estado en el comercio internacional ha evolucionado desde la intervención económica absoluta hasta una simple función de observador.

En el comercio internacional, el Estado raras veces aparece como comerciante, pues no es su papel fundamental, ya que no obstante la existencia de empresas públicas (propiedad del Estado) en diversos países, la intervención de éstas en las

⁹ Garrone, *Diccionario jurídico*, Pág. 56



negociaciones comerciales internacionales coloca al Estado como un comerciante más, despojado de su potestad de autoridad.

Fundamentalmente el Estado en relación con el comercio internacional se determina de acuerdo a la política económica, industrial y comercial las cuales buscan establecer y ampliar un equilibrio entre las actividades de las empresas nacionales en el proceso de comercialización mundial. Estas actividades establecen una suscripción y aprobación de instrumentos de normación internacional que le facilitan las negociaciones comerciales con otras empresas de otros estados ya sean públicas o privadas.

1.8.2. Empresas

a) Nacionales

Según Osorio Archila una empresa puede ser considerada como nacional, “con relación a un país en particular, cuando ésta es constituida de conformidad con las leyes de dicho país y cuyo capital sea mayoritariamente nacional. La determinación del porcentaje de capital necesario para considerar una empresa como nacional varía, según el país de que se trate, participación de capital que necesariamente debe verse reflejada en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.”¹⁰

¹⁰ Osorio Arcila, *Ob cit.*, Pág. 84.



Así, se toma como referencia un país en específico, como contraposición a empresa nacional, se encuentra el término de empresa extranjera, y en un status intermedio de empresa mixta, denominación que reciben de acuerdo con la participación del capital extranjero en la empresa.

b) Multinacionales

Son entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional. Son una forma más incipiente de organización por espacios económicos regionales integrados; son una expresión definitiva de los países avanzados y en desarrollo ante la actividad y creciente poderío de las corporaciones transnacionales; son una posibilidad más viable, si es que no la única, de que los países medianamente industrializados y los países en desarrollo puedan mantener una posición de competencia dentro de la economía internacional del último tercio del siglo XX.

c) Transnacionales

Una empresa transnacional es aquella que posee y controla medios de producción en más de un país. Se distingue de las demás en que:

a) A través de una misma unidad de control se transfiere internacionalmente, capital



líquido, insumos, maquinaria, know-how, etcétera.

b) Los recursos así transferidos entre países no son efectivamente comerciados ya que estas transferencias no envuelven en general transacciones de mercado.



CAPÍTULO II

2. La Compraventa Mercantil

2.1. Concepto

El Código Civil, en el Artículo 1517, define contrato como: “el acuerdo entre dos o más personas por medio del cual convienen en crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas”.

Según el autor Guillermo Cabanellas, el contrato “es un convenio obligatorio entre dos o más partes, relativo a un servicio, materia, proceder o cosa. Es la institución jurídica que en torno a cada contrato, convertido en realidad, por voluntades concordes, surge por los preceptos imperativos o supletorios que el legislador establece, singularmente en los contratos innominados y por las acciones procesales que competen en su caso.”¹¹

El contrato como acto jurídico, constituye el medio para que se dé el movimiento en el tráfico comercial; aún cuando las obligaciones mercantiles no necesariamente devengan de él, sigue siendo una categoría para el surgimiento de obligaciones de origen contractual.

¹¹ Cabanellas, Guillermo. **Diccionario enciclopédico, Derecho usual**, Pág. 337.



La compraventa es una operación de intercambio, por medio de la cual se entrega una cosa contra su equivalencia en dinero o algo que lo represente, para que la compraventa sea reputada mercantil es preciso que se cumpla su elemento intencional, es decir que medie el ánimo de lucro.

Puede asegurarse que es un intercambio de bienes, una operación connatural del hombre hasta el punto que constantemente, todos somos compradores y vendedores de algo.

El Código de Comercio de Guatemala, no proporciona una definición de lo que debe entenderse como compraventa mercantil, limitándose a regular las especies de ésta, dentro de las que establece: venta contra documentos, venta de cosas en tránsito, compraventa Libre a Bordo (FOB); compraventa Franco a un Costado del Buque (C&F); las modalidades anteriores, recogen los términos comerciales internacionales para contratar, en el entendido que cuando se trata de transacciones de país a país, el significado puede ampliarse para interpretar los contratos.

De acuerdo al Código Civil, Decreto Ley 106, Artículos 1524 y 1574, toda persona puede contratar y obligarse: a) Por escritura pública; b) Por documento privado o por acta levantada ante el alcalde del lugar, c) Por correspondencia, d) Verbalmente y e) Por teléfono. Por escritura pública, ante Notario habilitado en el ejercicio de su profesión; ósea, colegiado activo. Los documentos privados deben llevar una legalización de firmas ante Notario público, para que tengan certeza jurídica y fuerza

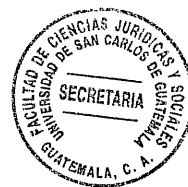


ejecutiva; ya que si no fuera de esta manera, para que posean fuerza ejecutiva deberán ser reconocidos o que se tengan por reconocidos ante juez competente.

En el caso de las obligaciones y contratos mercantiles, el Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República, establece en el Artículo 669 “Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales”. Artículo 671 “Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma y el idioma en el que se celebren, las partes quedarán obligadas en la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse”. El contrato de compraventa mercantil en la sociedad guatemalteca, se considera el de mayor importancia en la dinámica comercial.

Según René Arturo Villegas Lara la compraventa mercantil es “el contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una mercadería o cosa mercantil al comprador, cuya obligación es pagar el precio”.¹²

¹² Villegas Lara, **Derecho Mercantil Guatemalteco**, Pág. 45.



2.2. Características

2.2.1 Bilateralidad

El contrato bilateral o sinalagmático es aquel contrato que genera obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes. Es decir al llevar a cabo la contratación ambas partes crean obligaciones recíprocas y es solo ahí cuando nace a la vida jurídica el contrato como tal.

Así se puede definir que la bilateralidad de un contrato de compraventa mercantil nace a partir de la obligación de un contratante con la finalidad de generar una obligación contrapuesta del otro. Esto permite considerar a este tipo de contratación como bilateral a consecuencia de las obligaciones recíprocas entre los contratantes.

2.2.2. Onerosidad

La onerosidad de un contrato de compraventa debe establecerse de acuerdo a los beneficios y gravámenes específicos que adquieren los contratantes frente al otro, es menester determinar el provecho que cada una de las partes obtendrá al llevarse a cabo en contrato de compraventa, derivado de su acuerdo de voluntades ambos contratantes tienen una motivación que para cada uno de ellos les representará beneficios según sean sus necesidades de llevar a cabo el contrato.



2.2.3. Conmutativo

En el contrato de compraventa mercantil las partes desde el momento de celebrar el contrato se encuentran sabidas de las prestaciones y las retribuciones que el negocio les acarrea así como de todas las obligaciones y beneficios obtenidos, se puede determinar entonces que cada una de las partes conocen las prestaciones que surgirán de este acto jurídico y determinan cada una de ellas.

2.2.4. Consensual

Este tipo de contrato se perfecciona con el simple consentimiento de los contratantes derivado del principio de la autonomía de la voluntad de cada uno de ellos. En virtud de la poca formalidad que caracteriza al derecho mercantil no es necesaria la manifestación de requisitos indispensables para celebrar el contrato, únicamente es necesario el consentimiento libre de los contratantes.

2.2.5. Principal

Es un contrato principal pues para que se lleve a cabo la celebración del mismo no es necesaria un contrato o un negocio jurídico previo es decir el contrato de compraventa nace a la vida jurídica por si mismo desde el momento en el que se pacta la realización del mismo sin depender de ningún otro tipo contrato previo.



2.2.6. Traslato de dominio

Son los contratos cuya finalidad es la de transmitir a la otra parte contratante los bienes objeto de la negociación.

2.3. Elementos de la compraventa mercantil

2.3.1. Elementos personales

Los elementos personales de la compraventa mercantil son el comprador y el vendedor. Es de importancia que los dos o por lo menos uno de los mismos tienen que ser un comerciante y debe encontrarse actuando dentro de la actividad empresarial que tiene a su cargo. La obligación con la que cuenta el vendedor en la relación contractual es la de la entrega de la mercadería, y la del comprador la de cancelar el precio correspondiente.

2.3.2. Elementos reales

Los elementos reales de la compraventa mercantil son el precio y la cosa. La cosa son las distintas mercaderías existentes y el precio consiste en la contraprestación que se encuentra a cargo del comprador.



Se denominan reales para que los contratos no sean gratuitos y ciertos para que sean determinantes a los contratantes.

2.3.3. Elementos formales

La forma con la cual cuenta el contrato de compraventa depende de la mercadería enajenada, ya que en la legislación mercantil vigente en Guatemala no existe una formula general ya que todo depende del negocio en particular surja entre las partes.

2.4. La opción de Compraventa

El Artículo 706 del Código de Comercio vigente regula que: “En la promesa o la opción de compraventa de cosas mercantiles, las partes son libres de pactar el plazo sin límite alguno”.

A diferencia de la promesa de compraventa regulada por la legislación civil vigente en Guatemala, en lo determinado al plazo, en está no se puede exceder de dos años, cuando se trata de viene inmuebles o derechos reales, y de un plazo correspondiente a un año cuando se trate de prestaciones o bienes. En la compraventa mercantil, las partes tienen la libertad de pactar el plazo correspondiente sin ningún tipo de limitaciones.



2.5. La Compraventa Mercantil Internacional

2.5.1. Definición

La compraventa mercantil se convierte en internacional cuando el desplazamiento de las mercaderías de un país a otro, así mismo del pago del precio de las mismas, dentro de nuestro ordenamiento jurídico no se establece un concepto.

La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de las Naciones Unidas, celebrada en Viena el 10 de abril de 1980 no tiene una definición legal de la Compraventa Internacional, se limita únicamente al 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:

- a) Cuando esos estados sean Estados Contratantes; o
- b) Cuando las normas de acuerdo internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado Contratante”.

La caracterización de una compraventa como internacional puede basarse en ciertos criterios, entre los que están:

1. El relativo al domicilio de los contratantes de manera que si estos independientemente, de su nacionalidad, tienen un domicilio comercial en países



distintos, la compraventa pactada entre ellos será internacional pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes;

2. El del objeto del contrato, considerándose internacional la compraventa que comporte 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 comporte la salida efectiva de un país y entrada en otro;
3. Un criterio mixto basado en el carácter internacional de la compraventa en el hecho de 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 éste último caso supuesto, pues para que exista la importación y la exportación, es preciso 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.

Según Duran la Compraventa Internacional “es un acuerdo de voluntades mediante el cual habrá compraventa de un producto o servicio, uno de los contratantes se obliga a transmitir la propiedad de derecho, bien o servicio, y el comprador a su vez, se obliga a



pagar por ello un precio cierto y en dinero”¹³.

En el Código de Comercio de Guatemala no existe una definición de lo que se debe entender por Compraventa Internacional, por lo que en observancia de los Artículos 1 y 694 del mismo, debe aplicarse supletoriamente el Artículo 1790 del Código Civil que 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”.

La Compraventa Mercantil se convierte en internacional cuando existe desplazamiento dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco, no se encuentra una definición, por lo que se puede referir a ella por lo expuesto por algunos autores, sujetándose a lo previsto en el Código Civil como supletorio al Código de Comercio de Guatemala.

La Compraventa Internacional presenta una serie de características que la diferencia de la compraventa nacional, las cuales se derivan de la existencia de los diferentes usos y costumbres en la negociación internacional, legislaciones desiguales para regular los contratos, idiomas distintos, que pueden condicionar interpretaciones erróneas de una cláusula, monedas diferentes, mayor distancia geográfica que implica dilación en la entrega del bien o cosa, condiciones no siempre estandarizadas de embalaje, transporte, seguro y otros.

¹³ Duran, Alma Leticia y Molina Najarro, Irma Rocío, **Guía del exportador**. Pág. 200.



Los factores anteriormente descritos condicionan a las empresas que desean operar en el comercio internacional, los cuales deben tener en cuenta antes de tomar una decisión, siendo los siguientes:

- a) Aranceles, derechos aduaneros y cualquier carga fiscal que no existe a la hora de operar en el mercado doméstico.
- b) La necesidad de homologar sus productos a normativas técnicas diferentes.
- c) La utilización de un idioma diferente en la redacción de los contratos.
- d) La obligación, en muchos casos por imposición comercial, de cobrar y/o pagar en una moneda diferente a la propia, sujeta a fluctuaciones en su cambio; o sea, un riesgo de cambio.
- e) La seguridad en la obtención de licencias y documentos.

2.5.2. Elementos

a) Elementos Personales

En todo contrato de compraventa internacional, como cualquier otro, siempre es necesario la existencia de dos sujetos en la relación; Vendedor- Exportador quien será



la persona propietaria o autorizada por ésta 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 le 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 de exportación como dentro del país de importación; y Comprador- Importador quien 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.

b) Capacidad de las partes en la contratación Mercantil Internacional

La capacidad para contratar y obligarse indica el Código de Comercio, en el Artículo 8 comienza a los 18 años de edad, excepto en los casos en 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; así mismo existen prohibiciones para determinadas personas por razón de trabajo, calidad o circunstancias fácticas que no pueden ejercitar ese derecho como las contenidas en el Artículo 1793 Código Civil.



i. Distinta nacionalidad

Cuando los contratantes son de diferente nacionalidad, no se puede generalizar ya que no todos los países tienen las mismas disposiciones jurídicas referentes a la capacidad de contratación, por lo que ésta dependerá del derecho internacional privado aplicable a la capacidad de las partes; para los contratantes que pertenezcan a países que son parte del Código de Bustamante, se aplicará a contratos mercantiles internacionales la ley personal de cada contratante Artículo 176, las reglas que determinen la capacidad o capacidad para prestar el consentimiento.

La rescisión de los contratos por incapacidad o ausencia, se determinan por la ley personal del ausente o incapacitado; y, en los contratos de adhesión se presume aceptada, a falta de voluntad expresa o tácita, la ley del que los ofrece o prepara, que por lo regular es el vendedor- exportador; Artículo 181.

Para los contratantes que sus Estados son parte de la CNUSCCO de las Naciones Unidas, se aplicará el Derecho Nacional de cada contratante.

Si uno de los contratantes es guatemalteco y el otro pertenece a un Estado parte de la Convención, en aplicación de lo expuesto en los puntos anteriores, se aplicará la Ley Nacional de cada uno.



c) Elementos Reales

1. Precio

Es la obligación que compete al comprador, consiste sobre todo, en dar la cantidad de dinero que hubiere convenido como precio, que debe ser en numerario o de la forma que las partes hayan convenido.

2. Lugar de pago del Precio

El lugar de pago del precio de las mercaderías, es 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 se tiene que si el lugar de pago del precio es el país del vendedor éste 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 del pago fuera el del país del comprador, el vendedor tendría la desventaja de tener que demandar en ése país, pero le sería más fácil ejecutar la sentencia, pues sería la simple 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.



2.6. Características

a) Consensual

Se perfecciona, como regla con el sólo consentimiento de las partes sin que deba existir un desplazamiento material o real de las mercaderías.

b) Bilateral

Existen personas con intereses en un momento contrapuesto, y que a través del acuerdo entre oferta y demanda congenian, siendo estas personas o sujetos de la relación contractual.

c) Principal

Su eficacia no depende de ningún otro contrato anterior, sino únicamente de lo estipulado dentro de su cuerpo de cláusulas.

d) Oneroso Conmutativo

Características que adquiere por el solo hecho de ser un contrato mercantil ya que no existe dentro del rol mercantil la liberalidad o gratuidad, sino que los caracteriza la onerosidad de la transacción. Es conmutativo porque vendedor y comprador saben de



antemano cuáles son sus respectivas contraprestaciones, ya que por una parte el vendedor, sabe el monto que recibirá del comprador y este que cosa recibirá del vendedor; así mismo, ambos saben sus respectivas obligaciones y riesgos según la cláusula de los INCOTERMS® que utilicen.

e) Traslato de dominio

El contrato de compraventa internacional de mercadería, dentro de su cuerpo orgánico, contiene pactos de reserva de dominio, pero estos no significan que no transfiera la propiedad al cumplirse las condiciones que el mismo se estipula como el pago del precio en la forma, modo, tiempo y lugar pactado.

f) Es atípico

No se le menciona expresamente dentro de nuestro ordenamiento jurídico, pues, si bien es cierto que nuestro código en sus Artículos 695 y subsiguientes habla de la compraventa mercantil, no se manifiesta en forma expresa sobre internacionalidad de dicha operación, a pesar de hablar de las compraventas FOB, FAS, CIF y CF, y ventas contra documentos.



2.7. Contenido de los Contratos Mercantiles

Según la Convención de Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, fue concluído en Viena en 1980 entrando en vigor el 1 de enero de 1988, este convenio es base fundamental para la elaboración de contratos de compraventa internacional, la elaboración del contrato, las obligaciones del vendedor, del comprador, del traspaso de riesgos, etc.

Sirve con carácter de instructivo proponiendo tanto a los vendedores y compradores el contenido q se espera que contenga el contrato de compraventa internacional de la siguiente manera:

Preámbulo

Que contendrá las personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

Condiciones del contrato:

1. Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
2. Vigencia.



Obligaciones del vendedor:

1. Entrega de las mercaderías: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.
2. Reserva de dominio.
3. Control de conformidad: muestras, modalidad
4. Cláusulas desperfectos de la garantía, reclamaciones, reparaciones.
5. Instrucciones sobre utilización: planos, manuales.

Obligaciones del comprador:

1. Modalidades de pago: términos de pago, lugar del pago.
2. Crédito otorgado.
3. Garantías diversas.

Traslado de riesgos y de la propiedad:

1. Traspaso del riesgo: Modalidad de entrega
2. Traspaso de la propiedad

Servicios post venta:

1. Garantía: Reparación, mantenimiento.



Precio y modalidad de pago:

1. Precio
2. Monedas convertibles
3. Revisión del precio
4. Garantía de pago

Arbitraje:

1. Arbitraje, Tribunal competente

Otras cláusulas:

1. Secreto profesional
2. Propiedad Industrial
3. Idioma del contrato
4. Derecho del contrato
5. Elección de domicilio
6. Fecha y firmas autenticadas



2.8. Obligaciones derivadas del Contrato de Compraventa Internacional

Las obligaciones de cada una de las partes dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías se encuentran estipuladas dentro del mismo contrato, si las partes no lo estipulan, pero hacen acopio de alguno de los INCOTERMS®, entre ellos se encuentran cada una de las obligaciones que incluyen para el vendedor, entregar la mercadería libre de pretensiones de terceros y sin vicios o defectos que vayan en contra de las estipulaciones dentro del mismo contrato, y para el comprador pagar el precio según lo estipulado y recibir la mercadería en el lugar, tiempo y forma acordada, dichas obligaciones son las más importantes existiendo otras que según el contrato, comprenderá otras como el traspaso de riesgos, la entrega, los documentos que tiene que entregar el vendedor, la propiedad, el seguro, pagar ciertos gastos referentes a carga o descarga, etc.

Según Román Alfonso Ballesteros “en todo contrato de compraventa se generan obligaciones y derechos, tanto para el comprador como para el vendedor”¹⁴.

En el caso de la compraventa mercantil internacional sucede lo mismo, siendo las presentes obligaciones copiadas literalmente para no variar su contenido, de las obligaciones generales redactadas por la Cámara de Comercio Internacional:

¹⁴ Ballesteros, Román Alfonso. **Comercio Exterior. Teoría y Práctica.** Pág. 158



Para el vendedor:

- a) Poner a disposición del comprador la cosa vendida en lugar, tiempo y modo acordados.
- b) Correr con los gastos y riesgos que se deriven de la operación hasta el momento de la entrega.
- c) Fabricar y si procede, conservar y custodiar la mercadería vendida, con responsabilidad de los riesgos.
- d) Embalar la mercancía, en función de las condiciones de transporte establecidas.
- e) Enviar y entregar al comprador la mercancía vendida, en tiempo, lugar y forma, de acuerdo con lo estipulado en el contrato.
- f) Entregar al comprador los documentos representativos de la propiedad de la cosa vendida.
- g) Satisfacer los derechos, gravámenes y gastos que le correspondan de acuerdo con los términos del contrato.
- h) Responde ante el comprador de los vicios o defectos ocultos que tuviera la cosa vendida.

Para el comprador:

- a) Pagar el precio en el tiempo y lugar fijados por el contrato.
- b) Recibir la cosa



- c) Pagar en la moneda convertida en el momento acordado.
- d) Examinar la mercancía en plazo breve, comunicando al vendedor rápidamente las anomalías, si las hubiere.

2.9. Legislación Mercantil Internacional

El Código de Derecho Internacional Privado, conocido como Código de Bustamante, regula lo relativo al comercio internacional, el cual fue adoptado por Guatemala en la “Convención suscrita por los Plenipotenciarios de Guatemala, en la Habana, Cuba, el 13 de febrero de 1928, mediante la cual se adopta un Código Internacional”¹⁵.

Dicha regulación se encuentra en el Libro Segundo y el Título Primero se refiere a los comerciante y al comercio en general, el Título segundo regula los contratos especiales del comercio, el Título tercero hace alusión al Comercio Marítimo y Aéreo, y el Título cuarto contiene la Prescripción.

En cuanto a las disposiciones generales sobre los contratos de comercio, dicho Decreto establece en su Artículo 244 que “Se aplicarán a los contratos de comercio las reglas generales establecidas para los contratos civiles en el capítulo segundo, título cuarto, libro primero del mismo Código” y remitiéndose a dicha estipulación, se encuentra que las obligaciones derivadas de los contratos, los contratos en general y la

¹⁵ La Convención a la cual se refiere, fue publicada en el Diario Oficial en los números 26, 27 y 28 del tomo CXXIV, correspondiente al sábado 31 de agosto, lunes 2 y martes 3 de septiembre del año 1929.

compraventa, son de orden público internacional y se regirán por la ley territorial de cada contratante, dejando prácticamente a la legislación interna la obligación de regular dichos contratos para que los comerciantes o las partes que suscriben un contrato internacional, tengan el fundamento jurídico para obligarse y exigir el cumplimiento de la obligación adquirida.

2.10. Tratados Internacionales Aprobados y Ratificados por Guatemala

Guatemala, como Estado libre y soberano, ha suscrito, ratificado y aprobado múltiples Tratados y Convenios Internacionales orientados a regular las relaciones comerciales con otros países. Son abundantes, ya que según el Ministerio de Relaciones Exteriores, solo en el año dos mil uno y dos mil dos, la cantidad sobrepasa de treinta, constituyendo lo anterior un esfuerzo por parte de los gobiernos pasados y el presente, para hacer viable la participación comercial de Guatemala fuera de las fronteras patrias. Según la Constitución Política de la República de Guatemala vigente, Artículo 171, corresponde al Congreso de la Republica "Aprobar, antes de su ratificación, los Tratados, Convenios o cualquier arreglo internacional cuando: Afecten leyes vigentes para las que esta Constitución Política de la República de Guatemala requiera la misma mayoría de votos, constituyan compromiso para someter cualquier asunto a decisión judicial o arbitraje internacionales o contengan cláusula general de arbitraje o de sometimiento a jurisdicción internacional"; significando que, si la atribución del Congreso de la República es la de decretar, reformar y derogar las leyes; la aprobación de los Tratados Internacionales los incorpora como legislación ordinaria del Estados, tal



y como lo establece la Corte de Constitucionalidad al dictaminar que “El Decreto del Congreso en virtud del cual se ratifica su contenido. Este decreto no forma parte del Tratado, ni éste de aquél; en el fondo siguen siendo dos cuerpos normativos distintos y la reforma de uno no necesariamente supone la reforma del otro¹⁶.

¹⁶ Corte de Constitucionalidad, Gaceta Número 43, expediente número 11-96, sentencia 05-02-97. Pág. 13.



CAPÍTULO III

3. INCOTERMS®

3.1 Cámara de Comercio Internacional (CCI siglas en español o ICC siglas en inglés).

La Cámara de Comercio Internacional es una federación mundial que funciona como la organización empresarial encargada de difundir a todos los países del mundo la inversión internacional, así como el libre comercio y la economía de mercado, todo esto a través de normas que rigen los intercambios comerciales internacionales proveyendo a su vez servicios esenciales.

La Cámara Internacional de Comercio surge por primera vez en el año de 1919 en París, Francia; siendo reconocida como una entidad consultiva ante las demás organizaciones internacionales, como lo son la Organización de Naciones Unidas (ONU), Unión Europea (UE), la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional, entre otros. Para que la Cámara Internacional de Comercio pueda realizar sus actividades, se encuentra presente en los países miembros a través de sus comités nacionales; así también ha establecido normas de comercio uniformes que utilizan los comerciantes en sus transacciones internacionales y; respecto a los conflictos que puedan surgir como motivo de la aplicación de sus normas, existe un sistema propio de resolución de controversias.



3.1.1 Estructura de la Cámara de Comercio Internacional

a) Consejo

El Consejo Mundial es como la asamblea general de una organización intergubernamental, la diferencia es que los delegados son empresarios y no funcionarios públicos.

b) Los comités nacionales y grupos

Representan a la Cámara de Comercio Internacional en sus respectivos países; y deben asegurarse que se tomen en cuenta sus intereses empresariales.

c) Presidencia, el Secretario General y el Consejo Ejecutivo

El Consejo elige al Presidente y Vicepresidente por dos años, también se elige al Comité Ejecutivo, responsable de la aplicación de las políticas. La Junta Ejecutiva tiene entre quince y treinta miembros que sirven por tres años. El Secretario General dirige la Secretaría Internacional y trabaja con las comisiones nacionales.

d) Comisiones

Las comisiones se componen por más de quinientos expertos en negocios, que vienen

a ser como los diputados y senadores en las Cámaras Legislativas, elaboran análisis críticos de proyectos de leyes y otras medidas relativas a sus especialidades y hacen llegar sus puntos de vista a gobiernos y organismos internacionales.

3.1.2 Objetivos de la Cámara Internacional de Comercio

Sensibiliza las instancias internacionales que afectan al comercio y a la inversión, esto lo realiza en colaboración de distintas Comisiones de Trabajo integradas por representantes empresariales y profesionales.

Ofrece servicios útiles a las empresas; por medio de usos mercantiles uniformes de observancia general y la elaboración de cláusulas o contratos tipo.

Impulsar la globalización de la economía, promover el crecimiento y la prosperidad, difundir la experiencia empresarial, fijar reglas y estándares, defender al empresariado internacional.

3.1.3 Naturaleza Jurídica

La naturaleza jurídica de la Cámara Internacional de Comercio es de carácter asociativo.



3.1.4 Comisión Nacional representante de la Cámara de Comercio Internacional en Guatemala

El Comité guatemalteco de la Cámara Internacional de Comercio reúne a los miembros nacionales de la Cámara de Comercio Internacional para hacer llegar a la sede todas las propuestas otorgadas por las comisiones o bien del gobierno guatemalteco así como las complicaciones que de las propias relaciones comerciales puedan surgir. Su función principal es defender los intereses de sus socios ante la Cámara de Comercio Internacional.

A través de expertos y comisiones de trabajo resuelve consultas de interpretación sobre las reglas y contratos de la Cámara de Comercio Internacional.

3.2 ¿Qué son los INCOTERMS®?

Los INCOTERMS® son un conjunto de términos comerciales de tres letras para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional y aceptados de forma voluntaria por las partes contratantes. Su objetivo es establecer criterios diferidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos entre exportador e importador. Los INCOTERMS® regulan los usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercancías.



La uniformidad que logran los INCOTERMS® reduce la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen darse en las transacciones comerciales.

3.3 Antecedentes

En 1919 surgió el sistema de cotizaciones internacionales como definiciones para el comercio extranjero americano. Durante 1920 debido a la necesidad de regular ciertos aspectos del comercio internacional la Cámara de Comercio Internacional crea una serie de normas uniformes para la correcta interpretación de los términos del comercio internacional de gastos, riesgos y obligaciones entre compradores y vendedores. En 1936, la Cámara de Comercio Internacional establece los INCOTERMS® International Commerce Terms o Términos Comerciales. Derivada de la evolución del comercio internacional estas normas con el transcurso del tiempo han sido revisadas y actualizadas en 1946, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010. Se han actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional. Los INCOTERMS® 2000 por ejemplo, toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de comercio, la apertura de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte.

Los antecedentes se pueden encontrar en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional de París, que se celebró en 1920, cuyo informe refleja la necesidad de



elaborar una enumeración de los términos comerciales que posteriormente fueron utilizados en 1928, cuando se determinaron las obligaciones que recaían sobre los intervinientes en los contratos de compraventa internacional.

La primera serie de INCOTERMS® que se puede llegar a considerar un antecedente histórico de la última revisión que entró en vigor en 2010, fue realizada por la Cámara de Comercio Internacional en el año de 1936 en Francia, y a los cuales se les conocía con el nombre de INCOTERMS® 1936, posteriormente con el transcurso del tiempo esos términos iniciales se sistematizaron en términos comerciales internacionales produciéndose en consecuencia una serie de etapas de actualización adecuando los nuevos términos a los cambiantes mercados mundiales del comercio.

Con el paso del tiempo en 1953 la Cámara de Comercio Internacional publicó los INCOTERMS® 1953 que fueron un éxito total y de los cuales nadie dudaba de su prestigio y funcionalidad; en Viena durante ese mismo año se establecieron las reglas y obligaciones de los INCOTERMS®.

Durante el año de 1976 se modificaron los INCOTERMS® existentes adicionando un grupo con el término FOB (Free On Board) para poder determinar y regular la práctica del envío de mercaderías vía área y así tener en cuenta que el término FOB al ser un término marítimo debía acomodarse a las nuevas formas de transporte de la mercancías.



Durante el año de 1980 se procede a una revisión de los textos fijados en catorce términos regulados, introduciendo así el término FCR que más tarde se transformó en FCA (Free Carrier o Franco Transportista). Las correcciones y adiciones que se iniciaron a partir de 1936 se han llevado a cabo por distintos períodos de años siendo los primeros cambios en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y terminando con los INCOTERMS® 2010, los cuales cobran vigencia a partir del 1 de enero de 2011.

Los INCOTERMS® se encargan de complementar la negociación comercial a través de la orientación que prestan para determinar las obligaciones y derechos entre vendedor y comprador. Los INCOTERMS® se refieren a las modalidades del contrato de compraventa de las mercaderías a nivel internacional que motivan una transacción.

3.4 Principios

- a. Definir con precisión las obligaciones de las partes que intervienen en la compraventa (comprador y vendedor).

- b. Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.

- c. Establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que perfilen aún más los intereses comunes de las partes que intervienen en el contrato (exportador e importador).



Las reglas pretenden fijar con mayor claridad y presunción posible, las obligaciones de las partes ajustándose a las prácticas más generalizadas en el Comercio Internacional.

3.5. Los INCOTERMS® en la legislación guatemalteca vigente

Dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco se encuentra dentro del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la Republica de Guatemala, en consecuencia con la antigüedad del mismo se encuentra un atraso considerable en lo relativo a la actualización del los INCOTERMS® pues como se puede observar en los Artículos 697, 698, 699 únicamente mencionan los INCOTERMS® FOB por sus siglas en ingles (free on board), donde la cosa objeto del contrato debe entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador.

El precio de la venta comprenderá el valor de la mercadería, más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo al portador. El siguiente INCOTERM tratado es costado del buque FAS (free as ship) el cual se aplicará, siempre que el vendedor cumpla su obligación de entrega, al ser colocadas las mercaderías al costado del buque o vehículo y desde ese momento se transferirán los riesgos.



Y por último en el Artículo 699 costo seguro y flete CIF (cost, insurancse and fright) el precio comprenderá el valor de la cosa, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el comprador.

3.6. Funciones de los INCOTERMS®

Los Incoterms tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, evitando confusiones debido a las distintas interpretaciones que puedan surgir.

Los comerciantes, plasman su voluntad en un contrato de compraventa desconociendo las prácticas comerciales aplicables en cada país, ocasionando conflictos legales además de pérdida de tiempo y dinero. La creación de los Incoterms surge así también para adaptar los términos comerciales al uso de intercambio de datos electrónicos, luchando por equiparar las condiciones entre vendedor y comprador. Sin dejar de mencionar la influencia de la introducción y modernización de los medios de transporte para el traslado de mercaderías a nivel internacional, como el transporte multimodal, transporte roll-on/ roll-off, vagones de ferrocarril o contenedores.

Las funciones de los INCOTERMS® son básicamente determinar:

- a) El reparto de los gastos. El vendedor sabe exactamente hasta qué momento y lugar deberá asumir los gastos que ocasiona su contrato de venta e incluirlos en el precio. Este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poderlo comparar con otras ofertas tanto



nacionales como internacionales.

- b) La transmisión del riesgo. El comprador sabe exactamente a partir de qué momento y lugar corren por su cuenta los riesgos en que incurren las mercancías durante su transporte. Por lo tanto, los INCOTERMS® definen el momento y lugar en que la responsabilidad del vendedor acaba y dónde empieza la del comprador. Este dato es de gran importancia para asegurar la mercancía.

- c) El lugar donde se entregará la mercancía. Los INCOTERMS® señalan el lugar concreto donde el vendedor debe depositar la mercancía y, por consiguiente, el punto en que el comprador debe recogerla.

3.7. Clasificación y reglas

Los INCOTERMS® con la reciente revisión realizada por la Cámara de Comercio Internacional, se reorganizan y se determinan dos grupos:

- a) Reglas que deben utilizarse para cualquier modo de transporte:

Grupo	Sigla	En inglés	En español
E	EXW	Ex Work	En Fábrica
F	FCA	Free Carrier	Libre Transportista
C	CPT	Carriage Paid To	Porte pagado hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Porte y seguro pagado hasta
D	DAT	Delivered at Terminal	Entregada en Terminal
	DAP	Delivered at Point	Entrega en un punto
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada, derechos pagados

Los términos deben utilizarse independientemente del modo de transporte con el que vaya a transportarse las mercancías resultando intrascendente si se utilizan uno o varios modos de transporte incluso si en uno de ellos queda comprendido una parte del recorrido en buque.

b) Reglas que deben utilizarse para cuando se efectúa el transporte en vías navegables marítimas o navegables interiores.

Grupo	Sigla	En inglés	En español
F	FAS	Free Along Side Ship	Libre al costado del barco
	FOB	Free On Board	Libre a bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, seguro y flete



3.7.1. Grupo E

El término EXW es el de menor obligación para el vendedor ya que sólo tiene que poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar previamente acordado, el cual, usualmente es su propio local. Este término no ha sufrido modificación alguna desde los Incoterms 1990. Aplican para embarques que se realizan utilizando cualquier medio de transporte o la combinación de al menos dos de ellos.

La característica más importante en este grupo es la mínima obligación del vendedor pues únicamente tiene la obligación de poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor (sin subir la mercancía al transporte). Ni tomar alguna responsabilidad sobre el modo y forma en la que se debe transportar la mercancía. Siendo obligación del comprador el elegir el modo de transporte, soporta el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones y efectuar el despacho de exportación de la mercancía si fuere el caso. El término EXW (Ex Works) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega de la mercancía, cuando éste la ha puesto en su establecimiento a disposición del comprador.

Obligaciones Vendedor:

- a) De suministrar la mercancía y los documentos convenidos de acuerdo al contrato convenido.



- b) Otorgar al comprador a petición, riesgo y a cuenta de éste, lo relativo a permisos para la exportación u otra autorización oficial que sea necesaria o requerida para exportar la mercancía.

- c) De entregar la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido, sin cargar la mercancía en el vehículo receptor.

- d) De soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento que queda a disposición del comprador.

- e) De cubrir los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que quede a disposición del comprador.

Obligaciones del comprador:

- a) Pagar el precio convenido

- b) Conseguir por su cuenta y riesgo los permisos de exportación e importación para llevar a cabo las formalidades aduaneras para la propia exportación e importación de la mercancía.

- c) Contratar el seguro contra riesgo y avería.



d) Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que haya sido puesto a su disposición.

3.7.2. Grupo F

Los términos de este grupo, obligan al vendedor a entregar las mercancías para su transporte según las instrucciones o indicaciones establecidas por el comprador, en el punto convenido por las partes; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador sin pago de este, dentro de este grupo las características que se pueden encontrar está la entrega en un punto de embarque siendo el comprador quien designa y contrata el transporte asumiendo así también el riesgo a partir de la recepción de la mercancía por el transportista.

FCA: “Free Carrier” (Franco Transportista)

En la utilización de este término, el vendedor entrega las mercancías despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado. En el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el



vendedor se responsabiliza de la carga. Pero si la carga se realiza en otro lugar, el vendedor no tiene ninguna responsabilidad de la descarga.

Las obligaciones por parte del vendedor únicamente consisten en entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar convenido, efectuar el despacho de exportación de la mercancía. Y por su parte el comprador se obliga a elegir modo de transporte y transportista así como soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

Obligaciones del vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y los documentos convenidos de acuerdo al contrato pactado.
- b) Conseguir a su cuenta y riesgo, cualquier permiso de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la exportación de la mercancía.
- c) Entregar la mercancía a la custodia del transportista designado por el comprador o escogido por el vendedor en el lugar o punto fijado en la fecha o dentro del plazo convenido para la entrega y de la forma convenida o acostumbrada en tal sitio.
- d) El vendedor asumirá todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista.



- e) Deberá pagar los relativos a la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista, así como los gastos aduaneros, derechos, impuestos y otras cargas exigibles a la exportación.

- f) Avisar al comprador de que la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista, así como proporcionarle el documento usual de prueba de la entrega de la mercancía.

Obligaciones del Comprador:

- a) Pagar según lo dispuesto en el contrato de venta.

- b) Conseguir todas las licencias, autorizaciones y formalidades que necesite.

- c) Soportará los gastos de transporte y flete, a partir de la recepción de la mercancía por parte del transportista, en la forma y maneras que exija el transporte, dando aviso al vendedor con suficiente antelación del modo de transporte, fecha de entrega y punto de entrega. Si el transportista no se hace cargo de la mercancía, el comprador soportará los gastos a partir de la fecha convenida o último plazo fijado para ello.

- d) Pagar los gastos de inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido



ordenada por las autoridades del país exportador.

- e) Dar al vendedor aviso sobre el nombre del transportista y especificar el modo de transporte, fecha y el punto dentro de la zona donde la mercancía debe ser entregada al transportista. Además aceptará la prueba de la entrega.

FAS: “Free Alongside” (Franco al costado del buque)

El término FAS significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. No incluye subirla a bordo del buque. Exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación, si se requiere que sea a cargo del comprador, deberá estipularse en el contrato de compraventa respectivo. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores. El comprador soporta todos los gastos y riesgos, pérdidas o daños que sufra la mercancía a partir de ese momento.

Con la versión 2010, este término permite que el comprador no esté obligado a despachar la mercancía para la exportación a menos que el vendedor y comprador pacten lo contrario en el contrato respectivo.



Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y la factura comercial según el contrato de compraventa.

- b) Realizar todos los trámites necesarios para el despacho de aduanas, asumiendo todos los gastos que dicha tramitación genere.

- c) La mercancía la tiene que entregar al costado del buque en el lugar de carga dicho por el comprador, en la fecha y de la forma acostumbrada en dicho puerto.

- d) Asume los riesgos sobre la mercancía hasta su puesta a disposición del comprador.

- e) Tiene que informar al comprador de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado y proporcionar el documento usual de prueba de dicha entrega de la mercancía.

- f) Pagar los gastos necesarios de las operaciones de verificación que sean necesarias al efecto de colocar la mercancía a disposición del comprador, al mismo tiempo que proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

- g) Deberá prestar ayuda al comprador para la obtención de cualquier documento emitido en el país de entrega y/o de origen que pueda necesitar el comprador, así como proporcionar la información necesaria para conseguir un seguro.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- b) Contratar el transporte de la mercancía a partir del puerto de embarque designado, así como recibir la entrega de la mercancía. Los riesgos de pérdida y daño de la mercancía los asumirá desde el momento en que haya sido entregada y en caso de no cumplir con sus obligaciones deberá soportar los riesgos adicionales que pueda sufrir la mercancía por dicho incumplimiento.
- c) Tendrá que pagar cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, ya sea porque el buque designado por él no ha llegado a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del tiempo estipulado.
- d) El comprador tendrá que dar al vendedor aviso sobre el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida y pagará los gastos de inspección previa al embarque, así como todos los gastos y gravámenes en que se haya incurrido para



la obtención de documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

FOB: “Free on Board” (Franco a Bordo)

En este término el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Es decir, que el comprador cubre todos los gastos y asume los riesgos de pérdida o daño de la mercancía. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte de mar u otras vías navegables.

Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.



- b) Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.

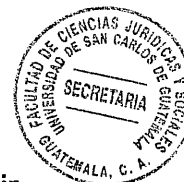
- c) Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso de la entrega de la mercancía a bordo.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.

- b) Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.

- c) Debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe



soportar todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.

- d) Deberá avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.

3.7.3. Grupo C

CFR (Cost and Freight)

El vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, sea en la cubierta o en la bodega del buque, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de explotación.

Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, así como obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización



oficial precisa y llevar a cabo todas las formalidades aduaneras necesarias para la exportación de la mercancía.

- b) Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado por la ruta usual en un buque de navegación marítima del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato.
- c) Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados.
- d) Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- e) Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualesquier gasto que por descargarla en el puerto de destino puedan ser exigidos por las líneas regulares de navegación cuando concluyen el contrato de transporte.
- f) Proporcionar a sus propias expensas al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido, estando eximido de presentar al comprador una copia de la "chartes party" (póliza de fletamento).

- g) Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios al efecto de entregar la mercancía, así como prestar al comprador, a petición, riesgos y expensas de éste, la ayuda requerida para obtener cualesquiera documentos o mensajes electrónicos equivalentes emitidos o transmitidos en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

Obligaciones Comprador:

- a) Tiene la obligación de pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa y conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación o cualquier otra autorización oficial precisa, así como llevar a cabo los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- b) Aceptar la mercancía cuando ésta sea entregada y la recibirá del transportista en el puerto de destino designado. Los riesgos de pérdida o daño de las mercancía los asumirá desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque a no ser que no dé aviso al vendedor en cuyo caso asumirá todos los riesgos de pérdida o daños que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o la fecha de expiración del plazo fijado para el embarque.



- c) Tiene que pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada, así como todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales y trámites aduaneros, exigibles por la importación de la mercancía.

- d) Aceptar el documento de transporte y pagar, de no haber convenido otra cosa, los gastos de la inspección previa al embarque.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

El vendedor tiene las obligaciones de poner la mercancía a disposición del transportista determinado previamente por él y de cancelar los fletes necesarios para llevar la carga al destino convenido además de la obligación de contratar una póliza de seguro por los riesgos de pérdidas o daños a los que está sujeta la mercancía y soporta el comprador por el transporte de la misma por hacerla llegar a su destino.

El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.



Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, así como obtener cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- b) Realizar el contrato de transporte hasta el puerto de destino convenido del tipo normalmente empleado para el transporte de mercancías de la descripción contractual, así como obtener un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente del asegurador, y proporcionar al comprador la póliza del seguro y otra prueba de la cobertura de seguro.
- c) Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulado y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- d) Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque. Proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.



- e) Prestar al comprador la ayuda precisa para obtener cualesquier documento que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa además de conseguir cualquier licencia de importación y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

- b) Aceptar la entrega de la mercancía, así como asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, del mismo modo si no da aviso suficiente asumirá todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o la fecha de expiración del plazo fijado para el embarque.

- c) Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada (a bordo del buque), los relacionados con la mercancía en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga.

- d) Pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, como son los trámites aduaneros pagaderos por importación de mercancía.



CPT (Carriage Paid To)

El vendedor paga el transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista, habiendo abonado el vendedor el seguro de la mercancía.

Este término exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación, además puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

Obligaciones Vendedor:

- a) Debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, contratar el transporte de la mercancía hasta el punto convenido del lugar de destino mencionado y si no se ha acordado ningún punto, el vendedor puede elegir el punto del lugar de destino que mejor le convenga.

- b) Entregar la mercancía a la custodia del transportista en la fecha o dentro del plazo estipulado, para su transporte hasta el lugar de destino.

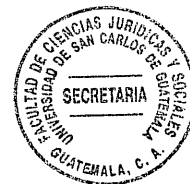
- c) Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que ha sido entregada, así como el flete y todos los demás gastos incluidos, los de cargar la mercancía y cualesquiera cargos que por descargarla en el lugar de destino, así como todos los gastos de los trámites aduaneros necesarios a la exportación, derechos, impuestos y otras cargas oficiales.

- d) Pagar los gastos de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y proporcionar a sus expensas el embalaje requerido para el transporte que ha ordenado.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa, además de conseguir cualquier licencia de importación o autorización oficial precisas para llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

- b) Aceptar la entrega de la mercancía y recibir del transportista en el lugar de destino mencionado. Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ha sido entregada.



- c) Pagar los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada, además de pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros exigibles por importación de la mercancía.

- d) Cuando tenga derecho de determinar la fecha de expedición de la mercancía y/o el lugar de destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.

- e) Aceptar el documento de transporte si el mismo resulta de conformidad con el contrato, así como pagar los gastos de la inspección previa al embarque.

CIP (Carriage and Insurance Paid To)

El vendedor tiene la obligación de poner la mercancía a disposición del transportista determinado previamente por él y de cancelar los fletes necesarios para llevar la carga a destino convenido, más la obligación de contratar una póliza de seguro por los riesgos de pérdida o daño a que está sujeta la mercancía y que soporta el comprador por el transporte de la misma, por hacerla llegar a su destino.

Este término exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación y puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el transporte multimodal.



Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía, la factura comercial y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, a la obtención de cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

- b) Contratar en los términos usuales y por su propia cuenta, el transporte de la mercancía hasta el punto de destino convenido.

- c) Obtener un seguro donde el comprador reclame directamente al asegurador, entregando al comprador la póliza del seguro u otra prueba de la cobertura de seguro.

- d) Entregar la mercancía a la custodia del transportista o al primer transportista, en la fecha o dentro del plazo estipulado, para su transporte al lugar de destino mencionado.



Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

- b) Aceptar la mercancía cuando ésta sea entregada y la recibirá del transportista en el lugar de destino mencionado.

- c) Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada a menos que hayan sido incluidos en los fletes o contraídos por el vendedor.

- d) Aceptar el documento de transporte si resulta de conformidad con el contrato.

- e) Pagar todos los gastos y cargas en que se haya incurrido en la obtención de documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

3.7.4. Grupo D

Dentro de este grupo de términos, el vendedor responde hasta la llegada de la mercancía al lugar o punto de destino en la frontera, dentro del país de importación



convenido así como del total de los riesgos y los costos por hacer llegar la mercancía hasta dicho destino, constituyéndose de esta forma como contratos de llegada que no obligan a realizar los actos y las formalidades del despacho aduanero.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

En lo relativo a los INCOTERMS® que se encuentran clasificados en el grupo D en el cual la entrega en Punto de Destino está establecido, así como el vendedor designa y paga el Transporte, y asume el riesgo del transporte principal el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino. A este grupo se le denomina de entrega directa en la llegada.

DAT “Delivered At Terminal” (entregado en terminal)

El Incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS® 2010 con DAP y reemplaza el Incoterm DEQ (Delivered Ex Quay, Entregada en muelle).

El vendedor se hace cargo de la entrega de la mercancía cuando ha sido descargada del medio de transporte de llegada, poniendo a disposición del comprador en la



terminal, puerto o destino convenido. El vendedor transfiere al comprador todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir del momento en que la misma es puesta en el lugar convenido.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.; por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

El Incoterm DEQ se utilizaba frecuentemente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos (en las versiones anteriores a INCOTERMS® 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y documentos de acuerdo al contrato pactado.
- b) Conseguir por su propia cuenta y riesgo los permisos de importación y exportación u otra autorización oficial para realizar las formalidades aduaneras respectivas.
- c) Contratar el medio de transporte bajo sus expensas.



- d) Poner la mercancía a disposición del comprador en el punto o lugar de la terminal, del puerto o lugar convenido en el contrato de compraventa, descargando la mercancía a la llegada de los medios de transporte en la fecha o dentro del periodo acordado para la entrega.

- e) Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que haya sido entregada.

- f) Liquidar los gastos relacionados con la mercancía hasta que sea entregada.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio convenido.

- b) Obtener permisos por su propia cuenta y riesgo para la importación y exportación de mercancías.

- c) Recibir la mercancía.

- d) Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía.



DAP “Delivered At Place” (Entregado en un Punto)

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos INCOTERMS® 2010 con DAT. Reemplaza los INCOTERMS® DAF, DDU y DES.

El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para su descarga en el lugar de destino designado. Es decir, el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido sin bajarla del último medio de transporte utilizado; aplica para cualquier medio de transporte o la combinación de ellos. Al vendedor le corresponde la obligación del despacho de exportación. Todos los riesgos y costos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta el lugar de destino son por cuenta y a cargo del vendedor. Si el comprador no está dispuesto a asumir el riesgo y prefiere que el vendedor sea quien lo absorba y que la entrega concluya con la descarga de la mercancía y puesta en una terminal de carga o de contenedores del lugar de destino convenido.

Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y los documentos convenidos de acuerdo al contrato realizado.

- b) Conseguir por su cuenta propia los permisos de importación, exportación u otra



autorización necesaria.

- c) El vendedor debe contratar bajo sus expensas la transportación de la mercancía hasta el punto o lugar convenido en el contrato de compraventa.
- d) Poner la mercancía a la disposición del comprador u otra persona designada.
- e) Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía.
- f) Liquidar los gastos relacionados con la mercancía hasta que haya sido entregada.
- g) Otorgar al comprador un informe necesario y suficiente que necesite para permitirle al comprador adoptar las medidas necesarias para que pueda retirar la mercancía.
- h) Otorgar al comprador por cuenta y riesgo del vendedor la orden de entrega o cualquier otro documento de transporte que permita al comprador tomar posesión de la mercancía.
- i) Liquidar todos los gastos de las operaciones de verificación.

Obligaciones Comprador:

- a) Pagar el precio convenido de acuerdo a lo estipulado en el contrato de



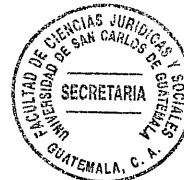
compraventa.

- b) Obtener cualquier licencia de importación, exportación u otra autorización oficial para realizar los actos y formalidades aduaneras.
- c) Recepción de la mercancía cuando sea entregada.
- d) Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía.
- e) Cancelar los gastos relacionados con la mercancía.

DDP “Delivered Duty Paid” (Entregada Derechos Pagados)

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal.

El vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino convenido ya libre del despacho de importación y habiendo pagado y realizando todos los trámites necesarios en esta aduana. La maniobra de descarga de la mercancía del último medio de transporte corre por cuenta del comprador. Si la ley lo permite, el comprador podrá recibir la mercancía directamente en su domicilio y será hasta ese lugar donde el vendedor deberá extender su responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía y en



donde se realizará la inspección fiscal de la mercancía y el despacho de importación.

Obliga al vendedor a cubrir todos los gastos y a absorber los riesgos que se relacionen por colocar la mercancía hasta ese punto, incluyendo los gastos que se efectúen por pago de derechos, impuestos y otros gravámenes necesarios para la importación, además de los gastos y riesgos por llevar a cabo los actos y las formalidades del expendio aduanero.

Si el vendedor no puede obtener autorizaciones o permisos de importación, sea directa o indirectamente, no debe utilizarse este término.

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, pero si la entrega tiene lugar en un punto de destino a bordo del buque o en el muelle, debe usarse DES o DEQ.

Igualmente si desean excluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía, debe ser claramente expresado, añadiendo las palabras "Delivered Duty Paid", "VAT", "Unpaid" (entregada derechos pagados, IVA no pagado).



Obligaciones Vendedor:

- a) Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, y obtener cualesquiera licencias de exportación e importación y llevando a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación e importación de la mercancía.

- b) Contratar el transporte de la mercancía por una ruta usual y pondrá la mercancía a disposición del comprador en la fecha o dentro del plazo estipulado, además de asumir todos los riesgos de pérdida o daño para la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada.

- c) Pagar los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada y los gastos de los trámites aduaneros a menos que se hubiera acordado otra cosa.

- d) Le dará al comprador aviso suficiente del despacho de la mercancía, así como cualquier otra información necesaria para que el comprador pueda adoptar las medidas que normalmente hagan falta para permitirle retirar la mercancía.

- e) Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y proporcionar a sus expensas el embalaje requerido para la entrega



de la mercancía, así como pagar los gastos y cargas contraídos al obtener los documentos emitidos en el país de importación, y reembolsar los contraídos por el comprador al facilitarle su ayuda al respecto.

Obligaciones Comprador:

- a) Tiene que pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa y proporcionar al vendedor la ayuda precisa para conseguir cualquier licencia de importación.

- b) Tomará posesión de la mercancía tan pronto como ésta sea puesta a su disposición, asumirá todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido puesta a su disposición y pagará todos los gastos relacionados con la mercancía desde dicho momento.

- c) Cuando tenga el derecho de determinar la fecha dentro de un plazo estipulado y/o el lugar dónde recibir la entrega, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.

- d) Aceptar la adecuada orden de entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque.

e) Facilitar al vendedor la ayuda precisa para conseguir los documentos emitidos en el país de la importación que el vendedor pueda requerir, a fin de poner la mercancía a disposición del comprador.

3.8. La resolución de conflictos provenientes del uso de los INCOTERMS® en el contrato de compraventa internacional.

En cuando a la resolución de conflictos provenientes del uso de los INCOTERMS® las partes, de común acuerdo, pueden renunciar al derecho que les corresponde de recurrir a la justicia y se someten a la solución de instituciones o personas idóneas, al que se le denomina arbitraje. De esta manera, el sistema jurídico, permite a las partes de un contrato de compraventa internacional, elegir por el que se regirá la relación contractual.

Como punto principal a tratar en lo relativo al tema se encuentra el principio de autonomía de las partes, pues es aquel que facilita a las mismas a la elección del derecho que consideren más conveniente: el del país del importador, el del exportador o el de un tercer país, según sea el caso.

A determinar por los resultados el arbitraje es el método más rápido, fiable y económico para resolver los inconvenientes que surgen en el desarrollo de las operaciones comerciales internacionales y luego que las instancias directas fracasaron. Si las partes acuerdan someter sus diferencias a arbitraje, quedaran obligadas por la decisión



arbitral, que tendrá fuerza de ley y se ejecutará de un modo similar a una sentencia judicial.

El sistema más difundido es el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional que combina la seguridad y las garantías del arbitraje institucional con la flexibilidad del arbitraje Ad Hoc. Es aplicado a cualquier parte del mundo, disfrutando las partes de libertad en la elección de los árbitros, el derecho aplicable y el lugar del arbitraje, no habiendo restricciones sobre el tipo de controversias que pueden someterse a su consideración.

Por otra parte, el sólo hecho de incluir en el contrato la referencia a las cláusulas INCOTERMS®, no constituye ningún acuerdo para recurrir al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Debe agregarse una cláusula especial que muestre la voluntad de las partes.

Ciertamente la importancia de los alcances de los INCOTERMS® se ve limitada a la determinación de derechos y obligaciones entre las partes de un contrato de compraventa Internacional.

Como se menciona dentro de la presente investigación en este caso la Cámara de Comercio Internacional regula una cláusula tipo para hacer referencia a un arreglo de arbitraje siendo esta la siguiente “cualquier diferencia que surja en relación con este

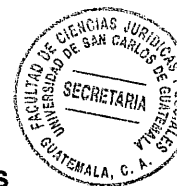


contrato será objeto de solución final con sumisión al reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros de conformidad con dicho reglamento”.

En cuanto al pacto de arbitraje las partes son libres de pactar en condiciones de igualdad sobre cinco ámbitos esenciales del procedimiento, primero se debe determinar la sede en la que llevara a cabo el mismo, luego el idioma en el que se procederá, las reglas del procedimiento y su derecho aplicable, determinar la nacionalidad de los árbitros y limitar la representación jurídica. Ello para determinar los puntos de encuentro y de acuerdo entre las partes.

Como consecuencia de la flexibilidad del acuerdo el arbitraje puede desarrollarse en cualquier país, en cualquier lengua y puede ser dirigido por árbitros de cualquier nacionalidad, haciendo posible la imparcialidad del árbitro llevando a su cargo un procedimiento neutro.

En relación a los procedimientos judiciales se puede determinar que el arbitraje es más rápido y menos oneroso, aun cuando el litigio sea internacional y de complejidad mucho mayor permitiendo ahorrar a ambas partes tanto dinero como el tiempo, el carácter limitado de la posibilidad de apelar los fallos arbitrales proporciona una ventaja innegable al arbitraje frente a los procedimientos judiciales ordinarios.



El arbitraje les permite a las partes elegir los procedimientos más rápidos y menos onerosos que las circunstancias autoricen. Las audiencias de los tribunales arbitrales no son públicas, y solamente las partes reciben la comunicación del fallo.

3.8.1. Corte Internacional de Arbitraje

La Corte Internacional de Arbitraje es una institución creada por la Cámara de Comercio Internacional en el año de 1923 para desempeñar una función de árbitro de manera en que fue pionera en lo relativo al Arbitraje internacional como una institución especializada en controversias comerciales de carácter internacional creada en 1923.

Al ser una Institución internacional se encuentra integrada por más de 80 países miembros y es apoyada por un Secretario, el cual se encuentra en París y puede brindar ayuda en doce idiomas diferentes. Contando con sistema informático diseñado de manera especial para la realización de un arbitraje completo en más de cuatro idiomas diferentes.

Al formar parte de los miembros de la Corte de Arbitraje, no determina que deciden sobre temas referentes al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, pues para esto existen los árbitros designados según reglamento de la Cámara de Comercio Internacional sino más bien se adhieren a la misma para aceptar la jurisdicción de esta.



3.8.2. Función

Su función principal se refiere a la ejecución y aplicación de las reglas de arbitraje que la Cámara de Comercio Internacional provee, supervisando y designando el proceso de arbitraje y determinar las responsabilidades y designación de los árbitros en cada uno de los casos designado por la corte.

Los diferentes mecanismos propuestos por la Cámara de Comercio Internacional han sido concebidos para resolver las desavenencias comerciales internacionales, con sus correspondientes dificultades. Normalmente, las partes serán de nacionalidad diferente y no compartirán ni lengua, ni cultura, ni tradiciones jurídicas.

Estos problemas se verán agravados por la distancia y por la desventaja que supondría para cada una de las partes someterse a los procedimientos judiciales del país de origen de la otra.

A través de la convención de las naciones unidas de 1958 para el reconocimiento y ejecución de los fallos arbitrales extranjeros a la cual se le denomina “Convención de Nueva York” y a la que se han adherido al menos 120 estados, se ha generado una mejor seguridad jurídica que las de las sentencias nacionales, facilitando así la ejecución de los mismos.



3.8.3. Características del Arbitraje

- a) La Corte Internacional de Arbitraje tiene como objetivo el asegurar la aplicación del reglamento de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional y no así ser un tribunal.

- b) La función de resolver las controversias es exclusiva de los árbitros que hayan sido nombrados de acuerdo con el reglamento bajo la supervisión de la corte.

- c) El nombramiento de los árbitros se realizara tomando en consideración los designados por las partes y determinara la admisibilidad de las recusaciones examinando detalladamente los fallos arbitrales para determinar su aprobación y determinación de honorarios.

- d) Para ejercer estas funciones, la Corte cuenta con la ventaja de poder utilizar la experiencia colectiva de un círculo de eminentes juristas procedentes de culturas jurídicas y de horizontes tan distintos como aquellos de las partes mismas.

3.8.4. La Secretaría de la Corte

La Secretaria es un órgano de asistencia que se encuentra ubicada en la sede de la Cámara de Comercio Internacional en París la cual cuenta con colaboradores y juristas de distintas nacionalidades.

La Secretaría cuenta con un sistema informatizado en cuatro lenguas para la gestión de los asuntos, asegura la logística de la Corte y proporciona ayuda e información en una docena de lenguas. Seis equipos dirigidos respectivamente por un consejo siguen de cerca cada asunto.

3.8.5. Nombramiento de los árbitros

Tanto vale el árbitro, tanto vale el arbitraje. Este adagio ilustra la importancia crucial que representa la elección del tribunal arbitral. En virtud del Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional, el tribunal arbitral puede estar constituido por uno o varios miembros.

Al realizar la designación de un árbitro la Corte puede utilizar la consulta de los Comités Nacionales en los distintos países en los que se encuentra, permitiendo con ello estar capacitada para determinar la calidad de cada uno de los árbitros en los casos específicos. Igualmente y también a diferencia de otras instituciones, la Corte no exige que los árbitros seleccionados pertenezcan a una lista preestablecida, lo que permite constituir el tribunal con toda libertad.

En los casos en que la controversia debiera ser resuelta por un único árbitro, este deberá ser nombrado por la corte, siempre y cuando no hubiere un acuerdo entre las partes. En el supuesto en que la controversia fuera a ser puesta a conocimiento de tres árbitros como tribunal colegiado cada una de las partes podrán nombrar a un árbitro

que deberá confirmar la corte, si se diera la situación que alguna de las partes no quisiera nombrar la corte nombrara a este y al tercer arbitro que deberá presidir el tribunal arbitral a menos que las partes estuvieren de acuerdo con la designación del total de los árbitros.

En lo relacionado a la nacionalidad del árbitro se determina que cuando el árbitro único o el presidente del tribunal nombrado por la corte es elegido por juristas de un país neutral, lo que determina que no compartirá nacionalidad con ninguna de las partes salvo que ninguna de ellas se oponga a esta situación.

Recusación o Remoción: En aquellos casos en que una de las partes presenta una demanda de recusación contra uno o varios árbitros, fundada en una alegación de falta de independencia u otro motivo, la Corte debe pronunciarse sobre dicha demanda. Su decisión será definitiva e inapelable.

3.8.6. Honorarios de los árbitros

Los honorarios serán fijados al finalizar el arbitraje conforme al arancel publicado en el apéndice del reglamento dependiendo de la cuantía del litigio, la diligencia del árbitro el tiempo empleado, la celeridad del proceso y la complejidad del asunto. La Corte, y no los árbitros, fijarán el importe definitivo y para ello tendrá en cuenta el modo en que se ha desarrollado el arbitraje y, en particular, la eficacia del tribunal arbitral.



3.8.7. Control del procedimiento arbitral

El control que ejerce la Corte de la Cámara de Comercio Internacional dentro del procedimiento arbitral es el supervisar la totalidad del procedimiento arbitral, desde la demanda inicial hasta el fallo final. Reuniéndose en sesión plenaria una vez al mes y tres veces en lo que se llama un Comité Restringido al cual no pueden asistir ni las parte ni los árbitros.

Al ser entregado el expediente al tribunal arbitral este debe elaborar un documento que precise su misión debiendo ser emitido por la corte dentro de los dos meses siguientes. Esta acta deberá ser redactada como una iniciativa de la misión del arbitraje por la ICC obligando a los árbitros y a las partes fijar, desde el principio del procedimiento, los términos del conflicto que debe ser resuelto y a organizar detalladamente el desarrollo del arbitraje.

Durante la redacción del acta de misión, existe también la posibilidad de conseguir un acuerdo y resolver así la controversia de forma amistosa. El acta de misión empezará a producir sus efectos cuando haya sido firmada por las partes y los árbitros, o bien aprobada por la Corte en caso de que una de las partes rehúse firmarla. El tribunal arbitral proseguirá a partir de ese momento la tramitación procesal correspondiente.



3.8.8. Examen previo de los fallos arbitrales

El examen previo de los fallos arbitrales constituye una de las principales funciones de la Corte. Cada uno de los fallos será dictado únicamente posterior a la aprobación en cuanto a la forma por la corte. Pudiendo de manera atenta determinar alguna observación sobre alguno de los puntos de la controversia para la aplicación y correcta emisión de los fallos.

El examen a diferencia de otras instituciones de arbitraje genera una garantía de efectividad ya que este determina de manera correcta la decisión de los árbitros sirviendo como condicionante para reducir la anulación de alguno de los fallos dictados.

Cabe resaltar que así como confiere a las partes un grado aun mayor de protección la institución como tal les genera la efectividad del mismo no siendo este susceptible de apelación alguna como consecuencia del examen y el control del sistema por parte de la Cámara de Comercio Internacional dando lugar a la calificación de uno de los sistemas más seguros a nivel mundial en lo relacionado con el Arbitraje.

3.8.9. Redacción del acuerdo de arbitraje

Como un requisito primordial para la existencia del arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Sólo es posible en virtud de un acuerdo entre las partes sobre este punto, incluido en el contrato o celebrado con posterioridad a la conclusión de éste. La



Cámara de Comercio Internacional recomienda a las partes que deseen recurrir al arbitraje que incluyan en sus contratos la cláusula tipo: “Todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.”

Las partes deberán igualmente asegurarse de que el acuerdo de arbitraje sea escrito, siendo la validez de un acuerdo de arbitraje depende ante todo de la prueba de su existencia y por ello, en principio, debería ser un acuerdo escrito.

Redactado cuidadosamente debido a que menudo la Cámara de Comercio Internacional debe decidir sobre demandas de arbitraje fundadas en cláusulas ambiguas. Las disposiciones mal redactadas causan, como mínimo, retrasos. En el peor de los casos, impedirán que el arbitraje tenga lugar.



CAPÍTULO IV

4. Implementación de los INCOTERMS® 2010 (Términos Internacionales de Comercio 2010) dentro del Código de Comercio de Guatemala.

4.6. Análisis la legislación Guatemalteca respecto a las Compraventas FOB, FAS, CIF, y CF.

4.6.1. FOB

La compraventa mercantil FOB o bien llamada Libre a bordo se encuentra regulada en el Artículo 697 del Código de Comercio de Guatemala y en el cual se establecen que La cosa objeto del contrato se debe entregar a bordo del buque o vehículo que va a transportar la mercancía, cumpliendo las condiciones de tiempo y lugar acordados previamente siendo a partir de este momento en el que todos los riesgos acaecidos corren por cuenta del comprador, por su parte el vendedor únicamente es responsable del valor de la cosas los gasto, impuestos y derechos que se causen únicamente hasta el momento de entrega a bordo del vehículo que transportara.

Sin embargo a estar regulado no establece un procedimiento estándar para la utilización de dicha modalidad de la compraventa mercantil, es decir deja un vacío legal con respecto a los detalles de embalaje, recepción, y despacho de la mercancía así como los documentos necesarios para realizar la traslación de riesgos sin determinar si



fuera a ser parte de el contrato o únicamente será establecido por las reglas de los puertos o embarques, otra diferencia a notar es la utilización del tipo de transporte ya que dentro de la legislación guatemalteca el término FOB se utiliza tanto para transporte marítimo como para transporte terrestre es decir si al analizar este apartada es importante considerar que únicamente el término FOB regulado en el Artículo 697 se refiere al comercio interno y no así al amplio mundo del comercio internacional.

4.6.2. FAS

La compraventa FAS llamada también al costado del buque regulada en el Artículo 698 del Código de Comercio de Guatemala, establece que se aplicara el Artículo concerniente a las compraventas FOB en lo aplicable, con la salvedad del momento del cumplimiento de la entrega pues en esta modalidad se consideran entregadas las mercaderías al ser colocadas a un costado del buque o vehículo, transfiriendo así los riesgos inherentes de las mismas.

Por otra parte al igual que en la compraventa FOB se puede observar una oscuridad en lo concerniente a las obligaciones generales de cada uno de los sujetos que participen ya que no se determinan con claridad cuáles son las obligación específicas de cada uno, es por ello que se considera necesario normar en congruencia con los INCOTERMS® 2010 la totalidad de obligaciones que estos abarcan y adjuntarlos así a la normativa legal en materia nacional.



4.6.3. CIF

La compraventa CIF que por sus siglas en inglés se refiere (Cost, Insurance and Freight) que significa costos, seguros y fletes, se regulan del Artículo 699 al 703 del Código de Comercio de Guatemala, en el que se establece que se debe entender por el valor de la mercancía, todo aquel gasto de prima de seguro y flete más el valor primordial, hasta el lugar en que se hubiere pactado que la mercancía se entregaría transfiriendo así los gastos y riesgos consecuentes.

En la compraventa CIF el vendedor se obliga a pagar el transporte en los términos convenidos obteniendo así del porteador el conocimiento de embarque o carta de porte, debe asegurarse igualmente la mercancía por el total del objeto del contrato a favor del comprador o de quien se acuerde debiendo entregar a este la póliza de seguro correspondiente, cabe resaltar que los riesgos según el Código de Comercio de Guatemala son transferidos al comprador desde el momento en que la mercancía haya sido entregada al porteador iniciando así la validez de la póliza de seguro.

Sin embargo la legislación nacional se queda corta al normar la compraventa CIF pues no se hace alusión alguna sobre los gastos aduaneros, fiscales y portuarios. Dejando a un lado los daños y perjuicios resultantes de la pérdida o deterioro de la mercadería cubriendo únicamente el costo total de la mercancía.



4.6.4. CF

Dentro de la compraventa CF no hay mucho que destacar puesto que se refiere como lo establece el Artículo 604 del Código de Comercio de Guatemala a una modalidad de la compraventa CIF sin las cuestiones relativas al seguro, de igual manera se asemeja a los que los INCOTERMS® 2010 se refieren como CFR extendiendo un poco más el contenido del mismo en lo relacionado a las responsabilidades tanto del comprador y vendedor.

4.7. Análisis sobre la actualización de los INCOTERMS® 2010.

Con el surgimiento de la globalización comercial los mercados internacionales y su evolución han llegado a tal escala que la complejidad de la comercialización mercantil aumento en una inmensa cantidad, por lo que es necesario determinar las normas correlativas a la evolución de ella y el derecho al mismo tiempo siendo las normas desarrolladas de la manera más clara y unificadas para facilitar la comercialización, y determinando las obligaciones de las partes.

La aplicación de los INCOTERMS® logra facilitar y simplificar las operaciones del comercio Internacional, sin embargo también pueden ser aplicables dentro de un mismo territorio para facilitar de igual manera el intercambio comercial. Así mismo los términos de comercio internacional regulan de cierta manera las obligaciones de las partes determinando los riesgos y determinando un marco jurídico establecido para la



comercialización según los términos pactados.

Sin embargo y en consideración a que a través de la historia las distintas formas de comercialización evolucionan constantemente por su parte la Cámara de Comercio Internacional consciente de ello se ha determinado efectuar modificaciones periódicas sobre los términos internacionales de comercio con la finalidad de adecuarlos a los cambios que en el periodo vigente hubieren surgido como evolución del comercio, logrando así una correcta funcionalidad en la utilización de los mismos, en relación con este tema de los cambios, refiere el Doctor Pérez citado por Paula Chavarría Chaves lo siguiente: “Los usos y costumbres comerciales son la principal fuente de la Lex Mercatoria. Se encuentran en la vida y siguen las transformaciones de la realidad (elemento material). Normalmente, son de conocimiento de los operadores del comercio quienes asumen que son de aplicación a sus contratos.”¹⁷

La razón primordial de la evolución y actualización de los INCOTERMS® se encuentran en la determinación de las responsabilidades de las partes, en los términos del flete, transporte marítimo, terrestre o aéreo, pudiendo ser también multimodal, de igual manera es necesario establecer los riesgos y el momento en el que estos se transfieren entre las partes, siendo las razones principales para mantener una actualización periódica de las implicaciones que con el paso del tiempo se modifican de la misma forma en la que el comercio va evolucionando.

¹⁷ Paula Chavarría Chaves, **Los Nuevos INCOTERMS® 2010**, Pág. 134.

Es menester señalar que las modificaciones realizadas a los INCOTERMS® han surgido por las necesidades de los comerciantes que acorde a las necesidades que han surgido en el tráfico comercial ven en ello una necesidad de aplicar una actualización por lo que la han solicitado a la Cámara de Comercio Internacional tomando en cuenta las últimas modificaciones q van desde el año 2000 al 2010 en una década fue necesario realizar una revisión y una actualización de los términos comerciales para adecuarse a la realidad de las necesidades del tráfico comercial. De igual manera la precisión de los mismos es necesario adecuarlos a las condiciones de las partes contratantes para realizar una armoniosa negociación y establecer una seguridad jurídica eficiente en la negociación mercantil.

Como resultado de ello la última actualización referente a los INCOTERMS® 2010, se encuentran en un progresivo cambio hacia la seguridad de las mercancías comerciadas y de la documentación electrónica aplicada actualmente en la mayoría de negocios de intercambio de mercancías siendo este un gran paso en la aplicación e inclusión de la tecnología de acuerdo a las tendencias comerciales actuales.

De ello Rodríguez citado por Chavarría Chaves determina que “El suceso del inicio del 2011 en comercio exterior es la modificación de los INCOTERMS®. Los avances tecnológicos, el lavado de activos, las normas antiterrorismo y algunas confusiones en el uso de términos como FOB o CIF han llevado a la Cámara de Comercio Internacional a la expedición de los nuevos INCOTERMS® 2010, que han empezado a aplicarse desde el 1° de enero de este año. Estos nuevos INCOTERMS® 2010 son

más amigables para el usuario y evitarán numerosos malentendidos en la comunidad empresarial. Estos cambios son relevantes para todos aquellos involucrados en la compra y venta de bienes, especialmente, exportadores, importadores, traders dedicados a la negociación de commodities, todas las empresas en logística, transporte marítimo y multimodal y, sin duda, aquellas dedicadas a la financiación de operaciones internacionales como los bancos. Sin embargo, debido a que los nuevos INCOTERMS® 2010 pueden ser aplicados también a las compraventas nacionales se abre el interrogante acerca de la utilización de los mismos en dicho contexto.”¹⁸

4.8. Implementación de los INCOTERMS® 2010 al Código de Comercio de Guatemala.

Es importante tener en cuenta que los INCOTERMS® no incluyen ninguna cobertura sobre los siguientes puntos;

- a) La transferencia de título o derechos de propiedad;
- b) El incumplimiento del contrato;
- c) Las consecuencias del incumplimiento;
- d) Las exclusiones de responsabilidad;
- e) La designación de ley aplicable; y
- f) La designación de juez competente o cláusula de arbitraje.

¹⁸ Paula Chavarría Chaves, **Ob Cit**, Pág. 137.

Esto debe ser considerado claramente en las demás disposiciones del contrato o tener muy claro cuál es la ley aplicable.

Al hacer énfasis sobre los INCOTERMS® los cuales constituyen términos comerciales aplicables a los contratos de compraventa de mercaderías cuyos efectos trascienden el ámbito espacial de validez de las normas jurídicas de un determinado país.

El derecho aplicable lo integran, por un lado, las normas de derecho positivo sin embargo al observar la normativa positiva y vigente de la Republica de Guatemala es menester hacer ver la escases en cuanto a normas que traten el comercio internacional así como los INCOTERMS® como tal por lo que de acuerdo a la evolución del comercio internacional y determinando claro está, la evolución de los términos comerciales periódicamente proporcionan una pauta básica para que todo ordenamiento jurídico se adecue creando un sistema de términos internacional uniforme en todos los países sienta ello necesario para adoptar una economía dentro de la globalización actual.

Por el otro sentido, surgen normas jurídicas derivadas de los convenios o tratados internacionales, por la Lex mercatoria y por los usos del comercio, etc.

Al analizar la última actualización de INCOTERM de 2000 a 2010 es destacable referirse a su aplicación internacional no sin hacer mención de la importancia de ellos dentro del tráfico comercial a nivel nacional pues como consecuencia de la

simplificación del mismo y a raíz de la modificación de los INCOTERMS® del grupo D modificando a si la existencia del DAF, DES, DEQ y DDU para darle paso a las nuevas actualizaciones dentro del mismo grupo por los términos DAP y DAT, por otra parte dentro del Grupo C la modificación de los términos de seguro en el INCOTERM CIF, y la consecuente inclusión de comunicaciones electrónicas, y mayores medidas de seguridad, en relación a ello se puede determinar que los INCOTERMS® 2010 y sus principales actualizaciones son encaminadas a la aplicación en las compraventas tanto Internacionales como nacionales dejando así lugar para que cada estado tome como propias las reglas dejadas por la Cámara de Comercio Internacional para el uso del comercio interno de cada país.

Los INCOTERMS® también tienen relación con normas de derecho (leyes) de otros países, principalmente en lo relativo a disposiciones de orden público o lois de pólíce y a aquellas normas que regulan la validez de la renuncia de derechos privados.

En relación a este tema, surge la problemática de los contratos puramente consensuales o contratos sin ley, que se dan cuando el contrato está aparentemente desvinculado de cualquier ordenamiento jurídico nacional en lo relativo al fondo del asunto pero que, sin embargo, pudieran resultar las partes eventualmente sujetas a algún sistema jurídico por ministerio de ley, es decir, por virtud de alguna norma jurídica normalmente disposiciones de orden público, del propio sistema jurídico cuya aplicabilidad resulta de la nacionalidad, domicilio, estatuto personal o punto de contacto que generan la sujeción de las partes de un contrato de compraventa a un



determinado sistema.

La regulación de los INCOTERMS® 2010 en el Derecho Guatemalteco y su implementación en el Código de Comercio de Guatemala ha sido más bien escasa, su referencia más representativa como se menciono anteriormente se encuentra apenas unos pocos artículos referentes a los términos mencionados

Como se puede ver, la normativa Guatemalteca se encuentra retrasada en la regulación de estos términos comerciales e incluso solamente hace referencia a uno de ellos sin tomar en cuenta los demás, razón por la cual, como lo se ha anotado en capítulos anteriores, se vuelve indispensable la existencia y aplicación de la Lex Mercatoria, además de los esfuerzos de la Cámara de Comercio Internacional por regular los aspectos que afecten el comercio internacional.

Es así como la Nueva Lex Mercatoria depende ineludiblemente del principio de Autonomía de la voluntad, mediante el cual se logra incorporar la ley aplicable al contrato entre las partes. De esta manera, el ámbito natural en que se presenta la Nueva Lex Mercatoria, es la contratación internacional.

Sin embargo, como es sabido, es deber del Estado el proteger los intereses de sus ciudadanos y dado que no en todos los casos los comerciantes, sobre todo los más pequeños, tienen la posibilidad material o económica de acudir la utilización de los INCOTERMS®, muchas veces incluso pactados para realizarse en el exterior, debería



la legislación Guatemalteca en estos casos resolver esta situación mediante la creación de normativa congruente con los usos y costumbres que rigen las prácticas comerciales del intercambio mercantil, ya que se debe a un sistema jurídico desestatalizado, que busca regular y unificar el comercio internacional. Sobre los siguientes pilares (i) la existencia de una sociedad internacional de comerciantes (los arriba mencionados operadores del comercio internacional); (ii) la existencia de órganos, asociaciones o grupos que son integrados por estos operadores del comercio internacional; y (iii) la necesidad de prescindir de los Derechos estatales.

Por supuesto es necesario que la Lex Mercatoria no se vea determinada por la aplicación de Derechos nacionales que podrían provocar conflictos con respecto de las transacciones comerciales y harían que pierda su verdadero sentido.

La idea es que exista una legislación en materia mercantil actualizada que pueda ser aplicada cuando es necesario, ya que si las partes deciden acudir a un arbitraje para dirimir sus diferencias que sea esto una de las opciones y no la única, ante la imposibilidad de recurrir a instancias judiciales, debido a que la normativa nacional no responde a las necesidades de los negocios. Las regulaciones internacionales, pero también el Derecho interno deben nutrirse de lo dispuesto por la Lex Mercatoria, ya que son estas disposiciones, sin duda, las que en este momento mejor responden a los cambios acelerados en el ámbito comercial.



Es de esta manera que se hace necesario determinar que debido al uso habitual de los comerciantes de las reglas Incoterms para plasmar sus contratos de compraventa principalmente en el ámbito nacional, éstas reglas solamente indican quien es el obligado a hacerse cargo del transporte y seguro, el momento en el que el vendedor debe entregar bienes al comprador así como establecer la responsabilidad respecto a los gastos que deberá cubrir cada una de las partes contratantes. Es decir, que la implementación de estas reglas no suprime o garantiza un contrato de compraventa como tal.

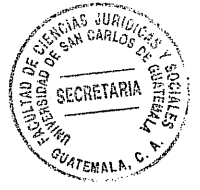
Los INCOTERMS® 2010 no constituyen un ordenamiento legal, las partes contratantes adoptan de forma voluntaria cada término comercial adecuado al negocio pactado, por lo que es de esta forma que se incorpora como ley para las partes deviniendo de su propia.



CONCLUSIONES

1. El Decreto 2-70 menciona de forma escueta lo relacionado a las obligaciones y deberes tanto para el comprador como del vendedor en las modalidades de compraventa mercantil, el legislador solamente se dedicó a determinar el significado en español de la traducción del inglés.
2. Estas modalidades o términos de comercio que regula el Código de Comercio de Guatemala, se refieren a los Incoterms® de 1953, razón por la cual el contenido mismo no permite la unificación del derecho mercantil nacional con el derecho internacional privado.
3. Actualmente se ha incrementado el comercio internacional y ha surgido el fenómeno de la sustitución de normas jurídicas nacionales sustantivas y de conflicto, por otras normas que no pueden ser calificadas como tal provocando confusión entre los comerciantes al momento de pactar negocios mercantiles.
4. El desconocimiento que los contratantes tienen respecto a la aplicación de los términos técnicos usados en los contratos y demás prácticas comerciales según sus respectivos países son fuente de malentendidos, disputas y pleitos que perjudican el libre comercio a nivel nacional e internacional.





RECOMENDACIONES

1. Para lograr la efectiva y correcta manifestación del comercio internacional es menester una actualización de los términos de contratación aplicables al territorio guatemalteco con normas incluyentes que permitan la evolución de las figuras jurídicas del comercio nacional e internacional por parte del Congreso de la República de Guatemala.
2. El Ministerio de Economía a través del Registro Mercantil deberá establecer políticas de crecimiento y de globalización de la legislación mercantil para agilizar, simplificar y unificar los procedimientos y condiciones de la contratación mercantil.
3. Propiciar la inversión económica como consecuencia de la aplicación de términos internacionales dentro de la legislación nacional y así eliminar el status de inferioridad frente al resto de la comunidad internacional y la constante competencia ocasionada.
4. El Organismo Ejecutivo, la Comisión Nacional de la Cámara de Comercio Internacional en Guatemala y el Ministerio de Economía en conjunto deberán establecer políticas económicas que protejan al inversionista nacional y extranjero para eliminar los riesgos en la entrega y recepción de mercancías que se trasladen en el territorio guatemalteco.





BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max y Varios. **Exegesis del Código Civil Peruano de 1984**, Tomo VI, Lima, Perú, Gaceta Jurídica Editores, 1995.
- BALLESTEROS ROMÁN, Alfonso J. **Comercio Exterior: Teoría y Práctica**, España, Editorial: Universidad de Murcia, 2001.
- CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario enciclopédico de derecho usual**. 2t.; 25ed.; Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta, 1997.
- CHAVARRIA CHAVES, Paula. **Los Nuevos INCOTERMS® 2010**, Costa Rica, Universidad de Costa Rica, 2012, 190 págs.
- CONTRERAS, Francisco José. **Derecho internacional privado**. México: Ed. Oxford, 1998.
- DURAN, Alma Leticia y Molina Najarro, Irma Rocío. **Guía del exportador**, Asociación Gremial de Exportadores de productos tradicionales AGEXPORT, Guatemala, 2001.
- GARRONE, José Alberto. **Diccionario Manual Jurídico**. Buenos Aires, Argentina, Ed., Abalado Perrot, 1980.
- GOLDMAN, Berthond. **La *lex mercatoria* dans les contrats et l'arbitrage internationaux: realités et perspectives**. Francia: Jourdal Clunet, (s.e.), 1999.
- HOYOS MUÑOZ, José. **Apuntes sencillos de derecho internacional público**. Señal Editora, Tercera Edición 1998.
- JARAMILLO VARGAS, Jaime. **La *lex mercatoria*: mito o realidad**. Colombia Tercer Congreso Iberoamericano de Derecho Empresarial, Octubre 20, 21 y 22 de 1998.



OSORIO ARCILLA, Cristóbal, **Diccionario de Comercio Internacional**, Colombia ECOE, Ediciones, 4ta edición. 2003.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Guatemala, Guatemala, Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala, tomo III quinta edición. 2001.

Legislación:

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

Código Civil Decreto Ley 106, Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala 1963.

Código de Comercio. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-70, 1970.

Código de Derecho Internacional Privado. Conferencia interamericana, Decreto número 1575, 1929.

Ley del Organismo Judicial, Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-89. 1989.