

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



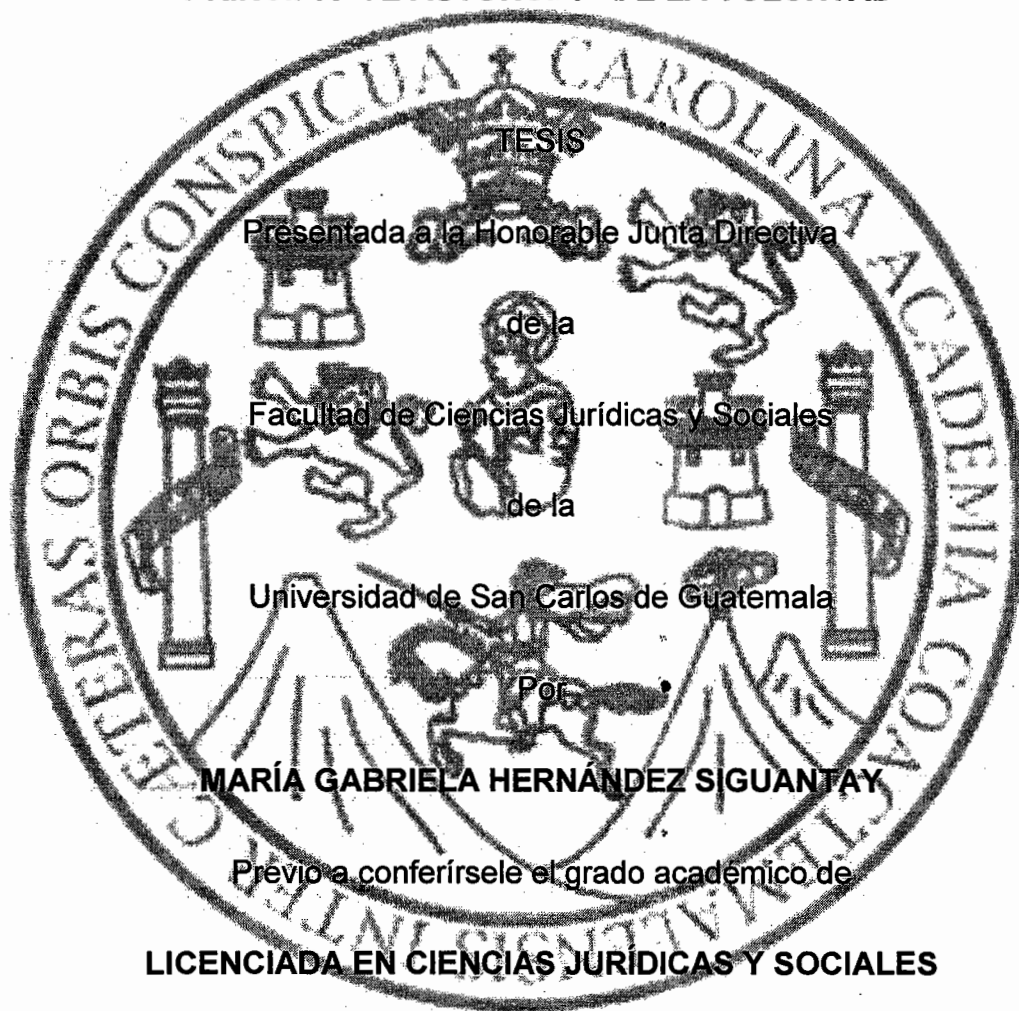
**ANÁLISIS JURÍDICO DE LOS INCOTERMS 2010 Y SU RELACION CON EL  
PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD**

**MARÍA GABRIELA HERNÁNDEZ SIGUANTAY**

**GUATEMALA, Noviembre 2014**

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

**ANÁLISIS JURÍDICO DE LOS INCOTERMS 2010 Y SU RELACIÓN CON EL  
PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD**



TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

**MARÍA GABRIELA HERNÁNDEZ SIGUANTAY**

Previo a conferírsele el grado académico de

**LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

y los títulos profesionales de

**ABOGADA Y NOTARIA**

Guatemala, noviembre 2014

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

DECANO: Lic. Avidán Ortiz Orellana  
VOCAL I: Lic. Luis Rodolfo Polanco Gil  
VOCAL II: Licda. Rosario Gil Pérez  
VOCAL III: Lic. Juan José Bolaños Mejía  
VOCAL IV: Br. Mario Roberto Méndez Álvarez  
VOCAL V: Br. Luis Rodolfo Aceituno Macario  
SECRETARIO: Lic. Luis Fernando López Díaz

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ**  
**EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

**PRIMERA FASE:**

Presidente: Licda. María Lesbia Leal Chávez  
Vocal: Lic. Edwin Noel Peláez Cordón  
Secretario: Lic. Jorge Leonel Franco Morán

**SEGUNDA FASE:**

Presidente: Lic. Emilio Gutiérrez Cambranes  
Vocal: Lic. Rigoberto Rodas Vásquez  
Secretaria: Licda. Carmen Patricia Muñoz Flores

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



FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria  
Guatemala, Guatemala



UNIDAD DE ASESORÍA DE TESIS, FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, veintidós de marzo del año dos mil doce.

ASUNTO: MARÍA GABRIELA HERNÁNDEZ SIGUANTAY, CARNÉ NO. 200815710. Solicita que para la elaboración de su tesis de grado, se le apruebe el tema que propone, expediente No. 102-12.

TEMA: "ANÁLISIS JURÍDICO DE LOS INCOTERMS 2010 Y SU RELACIÓN CON EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD".

Con base en el dictamen emitido por el (la) consejero (a) designado (a) para evaluar el plan de investigación y el tema propuestos, quien opina de que se satisfacen los requisitos establecidos en el Normativo respectivo, se aprueba el tema indicado y se acepta como asesor (a) de tesis al (a la) Licenciado (a): Carol Angélica Quirós Ortiz Abogado (a) y Notario (a), colegiado (a) No. 9417.

**M. A. LUIS EFRAÍN GUZMÁN MORALES**  
**JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS**

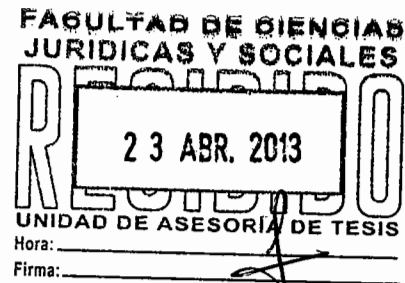


Adjunto: Nombramiento de Asesor  
c.c. Unidad de Tesis  
LEGM/jrvch.



Guatemala, 04 de abril de 2013

Señor Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales  
Universidad de San Carlos de Guatemala;  
Doctor Bonerge Amílcar Mejía Orellana

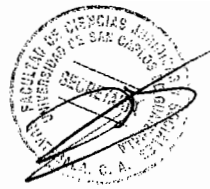


Doctor Mejía Orellana:

Atentamente me dirijo a usted con el objeto de informarle que procedí de conformidad con el nombramiento de fecha veintidós de marzo del año dos mil doce, en mi calidad de Asesor de Tesis de la Bachiller MARÍA GABRIELA HERNÁNDEZ SIGUANTAY, y en consecuencia, he procedido a asesorar metódica y técnicamente a la estudiante en el desarrollo de su tesis titulada: "ANÁLISIS JURÍDICO DE LOS INCOTERMS 2010 Y SU RELACIÓN CON EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD", tema de actualidad y singular importancia para el desarrollo integral del país, así como para los estudiosos del derecho, y para el efecto de extender el dictamen favorable respectivo detallo lo siguiente:

- A. El contenido científico y técnico de la tesis denota la debida utilización de las doctrinas y teorías históricas y de actualidad respecto al derecho mercantil y los denominados Incoterms en su versión del año 2010, para lo cual también se efectúa un análisis de sus aspectos generales, su fundamento doctrinario, los diferentes términos vigentes en materia de comercio internacional, sus principios fundamentales, haciendo énfasis en el principio de la autonomía de la voluntad y un estudio revisionista y crítico de la normativa a nivel nacional, existiendo también un enfoque de derecho comparado, estos temas se encuentran desarrollados a lo largo de los cuatro capítulos del trabajo de tesis realizado.
- B. La metodología y técnicas de investigación utilizadas encuadran con las enumeradas en su plan de investigación, pues se emplearon las técnicas de recopilación de información correctas, como se desprende de la bibliografía utilizada; la metodología que se empleó en el desarrollo de la investigación es ajustada a la redacción que se utiliza, pues de forma genérica se puede deducir de la tesis, que la misma presenta una estructura analítica y deductiva, pues aborda el tema del comercio exterior como punto de partida para luego proceder a la descomposición de sus elementos y estudio analítico de cada uno de ellos, hasta llegar al análisis de los Incoterms 2010, haciendo uso de la deducción y obteniendo las conclusiones precisas sobre sus caracteres esenciales, y una vez obtenidos, son aplicados sintéticamente a la estructura del derecho guatemalteco, así pues, a través de un análisis minucioso, crítico y analítico se logra enfatizar en el ámbito guatemalteco y la problemática que representa la actual regulación de los Incoterms en el Código de Comercio guatemalteco.

*Carol Angélica Quirós Ortiz*  
Abogada y Notaria



- C. La redacción es concisa y se adecua a los requerimientos académicos de la Unidad de Tesis y al nivel académico que corresponde, pues en la mayoría del trabajo de investigación se puede apreciar el uso constante de síntesis del contenido utilizado, el cual ha sido elaborado de manera muy adecuada y con la terminología correcta.
- D. La investigación mencionada se constituye en un aporte científico y doctrinario importante pues se hace un análisis del comercio exterior y su desarrollo histórico, así como la aplicabilidad de los Incoterms en específico en su versión 2010, y se proponen soluciones concretas para superar la problemática desarrollada conforme a la regulación de los mimos en el ordenamiento jurídico guatemalteco, siendo ello uno de los grandes aportes científicos que la tesis relacionada brinda a la ciencia jurídica guatemalteca.
- E. Las conclusiones son acordes a lo expresado en el cuerpo capitular de la investigación, las cuales son precisas en señalar las falencias de la legislación actual y la problemática que conlleva lo desactualizado de la regulación en materia de comercio exterior en Guatemala.
- F. La bibliografía que se utiliza es la que corresponde para el tipo de investigación realizada, pues contiene la información que conduce directamente a la obtención de las conclusiones expuestas en la tesis asesorada.

En virtud del estudio de la investigación realizada por el estudiante sustentante de la tesis, manifiesto que contiene aportes científicos y técnicos en cuanto a la importancia de efectuar un análisis crítico de la regulación de los Incoterms 2010 adicionando el desarrollo de la relación que estos guardan con el principio de la autonomía de la voluntad en Guatemala; para lograr lo anterior el sustentante analizó la evolución histórica, naturaleza jurídica, clases, y principios y en determinadas oportunidades efectuó comparaciones con otras legislaciones, tanto jurídica como doctrinariamente, para finalmente presentar la realidad guatemalteca y una solución a la problemática identificada, por lo que sostengo que el contenido de la tesis tiene el nivel científico y técnico adecuado.

De conformidad con lo antes expuesto y por encontrarse el trabajo de tesis asesorado científica y técnicamente desarrollado en su contenido, y en virtud de que la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, las conclusiones, recomendaciones y bibliografía utilizada, son congruentes con los requisitos del Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y Examen General Público, emito el presente DICTAMEN FAVORABLE, para que el trabajo presentado pueda ser utilizado como base para el examen público correspondiente

  
**Licda. Carol Angélica Quirós Ortiz**  
**Abogada y Notaria - Col.9417**

*Carol Angélica Quirós Ortiz*  
Abogada y Notaria



# USAC TRICENTENARIA

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

Edificio 5-7 Ciudad Universitaria  
Guatemala, Guatemala



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 05 de julio de 2013.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la estudiante MARÍA GABRIELA HERNÁNDEZ SIGUANTAY, titulado ANÁLISIS JURÍDICO DE LOS INCOTERMS 2010 Y SU RELACIÓN CON EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

CMCM/silh.

Lic. Avidán Ortiz Orellana  
DECANO





## DEDICATORIA

**A Dios:**

Por darme fortaleza, sabiduría y gracia para alcanzar esta meta. Sin Él a mi lado esto no fuera posible.

**A mi familia, en especial a mis padres:**

Por su amor y apoyo incondicional en todo tiempo.

**A mis hermanos y cuñadas:**

Gracias por su apoyo, sus consejos y su compañía.

**A mis sobrinos**

Por su cariño y ternura.

**A la Universidad de San Carlos de Guatemala y a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales:**

Por ser mi casa de estudios y brindarme la oportunidad de obtener una carrera profesional.

**A mis padrinos:**

Por compartirme sus conocimientos e influenciar mi vida con su buen ejemplo.

**A mis amigos**

Gracias por su apoyo durante todos estos años y por compartir conmigo momentos muy especiales en mi vida.





## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN.....	i
<b>CAPÍTULO I</b>	
1. Marco conceptual.....	1
1.1 Comercio exterior .....	1
1.2 Usos y costumbres comerciales .....	2
1.3 Compraventa mercantil.....	5
1.3.1 Definición de compraventa mercantil .....	5
1.3.2 Antecedentes históricos de la compraventa mercantil .....	7
1.3.3 Naturaleza jurídica de la compraventa mercantil .....	7
1.3.4 Características de la compraventa mercantil .....	8
1.3.5 Elementos de la compraventa mercantil .....	9
1.3.5.1 Elementos Personales .....	9
1.3.5.2 Elementos Reales.....	9
1.4 Autonomía de la voluntad en la contratación mercantil .....	10
1.4.1 Origen del Principio de la Autonomía de la Voluntad .....	15
1.4.1.1 Edad Antigua .....	15
1.4.1.1.1 Derecho Romano.....	15
1.4.1.1.2 Derecho Germánico.....	16



1.4.1.2 Edad Media.....	17
1.4.1.3 Derecho Moderno .....	17
1.4.1.4 Edad contemporánea.....	20
1.4.2 Funciones de la autonomía de la voluntad.....	21
1.4.3 Limitaciones a la autonomía de la voluntad .....	22
1.4.3.1 Las leyes.....	24
1.4.3.2 La moral .....	25
1.4.3.3 El orden público .....	25
1.4.3.4 Límites internos.....	26
1.4.3.5 Límites exteriores.....	32

## CAPÍTULO II

2. Incoterms .....	37
2.1 Cámara de Comercio Internacional .....	37
2.1.1 Definición de Cámara de Comercio Internacional .....	37
2.1.2 Origen de la Cámara de Comercio Internacional .....	39
2.1.3 Miembros de la Cámara de Comercio Internacional .....	39
2.1.4 Estructura de la Cámara de Comercio Internacional.....	40
2.1.5 Relación de la Cámara de Comercio Internacional con los Incoterms 2010 ..	41
2.2 Incoterms.....	42



2.2.1 Definición .....	42
2.2.2 Origen .....	42
2.2.3 Naturaleza.....	43
2.2.4 Características .....	43
2.2.5 Objetivo de los Incoterms.....	43
2.3 Términos de los Incoterms 2010 .....	44
2.4 Clasificación y contenido de los Incoterms 2010.....	44
2.4.1 Reglas para cualquier modo o modos de transporte.....	46
2.4.1.1 EXW En Fábrica (Ex Works).....	47
2.4.1.2 FCA Franco Porteador (Free carrier).....	49
2.4.1.3 CPT Transporte pagado hasta (Carriage paid to).....	51
2.4.1.4 CIP Transporte y seguro pagado hasta (Carriage and insurance paid to) .....	53
2.4.1.5 DAT Entregado en la Terminal (Delivered at terminal) .....	55
2.4.1.6 DAP Entregada en lugar (Delivered at place).....	56
2.4.1.7 DDP Entrega derechos pagados (Delivered duty paid) .....	58
2.4.2 Reglas para el transporte marítimo y fluvial .....	60
2.4.2.1 FAS Franco al costado del buque (Free alongside ship) .....	60
2.4.2.2 FOB Franco a bordo (Free on board) .....	62



Pág.

2.4.2.3 CFR Costo y flete (Cost and freight) .....	64
2.4.2.4 CIF Costo, seguro y flete (Cost, insurance and freight) .....	66
2.5 Modificaciones incluidas en los Incoterms 2010 en comparación con las versiones anteriores .....	68
2.6 Forma de redacción de los Incoterms 2010 en los contratos de compraventa mercantil .....	70

### CAPÍTULO III

3. Marco legal .....	71
3.1 Ordenamiento legal guatemalteco .....	71
3.1.1 Constitución Política de la República de Guatemala .....	71
3.1.2 Código de Comercio de Guatemala .....	72
3.2. Tratados y convenios internacionales .....	74
3.2.1 Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías ..	74
3.2.2 Tratados de Libre Comercio .....	77
3.3 Derecho Comparado .....	81
3.3.1 Bolivia .....	81
3.3.2 Argentina .....	81
3.3.3 México .....	82
3.3.4 España .....	82

3.3.5 Chile .....83

3.3.6 Colombia .....83

3.3.7 Costa Rica.....84

**CAPÍTULO IV**

4. Análisis Jurídico de los Incoterms 2010 y su regulación en la legislación guatemalteca .....87

4.1 Ventajas de los Incoterms .....87

4.2 Desventajas de los Incoterms.....88

4.3 Deficiencias del Código de Comercio de Guatemala en relación a los Incoterms 2010 .....90

4.4 Ventajas de Reformar el Código de Comercio de Guatemala .....94

**CONCLUSIONES** .....99

**RECOMENDACIONES** .....101

**BIBLIOGRAFÍA** .....103



## INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta tesis es contribuir a la mejora del comercio guatemalteco con relación a otras naciones. Para ello, se considera indispensable la correcta capacitación de los comerciantes y sus asesores legales. Esto también implica tener un fundamento sólido, tanto legal como jurídico que el Estado debe brindarles, de lo contrario no tendrán una guía definida de dónde partir. Es por ello que el presente trabajo está destinado a realizar un análisis del comercio exterior, principalmente en lo concerniente al manejo de los términos de comercio internacional denominados Incoterms, algunos de ellos regulados en la legislación guatemalteca.

La investigación de los Incoterms y su relación con la autonomía de la voluntad se justifica en el anhelo de fortalecer el estudio del área mercantil en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de esta casa de estudios. Ante la evolución acelerada del comercio, sobre todo a nivel internacional, se hace indispensable que los estudiantes y asesores legales se actualicen en esta materia. Es inevitable considerar que ante el fenómeno de la globalización, Guatemala debe estar al día en este tipo de temas.

Como toda investigación que se realiza a nivel académico, esta tesis presenta una hipótesis que consiste en modificar el Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio de Guatemala. Esto tiene como principal objetivo, fomentar el principio de la autonomía de la voluntad en la legislación interna. También se busca crear una normativa jurídica actualizada. Se considera que con tal reforma, las normas legales se adaptarán a los cambios constantes en el mercado.



Para llegar a tal punto, se aplicó el método científico y junto a este, el analítico, al investigar cada elemento que integra el referido principio mercantil y los términos de comercio internacional. A partir de ello, en la presentación de la hipótesis se logró sintetizar la propuesta que se expuso en el párrafo anterior.

Otros métodos de investigación utilizados en el presente trabajo son el método jurídico y el método histórico. El primero, al buscar establecer una base legal y jurídica para lo expuesto. El segundo método fue empleado con el objeto de describir los cambios que han tenido a través del tiempo, temas como el comercio, la autonomía de la voluntad e incluso los Incoterms.

A su vez, fue necesario el estudio de ciertos conceptos ligados con el presente tema, los cuales fueron organizados en cuatro capítulos. En el primero de ellos, se expondrá en qué consiste el comercio exterior y los usos y costumbres comerciales, arribando a uno de los actos más importantes en esta materia: la compraventa mercantil. Estos tópicos serán relacionados con la autonomía de las partes contratantes, principio que será desarrollado en relación a su origen, límites y funciones.

Asimismo, en el segundo capítulo, se detallará en qué consisten los Incoterms, su origen y como consecuencia, la descripción de la Cámara de Comercio Internacional como ente que los desarrolla. Se explicará en qué consiste cada uno de los once términos previstos en última versión que se realizó en el año 2010, detallándose las obligaciones de la parte vendedora y de la parte compradora. Estos términos son EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.



El tercer capítulo se enfocará en el marco legal de los Incoterms. Primero se expondrá la legislación guatemalteca, principalmente, la Constitución Política de la República de Guatemala y el Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio de Guatemala. Posteriormente, se acotará sobre el contenido de los tratados y convenios internacionales, tal como la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y los Tratados de Libre Comercio ratificados por Guatemala. Esta sección finalizará puntualizando la forma en que diferentes países manejan el tema de los Incoterms.

Para finalizar, el último capítulo contendrá un análisis sobre las ventajas y desventajas de los Incoterms y qué deficiencias presenta la legislación guatemalteca al respecto. De esta manera se arribará a la propuesta de una reforma al Código de Comercio de Guatemala.





## CAPÍTULO I

### 1. Marco conceptual

#### 1.1 Comercio exterior

El comercio es una actividad por medio de la cual se intercambian bienes objeto de compraventa, asimismo abarca la prestación de servicios. En el presente estudio interesa el comercio desde un punto de vista más amplio, en el que intervienen sujetos privados de diferentes Estados, es decir, desde un punto de vista externo.

Jorge Witker define al comercio exterior 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"*<sup>1</sup>.

El término comercio exterior es utilizado frecuentemente como sinónimo de comercio internacional, sin embargo son conceptos diferentes, aspecto que merece ser explicado para determinar que el primero es el que interesa para el presente tema de investigación.

---

<sup>1</sup> Witker, Jorge, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, pág. 3.



El comercio internacional tiene una perspectiva más global, es decir, estudia las transacciones económicas desde una perspectiva elevada, su estudio está enfocado a toda la comunidad internacional, o por lo menos a un sector, como por ejemplo la Comunidad Europea.

El autor previamente citado, caracteriza al comercio internacional como un término más amplio, expresando que “...es un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas”<sup>2</sup>.

Por otra parte, el comercio exterior, si bien estudia relaciones entre sujetos de distintos Estados, se ubica dentro del territorio de alguno de ellos, en pro de su propio desarrollo. Por lo tanto, este último es el más adecuado para el presente tema pues lo que se busca es exponer un tópico que afecta relaciones comerciales entre entes de distintos Estados, pero orientado a mejorar la actividad comercial de Guatemala.

Estando delimitado el tipo de comercio que se analizará, es indispensable traer a colación, que toda actividad que se realiza en este, se regirá, al lado de las leyes, por las prácticas reiteradas, conocidas como los usos y costumbres.

## **1.2 Usos y costumbres comerciales**

La costumbre es una de las fuentes del derecho, que consiste en una práctica reiterada, observada por la generalidad, por lo que adquiere carácter obligatorio.

---

<sup>2</sup> Loc cit.



La costumbre es considerada como “...*la norma derivada de una conducta repetida, por la generalidad de la población, durante un tiempo prolongado, con la convicción de que esa conducta es jurídicamente obligatoria*”<sup>3</sup>.

Son tres los elementos que no deben faltar para determinar que cierta actividad es una costumbre: la generalidad, es decir que sea practicada por un gran porcentaje de individuos; la temporalidad, que lleve una cantidad considerable de tiempo siendo observada y que esté revestida de opinio juris, es decir la creencia de que es obligatoria.

Aunque la costumbre y los usos son términos bastante asociados, guardan ciertas diferencias que dependerán del autor que intente definirlos. Jorge Oviedo Albán en “*Los Usos y Costumbres en el Derecho Privado Contemporáneo*”, expone que para autores de obras de Derecho Mercantil, como Alfredo Rocco, los usos son tan amplios que abarcan tanto la conducta habitual de un individuo, como la costumbre jurídica definida en el párrafo anterior. Pero ante ello, encuentra la diferencia, en que los usos no presentan las características de uniformidad, publicidad y opinio juris que posee la costumbre.

Según Oviedo Albán, los usos son utilizados en los contratos pues citando a Madriñan, consisten en “...*prácticas, algunas generales, la mayor parte locales o profesionales, que envuelven tácitamente la formación de los actos jurídicos, especialmente en materia de contratos, y que en virtud del principio de la autonomía de la voluntad*

---

<sup>3</sup> Torre, Abelardo. *Introducción al Derecho*. Pág. 68.



*purgada en un vano formalismo y dominada por la buena fe... tienen por objeto interpretar o completar la voluntad de las partes, o la del autor del acto”<sup>4</sup>.*

Por su parte, Cristián Giménez Corte<sup>5</sup>, resalta que en los modernos textos legales se refieren mayoritariamente a los usos, remplazando a la costumbre. Esto se debe a razones prácticas, pues al utilizar los primeros, no es necesario verificar que se cumplan con los requisitos que debe tener un determinado acto (obligatoriedad, universalidad y temporalidad) para ser considerado como jurídico y no solo como un uso social.

Aunque los usos y la costumbre son diferenciados de distintas formas, e incluso podrían considerarse como idénticos por algunos autores, lo que sí es definitivo es que rigen las actividades comerciales desde el origen del derecho mercantil. Como se señalará más adelante, en el derecho mercantil, se procura el respeto por la autonomía de las partes al momento de elegir qué tradiciones aplicarán a sus actos.

Los usos y las costumbres son fuente de inspiración para la creación de leyes nacionales, convenios y tratados internacionales. Incluso son tomados en cuenta por los particulares al momento de realizar contratos, dentro de los cuales se puede señalar a la compraventa mercantil.

---

<sup>4</sup> Oviedo Albán, Jorge Oviedo, **Los Usos y Costumbres en el Derecho Privado Contemporáneo**, pág. 3.

<sup>5</sup> Giménez Corte, Cristián, **Los usos comerciales y el derecho de fuente convencional en el Mercosur**, pág. 142.



## 1.3 Compraventa mercantil

### 1.3.1 Definición de compraventa mercantil

Previo a definir la compraventa mercantil, es necesario hacer valer que esta es un contrato, el cual constituye un acto por medio del cual dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación y cuyos elementos son el consentimiento, la capacidad de las partes, el objeto y la forma. La palabra *contrato* proviene de *contractus* que es el participio del verbo *contrahere*, que hace referencia a 'lo contraído'. *"Lo contraído es un negocio o, más exactamente, una obligación (negotium contractum, obligatio contracta). Contractus es, pues aquella situación que da origen a ese especial vinculum iuris en que la obligatio consiste"*<sup>6</sup>.

El contrato puede ser visto, según Kelsen, como un acto o como una norma. El primero cuando se dice que se está celebrando el contrato como tal, es decir, es una acción de las partes a la cual el ordenamiento jurídico reconoce ciertos efectos. Ahora bien, se considera como una norma al resultado de su celebración. Es observada de esta forma pues las partes se someten a ella para regular su conducta generando reglas.

El profesor guatemalteco de Derecho Mercantil, Edmundo Vásquez Martínez, citando a Candian y Ripert y Bulnager, define a la compraventa como *"... el contrato que tiene*

---

<sup>6</sup> Aguilar Guerra, Vladimir, *El Negocio Jurídico*, pág. 57.



*por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa o de otro derecho contra el precio respectivo<sup>7</sup>” o como “... el contrato por el cual una persona (vendedor) se obliga a transferir a la otra la propiedad de una cosa, en tanto que la otra (comprador) se obliga a pagarle su valor en dinero”<sup>8</sup>.*

El carácter mercantil de una compraventa depende de que forme parte de la actividad profesional de un comerciante o empresario. Además, es importante que tenga el ánimo de lucro. En concordancia con esta idea Francis Lefebvre, estima que la compraventa mercantil, se puede analizar desde dos puntos de vista:

*“Desde el punto de vista económico, este contrato cumple una función de primer orden, ya que favorece la circulación de los bienes, al ser un instrumento para el cambio de éstos (sic) por dinero. Desde un punto de vista jurídico, la compraventa ha de considerarse como el contrato tipo de los contratos bilaterales. En consecuencia, sus normas se han generalizado en gran medida y se aplican en los contratos en los que existan prestaciones recíprocas (Sánchez Calero). Comerciar es, por excelencia, comprar y revender con lucro, y comerciante es, por antonomasia, aquel que desarrolla esa actividad (Uría)”<sup>9</sup>.*

Se conoce bien, que la compraventa mercantil no es un acto jurídico nuevo. Sin embargo, ha sufrido algunos cambios a través del tiempo.

---

<sup>7</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, **Instituciones de Derecho Mercantil**, pág. 552.

<sup>8</sup> *Ibíd.*

<sup>9</sup> Lefebvre, Francis, **Contratos Mercantiles, 2003-2004**, pág. 45.



### **1.3.2 Antecedentes históricos de la compraventa mercantil**

Según el profesor de Derecho Mercantil de la Universidad Nacional Autónoma de México, Jorge Barrera Graf, el contrato de compraventa es el principal y el que se celebra con mayor frecuencia en el derecho comercial. Considera que *“... como es sabido, el origen y el nacimiento del derecho mercantil se liga indisolublemente con la compraventa: la que realizaban los mercaderes entre sí y con su clientela provocaron una regulación específica, distinta a la del derecho romano, la cual al ser codificada en estatutos dentro de los grupos de comerciantes hicieron surgir al derecho comercial”*<sup>10</sup>.

El contrato de compraventa se reguló detalladamente en el derecho romano, abarcaba tanto sus principios, elementos, efectos frente a terceros, requisitos y formalidades. Todos estos han evolucionado con el tiempo, pero a la vez, algunos persisten, tal como el principio de la autonomía de la voluntad, el cual se estudiará a profundidad en esta tesis.

A continuación se explicará lo referente al nacimiento de la compraventa mercantil.

### **1.3.3 Naturaleza jurídica de la compraventa mercantil**

La naturaleza de este contrato es comercial, esta nota lo diferencia de los demás tipos de compraventa regulados por el derecho común, es decir, que se encuentran normados por el Código Civil del ordenamiento jurídico que se trate.

---

<sup>10</sup> Barrera Graf, Jorge, **Los Contratos de Compraventa Mercantil en Derecho Mexicano**, pág. 1



La compraventa mercantil es regulada por el Código Comercio, por las leyes mercantiles y por los usos y prácticas comerciales. Esto se deriva de dos aspectos: el primero, es que los bienes en la compraventa tienen por objeto ser traficados; y el segundo que consiste en que por encontrarse regulada en el derecho positivo por una normativa específica (Código de Comercio), se trata de un contrato distinto al del Código Civil.

#### **1.3.4 Características de la compraventa mercantil**

Para Vásquez Martínez<sup>11</sup>, tiene los siguientes caracteres:

- a) Es un contrato de cambio que tiene por objeto la circulación de la riqueza, entregando uno o varios bienes por dinero.
- b) Es consensual, pues se perfecciona con el consentimiento de las partes.
- c) Es oneroso, ya que implica la equivalencia entre las prestaciones.
- d) Es bilateral, porque genera obligaciones recíprocas entre los contratantes.
- e) Es conmutativo (la mayoría de veces), pues implica una ventaja cierta.
- f) Es traslativo de dominio, es decir, a través de él se transfiere la propiedad.

Aunado a ello, resulta conveniente agregar que también posee la característica de ser típico ya que, en el caso del ordenamiento jurídico guatemalteco, se encuentra regulado dentro del Código de Comercio de Guatemala en el capítulo I, del Título II, del libro IV.

---

<sup>11</sup> *Ibíd.* pág. 553





### 1.3.5 Elementos de la compraventa mercantil

#### 1.3.5.1 Elementos Personales

- a) Vendedor: sujeto que se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho.
- b) Comprador: sujeto que se obliga a pagar el precio.

#### 1.3.5.2 Elementos Reales

- a) Objeto: generalmente se refiere a los bienes muebles que forman parte del tráfico mercantil y reciben el nombre de mercancías, mercaderías, géneros o efectos. Sin embargo, no se dejan de lado, los bienes inmuebles; aquellos que son muebles, pero que no constituyen mercancías (como los títulos de crédito); y ciertos derechos, verbigracia, las marcas, patentes y otros derechos de propiedad intelectual.

El objeto del contrato, según Garrigues al ser citado por Vásquez Martínez, se resume en *"... toda cosa mueble o inmueble, corporal o incorporal, fungible o no fungible que puede ser objeto de compraventa mercantil si se vende o se compra en el ejercicio de una explotación mercantil y no se trata de cosas inalienables"*<sup>12</sup>.

- b) Precio: suma de dinero verdadero y determinable. Según el Diccionario de la Real Academia española, es la contraprestación en dinero.

---

<sup>12</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, *Op. Cit.*, pág. 55.



Toda institución dentro del derecho, incluyendo el contrato desde cualquier punto de vista (civil, mercantil, laboral, administrativo, etc.) además de ser analizada desde sus antecedentes, naturaleza jurídica, características y elementos; debe ser interpretada por sus principios. Los principios son directrices que orientan el actuar del ser humano. No todo puede estar previsto por las leyes o los contratos, y ante esta situación, los principios suplen cualquier laguna que pueda ocurrir. En el Derecho Mercantil se estudian varios de ellos, como la buena fe guardada, la verdad sabida y la autonomía de la voluntad.

Para esta tesis, este último es de gran interés pues como se expondrá más adelante, es un principio rector en la contratación privada.

#### **1.4 Autonomía de la voluntad en la contratación mercantil**

Etimológicamente, la palabra autonomía se deriva del término *nomos*, que significa 'ley' y *autos*, que quiere decir 'uno mismo'. Si se unen de dichos términos se concluye que la palabra autonomía hace referencia a la ley propia o dada por uno mismo. Por otra parte, la palabra *voluntad*, significa "*capacidad de decidir y ordenar la propia conducta sin ser obligado a ello por algún impulso externo*"<sup>13</sup>. La expresión autonomía de la voluntad es un reconocimiento del amplio poder que tienen los particulares para autoregular sus relaciones patrimoniales y es precisamente el contrato, la mejor manifestación de este principio.

---

<sup>13</sup> Soro Russell, Olivier, **El Principio de la Autonomía de la Voluntad Privada en la Contratación: Génesis y Contenido Actual**, pág. 10.



De la doctrina, se entiende que hay dos principios fundamentales en la teoría clásica del contrato: la autonomía de la voluntad y la fuerza obligatoria del contrato después de ser celebrado. Para el presente estudio interesa profundizar en el primero, el cual, al tratarse específicamente en materia contractual, también recibe el nombre de principio de la libertad de contratación o de la libertad contractual, así como principio de libertad de estructura del contenido de los contratos (para el derecho germano).

Adicionalmente, para ser más específicos y comprender mejor el presente tema, es importante resaltar, que en el comercio existen dos tipos de libertades: la autonomía de la voluntad conflictual, en la que las partes eligen la ley y el juez del contrato para solucionar una controversia derivada del contrato; y la voluntad material o negocial mediante la cual se comprometen en una relación contractual con un tercero o determinan el contenido del contrato.

El principio en estudio, tiene como contenido, principalmente, tres aspectos para analizar:

- a) Libertad de elección del tipo de contrato, este aspecto es aplicable siempre que esté previsto en la ley.
- b) Libertad de celebrar contratos atípicos, lo cual es aplicable mayoritariamente en los negocios, pues aunque no aparezcan expresamente en la ley, son practicados y forman parte de la costumbre mercantil.
- c) Libertad de determinar el contenido del contrato. Se refiere a la facultad de poder formular las estipulaciones del contrato.



La autonomía de la voluntad se deriva de la ideología liberal que nace en el derecho romano pero que se afirma luego de la Revolución Francesa en el siglo XVIII, al quedar plasmada en el Código Francés de Napoleón. En esta postura extrema, se llega a considerar que toda limitación a la libertad de contratar, es un atentado a la libertad de la persona. Se estima que las leyes del mercado y el egoísmo individual actuando en el propio interés son los mejores motores de la felicidad y la prosperidad de las naciones.

Para el autor Antonio Aguilar Gutiérrez, este principio consiste en que *"...la voluntad humana es todopoderosa y no reconoce más limitaciones que aquellas estrictamente necesarias para el mantenimiento de la sociedad. Cada individuo tiene la facultad de crear por un acto de su libre voluntad, una determinada situación jurídica, que el Derecho objetivo está obligado a respetar. La esfera jurídica de cada persona y, en consecuencia, dentro de dicha esfera nada puede surgir ni modificarse sino en razón de la voluntad de su titular"*<sup>16</sup>.

Acertadamente, define como límites, todo aquello necesario para mantener un orden en la sociedad, lo cual se puede traducir, en la moral, el orden público y la ley. Si este principio es estudiado desde una perspectiva ideológica liberal, se consideraría a la ley como un mal necesario, que debe apartarse para dar lugar a los intereses de las partes, pues solo ellas, mejor que nadie, saben lo que les resulta conveniente. Los particulares se alejan de lo que les perjudica, por lo tanto no puede resultar de sus acuerdos injusticia alguna, pues sus obligaciones fueron pactadas libremente.

---

<sup>16</sup> Aguilar Gutiérrez, Antonio, **La evolución del Contrato. Boletín del Instituto de Derecho Comparado de México**, pág. 27.



Es un dejar hacer, dejar pasar, en el que el Estado al dictar leyes únicamente se limitará a crear normas supletorias que se aplicarán en ausencia de expresión de la voluntad de las partes en el contrato.

En esta línea que defiende la libertad de las partes, el autor Alonso Martínez, citado por Vladimir Aguilar Guerra en la obra *El Negocio Jurídico* señala:

*“He condenado siempre con energía el empeño de aprisionar la libertad humana en unas cuantas reglas preestablecidas en la ley. Son válidas y dignas de respeto cuantas combinaciones invente el interés privado con tal que no sean contrarias a la moral y buenas costumbres, quepan o no en las clasificaciones siempre estrechas e insuficientes del legislador. Lo de menos es que los pactos y estipulaciones de los ciudadanos estén de antemano clasificados y tengan un nombre técnico en el Código. No hay quien pueda prever todas las combinaciones que es capaz de crear el ingenio humano estimulado por el aguijón, la necesidad y el interés. En nuestro tiempo se han descubierto formas de asociación antes desconocidas, contratos mercantiles y manifestaciones del crédito ignoradas de nuestros abuelos y aún de nuestros padres. ¿Y hemos de rechazarlos porque en los Códigos les falte el nombre del bautismo o porque no se acomoden a sus clasificaciones artificiosas, interventoras y arbitrarias? No. la tutela del Estado no puede llegar hasta obligar a los ciudadanos a que en sus convenciones no se salgan del patrón que les ofrezca la ley. En buena hora que ésta (sic) modere los contratos ya conocidos y estudiados, pero respetando siempre las modificaciones que libremente pacten los contratantes, así como las nuevas*



*combinaciones que su razón les sugiera, siempre que en su esencia sean lícitas y honestas*<sup>17</sup>.

Frente a la postura que defiende la libertad, algunos autores la consideran inconveniente cuando no se le da la debida importancia al establecerle límites.

La teoría de la libertad puede resultar exagerada, pues como bien expone Aguilar Gutiérrez al citar a Demongue, *“...al permitir que todos los actos jurídicos se convaliden en la medida en que se quisieron, con el solo límite del orden público, presenta el defecto de todas las teorías liberales aplicadas sin mesura, ya que es indebido conceptuar a los particulares como justos apreciadores de los intereses colectivos...”*<sup>18</sup>.

También expone que *“...al dársele a la voluntad un alcance que no tiene, considerándola como omnisciente, se olvida que el límite medio de la inteligencia humana no permite, en la generalidad de los casos, prever todas las fases de la operación jurídica que se va a realizar”*<sup>19</sup>.

Es por ello, que aunque la importancia de este principio en el derecho privado es indubitable, habrá que tener en cuenta que su aplicación no debe dejarse deliberadamente a merced de los contratantes, debe ponderarse, hacerse un balance entre el principio de la libertad y del bienestar colectivo.

---

<sup>17</sup> Aguilar Guerra, Vladimir, *Op. Cit.*, pág. 48.

<sup>18</sup> Aguilar Gutiérrez, Antonio, *Op. Cit.*, pág. 31.

<sup>19</sup> *Ibíd.*



Un buen ejemplo de ello, es la consideración que hace la Corte Constitucional Colombiana, que si bien reconoce a la autonomía de la voluntad privada como elemental en los negocios internacionales, admite que “... *no puede contravenir situaciones de orden público, que en un sentido amplio incluye aquellas disposiciones de carácter imperativo (que obviamente incorporan los derechos y postulados constitucionales), las buenas costumbres, los principios y valores jurídicos intrínsecos en la sociedad*”<sup>20</sup>. A lo cual se agregan los fundamentos político-económicos, como la familia siendo el núcleo de la sociedad, la protección de los grupos vulnerables, etc.

En términos generales, el orden público busca la defensa de la organización social y la estructura del Estado, la protección de la parte económicamente débil en los contratos, así como la organización económica que sea de utilidad para la sociedad.

#### **1.4.1 Origen del Principio de la Autonomía de la Voluntad**

##### **1.4.1.1 Edad Antigua**

###### **1.4.1.1.1 Derecho Romano**

De esta etapa histórica, en el estudio del principio de la autonomía de la voluntad interesa lo que sucedió en el derecho romano. En dicho periodo, únicamente se reconocían los contratos ya predeterminados por la ley, solo a estos se les otorgaba un reconocimiento jurídico, es decir, tenían un carácter obligatorio.

---

<sup>20</sup> Espinosa Quintero, Leonardo, **Principio de autonomía de la voluntad e instrumentos de carácter internacional en el sistema jurídico colombiano**, pág. 36.



Para los demás casos, el ordenamiento jurídico les dio un reconocimiento social, sin coercitividad. El civilista español Olivier Soro Russell explica que es en este momento en que:

*“Estos contratos reales y formales, que en un principio bastaban para satisfacer las más fundamentales necesidades de un pueblo que basaba la mayor parte de su actividad económica en la agricultura y en las relaciones intrafamiliares, en cambio se volvieron insuficientes para responder a los nuevos intereses que siguieron a la notable transformación que experimentó lo que en un futuro llegaría a ser la gran ciudad comercial de Roma. En efecto, con la transformación de la economía surgieron nuevas formas contractuales, en las que se dotaba a la voluntad de las partes de una mayor autonomía”<sup>21</sup>.*

#### **1.4.1.1.2 Derecho Germánico**

En este contexto, la autonomía de la voluntad, se manifestó a través de simples operaciones de intercambio de bienes, el comercio se rigió por la costumbre y muchos de sus actos carecían de forma y valor jurídico. Sin embargo, esta situación cambió a partir del siglo XII, en el que el derecho de obligaciones (característico de este sistema) se desarrolló más, no dándole aún el debido reconocimiento a la autonomía de la voluntad de las personas, pero sí adoptando otras formas de contratación que se hicieron necesarias debido a la evolución del comercio y las actividades industriales.

---

<sup>21</sup> Soro Russell, Oliver, **Op. Cit.**, pág. 19.





### 1.4.1.2 Edad Media

En países como Francia, Inglaterra y Alemania el principio de derecho consuetudinario *convencances vainquent loi* (convenios vence ley), también denominado como *acuerdo fuero vence*, tomó fuerza e implicó un avance en el reconocimiento de la autonomía de la voluntad.

Para esta etapa, los mercaderes iniciaron a desarrollar la idea de cuan importante sería conceder eficacia a las declaraciones de voluntad sin tantos rigorismos, ya que implicaban obstáculos en el desenvolvimiento de sus negocios. Dicha idea tuvo éxito al lograr otorgar validez jurídica a todos los contratos que contenían acuerdo de voluntades. Es así como se instauró la máxima *solo consensus obligat*.

### 1.4.1.3 Derecho Moderno

En este momento, se dio una transición de un sistema contractual cerrado o *numerus clausus* a uno *números apertus*, es decir, ya no se tenía una cantidad predeterminada de contratos a los cuales las partes podían optar, sino que se llegó a una situación en la que sea cual fuere el convenio que crearan los sujetos, de igual forma obtendría eficacia jurídica, siempre que tuviese un contenido lícito y digno de protección.

A ello contribuyó de manera importante la escuela de Derecho Natural del siglo XII, pues afirmó que la voluntad humana que se expresa en un contrato es la principal fuente de obligaciones.



La ley natural, según ellos, reconoce la validez y eficacia de cualquier tipo de contrato, siempre que las partes manifiesten su consentimiento, respetando la legalidad y sin afectar negativamente a terceros.

Soro Russell cita a Ourliac y De Malafosse, dos autores de obras que relatan la historia del derecho privado, para explicar la magnitud de la importancia de la voluntad de los contratantes, manifiesta que *“la voluntad humana creaba Derecho; el individuo se obligaba como había querido y cuanto había querido”*<sup>22</sup>.

Esta concepción en el derecho privado, se plasma en el Código de Napoleón, específicamente en su Artículo 1134, el cual disponía que *“... las convenciones legalmente formadas tienen valor de ley entre las partes.”*, ello refleja la influencia de postulados de reconocidos estudiosos de la época como Domat y Pothier.

*“Es en esta época, la Edad Moderna, marcada por el crecimiento del comercio, el desarrollo de la industria y la multiplicación de los intercambios, donde la autonomía de la voluntad va a conseguir su mayor importancia. En efecto, es entonces cuando florecerá la economía liberal del laissez faire, laissez passer – completado por el laissez contracter-, principio que casaba totalmente con una sociedad en la que se quería suprimir no solo las trabas del corporativismo y del Estado, sino también las que supusieran un problema a la libertad contractual, pensando que el libre juego de la oferta y de la demanda y el egoísmo individual imperante en los contratos constituían*

---

<sup>22</sup> Soro Russell, Oliver, *Op. Cit.*, pág. 28.



*los principales motivos de felicidad y prosperidad de las naciones, de acuerdo con las teorías del célebre economista ADAM SMITH (sic)<sup>24</sup>.*

Aunque parecía que la libertad en los contratos estaba teniendo éxito, después de llegar a su auge, inició su decadencia como consecuencia de fenómenos sociales predecibles, pues como todo sistema, llega el momento en que sus propios ideales se contradicen. Aunque la libertad, se pensaba, conducía a la riqueza, dicho beneficio no incluía a todos los miembros de la sociedad. Beneficiaba a algunos y perjudicaba a una gran mayoría. Las partes ya no son iguales, una tiene poder económico sobre la otra, es decir, sobre la parte más débil. La sociedad empieza a reclamar la intervención estatal.

El poder público empieza a intervenir con más fuerza en los actos de los particulares luego de finalizada la Primera Guerra Mundial, en búsqueda de un orden social más justo. Soro Russell, explica que tal injerencia se manifiesta en límites a la autonomía de la voluntad privada, los cuales se pueden reducir a tres:

- a) Limitación del principio de la libertad de contratar: se restringe a ciertos agentes económicos para crear convenios.
- b) Limitación del principio de libertad en la fijación del contenido del contrato: se emiten normas legales con el objeto de que las partes contratantes las observen.

---

<sup>24</sup> **Ibíd.**



- c) Fijación imperativa de los precios de los bienes o servicios o sometimiento de ellos a un control público: limita la actuación de los agentes económicamente superiores que deseen alejarse de las leyes de la oferta y la demanda, ocasionando competencia para los demás empresarios y desventajas a los consumidores.

#### **1.4.1.4 Edad contemporánea**

En esta etapa, la cual se sitúa en el contexto actual, surgen nuevas formas de contratación que restringen el poder de negociación de las partes. Estas son:

- a) Contrato reglamentado: en él, el poder público elabora su contenido, ya sea el legislativo a través de leyes, o el ejecutivo al momento de crear por ejemplo, contratos de concesiones de obras públicas.
- b) Contrato de adhesión: su contenido ha sido elaborado previamente a su celebración, por una de las partes, de manera que se impone a todos los posibles aceptantes. La única facultad que tienen estos es de rechazar o aceptar todo lo que contenga el contrato, ya que no da lugar a negociaciones.

Esta última forma de proceder tiene por objeto que quien define las condiciones en el convenio, suministre bienes o servicios a una cantidad numerosa de consumidores, por lo que necesita actuar con celeridad y simplicidad, por eso se considera un contrato despersonalizado.



c) Convenios colectivos laborales: aunque son materia del Derecho del Trabajo, de rama pública, es decir, que proviene de un orden distinto al del derecho privado que rige la materia del presente estudio, es importante mencionarlo por ser una de las formas contractuales que surgen en este período histórico y que forma una limitante a la autonomía de la voluntad. su contenido es definido por representantes de de la parte patronal y trabajadores (sindicatos) que fijan derechos mínimos, susceptibles de ser ampliados en beneficio de estos últimos. Restringen la libertad del patrono porque este no puede reducir los derechos ya pactados.

Por otra parte, otra limitación que muchos ordenamientos jurídicos tienen es considerar que se debe aplicar el Código Civil o Mercantil (o el cuerpo legal que haga sus veces). Esto en los casos en que las partes no se hubiesen pronunciado sobre ciertos puntos. De esta forma, las partes se someten a obligaciones que no adoptaron voluntariamente.

#### **1.4.2 Funciones de la autonomía de la voluntad**

Carlos Juan Maluquer de Motes<sup>26</sup> citado por Aguilar Guerra, considera que la autonomía de la voluntad tiene tres funciones importantes:

a) Función creadora: así como se refiere a la actividad de dar origen, también implica la modificación y extinción de las relaciones jurídicas que se plasman a través del contrato.

---

<sup>26</sup> Aguilar Guerra, Vladimir, *Op. Cit.*, pág. 52.



- b) Función reguladora: se refiere a la facultad de determinar las reglas y el contenido del contrato. Es más específica que la función anterior, pues aquí se trata de la formulación de las condiciones en que las partes desean pactar.
- c) Función normativa: ya que según el principio de *pacta sunt servanda*, lo pactado entre las partes tiene carácter de ley, una de las funciones del contrato es originar normas, que aunque no contengan el carácter de generalidad, sí obligan a los contratantes como si fuera una ley.

### 1.4.3 Limitaciones a la autonomía de la voluntad

En nuestra opinión, este principio libertario debe tener un límite, con el fin de mantener un orden en la sociedad. *“Otorgarle carácter absoluto sería reconocer el imperio sin límite del arbitrio individual. El problema de la autonomía de la voluntad es asunto de límites”*<sup>27</sup>. Siempre que se haga referencia a límites, se estará hablando de la intervención del Estado en la voluntad de los particulares, en esta injerencia se resumen todos los límites que se estudiarán a continuación.

La libertad en la contratación, es considerada por autores como Aguilar Guerra, como un “espacio de inmunidad”, en el que los sujetos acuerdan determinados actos según su parecer y voluntad, evitando intervenciones de otros particulares y del Estado mismo.

---

<sup>27</sup> De Castro y Bravo, Federico, **Notas sobre las limitaciones intrínsecas de la autonomía de la voluntad**, pág. 1013.



Sin embargo la libertad no debe ser tan extensa que afecte los intereses colectivos, pero tampoco tan reducida que se supriman los derechos individuales. Se requiere pues un equilibrio.

La limitación a la autonomía de la voluntad en la legislación guatemalteca, se encuentra regulada en el Artículo 1271 del Código Civil, el cual establece que “*Se puede estipular cualesquiera condiciones que no sean contrarias a la leyes ni a la moral. No vician el contrato y se tienen por no puestas las condiciones imposibles y las contrarias a las leyes o a las buenas costumbres*”.

El tema de los límites al principio de libertad es bastante amplio y dependerá del autor que realice el análisis, la forma en que puede desglosarse para su estudio. Por ello, se presentan dos puntos de vista, el primero de Vladimir Aguilar Guerra en su obra *El Negocio Jurídico*, quien expone que son tres los límites a la autonomía de la voluntad: las leyes, la moral y el orden público.

Ahora bien, Olivier Soro Russell en su trabajo *El Principio de la Autonomía de la Voluntad Privada en la Contratación: Génesis y Contenido Actual*, divide los límites que posee este principio en intrínsecos (porque provienen de los contratantes) y exteriores (que hacen referencia a la intervención del Estado en la esfera privada). Su punto de vista se deriva del estudio que realiza en consideración de una supuesta crisis de la autonomía de la voluntad, consecuencia de la tendencia actual que busca el equilibrio entre interés individual y social. Por lo tanto, la esquematización de su estudio se resume de la siguiente manera:



- a) Límites intrínsecos:
  - a. Antes de la codificación
  - b. Después del auge del liberalismo
- b) Límites exteriores
  - a. Límites que son producto de la codificación
    - i. Límites negativos
    - ii. Límites positivos
  - b. Intervención del Estado en la economía

A continuación se presentan los límites a la autonomía de la voluntad según Aguilar Guerra.

#### **1.4.3.1 Las leyes**

Existen normas imperativas y dispositivas, las primeras imponen a las partes contratantes la forma en que deben proceder, es decir, limitan su autonomía de decisión. Dicha circunstancia, la intervención de la ley en los negocios privados, aumenta cada vez más, es decir, la injerencia de los poderes públicos, en los contratos es mayor. Ello tiene por objeto asegurar la igualdad entre las partes, como uno de los fines que los Estados generalmente consagran en su Constitución Política.

El contenido de las leyes en su papel de limitador a la autonomía de la voluntad, se puede resumir de la siguiente manera:





- a) La imposición de determinado contenido en el contrato.
- b) La exclusión de cierto contenido.
- c) La prohibición de un concreto acto de autonomía.
- d) El requerimiento de que un concreto interés particular se concrete bajo y exclusivamente la utilización de un acto típico o regulado en la ley.
- e) La imposición de ciertas formalidades que de no cumplirse, hacen no válido el acto.

#### **1.4.3.2 La moral**

El Artículo 1271 del Código Civil, señala como uno de los límites a la autonomía de la voluntad a la moral. Esta consiste en el conjunto de convicciones de ética social que predominan en un periodo histórico y cuya observancia es general en una comunidad. Es lo que las personas con honorabilidad practican. Habrá que admitir, que dicha definición siempre carecerá de precisión, ya que estará determinada por el subjetivismo, lo cual es natural, pues cada quien tiene su propia consideración de lo que es honesto.

#### **1.4.3.3 El orden público**

El orden público es un límite considerado por el Artículo 1301 del Código Civil. Este se define como un conjunto de principios de la comunidad que impiden que el individuo desarrolle su libertad cuando actúe en detrimento de los derechos de su prójimo. El Tribunal Supremo Español, concibe al orden público como un conjunto de "*principios jurídicos, públicos y privados, políticos, morales y económicos que son absolutamente*



*obligatorios para la conservación del orden social en un pueblo y en una época determinada*<sup>28</sup>.

El orden público no es una norma positiva, sino que su contenido está conformado únicamente por directrices que orientan la vida humana, es decir, se integra por principios.

A continuación se expondrán los límites a la autonomía de la voluntad según el punto de vista de Soro Russell.

#### **1.4.3.4 Límites internos**

A. Antes de la codificación

a) Alta Edad Media:

En esta etapa la sociedad se encontraba organizada de forma vertical, algunos sujetos poseían amplitud de derechos, otros tenían pocas facultades, pero existía otro porcentaje que no ostentaba derecho alguno. Dentro de este último grupo se encontraban los esclavos, cuya capacidad para negociar era nula, por eso no se puede hablar de igualdad en la contratación en la que ellos participaban. El dueño del esclavo lo veía como un objeto más de su patrimonio.

---

<sup>28</sup> Aguilar Guerra, Vladimir, **Op. Cit.**, pág. 58.



Luego de los esclavos, en una posición más favorable se encontraban los libertos y los colonos. Los primeros son esclavos que habían sido liberados por sus señores, su libertad era relativa porque dependía de la fidelidad y del trabajo que le debían a estos. Los segundos, eran personas con una libertad simulada, pues aunque no eran totalmente esclavos, se mantenían bajo el poder de un señor feudal para quien trabajaban las tierras.

En la mejor posición se encontraban los hombres libres (denominados aristócratas) y los encomendados. Los primeros eran aquellas personas que por nacimiento habían heredado cargos públicos y por lo consiguiente tierras y otros bienes. Los segundos, eran sujetos libres, pero que tenían ciertas necesidades que solo podían ser satisfechas por la bondad de los aristócratas, es decir, estaban encomendados a la protección y ayuda económica de estos.

#### b) Baja Edad Media

La división de la sociedad, conocida también como estamentos no difiere mucho de la época anterior. La clase más baja estaba conformada por los siervos, quienes eran herederos de los encomendados. Tenían cierto grado de libertad, no tenían derechos en plenitud porque su calidad de siervos los acompañaba toda su vida e incluso se transmitía a sus futuras generaciones. Por ejemplo, para contraer matrimonio, requerían de la autorización de sus señores y asimismo, necesitaban del permiso de estos para la disposición de sus bienes.



En una posición intermedia se encontraban los burgueses, comerciantes libres que lograron acumular riqueza, como consecuencia de la transacción de bienes y la prestación de servicios. Sin embargo, no llegaron a ostentar los privilegios de la nobleza. Se conoce que los burgueses fueron personas que al adquirir su libertad habitaron las ciudades o burgos que se encontraban a las orillas de las ciudades principales, donde empezaron a producir bienes, tales como muebles, vestuario y joyería, destinada a la venta; y cuyos principales clientes eran los nobles. De ahí que lograron acumular dinero hasta ganar cierto prestigio y respeto de la realeza.

En la mejor posición se ubicaron los nobles. El derecho para estar dentro de esta clase social se adquiría por nacimiento. Sin embargo, la situación cambia en esta época, pues se podía llegar a formar parte de ella a través de una orden de la caballería; la concesión de feudos, títulos nobiliarios o privilegios en compensación por los servicios de armas prestados a otro noble o al rey; y por filiación o matrimonio.

Incluso a finales del siglo XV los cancilleres, ministros, secretarios, oficiales del ejército y autoridades locales adquirieron la calidad de nobles. Dentro de los privilegios que poseían los nobles en relación a la contratación, como ejemplos, se podrían enumerar los siguientes: las mujeres podían renunciar a la comunidad de bienes para no ser responsables por las deudas de su marido; decidían dar fuerza obligatoria a sus contratos con el simple hecho de colocar su sello en ellos; disponían de plazos más prolongados, en relación a los demás, para cumplir con sus obligaciones; y la facultad de embargar los bienes de sus deudores sin orden judicial previa.



Se concluye que en esta época, la libertad contractual en su forma más pura, se manifestaba únicamente en los contratos realizados entre burgueses o entre nobles, en otras palabras, cuando las partes pertenecían a un mismo estrato social.

### c) Revolución Francesa

Con la proclamación de principios como la libertad, la fraternidad y la igualdad, llega el auge de la autonomía de la voluntad. Las partes son jurídicamente iguales y ya no existe la esclavitud. Reconocidos expositores como Hobbes divulgan el principio de libertad y reconocen que todos los hombres son iguales en derechos. A él se unen varios filósofos para promover la idea de que los hombres tienen ciertos derechos que son inalienables y que no se pueden renunciar por medio del contrato.

Todo acuerdo de voluntades que implicara la renuncia a derechos inherentes debería ser considerado nulo. Esta idea, según Soro Russell, es el primer límite que ocurre en esta época, en materia de libertad de contratación.

Locke, reafirmó este pensamiento, al considerar que nadie se somete voluntariamente a la privación de su libertad, por consiguiente, nadie puede por su propio consentimiento, someterse a la servidumbre, salvo que se tratara del arrendamiento de servicios por medio del contrato, pero siempre que existiera una contraprestación. Le sigue Montesquieu con el rechazo a la esclavitud que solía heredarse en aquellos tiempos, pues según él, es contra natura.



Finalmente, Rosseau y Hegel se expresaron al respecto. Para el primero, la palabra *esclavitud* y *Derecho* son contradictorias, por lo que si a alguien pretende, mediante contrato, entregar a otro su libertad, dicho pacto resultará completamente nulo.

Hegel aporta más argumentos al indicar que la libertad es un bien que forma parte de la propia personalidad y de la esencia de la autoconciencia, y un bien de este tipo resulta inalienable. Todas estas ideas, influenciaron el Código Civil francés de 1804 y se resumen en los principios de libertad, igualdad y fraternidad.

#### d) Desigualdad económica posterior al liberalismo

Como resultado de la Revolución Francesa, un grupo de personas, denominadas capitalistas, tomaron bastante provecho del principio de libertad en sus negocios. Su poder, obtenido por la riqueza, empezó a aumentar hasta oprimir a otro grupo social denominado proletario. Además, el consumismo llegó a ser tan grande que ocurrió el fenómeno de la Revolución Industrial.

Los empresarios suplieron la demanda del público y los negocios comenzaron a ser masivos. Ante tal situación, con el objeto de agilizar las transacciones comerciales, recurrieron a la contratación por medio de formularios, es decir, convenios redactados previamente a la suscripción de las partes. Lo negativo que trae este nuevo sistema es que limita la libertad de estas, pues una de ellas se ve restringida a firmar un contrato cuyas cláusulas no son la manifestación de sus intereses.



El mundo de los negocios procedió a contratar de esta forma, pues el comercio comenzó a evolucionar a tal grado que las partes ya no constituían un número pequeño, tampoco se reunían en el mismo lugar, ahora se encuentran dispersos en varios lugares del mundo.

Por todas estas razones, la forma más común de contratar con las empresas grandes era a través del contrato por adhesión, en el cual, quien define su contenido es la parte económicamente poderosa. *“... frente a la clásica concepción del Derecho de la contratación en la que por definición todos los negocios debían responder a las legítimas expectativas de las partes y satisfacer sus necesidades concretas, hoy vemos cómo existe una gran cantidad de negocios que son concluidos de forma fría, semiautomática y despersonalizada”*<sup>29</sup>.

Los contratos por adhesión aparentemente buscaban agilizar los procesos de negociación, pero en su mayoría contenían cláusulas abusivas para el consumidor

Sin embargo, a través del tiempo, los sistemas legales se dieron cuenta de la desigualdad que originaba este tipo de contratos. Es así como surgen leyes que protegen al consumidor y al usuario. Aunque las violaciones a los derechos de estos sujetos continuaban, ya se tenía un avance, al existir un derecho reconocido susceptible de ser reclamado. Ejemplo de ello, es la interpretación de los contratos a favor de la parte adherente.

---

<sup>29</sup> Soro Russell, Oliver, *Op. Cit.*, pág. 205.



### 1.4.3.5 Límites exteriores

#### A. Límites que son producto de la codificación

##### a. Límites negativos

- o La ley

Se conoce que las leyes contemplan mandatos o prohibiciones que protegen intereses colectivos, así como derechos u obligaciones irrenunciables. El propio Diccionario de la Real Academia Española lo define como un precepto en que se manda o prohíbe algo en consonancia con la justicia. Sin embargo, no todas las normas tienen la misma obligatoriedad. Existen pues las normas dispositivas y las imperativas.

Las norma dispositivas son meramente supletorias, y prevén los efectos naturales de un contrato, las partes pueden apoyarse en su contenido o prescindir del mismo. Soro Russell lo explica así: *“Se trata por tanto de normas cuyo cumplimiento ‘a priori’ no es estrictamente obligatorio, ya que las partes pueden derogarlas o apartarlas si acuerdan otra cosa en el contrato. Normalmente regulan los distintos negocios jurídicos de carácter patrimonial o asociativo como la compraventa, el arrendamiento, el depósito, la sociedad, etc., negocios todos ellos en los que, como vimos, la autonomía de la voluntad de las partes es bastante amplia”*<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> *Ibíd.*, pág. 220.





Por su parte, las normas imperativas tienen un grado de obligatoriedad más alto que las dispositivas. Consisten en leyes que declaran expresamente su calidad de imposición o indican prohibiciones. Pueden señalar condiciones, sin las cuales, el contrato se tiene como inexistente. Dentro de las normas imperativas, unas tienen efectos positivos y otras negativos. Las primeras tienen por objeto preservar la naturaleza del contrato.

Soro Russell brinda como ejemplo la norma que regula la compraventa, ya que este establece que en el aludido contrato, el vendedor debe obligarse a entregar un objeto y a cambio, el comprador deberá pagarle.

Es un ejemplo ad hoc, ya que si no se regulara a la compraventa de esta forma, no sería un contrato de compraventa, si no se obligara al comprador a pagar el objeto que recibe, se estaría frente a una donación, y por lo tanto se desvirtúa totalmente. En cambio, las normas imperativas con efectos negativos para la autonomía de la voluntad, son aquellas que de forma radical, prohíben a las partes determinar el contenido del contrato que deseen efectuar.

- Límites derivados de la moral y de las buenas costumbres

Pueden considerarse como límites a la autonomía de la voluntad, cuando a pesar de no estar prohibido por la ley determinado acto, este resulte inmoral o contrario a las buenas costumbres.



Ello no será responsabilidad del legislador, pues este ante sus limitaciones propiamente humanas, no puede prever el uso que los sujetos pueden hacer de las normas, verbigracia, un fraude de ley. Por eso, se considera muchas veces que el control del respeto a la moral, estará bajo la responsabilidad de los juzgadores.

- Límites derivados del orden público

El Estado debe velar por mantener el orden público en su búsqueda por la correcta organización de la sociedad. Sin embargo, no todas las veces puede resultar favorecedor en la libertad para contratar. Ello se debe a que existe un orden público tradicional y otro innovador. El primero es el que predomina en la política, pretende conservar muchas veces un estatus quo, lo cual naturalmente depende de la voluntad de los gobernantes. Por otro lado, se encuentra un orden público dinámico, que normalmente es el factor económico y que busca los cambios para lograr el desarrollo.

El tradicional es el que muchas veces resulta negativo para la contratación, pues limita a las partes, quienes en este caso son comerciantes y conocen mejor lo que les conviene al innovar sus procedimientos en el tráfico de bienes y servicios.

- b. Límites positivos

Ya que los contratos privados son producto del ingenio humano, es normal que sean imperfectos; ante las omisiones o defectos que estos tengan, la ley y los juzgadores pueden intervenir para suplir tales deficiencias.



Soro Russell lo explica de esta manera: *“En efecto, pocos serán los contratos que tengan que enfrentarse a circunstancias y acontecimientos que no habían sido previstos en un principio y muchos los que no contengan la respuesta a algunos de los problemas que van surgiendo en el marco de su ejecución. Así siempre se darán situaciones frente a las cuales la letra del convenio no resuelve cuál ha de ser el comportamiento de las partes. Dicho de otro modo más sencillo, es bastante inusual que un contrato no tenga alguna que otra laguna de regulación”*<sup>32</sup>.

## B. Intervención del Estado en la economía

Como se ha señalado previamente, el Estado puede intervenir en la contratación privada por medio de las leyes. Generalmente, esta injerencia es consecuencia de la realización de sus fines, en este caso, el bienestar colectivo, que según la Constitución Política que se trate, promulgará que el interés social prevalece sobre el particular.

El Estado puede intervenir en la economía de distintas formas. Ya se mencionó que puede lograrlo a través del establecimiento de leyes que determinen a los particulares cuáles son sus facultades y limitaciones. Otro ejemplo es la imposición de tributos, la generación de empleo, la creación de políticas económicas, entre otras.

En todo caso, el poder público tiene las herramientas para beneficiar a la colectividad, pero a su vez, deberá observar aquellos derechos propios de los particulares.

---

<sup>32</sup> *Ibíd*, pág. 240.





## CAPÍTULO II

### **2. Incoterms**

#### **2.1 Cámara de Comercio Internacional**

Tras haber definido el principio de la autonomía de la voluntad, sus principios, funciones y límites, cabe mencionar que en búsqueda de su promoción, los comerciantes se han agrupado, creando asociaciones, gremios y cámaras, tanto a nivel nacional como internacional. Ejemplo de ello es la Cámara de Comercio Internacional ente formulador de los términos de comercio internacional, también llamados Incoterms.

##### **2.1.1 Definición de Cámara de Comercio Internacional**

La Cámara de Comercio Internacional (ICC por sus siglas en inglés) es una organización que tiene por objeto mejorar el desarrollo de una economía abierta con la firme convicción de que las transacciones comerciales internacionales conducen a la prosperidad global y la paz entre las naciones. Sus actividades están dirigidas a promover el comercio, los servicios y la inversión internacional.

Busca eliminar obstáculos y distorsiones; promover el principio de libertad y competencia leal entre las empresas; así como fomentar el crecimiento económico de países desarrollados y en vías de desarrollo, particularmente con una visión de integrar todas las naciones en el mundo de la economía.



Este ente está comprometido a combatir el proteccionismo en todas sus formas, a expandir el movimiento de bienes, servicios, capital y tecnología, haciendo recomendaciones, a través de sus políticas, en asuntos de carácter internacional y transmitiendo a las naciones sus principios con el objetivo de que lleguen a ser valores en la práctica y así facilitar las transacciones que rebasan fronteras. Está convencido de la importancia que tiene aumentar el respeto de los estándares de conducta basados en la equidad y la buena fe.

El instrumento constitutivo de la ICC afirma que dicha cámara reúne varios sectores del mercado para:

- Representar el comercio, industria, financiamiento, transporte, seguros y en general todos los sectores de los negocios internacionales.
- Determinar las perspectivas que tienen las corporaciones, compañías, organizaciones, firmas e individuos vinculados en el comercio internacional y otras actividades similares, y a partir de ello, difundirlas a las instituciones intergubernamentales. En el caso de los gobiernos, los instrumentos para transmitir estas ideas, son los directores de la Cámara designados a cada Estado.
- Asegurar que las acciones que se realicen sean efectivas y consistentes en los campos económicos y legales, de manera que se contribuya a fomentar el crecimiento económico armónico y la libertad del comercio internacional.
- Proveer servicios especializados para la comunidad internacional en materia de negocios.



- Fomentar el acercamiento y cooperación entre los comerciantes de las diferentes naciones.

### **2.1.2 Origen de la Cámara de Comercio Internacional**

Las primeras cámaras de comercio fueron creadas en Europa Continental y en países como Reino Unido (1973), pero fue hasta 1919 que se fundó una cámara internacional con el objetivo que persiste hasta la actualidad. Su primer presidente fue Etienne Clémentel, un ex ministro de comercio francés. Sus ideas se concretizaron por primera en París y fue gracias a él que se creó en 1923 la Corte de Arbitraje dentro de la misma Cámara de Comercio Internacional. Sus primeros miembros fueron Bélgica, Gran Bretaña, Francia, Italia y los Estados Unidos, actualmente son aproximadamente 120 naciones las que lo integran.

### **2.1.3 Miembros de la Cámara de Comercio Internacional**

La ICC está compuesta por miembros que comparten el objetivo establecido en su Constitución. Pertenecen a un Comité Nacional o a un Grupo, siendo elegibles para obtener una membresía:

- a. Organizaciones nacionales y legales que representen intereses comerciales y profesionales, mas nunca políticos.
- b. Corporaciones, compañías, firmas, individuos y otros entes legales relacionados con el comercio internacional.



## 2.1.4 Estructura de la Cámara de Comercio Internacional

Se encuentra organizada de la siguiente forma:

- a. Consejo: es el equivalente a una asamblea general en el que los delegados de las distintas naciones son ejecutivos de negocios y no representantes gubernamentales. Es el órgano supremo. Los Comités Nacionales nombran delegados para integrar el Consejo. Sus reuniones ordinarias se llevan a cabo dos veces al año.
- b. Comités Nacionales y Grupos: representan a la ICC en sus respectivas naciones. Su función es asegurarse que los países tomen en cuenta las ideas de la Cámara, lo cual efectúan al momento de formular recomendaciones a los gobiernos y a organismos internacionales.
- c. Presidencia, Secretario General y Directorio: el Consejo elige al Presidente y Vicepresidente para que ejerzan ese cargo durante dos años. El Consejo también elige al Directorio, cuya función es implementar la política de la ICC en base a las recomendaciones del Presidente. El Directorio está integrado por 15 a 30 miembros, quienes ostentan el referido cargo durante tres años.

Por su parte, el Secretario General encabeza la Secretaría Internacional y trabaja con los Comités Nacionales para ejecutar el programa de trabajo de la ICC. Su nombramiento lo realiza el Consejo con base a la iniciativa de la Presidencia y con la recomendación del Directorio.





d. Comisiones: integradas por asociaciones y miembros de compañías. Son expertos en negocios que colaboran en la formulación de la política de la ICC. Se enfocan en el estudio de las iniciativas gubernamentales que afectan el campo comercial al que se dedican, de manera que preparan proyectos beneficiosos para ser presentados ante los gobiernos y organizaciones internacionales.

Además de las ya enunciadas funciones que tienen los integrantes de la ICC, hay una en específico que interesa para esta tesis. Es una función que involucra a la entidad en sí y a los usuarios de sus servicios y consiste en la creación de textos sobre la materia, la distribución de material útil para capacitación y en especial la emisión de guías para el comercio, dentro de las cuales se encuentran los Incoterms.

### **2.1.5 Relación de la Cámara de Comercio Internacional con los Incoterms 2010**

La ICC creó los Incoterms por primera vez en 1936, producto de propuestas de sus miembros, quienes vieron en ellos utilidad para crear un lenguaje universal entre comerciantes que facilitara sus negocios, superando los problemas que surgen por diferentes interpretaciones que se pueden dar sobre un mismo asunto.

Sin embargo, estas reglas de comercio no son estáticas y se renuevan con el tiempo dependiendo de las necesidades que surjan, es así como se actualizan cada cierto tiempo. Las versiones que se han publicado hasta la actualidad son de los años 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010. Esta última entró en vigencia a partir del primero de enero de 2011.



## **2.2 Incoterms**

### **2.2.1 Definición**

Como parte de los usos y costumbres comerciales, los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional para la interpretación de los términos comerciales. Estas reglas establecen las condiciones para la entrega de mercadería, indicando a cuál de las partes (vendedor o comprador) pertenecen las obligaciones, costos y riesgos.

### **2.2.2 Origen**

Las reglas creadas por comerciantes siempre han existido, pero formuladas de la forma más técnica, surge recientemente. El primer antecedente que se tiene sobre reglas que regulan la entrega de mercancías, fueron las "American Foreign Trade Definitions", creadas en Estados Unidos, cuya última revisión se llevó a cabo en 1941 y fueron derogados en 1985. De esta idea nacen los Incoterms en 1936, por iniciativa de los miembros de la Cámara de Comercio Internacional.

Los Incoterms no son los únicos usos comerciales que se han materializado en normas. Otras reglas de comercio internacional, que han sido creadas son los Combiterms en 1969, cuyo uso mayoritario es en Europa. No compiten con los Incoterms, sino que son un agregado para traducir la parte legal de los Incoterms, específicamente en relación a la división de los costos entre el vendedor y el comprador y en cuanto al transporte transfronterizo.



### **2.2.3 Naturaleza**

Los Incoterms no son parte de una legislación, sino que se convierten en ley para las partes al establecerse en sus contratos, como consecuencia del principio de pacta sunt servanda. Si no se incluyen en el contrato de compraventa, no será posible invocarlos al momento que surja un conflicto en su interpretación. La naturaleza de los Incoterms se encuentra en la costumbre comercial.

### **2.2.4 Características**

- Conforman un lenguaje universal
- Deben expresarse en los contratos y nunca presumirse
- Se expresan en siglas o abreviaturas
- Señalan el lugar de entrega de la mercadería
- Son de fácil comprensión
- Se actualizan conforme a las necesidades comerciales
- Determinan las obligaciones, costos y riesgos
- Son aplicados a transporte marítimo, terrestre, aéreo o multimodal

### **2.2.5 Objetivo de los Incoterms**

Tienen por objeto establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, de manera que se utilice el mismo lenguaje comercial, es así como busca uniformizar los diferentes usos y costumbres comerciales.



## 2.3 Términos de los Incoterms 2010

- Transportista (carrier): es la parte con la que se contrata el transporte.
- Formalidades aduaneras (customs formalities): requisitos a ser cumplidos con el objeto de observar las normas aduaneras e incluyen documentos, títulos, información o inspecciones.
- Entrega: lugar en el que el riesgo de pérdida o daños de la mercadería pasa del vendedor al comprador.
- Documento de entrega: documento que prueba que el producto fue entregado. Este puede ser un documento de transporte, un archivo electrónico o un recibo para el caso de los Incoterms EXW, FCA, FAS y FOB.
- Archivo electrónico (electronic record): información constituida por uno o más mensajes electrónicos. Es funcionalmente equivalente a cualquier documento de correspondencia en papel.
- Empaque: este término es utilizado para diferentes propósitos:
  - Embalaje de los productos que cumpla lo convenido en el contrato de venta.
  - Embalaje del producto para los bienes que serán transportados.
  - El almacenamiento de los bienes empacados en contenedores u otros similares.

## 2.4 Clasificación y contenido de los Incoterms 2010

Esta versión está integrada por once Incoterms que se presentan en reglas para cualquier modo de transporte y reglas para transporte marítimo y fluvial. Se resalta que su contenido puede ser modificado por las partes en algunos aspectos.



Esos cambios deben ser expresados detalladamente en el contrato para no ocasionar confusiones; de no ser así, deberán observar lo que la Cámara de Comercio Internacional ha previsto en los Incoterms 2010.

Para efectos de su análisis, la primera letra de cada Incoterm señala las pautas para determinar cuál de las partes tiene ciertas obligaciones y hasta dónde se extienden estas:

**Término en E: EXW**

**Ex Works= En fábrica**

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales; esto es, una entrega directa a la salida. Este Incoterm es válido para todo tipo de transporte. Es más favorable para el exportador y menos favorable para el importador.

**Términos en F: FCA, FAS y FOB**

El vendedor es el encargado de entregar la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal por parte del primero.

**Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP**



El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costos adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

**Términos en D: DAT, DAP y DDP**

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costos y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se recomiendan cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, pues las entidades financieras no suelen aceptarlo.

#### **2.4.1 Reglas para cualquier modo o modos de transporte**

Son siete Incoterms los que pueden usarse para cualquier tipo de transporte. Al referirse a cualquier medio de transporte, se hace alusión al transporte terrestre, marítimo y aéreo.

Incluso se emplean para aquellos negocios en los que se utilizan varios transportes. Es decir, no se limitan únicamente a la elección de un medio. Por ejemplo, que un barco sea utilizado para el traslado de la mercadería en una región y luego sea transportada por camión. A esta modalidad también se le conoce como transporte multimodal.



#### **2.4.1.1 EXW En Fábrica (Ex Works)**

El vendedor coloca las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales o instalaciones (taller, fábrica, almacén, etc.); como se explicó, esta es una entrega directa a la salida. Este Incoterm es válido para todo tipo de transporte. Es más favorable para el exportador y menos ventajoso para el importador. El vendedor no tiene que cargar la mercancía en un vehículo receptor. Es el más recomendable para el intercambio doméstico, es decir, dentro de un mismo país.

Existen tres puntos en los que las partes deben prestar más atención cuando se trata del término EXW:

El vendedor no tiene el deber ante el comprador para cargar la mercancía, incluso si está en mejor condición para hacerlo.

- Si se hiciera de otra forma, el vendedor deberá tomar en cuenta, que la carga constituye un servicio, que implica gastos para él, ya que para ello requerirá de personal. Además, hacerlo conlleva asumir los riesgos y expensas (por ejemplo, que el bien sufra un daño al ser cargado). De cualquier manera, si las partes estuvieran de acuerdo con estas implicaciones, el Incoterm más apropiado, es el FCA.
- El comprador deberá tomar en cuenta, que el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación, es decir, a realizar los trámites que conlleve esta actividad.



- El comprador no está obligado a proporcionar información al vendedor sobre lo que hará con la mercadería; sin embargo, este puede solicitarla cuando sea para fines fiscales.

#### a) Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía
- Entregar la factura correspondiente.
- Cuando sea necesario y a petición, expensas y riesgo del comprador, deberá ayudarlo a obtener la licencia de exportación. así como la información necesaria para acreditar la seguridad de la mercancía.
- No es su obligación contratar el transporte y el seguro, pero lo estará si así lo solicita el comprador, bajo su riesgo y expensas.
- Entregar la mercadería en el lugar, fecha o plazo acordado. Si no se ha convenido el punto y hay varios disponibles (diversos locales que pueda tener), elegirá el que mejor le convenga.
- Sobre él, pesan los riesgos de pérdida o daños causados a la mercadería hasta que se haya entregado.
- Pagar los costos que conlleve el mantenimiento de la mercancía hasta que sea entregada.
- Notificar al comprador de todo aviso necesario para que reciba la mercadería.
- No tiene la obligación de otorgar al comprador documentos de entrega.
- Pagar los gastos necesarios para verificar el peso o calidad de un producto, así como su embalaje.





## b) Obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía de conformidad con el contrato de compraventa.
- Realizar todos los trámites aduaneros para la exportación de la mercancía.
- No tiene la obligación ante el vendedor, de realizar un contrato de transporte y/o de seguro, pues puede optar por transportarlo él mismo, o asumir la pérdida del bien hasta que llegue a su destino.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño una vez entregada la mercadería, o cuando la fecha o plazo de entrega haya expirado.
- Pagar los gastos derivados de los derechos e impuestos, así como cualquier trámite aduanero.
- Dar aviso al vendedor si desea cambiar el punto de entrega, la fecha o el plazo.
- Proporcionar al vendedor prueba de haber recibido la mercadería.
- Colaborar con el vendedor para suministrarle cualquier información que sea necesaria, con el objeto de mantener la seguridad de la mercancía.

### **2.4.1.2 FCA Franco Porteador (Free carrier)**

Este Incoterm se caracteriza principalmente por el hecho de que el vendedor entrega las mercancías al transportista o a la persona indicada por el comprador en el local de este o en otro lugar establecido. Las partes deben prever claramente en su contrato el punto de entrega, ya que este definirá el traslado de la responsabilidad sobre los riesgos del vendedor al comprador. Para ello, será recomendable que indiquen la dirección exacta de tal punto.



#### a) obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercadería
- Entregar la factura.
- Obtener a su propio riesgo y expensas, la licencia de exportación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de exportación.
- No tiene obligación para contratar el transporte y el seguro.
- La entrega se concreta cuando: si es en sus instalaciones, cuando la mercancía se haya cargado en el medio de transporte; en otros casos, al poner en disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador, la mercadería.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño hasta que la mercancía se haya entregado.
- Pagar los trámites aduaneros.
- Notificar al comprador, con suficiente tiempo, de cualquier cambio en la entrega de la mercancía.
- Entregar al comprador, prueba de que la mercancía se ha entregado.
- Pagar los gastos de verificación y embalaje.
- Brindar al comprador la información necesaria para la importación de la mercadería.

#### b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercadería.
- Contratar el transporte. Esta obligado a suscribir un contrato de transporte, con una compañía de confianza. Sin embargo, en cuanto al seguro, no se encuentra obligado a contratarlo.



- Asumir los riesgos de pérdida o daño del bien en los siguientes casos: cuando una vez entregada la mercancía, no le notifica debidamente al vendedor sobre la designación del porteador o si éste no se hace cargo del producto.
- Notificar al vendedor el nombre del porteador u otra persona desinada para el efecto, el plazo o fecha de entrega, el transporte y el lugar de recepción.
- Aceptar la prueba de entrega brindada por el vendedor.

#### **2.4.1.3 CPT Transporte pagado hasta (Carriage paid to)**

Conforme este Incoterm, el vendedor entrega la mercancía al transportista (o a otra persona nominada por el comprador) en el lugar convenido. El vendedor contrata al transportista y paga los costos para trasladar el producto al lugar de destino.

CPT tiene dos aspectos importantes, consistentes en que el riesgo y los costos son transferidos en diferentes lugares. Las partes deben señalar de forma precisa en el contrato el lugar de entrega (donde el riesgo pasa al comprador) y el lugar de destino de la mercadería (punto en el que se transfieren los costos). Si es necesario que durante el traslado de la mercadería, se utilicen varios porteadores, se entenderá por entregada con el primero ellos, para efectos de la transmisión de riesgos.

##### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercadería y entregar factura.
- Adquirir, a sus propias expensas, la licencia de exportación.



- Realizar todos los trámites aduaneros de exportación.
- Contratar el transporte mas no el seguro.
- El transporte utilizará la ruta que considere como usual y en la forma acostumbrada.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño hasta que la mercadería se haya entregado en el punto acordado.
- Asumir los costos del flete, carga, descarga, derechos e impuestos.
- Notificar al comprador que la mercancía se ha entregado.
- Entregar al comprador documento de entrega, el cual tiene por objeto darle la facultad para reclamar la mercancía.
- Se emite en forma negociable y en varios originales.
- Con este, el comprador incluso puede vender la mercancía cuando se encuentra en tránsito.
- Pagar las operaciones de verificación y el embalaje.

#### b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía.
- Adquirir la licencia de importación.
- Efectuar los trámites aduaneros de importación.
- Asumir los costos que impliquen la obtención de derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, así como la descarga de la mercancía.
- Indicar al vendedor el lugar de destino y el punto de recepción con suficiente anticipación.
- Asumir los gastos de inspección que su país requiera.



#### **2.4.1.4 CIP Transporte y seguro pagado hasta (Carriage and insurance paid to)**

CIP también implica que el vendedor entrega la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador en un lugar acordado. El vendedor paga el transporte hasta el destino convenido. Se diferencia del anterior Incoterm en que el vendedor contrata el seguro contra riesgo de pérdida o daño que pueda ocurrir durante el transporte. La cobertura del seguro es mínima.

En esta regla, los riesgos y los costos son transferidos en diferentes lugares al igual que en el CPT.

##### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar el producto y la factura.
- Obtener a su propio riesgo y expensas, la licencia de exportación
- Realizar todos los trámites aduaneros de exportación.
- Contratar el transporte, para lo cual utilizará la ruta que considere como usual en sus negocios.
- Contratar el seguro de carga con una compañía de buena reputación. Este contrato deberá cubrir como mínimo, el precio de la mercancía más un 10%, haciendo un total de 110%. Tendrá sus efectos desde el punto de entrega hasta el lugar de destino.
- Es indispensable que el vendedor proporcione al comprador la póliza correspondiente.



- Asumir los costos del flete, de la carga y descarga, los trámites aduaneros necesarios para la exportación.
- También deberá pagar los derechos e impuestos de exportación.
- Notificar al comprador sobre la entrega del bien.
- Cuando el comprador lo requiera, deberá entregarle un documento de entrega, que lo faculte, para vender la mercancía cuando se encuentre en tránsito, mediante la transferencia del documento a un comprador posterior.
- Este documento deberá ser negociable y extenderse en varios originales.
- Asumir los costos de las operaciones de verificación y el embalaje.

b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía.
- Obtener la licencia de importación.
- Llevar a cabo todos los trámites aduaneros de importación.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño desde el momento en que se le entrega la mercancía.
- Cubrir los costos de los trámites aduaneros de la importación y los gastos en que se incurran mientras la mercancía esté en tránsito,
- Cubrir los costos de la descarga, gastos adicionales, y el seguro adicional (cuando haya dispuesto adquirirlo).
- Notificar al vendedor, con suficiente tiempo, el lugar de destino que desee.
- Pagar los gastos de inspección del producto que requieran las autoridades de su país.



#### **2.4.1.5 DAT Entregado en la Terminal (Delivered at terminal)**

El vendedor entrega la mercancía cuando una vez descargada del medio de transporte, es puesta a disposición del comprador en la terminal designada ubicada en el puerto o lugar de destino.

Por terminal se entiende cualquier lugar techado o no, puede ser un muelle, almacén, patio de contenedores en la carretera, ferrocarril o terminal de carga aérea.

##### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, la licencia de exportación.
- Efectuar los trámites aduaneros de exportación.
- Contratar el transporte hasta la terminal, puerto o lugar de destino acordado. Si no se acuerda una terminal específica, y los usos no determinan nada al respecto, podrá elegirlo según su conveniencia.
- No se encuentra obligado a contratar el seguro.
- Descargar la mercancía de los medios de transporte al llegar a su destino.
- Asumir los riesgos de pérdida o daños hasta que se haya entregado el producto.
- Asumir los costos de los trámites aduaneros de exportación, y los derechos e impuestos que conlleve.
- Notificar al comprador, con suficiente anticipación, sobre el envío de la mercancía con el objeto de que se prepare para su recepción.



- Pagar los costos de las operaciones de verificación y el embalaje.
- Otorgar al comprador algún documento que acredite la entrega de la mercancía.

#### b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía y recibir la mercadería.
- Obtener la licencia de importación.
- Efectuar todos los trámites aduaneros de importación.
- No tiene la obligación de contratar el seguro.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento en que la mercadería de se haya entregado.
- Pagar costos adicionales y los trámites aduaneros, incluyendo los derechos, impuestos y demás gastos de importación.
- Notificar al vendedor, con suficiente anticipación, sobre el punto para la recepción de la mercancía.

#### **2.4.1.6 DAP Entregada en lugar (Delivered at place)**

El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido sin bajarla del transporte. Es decir, la entrega queda configurada cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte. El vendedor tiene la obligación de encargarse de todo lo que conlleve la exportación del producto, mas no la importación del mismo. En otras palabras, se encargará de que la mercadería salga de su país, pero no será responsable de la entrada de la misma a otro.





#### a) Obligaciones del vendedor

- Suministrar la mercancía y entregar la factura.
- Obtener la licencia de exportación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de exportación.
- Contratar el transporte hasta el lugar convenido o de destino. Si no se acordó en el contrato un punto específico, podrá elegirlo según su conveniencia.
- No está obligado a contratar el seguro.
- Entregar la mercadería preparada para su descarga.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño hasta que se haya entregado la mercancía.
- Asumir los costos derivados de los trámites aduaneros, derechos, impuestos y demás gastos de exportación.
- Notificar al comprador de que la mercancía ha sido enviada, de manera que se prepare para su recepción.
- Proporcionar al comprador, documento que le permita la recepción de la mercancía.
- Pagar los gastos de operaciones de verificación y embalaje.

#### b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía.
- Obtener la licencia de importación.
- Efectuar los trámites aduaneros de importación.
- No está obligado a contratar el transporte ni el seguro.



- Asumir los riesgos de pérdida y daño a partir de la entrega de la mercadería.
- Asumir los costos de descarga, costos adicionales, trámites aduaneros, derechos, impuestos y demás gastos de importación.
- Avisar al vendedor con suficiente anticipación sobre el lugar de destino.

#### **2.4.1.7 DDP Entrega derechos pagados (Delivered duty paid)**

Con DDP, el vendedor configura la entrega de la mercancía cuando se pone a disposición del comprador. El producto no sólo sale del país, sino que debe entrar al otro (destino). Esta regla es aplicable tanto para la exportación, como para la importación. La mercancía debe, al momento de la entrega, estar preparada para su descarga.

La parte vendedora corre con todos los riesgos y costos para llevar la mercancía a su destino, tiene la obligación de despacharla para su importación y exportación, pagar los derechos que ello implique, así como realizar todos los trámites aduaneros.

##### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y entregar la factura.
- Obtener la licencia de exportación e importación, así como llevar a cabo todos los trámites aduaneros.
- Contratar el transporte hasta el lugar convenido o de destino. Si no se acordó en el contrato un punto específico, podrá elegirlo según su conveniencia.



- No está obligado a contratar el seguro.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño hasta que la mercancía se haya entregado.
- Asumir los gastos de descarga, trámites aduaneros derivados de la exportación e importación.
- Pagar los derechos, impuestos y otros gastos relacionados.
- Notificar al comprador sobre el envío de la mercancía con el objeto de que se prepare para su recepción.
- Proporcionar al comprador algún documento que le permita la recepción de la mercancía.
- Pagar los gastos de operaciones de verificación
- Pagar el embalaje.

**b) obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía
- Proporcionar, a solicitud del vendedor y bajo sus expensas, cualquier información necesaria para la obtención de la licencia de importación.
- No está obligado a contratar el transporte
- No está obligado a contratar el seguro.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daños desde el momento en que la mercancía se haya entregado.
- Asumir los costos de descarga de la mercancía y cualquier otro costo adicional que el vendedor haya tenido que contraer por alguna omisión de su parte.



- Notificar al vendedor con suficiente antelación, sobre el plazo, fecha y lugar de entrega.
- No está obligado ante el vendedor, a pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, incluso si fuere ordenada por las autoridades del país de exportación o importación.

## **2.4.2 Reglas para el transporte marítimo y fluvial**

Se caracterizan por utilizar un puerto como punto de entrega.

### **2.4.2.1 FAS Franco al costado del buque (Free alongside ship)**

Esta regla es aplicable cuando se transporte la mercancía por mar o por vías navegables interiores. La entrega de la mercancía se configura cuando es colocada al costado del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido. Por Puerto de embarque se entiende aquél en el cual un objeto se introduce a un barco con el propósito de ser trasladado de un lugar a otro. El vendedor estará obligado a despachar la mercancía para su exportación, mas no para su importación.

#### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura.
- Obtener la licencia de exportación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de exportación.



- No está obligado a formalizar contrato de transporte ni de seguro.
- Entregar la mercancía colocándola al costado del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. Si el contrato no señala en qué punto del puerto, podrá elegirlo según le convenga.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño hasta que se haya entregado la mercancía.
- Asumir los costos de los trámites aduaneros de exportación así como los derechos, impuestos y otros gastos relacionados.
- Dar aviso al vendedor de que la mercancía ha sido entregada.
- Entregar al comprador prueba de que la mercancía se ha entregado.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación y el embalaje.

#### b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía.
- Obtener la licencia de importación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de importación.
- Contratar el transporte, mas no está obligado a contratar el seguro.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño una vez entregada la mercancía.
- Asumir los costos adicionales en caso de que el buque que haya designado no llegue a tiempo.
- Notificar al vendedor con tiempo suficiente, sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha o plazo para la entrega.
- Pagar los costos de inspección que su país le requiera.



#### **2.4.2.2 FOB Franco a bordo (Free on board)**

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque elegido por este. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite al comprador cuando se coloca a bordo del buque. Se sugiere tomar en cuenta que únicamente se le exige al vendedor el despacho de la mercancía para la exportación, mas no para su importación.

No se utiliza con la mercancía en contenedores, porque estos se entregan habitualmente en un almacén, no en un buque. En ese caso, si las partes no desean que se entregue la mercancía a bordo del buque, deben utilizar el término FCA.

En esta regla se utiliza el conocimiento de embarque como documento que sirve de constancia de la entrega y recepción de una mercancía transportada por vía naviera. El conocimiento de embarque es un documento privado que sirve de prueba para hacer constar la propiedad de la mercancía, confiere a su tenedor la posesión civil del bien. Permite al propietario negociar la mercadería con la cesión del instrumento. En la legislación guatemalteca, se encuentra previsto en los Artículos 588, 589 y 590 del Código de Comercio de Guatemala.

##### **a) obligaciones para el vendedor**

- Suministrar la mercancía.
- Suministrar la factura comercial.



- Obtener la licencia de exportación.
- Efectuar todos los trámites aduaneros de exportación.
- No tiene la obligación de contratar el transporte ni el seguro.
- Entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque designado por el comprador.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño hasta que se haya entregado la mercancía.
- Asumir los costos de exportación, así como los derechos, impuestos y demás gastos relacionados.
- Notificar al comprador de que la mercancía ha sido entregada (entregándole prueba de ello) o bien, dar aviso de que el buque no se ha hecho cargo de la misma.
- Asumir los costos de las operaciones de verificación y el embalaje.

**b) obligaciones para el comprador**

- Pagar el precio de la mercancía.
- Obtener la licencia de importación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de importación.
- Contratar el transporte,
- No está obligado a contratar el seguro.
- Asumir los riesgos de pérdida o daños causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado.
- Pagar cualquier costo adicional que sea producto de alguna omisión de su parte en relación a lo acordado en el contrato.
- Pagar los derechos, impuestos y gastos de importación.



- Asumir los gastos que surjan como consecuencia de que el buque designado por el comprador no haya llegado a tiempo.
- Notificar al vendedor con suficiente antelación, sobre el nombre del buque, el punto de carga y el momento de entrega dentro del plazo acordado.
- Pagar los costos de inspección que su país requiera.

### **2.4.2.3 CFR Costo y flete (Cost and freight)**

El punto medular en este término consiste en que la empresa vendedora entregue la mercancía a bordo del buque, este es el momento en que los riesgos se transmiten. Es por ello que resulta recomendable señalar lo más precisamente posible, el punto en el puerto de destino en que será entregado el bien.

#### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial.
- Obtener la respectiva licencia de exportación y realizar los trámites aduaneros necesarios.
- Contratar el transporte desde el punto de entrega hasta el puerto de destino.
- No tiene la obligación de contratar un seguro.
- Entregar la mercancía a bordo del buque.
- Corre con los riesgos hasta que se haya entregado la mercadería en el buque.
- Pagar los costos que conlleve el transporte de la mercadería hasta llevarla a bordo del buque, tal como el flete, la descarga, trámites aduaneros, derechos e impuestos de exportación.





- Notificar al comprador de cualquier medida que haya tomado, de manera que este se prepare para la recepción de la mercancía.
- Proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado, de manera que le permita el reclamo de la mercancía al porteador o incluso la venta de la misma aunque esté en tránsito.
- Pagar los costos de embalaje.
- Proporcionar la información necesaria al comprador.

b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio .
- Pagar la licencia de importación
- Cubrir los trámites que conlleve la importación.
- Recibir la mercadería en el puerto designado en el contrato correspondiente.
- Correr con todos los riesgos de pérdida o daño que puedan ocurrir a la mercancía a partir del momento en que se haya entregado en el buque.
- Notificar al vendedor, cuando tenga facultad para ello, sobre el lugar que ha elegido como destino para la mercancía.
- Pagar los costos de inspección.
- Brindar al vendedor cualquier información necesaria para cumplir con sus obligaciones.
- Reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este haya incurrido al brindarle la información que le haya requerido.
- Aceptar el documento de transporte.



#### **2.4.2.4 CIF Costo, seguro y flete (Cost, insurance and freight)**

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido (momento en el que se transfieren los riesgos de pérdida o daño al comprador). El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino acordado. Además, estará obligado a despachar la mercadería para su exportación, pero no se hará cargo de su importación.

El vendedor debe contratar un seguro para cubrir los riesgos de la mercancía por pérdida o daño durante su transporte (el cual puede ser de cobertura mínima) y pagar la prima correspondiente. Puede optar por uno de cobertura total, pero deberá tomar en cuenta que el valor de la mercancía aumentará. El seguro mínimo cubrirá el precio de las mercancías más el 10% (esto es 110%). Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o contratar su propio seguro adicional.

##### **a) obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura.
- Obtener la licencia de exportación.
- Efectuar todos los trámites aduaneros de exportación.
- Contratar el transporte hasta el punto de entrega.
- Contratar el seguro con una compañía de buena reputación. Este deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega hasta el puerto de destino designado.



- Entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque.
- Correr con los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado.
- Pagar el flete, la carga de la mercancía al medio de transporte, así como su descarga.
- Pagar los derechos, impuestos y demás gastos de exportación.
- Notificar al comprador de que la mercancía ha sido colocada en el buque, de manera que se prepare para su recibimiento.
- Entregar al comprador el documento de transporte usual, el cual le permitirá reclamar la mercancía al porteador en el puerto de destino
- El comprador también podrá venderla cuando se encuentre en tránsito a través de la transferencia del documento a un comprador posterior. Ese documento se deberá emitir de forma negociable y en varios originales.
- Pagar los costos de las operaciones de verificación y el embalaje.

b) obligaciones del comprador

- Pagar el precio de la mercancía.
- Obtener la licencia de importación.
- Realizar todos los trámites aduaneros de importación.
- Pagar cualquier costo adicional que sea producto de alguna omisión de lo acordado en el contrato.
- Asumir los gastos que surjan como consecuencia de que el buque designado por el comprador no haya llegado a tiempo.



- Pagar los derechos, impuestos y gastos de importación.
- Notificar al vendedor con suficiente antelación, sobre el nombre del buque, el punto de carga y el momento de entrega dentro del plazo acordado.
- Pagar los costos de inspección que su país requiera.

## **2.5 Modificaciones incluidas en los Incoterms 2010 en comparación con las versiones anteriores**

Al analizar el contenido de los Incoterms 2010 encontramos las siguientes modificaciones e innovaciones que los diferencian de las versiones creadas en años anteriores:

- En cuanto a la comunicación electrónica, esta versión, a diferencia de las anteriores, concede expresamente los mismos efectos a la comunicación en papel como a la electrónica.
- Los Incoterms 2010, por primera vez, toman cuenta la última versión de las cláusulas sobre la cobertura del seguro denominadas Institute Cargo Clauses.
- Establece obligaciones entre el vendedor y el comprador para obtener información sobre la seguridad de la mercancía en el espacio utilizado para transportarla, ya que existe la posibilidad de que ocurran incidentes que puedan dañarla y con los datos necesarios eso puede evitarse.
- Regula lo relativo a la asignación de las obligaciones sobre el pago del flete. En las versiones anteriores no estaba claramente definido a cuál de las partes le correspondía ese pago.



- Ocurría muchas veces que el vendedor incluía dentro del precio el flete y al llegar a la terminal, el operador del transporte lo volvía a cobrar pero esta vez al comprador, es decir ocurría una mala comunicación entre las partes que les llegaba a ocasionar perjuicio económico.
- Las versiones anteriores estaban exclusivamente formuladas para el comercio exterior, ahora se reconocen también para el comercio doméstico, es decir dentro del mismo país.
- Sustituyó el término 'rail' que significa 'tren' por 'on board' o 'a bordo'. Esto debido a que se observó que el tren ya no es el medio de transporte más utilizado en el comercio.
- Se clasificaron los Incoterms según su uso en marítimos y para todo tipo de transporte.
- Se suprimieron cuatro reglas (Delivered at frontier DAF o entregada en frontera, Delivered ex ship DES o entregada sobre buque, Delivered ex quay DEQ o entregada en muelle y Delivered duty unpaid DDU o entregada derechos no pagados). como consecuencia de su inutilización y a cambio, se introdujeron los términos DAP, DAT Y DDP.

Las Institute Cargo Clauses a las que se hizo referencia no suelen tener un nombre para ser traducidas al español. La palabra "Institute" se debe a que son definidas por el Instituto de Aseguradores de Londres ILU. Esta entidad es parte de la Underwriting Association of London desde 1998. Ambos son líderes en el mercado de los seguros marítimos, y ello es consecuencia de poseer el 40% de estos. Sus miembros son reconocidas compañías.



Por esta razón, sus criterios marcan pautas que las demás aseguradoras siguen. Las cláusulas mencionadas sirven de modelo para las pólizas de estos tipos de seguro. Un trabajo reconocido de la ILU son las estadísticas anuales que publica a cerca de la evolución del mercado asegurador marítimo.

## **2.6 Forma de redacción de los Incoterms 2010 en los contratos de compraventa mercantil**

El Incoterm que las partes elijan debe incluirse de forma expresa en el contrato de compraventa. Debe estar compuesto del Incoterm (CIP, CPT, DAT, etc.), el lugar o puerto de entrega y el término 'Incoterms® 2010'.

Por ejemplo: FCA kilómetro 22.6 Ruta al Atlántico, Guatemala, Incoterms® 2010

Ahora bien, en el caso de los Incoterms en los que se utiliza transporte marítimo, el lugar difiere, pues se indica un puerto:

FOB Puerto San José, Guatemala, Incoterms® 2010



## CAPÍTULO III

### 3. Marco legal

Los Incoterms, a pesar de ser parte de los usos y costumbres mercantiles, se encuentran regulados por algunos países en sus legislaciones comerciales. Este el caso de Guatemala pues están regulados en el Código de Comercio. Asimismo, existen instrumentos internacionales que los incluyen, tal como se expondrá en este capítulo.

#### 3.1 Ordenamiento legal guatemalteco

##### 3.1.1 Constitución Política de la República de Guatemala

La Carta Magna contiene dos artículos que guardan estrecha relación con el tema abordado en el presente trabajo. Se trata de los Artículos 43 y 119, el primero establece que *“Se reconoce la libertad de industria, comercio y trabajo, salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes”*.

Al respecto, la Corte de Constitucionalidad interpreta ese precepto como un “Derecho Humano Individual en la Constitución<sup>37</sup>” que únicamente puede ser limitado por razones de orden público siempre que ello esté regulado en una ley. Esta norma es un buen ejemplo de los límites a la autonomía de la voluntad: la ley y el orden público. El referido principio, según este Tribunal, se encuentra *“...implícito en el artículo 43 constitucional, en el que se reconoce la libertad de comercio”<sup>38</sup>*.

<sup>37</sup> Expediente 2162-2009. Fecha de sentencia: 05/11/2009.

<sup>38</sup> Expediente 387-2010. Fecha de sentencia: 07/07/2011.



Por su parte, el artículo 119 señala las obligaciones del Estado, dentro de las cuales se encuentra, en la literal I), *“Promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio interior y exterior del país, fomentando mercados para los productos nacionales”*. El aludido Tribunal, al conocer sobre una inconstitucionalidad general parcial identificada con el número de expediente 387-2010, señaló con respecto a este precepto, cuan importante es para el Estado, reconocer que los comerciantes tengan suficiente espacio para acomodar sus necesidades con las del tráfico del comercio internacional a través de la elección de las normas que rijan sus actos.

Como se observó, la Carta Magna, en cumplimiento de su función de establecer los principios que inspiran el ordenamiento legal, reconoce la autonomía de la voluntad en la contratación. A partir de esta base, es procedente analizar lo que las leyes ordinarias señalan al respecto, en este caso, lo que el Código de Comercio establece.

### **3.1.2 Código de Comercio de Guatemala**

A diferencia de los códigos de comercio que datan de 1877 y 1942, el decreto 2-70 del Congreso de la República, Código de Comercio de Guatemala, vigente desde 1971, sí regula los Incoterms. Los *Antecedentes del Proyecto del Código de Comercio y Exposición de Motivos*, no expresan porqué el legislador incluyó estas reglas dentro del Código. Únicamente indican (haciendo referencia a los Artículos 695 al 706) que... *“Se dan las reglas propias de las compraventas mercantiles y se definen las expresiones FOB, FAS, CIF, CF, y sus consecuencias legales”*<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Granados, Tuncho, *Código de Comercio y disposiciones conexas*, pág. 64.





Por lo tanto, no hay una explicación de la razón por la que fueron regulados expresamente dentro del Código, ni porqué únicamente fueron incluidos esos cuatro. Edmundo Vásquez Martínez, uno de los creadores del proyecto del Código vigente, los cataloga como compraventas de plaza a plaza, y expresa que, citando al autor Rodrigo Uría, *“La característica fundamental de estas compraventas radica en que el transporte incide sobre la relación de compraventa como elemento necesario para la entrega”*<sup>40</sup>.

Como se explicó en el párrafo anterior, el Código de Comercio tiene previsto los términos FOB, FAS, CIF y CF, ubicados en los Artículos 697 al 704. Con respecto al primer Incoterm, el Código señala que al ser elegido por las partes contratantes, *“la cosa objeto del contrato deberá 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. En su segundo párrafo indica que “El precio de la venta comprenderá el valor de la cosa, más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo al porteador”*.

El Artículo 698, señala que el término FAS, tiene las mismas implicaciones que el FOB, sin embargo *“... el vendedor cumplirá su obligación de entrega, al ser colocadas las mercaderías al costado del buque o vehículo y desde ese momento se transferirán los riesgos”*. Los artículos 700 al 704 regulan el término CIF, lo definen como aquel en el cual *“... 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”*.

---

<sup>40</sup> Vásquez Martínez, Edmundo, **Instituciones de Derecho Mercantil**, pág. 565.



En los dos artículos siguientes se señalan como obligaciones del vendedor: el contratar y pagar el transporte y el seguro, así como hacer entrega al comprador de los documentos que de estos actos se deriven (conocimiento de embarque o carta de porte y la póliza o certificado correspondiente). El comprador tiene la obligación de pagar el precio contra la entrega de documentos.

El artículo 703, señala a que si el vendedor CIF no contrata el seguro en los términos acordados en el contrato, o no lo realiza conforme a los usos comerciales, responderá al comprador en caso de riesgo, como hubiere respondido el propio asegurador.

El último término que regula es el Costo y Flete (CF), indicando que se regirá por las mismas reglas del término CIF, salvo lo correspondiente al seguro. Esta regla no es parte de los Incoterms 2010, fue parte de las versiones anteriores a las del año 2000, probablemente inspirada en la de 1953. Una de las varias razones que justifican la importancia de los Incoterms, consiste en que no son previstos únicamente por el derecho interno, también son considerados en instrumentos internacionales.

## **3.2. Tratados y convenios internacionales**

### **3.2.1 Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías**

Esta Convención fue aprobada en abril de 1980 en Viena y fue formulada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Se clasifica como un instrumento de derecho internacional público debido a su origen, al ser elaborada por ese organismo internacional.



Tiene como precedentes dos convenciones internacionales sobre el contrato de compraventa, las cuales fueron aprobadas en 1964 por la Conferencia Internacional de La Haya. Una de estas regulaba la formación del contrato y la otra las obligaciones y derecho que del mismo se derivan.

Burghard Piltz en su libro *Compraventa Internacional* expone las ventajas generales de la Convención. Primero resalta que es un texto legal neutro, sin particularidades, que regula los contratos internacionales de provisión de mercaderías. Dentro de las ventajas que este presenta para el importador enumera las siguientes:

- Claridad de la orientación legal (su estructura es de fácil comprensión).
- Responsabiliza al vendedor por incumplimiento.
- Prevé un régimen de garantías.
- Regula la indemnización de daños y perjuicios por parte del vendedor por incumplimiento.

Para el exportador enlista estos beneficios:

- El pago del precio, por regla general, se realiza en su establecimiento.
- No es necesario que demande al importador en su nación, pues puede hacerlo en el lugar de su establecimiento.
- Obliga al comprador a pagar intereses por las sumas adeudadas.
- También otorga un régimen de garantías para el exportador.



El ámbito de aplicación de este instrumento es únicamente la compraventa internacional de mercaderías. Larry Andrade-Abularach explica al respecto que:

*“La convención no define la compraventa, pero de su contenido se infiere que el concepto coincide con el derecho positivo guatemalteco, es decir, aquel contrato que tiene por objeto el intercambio de una cosa(s) por un precio. A su vez, no todo el contrato de compraventa va a estar regido por la CCVIM. Del texto del artículo cuarto se establece que la Convención sólo (sic) regula la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes. Es imperioso no extender el ámbito de aquella a los contratos que, como la fianza, el transporte, el crédito, el seguro, entre otros, se vinculan materialmente con una operación de compraventa”<sup>41</sup>.*

Señala también que su carácter internacional *“... radica en la ubicación espacial de los establecimientos de comprador y vendedor en estados (sic) diferentes”<sup>42</sup>.*

Por otra parte, es importante determinar el estatus que posee esta Convención en Guatemala. Este Instrumento no ha sido ratificado aún, pues se encuentra en fase de opinión. Algunos autores, como Andrade-Abularach estiman que su reconocimiento en el país, constituiría un gran avance para el comercio. En sus palabras: *“la CCVIM es conforme con el ordenamiento jurídico de Guatemala y además, es beneficiosa para el comercio internacional de nuestro país, por lo que estimamos conveniente que la misma sea ratificada...”<sup>43</sup>.*

---

<sup>41</sup> Andrade-Abularach, Larry, **Los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías**, pág. 10.

<sup>42</sup> *Ibíd*, pág. 12.

<sup>43</sup> *Ibíd*, pág. 54.



Con relación a los Incoterms, estos son reconocidos por la Convención con respecto al momento del traspaso de los riesgos de pérdida o deterioro. Incluso admite que prevalezcan sobre lo señalado por esta misma, siempre que hayan sido estipulados expresamente en el contrato de compraventa. La parte III, sobre la compraventa de mercaderías, en su inciso D. señala lo siguiente:

*“El determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías pasará del vendedor al comprador es de gran importancia en los contratos de compraventa internacional de mercancías. Las partes podrán resolver esa cuestión en su contrato mediante una estipulación expresa al respecto o remitiendo a alguna cláusula comercial como sería, por ejemplo, alguna de las cláusulas INCOTERMS. La remisión a cualquiera de esas cláusulas excluiría la aplicación de toda disposición en contrario de la Convención sobre la Compraventa de Mercaderías (CIM). Sin embargo, para el caso frecuente en que el contrato no haya previsto nada al respecto, la Convención ofrece un juego completo de reglas supletorias”.*

### **3.2.2 Tratados de Libre Comercio**

Los Tratados de Libre comercio tienen por objeto ampliar el mercado de un país, aumentar la inversión extranjera, crear mecanismos para la solución de controversias comerciales y que se genere transparencia en las normas relativas a la exportación e importación. Guatemala ha suscrito varios tratados de esta índole con México, República Dominicana, Estados Unidos, Taiwán, así como el Tratado de Integración Económica. Algunos de ellos hacen alusión a los Incoterms.



a) Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras

Fue suscrito el 29 de junio de 2000, entrando en vigencia el 15 de marzo de 2001. Básicamente, permite que la industria, el agro y el comercio de Guatemala aumenten sus exportaciones hacia México, con aranceles más bajos que los que se tenían antes de su vigencia.

Con relación a los Incoterms, solo uno de ellos se encuentra previsto dentro de su capítulo VI relativo a las normas de origen (son los requisitos para la producción de un bien y que determinan que sea considerado como originario de un país.). Define el término FOB, como 'libre a bordo', dándole la característica de ser una regla aplicable a todo tipo de venta, independiente del medio de transporte.

b) Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fue suscrito el 16 de abril de 1998 con el propósito de definir el listado de productos excluidos del libre comercio inmediato, las normas específicas de origen y el tratamiento de los bienes producidos bajo regímenes de zonas francas y otros regímenes fiscales y aduaneros especiales. En su capítulo IV, en el cual prevé las reglas de origen, define al término CIF, haciendo alusión a su significado en español: 'costo, seguro y flete'. A cerca del término FOB, también señala su significado en este idioma: 'libre a bordo', agregando que puede ser aplicable a cualquier tipo de transporte.



### c) Tratado de Libre Comercio Guatemala-Taiwán

Este Tratado fue suscrito en el 2005 y tiene como objetivos fortalecer los vínculos de amistad entre los pueblos de estas naciones, mejorar el equilibrio comercial en sus relaciones, ampliar sus mercados, evitar distorsiones en el comercio, establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial, entre otros.

Ahora bien, con respecto a los Incoterms, también los incluye dentro de las definiciones relacionadas a las reglas de origen, ubicadas en su capítulo 4, artículo 4.01. Para el término CIF señala que este consiste en *“el valor de la mercancía importada que incluye los costos de seguro y flete hasta el puerto o lugar de introducción en el país de importación”*. El término FOB, lo define como *“libre a bordo, independientemente del medio de transporte, en el punto de envío directo del vendedor al comprador”*.

### d) Tratado de Libre Comercio Guatemala-Estados Unidos

Este Tratado fue ratificado el 10 de marzo de 2005 mediante el Decreto 31-2005. Dentro de su contenido se encuentra el trato nacional y acceso de bienes al mercado, régimen de origen y procedimientos de origen, administración aduanera y facilitación del comercio. Otros temas que regula son las medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, contratación pública, comercio transfronterizo, derechos de propiedad intelectual, aspectos laborales, medio ambiente, entre otros.

Como parte de sus objetivos, están el impulsar el desarrollo económico a través de la consolidación de la libertad económica, crear normas claras, transparentes y estables para regular el comercio, promover la inversión y evitar la aplicación de medidas arbitrarias que afecten el tráfico comercial. Este tratado no contiene definiciones de los Incoterms.

#### e) Tratado General de Integración Económica Centroamericana

Este instrumento internacional suscrito por Guatemala en 1958 y aprobado por el Decreto 1262 del Congreso de la República. No contiene estipulaciones relativas a los Incoterms, sin embargo es importante mencionarlo por estar dentro de los Tratados de Libre Comercio suscritos por Guatemala. En su protocolo señala que para su creación se tomó en cuenta la necesidad de ampliar los mercados nacionales a través de la integración como requisito para impulsar el desarrollo, tomando como base los principios de solidaridad, reciprocidad y equidad. Este Tratado tiene como fundamento el Protocolo de Tegucigalpa que estableció el Sistema de Integración Económica.

Son varios los instrumentos internacionales concernientes al comercio, pero los que se expusieron en esta tesis, son los considerados más importantes para Guatemala. A partir del conocimiento de lo que estos prevén acerca de la compraventa internacional de mercaderías, resulta conveniente analizar lo que las distintas legislaciones nacionales han establecido al respecto y cómo han superado las lagunas o dudas que surgen en este tema.





### **3.3 Derecho Comparado**

#### **3.3.1 Bolivia**

Regula algunos Incoterms en su Código de Comercio (Decreto 14379 promulgado en 1977) en los Artículos 852 al 862. Los términos que prevé son EX (en punto de origen), FOB, FAS, CF, CIF y COD. Los términos FAS y CIF contienen las mismas reglas que la versión oficial de la Cámara de Comercio Internacional.

El término CF, estipula las mismas reglas que el regulado por el Código de Comercio de Guatemala. Ahora bien, los términos EX y COD, no están estipulados por la versión oficial de los Incoterms. El primero de ellos es definido por el Artículo 856 del Código boliviano, como la venta en la que *“la mercadería objeto del contrato será entregada en el lugar convenido, en la fecha y dentro del término fijado. En este caso, el vendedor asume el pago de todos los costos y riesgos de la mercadería hasta el momento en que el comprador entre en posesión de la misma”*.

El término COD, lo define como una venta sujeta a entrega contra pago y proviene de las iniciales de las palabras inglesas *Collect on delivery*, que significa ‘cóbrese a la entrega’.

#### **3.3.2 Argentina**

Regula la compraventa mercantil en el título IV, libro II del Código de Comercio de la República Argentina.



En ninguno de sus artículos hace alusión a alguno de los Incoterms. Sin embargo, en su Artículo 218 determina que para interpretar las cláusulas de un contrato, servirá como base *“El uso y la práctica generalmente observados en el comercio...”*. Lo anterior permite llegar a la conclusión de que los Incoterms, al pertenecer a los usos y costumbres mercantiles, son aprobados por la ley argentina aunque no estén expresamente regulados. Ello permite a los comerciantes un amplio uso de los mismos aunque no esté expreso.

### **3.3.3 México**

Contempla la compraventa mercantil en su capítulo I, título sexto del libro segundo del Código de Comercio de 1889. En ninguno de sus preceptos prevé los Incoterms, lo cual es definitivamente resultado de que en el tiempo de su emisión, estos aún no existían. Empero, es un Código que toma en consideración los usos *“en materia industrial o comercial”*, por lo que la aplicación de los Incoterms no resulta contrario a su legislación.

### **3.3.4 España**

El Código de Comercio de España, regula la compraventa mercantil en su sección primera, título IV, del libro II. Tampoco prevé los Incoterms. Sin embargo, su Artículo 2º, primer párrafo, señala que *“Los actos de comercio, sean o no comerciantes los que los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observados*



*generalmente en cada plaza, y, a falta de ambas reglas, por las del Derecho Común”.*

Se observa entonces, que aunque no estén previstos los Incoterms, estos son aceptados por la legislación si se estiman como parte de los usos del comercio.

### **3.3.5 Chile**

Regula el contrato de compraventa en el título II, del libro II del Código de Comercio de 1865. No contiene disposiciones relativas a los Incoterms. No obstante, en su Artículo 4º, establece que *“Las costumbres mercantiles suplen el silencio de la ley, cuando los hechos que las constituyen son uniformes, públicos, generalmente ejecutados en la República o en una determinada localidad, y reiterados por un largo espacio de tiempo, que se apreciará prudencialmente por los juzgados de comercio”.*

Se concluye que los Incoterms cumplen con las características que el aludido Código determina para que exista la costumbre mercantil. Por lo tanto, no contrarían la legislación chilena.

### **3.3.6 Colombia**

Su Código de Comercio tiene la regulación más extensa en comparación a los países estudiados en esta tesis, ya que el contrato de compraventa se encuentra previsto en 62 artículos. Dentro de estos no se contiene estipulación alguna sobre los Incoterms. A diferencia de otras legislaciones, este Código detalla más las obligaciones del comprador y del vendedor.



También tiene la particularidad de prever más detalladamente la costumbre mercantil. Establece en su Artículo 3º que: *“La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contrarie manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplir las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella. En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.”*

En el Artículo 5º, agrega que la costumbre tiene como función, *“...determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio...”*. A su vez, el artículo 7º señala que los tratados y convenciones internacionales, la costumbre mercantil internacional y los principios generales del derecho, son aplicables a los asuntos que no puedan dilucidarse conforme a lo señalado por la legislación Colombiana.

Con base a esos preceptos, se concluye que no es necesaria la regulación expresa de los Incoterms para que los comerciantes colombianos los utilicen en sus contratos, ya que pueden ser observados como costumbre mercantil internacional.

### **3.3.7 Costa Rica**

El Código de Comercio de este país regula la compraventa en su capítulo II, del libro II. Algunos Incoterms se encuentran previstos dentro del mismo. El Artículo 473 regula los términos CIF y C&F. En esencia, el primero de ellos contiene las mismas reglas que la versión oficial de los Incoterms.



El Artículo 475 también define el término FOB como la versión oficial, pero agrega lo relativo a los reclamos: *“En cuanto a los posibles reclamos por calidad o cantidad y otros menoscabos imputables al vendedor, rige lo estipulado en el artículo 450 de este Código”*. Este artículo señala el plazo para reclamar los vicios o defectos siempre que la mercancía se presente enfardada o embalada.

Para finalizar con este tema, otras legislaciones que destacan, tienen regulaciones muy particulares y diferentes a las ya descritas. Jorge Barrera Graf en su obra *La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano, Estudio Comparativo*, señala que en Francia, para la materia contractual, rige el Código Civil Francés de 1804. Este cuerpo legal regula la compraventa de manera difusa, es decir, no organiza este tema en un solo capítulo, sino que a lo largo del Código, se pueden observar algunos principios y reglas.

En Inglaterra, la Ley Británica de Ventas de Mercaderías, regula la compraventa mercantil en relación a la conservación de los productos, el derecho de retención, el derecho de vender, el derecho al reembolso de los gastos, entre otros. El Código Civil Alemán, no regula la compraventa de forma sistemática, al igual que el francés, tiene sus reglas de forma dispersa a lo largo del Código.

Por último, el Código Civil Italiano de 1942, el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos y el Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia regulan la compraventa de una forma más organizada. Ninguno de ellos hace alusión a los Incoterms.





## CAPÍTULO IV

### **4. Análisis Jurídico de los Incoterms 2010 y su regulación en la legislación guatemalteca**

Al estudiar los Incoterms y su procedencia, se determina que son usos y costumbres derivados de la autonomía de la voluntad de los comerciantes. Por medio de su estudio y conocimiento, es posible analizarlos con el fin de apreciar sus ventajas, así como definir cuáles son sus inconvenientes, para luego establecer si su regulación en el Código de Comercio de Guatemala es adecuada.

#### **4.1 Ventajas de los Incoterms**

Estas reglas representan varios beneficios para los comerciantes: crean un lenguaje común, son reconocidos a nivel mundial, son redactados por los mismos operadores del comercio, entre otros. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional considera que los Incoterms, son un "...conjunto de definiciones comerciales que armonizan las Leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica como una valiosa contribución..."<sup>45</sup>.

Principalmente, las referidas reglas se adaptan a las necesidades del mercado actual, pues recogen las experiencias prácticas de los operadores del comercio internacional y a la vez, respetan la buena fe y las costumbres de estos (principios reconocidos por el Código de Comercio de Guatemala).

---

<sup>45</sup> Castellanos Ruiz, Esperanza, *El valor de los Incoterms para precisar el lugar de entrega*, pág. 100.



Ejemplo de ello, es el hecho de que toman en cuenta los avances tecnológicos al reconocer el transporte multimodal, pues esto implica que quienes las formulan están conscientes de que para transportar una mercadería, ya no es suficiente la utilización de un solo medio de transporte, sino de varios (aéreo, marítimo, terrestre), pues las distancias entre vendedor y comprador son cada vez más grandes.

Con respecto a su actualización, los Incoterms son los términos más adaptados a las exigencias del presente, pues frente a otros términos como los RAFTD (que serán explicados a continuación), fueron revisados recientemente en el año 2010, mientras que estos en 1941. Además, los Incoterms son utilizados en más países, mientras que los RAFTD, únicamente en Estado Unidos.

#### **4.2 Desventajas de los Incoterms**

Los Incoterms presentan ciertas desventajas, que regularmente se derivan del desconocimiento que las partes contratantes tienen sobre los mismos. Dentro de estos inconvenientes se encuentra el hecho de que las reglas en estudio no regulan todos los aspectos de la compraventa internacional. Por lo que las partes, al estimar que es suficiente expresar algún término para que el contrato esté correctamente formulado, actúan equivocadamente.

Es indispensable que determinen aspectos como la transmisión de la propiedad y el precio de la mercancía, pues son cuestiones que no contemplan los Incoterms. Las reglas internacionales deben ser conocidas por las partes para que en caso de controversia, sean el fundamento para su solución.





Según jurisprudencia internacional, si alguna de las partes no conoce en qué consiste el término expresado en el contrato, entonces este no es aplicable a la controversia. Así lo explica Esperanza Castellanos Ruiz, al exponer que no siempre los Incoterms prevalecerán sobre la Convención de Viena de 1980, aunque así sea señalado en su Artículo 9.2.

*“Así se puede comprobar en la Sentencia de OLG Frankfurt, 5 de julio de 1995 y sentencia OLG Köln, 22 de febrero de 1994, en la que sólo (sic) una de las partes conocía el uso y, por tanto, no se pudo aplicar el art. 9.2 CV; o en la Sentencia del Tribunal civil de Baselstadt, 21 de diciembre de 1992, en las que ambas conocían el uso, y por lo tanto, se les aplicó el mandato del art. 9.2 CV”<sup>46</sup>.*

Aquí cabe mencionar, que para resolver conflictos, los Incoterms serán más eficaces dependiendo del tipo de tribunal que conozca el asunto controvertido. Los órganos judiciales estatales suelen apegarse a letra de las leyes nacionales para resolver un conflicto. Diferente es la postura de los tribunales arbitrales, que con el afán de solucionar un asunto con la mayor celeridad y equidad posibles (más aún si se tratase de árbitros ad hoc), reconocen el valor de las costumbres y usos en el comercio.

Por otro lado, un inconveniente que puede suscitarse en los contratos de compraventa en los que una de las partes es estadounidense, es la confusión que posiblemente se genere con los términos *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD). Estados Unidos no utiliza los Incoterms, suele inclinarse más por los RAFTD.

---

<sup>46</sup> *Ibíd*, pág. 106.



El problema radica en que ambos manejan algunas abreviaturas idénticas, pero que no significan lo mismo. Algunas de las diferencias son:

- En relación al término Ex Works, en los Incoterms se prevé lo relativo al envase y embalaje de exportación; mientras que en los RAFTD, se debe negociar la inclusión de estos servicios.
- El término FOB, para los Incoterms, es aplicable únicamente para el transporte marítimo; para los RAFTD, se puede utilizar en cualquier medio de transporte (terrestre, aéreo o marítimo).
- El término FAS, de acuerdo con los Incoterms, es empleado exclusivamente para transportes marítimos; según los RAFTD, es aplicable también para transportes aéreos.

Al hacer referencia a los términos norteamericanos, resulta procedente hacer notar, que los Tratados de Libre Comercio analizados en el capítulo anterior, definen el término FOB de la forma que lo hacen los RAFTD.

#### **4.3 Deficiencias del Código de Comercio de Guatemala en relación a los Incoterms 2010**

Para iniciar con este tema, resulta apropiado hacer un breve análisis de la sentencia de la Corte de Constitucionalidad, mencionada en capítulos anteriores. Se trata del expediente 387-2010, cuyo fallo dictado con fecha siete de julio de 2011.



En esa resolución se declaró que una norma era inconstitucional, por varias razones, dentro de las cuales se encuentra la restricción a la autonomía de la voluntad. Según el alto Tribunal, la norma que analizó debió ser de carácter dispositivo y no imperativo, ya que obligaba a las partes a acudir al arbitraje, vedándoles la opción de presentarse a los tribunales estatales para ejercer sus acciones. La Corte de Constitucionalidad lo explicó así:

*“Por lo general, las normas jurídicas se caracterizan por su imperatividad, pues poseen un mandato contenido en la norma que tiene por finalidad ser cumplido (son independientes de la voluntad del sujeto ya que éstos no pueden prescindir de su contenido, se debe cumplir la voluntad del legislador); sin embargo, el mandato normativo no siempre tiene el carácter de una imposición o prohibición al ciudadano, pues en ocasiones, la norma faculta a las personas para decidir la realización de determinado acto u omisión, derivado de intereses particulares (a partir del principio de la autonomía de la voluntad), sobre todo, en el ámbito del Derecho Privado”.*

Este caso es similar a lo que se propone en esta tesis, porque se trata de disposiciones mercantiles que no deben limitar las opciones que los comerciantes tienen para regir sus actos. En todo caso, el Código de Comercio, debería hacer un reconocimiento de los Incoterms, más no definirlos, porque al hacerlo, restringe a los contratantes a regir sus contratos por lo que estas normas estipulan. En otras palabras, limita la autonomía de su voluntad de las partes. Al respecto, el referido Tribunal, señaló en esta misma sentencia, que es deber del Estado promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio internacional a través de la legislación, lo cual expresó así:



*“El Estado debe promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio [literal I) del artículo 119 constitucional], es por eso que para el efectivo comercio internacional, el legislador debe proponer a los operadores de ese comercio la posibilidad de solucionar sus controversias por medio del arbitraje y, para ello debe crear un marco altamente dispositivo en el que las partes puedan pactar qué procedimiento arbitral se llevará a cabo, institucional o ad hoc, de acuerdo a qué normas y en relación a qué Derecho, con lo cual permita un espacio de actuación que acomode las necesidades de protección de las partes con las del tráfico del comercio”.*

Esta exposición fue basada en el Artículo 119, relacionándolo con el 43, ambos constitucionales: *“Tales circunstancias tienen su fundamento en la autonomía de la libertad, de la cual gozan los comerciantes, implícita en el artículo 43 constitucional, en el que se reconoce la libertad de comercio”.*

En concordancia con lo manifestado, se observa que el Código limita la autonomía de la voluntad, ya que por la redacción de sus Artículos (697 al 704), no constituyen normas dispositivas que faculten a los sujetos optar o no por regir sus contratos conforme a estas normas. Además, restringe a las partes a escoger únicamente los Incoterms que enumera, cuando en realidad tiene más opciones.

Si bien el derecho, y por consecuencia las leyes, deben procurar el mantenimiento del orden público y proteger instituciones invaluable para la sociedad, (como la familia, la vida, la organización del Estado mismo) a través de la regulación expresa y con normas imperativas, esto no debe suceder con respecto al comercio.



El mundo de los negocios, por considerar indispensable la agilización sus actividades, no requiere de normas rígidas, sí necesita reglas claras, pero no estáticas. Siempre que se respete el bienestar de la sociedad y la moral, las actividades comerciales no deben ser restringidas por la ley.

Por otra parte, otra deficiencia que se observa en el Código de Comercio de Guatemala, consiste en que al regular expresamente los Incoterms ya descritos, resulta ser una legislación insuficiente, principalmente porque los Incoterms no son únicamente tres. Al prever solo estos, pareciera que no reconoce las múltiples formas definir a cuál de las partes contratantes corresponden las obligaciones derivadas de la compraventa mercantil.

Por último, el Código analizado tiene una regulación no solo incompleta, sino también desactualizada. Como se expuso en capítulos anteriores, las reglas comerciales analizadas, son revisadas constantemente por la Cámara de Comercio Internacional. Seguramente el legislador al establecerlos en el Código, se inspiró en la versión publicada en ese entonces. Por lo tanto, se estima que su contenido no se adapta a las necesidades del presente.

Además, al definirlos expresamente, se reduce el reconocimiento de la costumbre y los usos comerciales, ya que tiene como efecto, que los contratantes se conformen a la letra de la ley, en lugar de aplicar lo que usualmente practican en sus operaciones mercantiles.



#### **4.4 Ventajas de Reformar el Código de Comercio de Guatemala**

La propuesta que se expone en esta tesis consiste en reformar el Decreto 2-70 con relación a las normas que definen los términos comerciales ya descritos. Se plantea que este cuerpo legal prevea una norma en la que se establezca que la legislación guatemalteca reconoce el uso de los Incoterms formulados por la Cámara de Comercio Internacional.

Además, esta norma debe establecer que ante la falta de estipulación de las partes sobre el transporte de la mercadería y designación de las obligaciones que de este se deriven, el contrato se regirá por los Incoterms.

Las ventajas que conlleva esta reforma, se manifiestan en el respeto a la autonomía de la voluntad de las partes, ya que estas podrán consultar qué Incoterms tienen a su disposición, e incluso podrán hacer en su contrato la modificación que ellas deseen.

El Código actuaría de forma supletoria y constituiría una norma dispositiva, ya que si las partes lo desean podrán utilizar un Incoterm en su contrato. Si las partes omiten estipularlo, y no desean regirse por estas reglas internacionales, podrán realizar otro contrato donde así lo convengan. En otras palabras, nunca se verán obligados a observar lo que la ICC regule al respecto.

Este tipo de regulación ya se ha implementado en otras legislaciones. Los resultados han sido favorables.



Una idea similar a la descrita, fue analizada por los autores William V. Roth Jr. y William V. Roth III en la Revista de Derecho Económico Internacional<sup>47</sup> (*Journal of International Economic Law*) de la Universidad de Pensilvania. con relación a una propuesta realizada a los Parlamentarios del Foro de Asia Pacífico (APPF). Para este planteamiento se tomó en cuenta que la libertad, la facilitación del comercio y la inversión, eran vitales para mantener el dinamismo del comercio de ese territorio. El referido Foro tenía el objetivo de promover la mejora de la economía y los vínculos políticos entre las naciones.

Se consideró que la aceptación de los Incoterms era un paso positivo para crear un ambiente estable y uniforme entre los comerciantes de las diferentes naciones, ya que de no ser así, se mantendría el riesgo de generar incertidumbre en la interpretación de los contratos de compraventa.

Según esta publicación, estandarizar los Incoterms en esta región tendría los siguientes beneficios:

- Uniformidad, claridad y predicción en el uso de los términos.
- Reducción de los litigios relativos al significado de las reglas internacionales.
- Protección de los pequeños comerciantes que no poseen experiencia en comercio internacional.
- Reducir los riesgos del comercio.

---

<sup>47</sup> Roth Jr, William y William V. Roth III. **Incoterms: Facilitating trade in the Asian Pacific**, Universidad de Pensilvania; *Journal of International Economic Law*. Vol. 18, no. 3 (1997).



Según estos autores, al hacer de los Incoterms, normas nacionales que actuaran de forma supletoria, las partes que olvidaran expresar el término que eligieron, recibirían automáticamente los beneficios de los Incoterms. Esto favorecería a los comerciantes que no tienen experiencia en el tema y que por ello, suelen omitir los Incoterms en sus contratos, por desconocer su existencia o la forma en que operan. Lo dispositivo de esta norma, radica en que las partes pueden elegir no utilizar los Incoterms y para ello, deben expresarlo así en su convenio. De esta forma, la omisión de estas reglas, no constituiría un error desastroso, sino una deficiencia fácil de superar.

La aludida publicación termina con un modelo de los considerandos que los parlamentos podrían utilizar para justificar el uso de los Incoterms. De forma resumida estos expresan lo siguiente:

- Se ha comprobado que los Incoterms proveen una autoridad transparente y predecible para gobernar la interpretación de los términos de comercio en un contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Se estima que los Incoterms reducen el riesgo de litigio.
- Se considera que los Incoterms protegen a los pequeños empresarios y a la parte contratante que posee poca experiencia.
- Se ha comprobado que la abierta adopción de los Incoterms en las legislaciones armoniza la interpretación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.
- En consecuencia, los Incoterms merecen ser legislados como una autoridad supletoria para la interpretación de los términos de comercio.





Con base a lo considerado a lo largo de esta tesis, para Guatemala, imitar este modelo mutatis mutandis, fortalecería su legislación mercantil, ya que permite realizar una interpretación extensiva de la aplicación y uso de los Incoterms. Cuando se tiene una legislación flexible con respecto al comercio, se genera un ambiente de confianza para sus operadores, ya que los conflictos derivados de la interpretación de los contratos se reducen considerablemente en comparación a las normas rígidas que limitan la libertad.





## CONCLUSIONES

1. El comercio es una actividad dinámica y por lo tanto en constante modificación, su misma naturaleza requiere, para desarrollarse, la eliminación de las barreras legales que retarden su desenvolvimiento. Esto es aún más importante cuando se trata del comercio exterior, pues así lo requiere el fenómeno de la globalización.
2. La autonomía de la voluntad es un principio rector en el derecho privado y por lo consiguiente en comercio, lo cual debe ser así, pues los comerciantes conocen mejor lo que les conviene en sus contrataciones, siempre que respeten los límites que tengan por objeto proteger los más altos valores de la sociedad, como la moral y el orden público.
3. Dentro de la actividad mercantil, los operarios se rigen por los usos y costumbres al momento de contratar, ejemplo de ello es la aplicación de los Términos de Comercio Internacional. Esas reglas, no deben ser reguladas detalladamente por una legislación, sobre todo porque son frecuentemente innovadas, legalizarlas tendría por efecto hacer obsoletas las normas que las prevén y contravenir el principio de la autonomía de la voluntad.
4. El derecho comparado evidencia que la mayoría de legislaciones internas comerciales, así como los instrumentos internacionales en esta materia, no regulan expresamente los Incoterms, mas sí hacen un reconocimiento de los usos y costumbres comerciales, por lo que se entiende que son aceptados.



5. El Decreto 2-70 del Congreso de la República, Código de Comercio de Guatemala observa los Incoterms FOB, FAS, CIF y CF, los cuales se encuentran desactualizados en relación a la última versión publicada por la Cámara de Comercio Internacional en el 2010.



## RECOMENDACIONES

1. El Estado de Guatemala debe cumplir con los objetivos que su misma Constitución Política señala, tal como lo es promover la libertad del comercio, para ello, debe eliminar las barreras que se opongan a su desarrollo, siempre que respete el orden público, la moral y su ley fundamental.
2. Una forma de promover el principio de la autonomía de la voluntad, es evitar que las normas regulen detalladamente cómo deben actuar los comerciantes. Es por eso que el Código de Comercio no debe regular expresamente los Incoterms, sino únicamente hacer un reconocimiento general de los mismos, sin enumerarlos.
3. La legislación interna debe aprobar la aplicación de los usos y costumbres comerciales en los contratos mercantiles y para estar en armonía con el dinamismo del comercio, puede auxiliarse de instituciones como la Cámara de Comercio Internacional, al reconocer que ante la omisión de las partes en la designaciones de las obligaciones relativas al transporte de mercancías, se observará lo que ese ente establezca.
4. Los comerciantes y sus asesores legales deben capacitarse con respecto a temas como los Incoterms y otros usos y costumbres comerciales, ya que no utilizarlos o aplicarlos de forma errónea, sitúa el comercio guatemalteco en desventaja con relación a otros países.



5. Las facultades universitarias que enseñen Derecho, el Colegio de Abogados y Notarios de Guatemala y el Instituto de Derecho Mercantil deben promover la actualización de los profesionales del Derecho para que orienten correctamente a sus clientes en la utilización de los términos comerciales. Pero sobre todo, es el mismo profesional que en su afán por brindar un buen servicio, debe procurar el estudio de esa materia, de manera que no olvide que su función no solo es el de solucionar conflictos, sino también el de prevenirlos.



## BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR GUERRA, VLADIMIR. **El Negocio Jurídico**. 5ª ed.; Guatemala: Serviprensa, S.A., 2006. 271 págs.

AGUILAR GUTIÉRREZ, ANTONIO. **La evolución del Contrato**. Boletín del Instituto de Derecho Comparado de México. Págs. 27-49. No. 22 (enero-abril 1955).

ANDRADE-ABULARACH, LARRY. **Los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería**. Guatemala: Serviprensa S.A., 2001. 66 págs.

BARRERA GRAF, JORGE. **La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano, Estudio Comparativo**. Págs. 141-163. Anuario Jurídico X. 1ª ed., México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, (1983).

DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO. **Notas sobre las limitaciones intrínsecas de la autonomía de la voluntad**. Págs. 1021- 1078. Anuario de Derecho Civil. Tomo XXXV, fascículo IV (octubre-diciembre 1982).

DÍAZ MIER, MIGUEL ÁNGEL. **Técnicas de comercio exterior I**. Madrid: Ediciones Pirámide. 2006. 239 págs.



ELLSWORTH, PAUL THEODORE Y ET. AL. **Comercio internacional**. 3ª ed.; México:

Fondo de Cultura Económica. 1978. 617 págs.

ESPINOSA QUINTERO, LEONARDO. **Principio de autonomía de la voluntad e instrumentos de carácter internacional en el sistema jurídico colombiano**.

Págs. 15-39. Revista Civilizar Universidad Sergio Arboleda. Vol. 9, no. 16 (enero-junio 2009).

GRANADOS, TUNCHO. **Código de Comercio y disposiciones conexas**. 1ª ed.;

Guatemala: Ediciones Fiscales, S.A., 2011. 64 págs.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. **Incoterms 2010: ICC rules for the use of domestic and international trade terms: entry into force January 1,**

**2011**. Paris: ICC Services 2010. 2010. 128 págs.

LEFEBVRE, FRANCIS. **Contratos Mercantiles, 2003-2004**. Madrid, España: Ed.

Francis Fefebvre, S.A., 2002. 1345 págs.

MERCADO H. SALVADOR. **Comercio internacional I. mercadotecnia internacional Importación-exportación**. México: Limusa. 2000. 306 págs.

MERCADO H. SALVADOR. **Tráfico internacional: administración y aplicaciones**.

México: Limusa. 1996. 135 págs





OVIEDO ALBÁN, JORGE. **Los usos y costumbres en el derecho privado contemporáneo.** Págs. 291-341. Universitas. Vol. 102, (2001).

ROTH JR, WILLIAM Y WILLIAM V. ROTH III. **Incoterms: Facilitating trade in the Asian Pacific.** Págs. 731-744. Universidad de Pensilvania; Journal of International Economic Law. Vol. 18, no. 3 (1997).

SALACUSE, JESWALD W. **Transacciones internacionales: los negocios en el mercado mundial.** Barcelona: Gedisa. 1993. 189 págs.

SORO RUSSELL, OLIVIER. **El Principio de la Autonomía de la Voluntad Privada en la Contratación: génesis y contenido actual.** Tesis Diploma de Estudios Avanzados. Bogotá, Universidad Javeriana. 2007. 299 págs.

VÁSQUEZ MARTÍNEZ, EDMUNDO. **Instituciones de Derecho Mercantil.** Guatemala: Serviprensa, S.A., 1978. 769 págs.

VILLEGAS, CARLOS GILBERTO. **Comercio exterior y crédito documentario: compraventas y garantías internacionales importación y exportación.** Argentina: Astraea. 1993. 411 págs.

WITKER, JORGE. **Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México.** México: Universidad Autónoma de México. 2008. 647 pags.



WITKER, JORGE. **Derecho del comercio internacional**. México: Universidad de Guadalajara. 414 págs.

**Fuentes electrónicas:**

CASTELLANOS RUIZ, ESPERANZA. **El valor de los Incoterms para precisar el lugar de entrega**, <http://e-revistas.uc3m.es> (5 de enero de 2013).

GIMÉNEZ CORTE, CRISTIAN. **Los Usos Comerciales y el Derecho de Fuente Convencional en el Mercosur**. <http://www.javeriana.edu.co> (9 de enero de 2012).

TORRE, ABELARDO. **Introducción al Derecho**. <http://es.scribd.com> (15 de julio de 2012).

**Legislación:**

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

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



**Código de Comercio de la República Argentina.** Congreso Nacional, 1890

**Código de Comercio.** Decreto ley 14379. Poder Legislativo de Bolivia, 1978

**Código de Comercio.** Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos, 1889.

**Código de Comercio.** Congreso de los Diputados de España, 1885.

**Código de Comercio.** Congreso Nacional de Chile, 1867.

**Código de Comercio.** Congreso de la República de Colombia, 1971.

**Código de Comercio.** Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964.

**Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías,** 1980.

**Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.** Decreto 86-2000 del Congreso de la República de Guatemala, 2001.

**Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana.** Decreto 26-2000 del Congreso de la República de Guatemala, 2000.



**Tratado de Libre Comercio Guatemala-Taiwán.** Decreto 05-2006 del Congreso de la República de Guatemala, 2006.

**Tratado de Libre Comercio Guatemala-Estados Unidos.** Decreto 31-2005 del Congreso de la República de Guatemala, 2005.

**Tratado General de Integración Económica Centroamericana.** Decreto 1262 del Congreso de la República de Guatemala, 1958.