

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

**ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPONSABILIDAD LEGAL DEL COMISIONISTA Y DE
LOS OBJETOS EN CONSIGNACIÓN, POR LA FACILITACIÓN DE LA COMPRA Y
VENTA COMERCIAL EN EL DERECHO MERCANTIL DE GUATEMALA**

DOUGLAS ROBERTO OVANDO GRANADOS

GUATEMALA, FEBRERO DE 2015

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

**ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPONSABILIDAD LEGAL DEL COMISIONISTA Y DE
LOS OBJETOS EN CONSIGNACIÓN, POR LA FACILITACIÓN DE LA COMPRA Y
VENTA COMERCIAL EN EL DERECHO MERCANTIL DE GUATEMALA**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

DOUGLAS ROBERTO OVANDO GRANADOS

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Guatemala, febrero de 2015

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

DECANO: MSc. 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 Alvarez
VOCAL V: Br. Luis Rodolfo Aceituno Macario
SECRETARIO: Lic. Luis Fernando López Díaz

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, doce de enero del año dos mil doce.

ASUNTO: DOUGLAS ROBERTO OVANDO GRANADOS, CARNÉ NO. 9240275.
Solicita que para la elaboración de su tesis de grado, se le apruebe el tema que propone, expediente No. 1329-11.

TEMA: "ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPONSABILIDAD LEGAL DEL COMISIONISTA Y DE LOS OBJETOS EN CONSIGNACIÓN, POR LA FACILITACIÓN DE LA COMPRA Y VENTA COMERCIAL EN EL DERECHO MERCANTIL DE GUATEMALA".

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): Elios Uriel Samayoa López Abogado (a) y Notario (a), colegiado (a) No. 7618.


LIC. CARLOS MANUEL CASTRO MONROY
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS



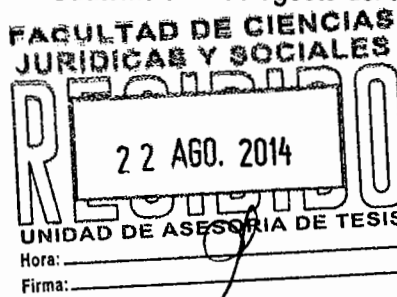
Adjunto: Nombramiento de Asesor
c.c. Unidad de Tesis
CMCM/jrvch

LIC. ELIOS URIEL SAMAYOA LÓPEZ
ABOGADO Y NOTARIO



Guatemala 14 de agosto del año 2014

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



Doctor Mejía Orellana:

En relación al nombramiento del doce de enero del año dos mil doce me fue nombrado el cargo de asesor del bachiller Douglas Roberto Ovando Granados de su trabajo de tesis denominado: **“ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPONSABILIDAD LEGAL DEL COMISIONISTA Y DE LOS OBJETOS EN CONSIGNACIÓN, POR LA FACILITACIÓN DE LA COMPRA Y VENTA COMERCIAL EN EL DERECHO MERCANTIL DE GUATEMALA”**.

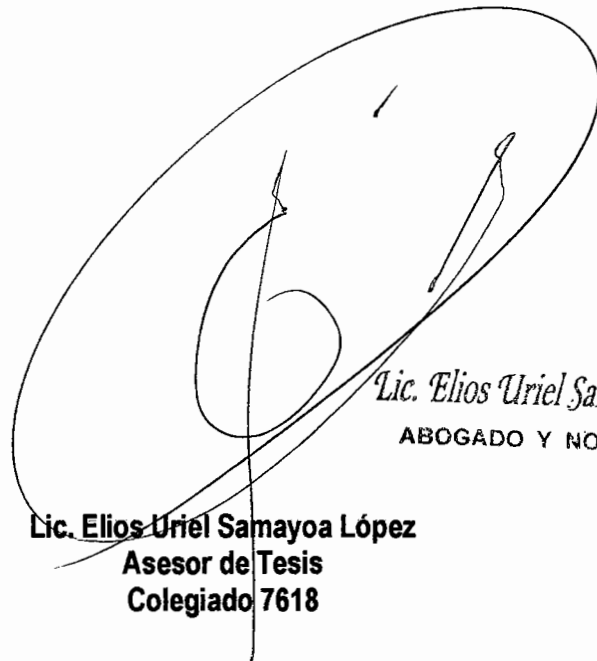
- a) El trabajo relacionado muestra un carácter científico y en su elaboración se observó cuidadosamente su contenido a través de haber recolectado la información doctrinaria que se ajustó a los lineamientos necesarios exigidos para su elaboración.
- b) Durante el desarrollo de la misma se empleó la metodología adecuada como una guía eficaz para la final obtención de las bases necesarias que mostraron la problemática actual y las posibles soluciones en la legislación mercantil, habiendo hecho uso del método deductivo e inductivo, así como de la técnica documental, con las cuales fue posible ordenar la información bibliográfica obtenida.
- c) Fue empleado un léxico jurídico acorde en los capítulos de la tesis que fueron desarrollados y las conclusiones y recomendaciones están debidamente concatenadas, las cuales se encargaron de determinar ampliamente la responsabilidad legal de los comisionistas en el derecho mercantil guatemalteco.
- d) La temática investigada cuenta con un contenido técnico de útil y valiosa consulta para el estudiante universitario debido a que señala numerosos aportes del comercio actual en el país y permite conocer los objetivos que se buscaron alcanzar, así como también indica la validez y comprobación de la hipótesis que se formuló relacionada con poder señalar los fundamentos jurídicos que informan la responsabilidad legal del comisionista derivada de la compra y venta comercial.
- e) Las anotaciones recomendadas al bachiller fueron efectivamente atendidas, las cuales versaron en llevar a cabo enmiendas a la introducción, ampliar los capítulos, revisar las citas bibliográficas, modificar sus conclusiones y recomendaciones y ordenar alfabéticamente la bibliografía utilizada para el desarrollo de la tesis, habiendo sido realizadas por el bachiller Ovando Granados de acuerdo a lo sugerido.

LIC. ELIOS URIEL SAMAYOA LÓPEZ
ABOGADO Y NOTARIO



Doy a conocer que el trabajo de tesis del sustentante cumple de manera eficaz con los requisitos establecidos en el Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, por lo que **DICTAMINO FAVORABLEMENTE** para que pueda continuar con el trámite respectivo, para evaluarse posteriormente por el Tribunal Examinador en el Examen Público de Tesis, previo a optar al grado académico de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales.

Atentamente.



Lic. Elios Uriel Samayoa L.
ABOGADO Y NOTARIO

Lic. Elios Uriel Samayoa López
Asesor de Tesis
Colegiado 7618



USAC
TRICENTENARIA
 Universidad de San Carlos de Guatemala

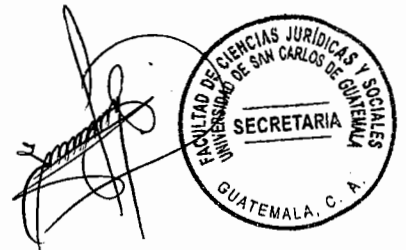


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 14 de enero de 2015.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis del estudiante DOUGLAS ROBERTO OVANDO GRANADOS, titulado ANÁLISIS JURÍDICO DE LA RESPONSABILIDAD LEGAL DEL COMISIONISTA Y DE LOS OBJETOS EN CONSIGNACIÓN, POR LA FACILITACIÓN DE LA COMPRA Y VENTA COMERCIAL EN EL DERECHO MERCANTIL DE GUATEMALA. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

BAMO/srrs.

Lic. Avidán Ortiz Orellana
DECANO





DEDICATORIA

A MI PADRE CELESTIAL:

Porque la gloria de Dios es la inteligencia del hombre o en otras palabras luz y verdad.

A MI ESPOSA:

Elia Melina Monroy García, porque ha sido mi fuente de inspiración, mi apoyo incondicional en la vida.

A MIS HIJOS:

Josué Jared y Daniel Mahonri, como un ejemplo a seguir en su vida y para demostrarles que en esta vida podemos lograr lo que nos proponemos.

A MIS PADRES:

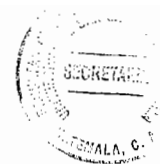
Mario Roberto Ovando y Ana María Granados, por su buen ejemplo en la vida y por enseñarme siempre lo correcto.

A MIS HERMANOS:

Dora Eunice ovando Granados y Mario Josué Ovando Granados, por el amor que les tengo y para que comprendan que uno puede lograr sus metas.

A MI SOBRINO:

Sebastián José Ovando, para que se esfuerce en esta vida para que logre ser alguien.



A MI FAMILIA EN GENERAL:

Por su admiración y respeto.

A LA TRICENTENARIA:

Universidad de San Carlos de Guatemala, el alma mater de la educación en nuestro país.

A:

La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	i
CAPÍTULO I	
1. Derecho mercantil.....	1
1.1. Conceptualización subjetiva.....	2
1.2. Conceptualización objetiva.....	4
1.3. Definición.....	5
1.4. Contenido.....	5
1.5. Derecho privado y derecho mercantil.....	8
1.6. Usos de comercio y derecho común.....	10
CAPÍTULO II	
2. El comerciante.....	13
2.1. Definición.....	13
2.2. Importancia.....	13
2.3. Comerciante individual.....	16
2.4. Comerciantes extranjeros.....	17
2.5. Cónyuges comerciantes.....	18
2.6. Profesiones que se excluyen del tráfico comercial.....	18
2.7. Comerciantes sociales especiales.....	21
2.8. Requisitos para ser comerciante.....	21



Pág.

2.9. Personas de derecho público y el tráfico mercantil.....	22
--	----

CAPÍTULO III

3. Auxiliares del comerciante.....	25
3.1. Relación jurídica.....	26
3.2. Los factores.....	27
3.3. Los dependientes.....	32
3.4. Agentes de comercio.....	34
3.5. Corredores.....	43
3.6. Comisionistas.....	48

CAPÍTULO IV

4. El comercio.....	51
4.1. Reseña histórica.....	52
4.2. El trueque.....	54
4.3. Introducción de la moneda.....	55
4.4. Rutas de comercio.....	56
4.5. La banca.....	57
4.6. Era de los descubrimientos.....	57
4.7. Comercio transatlántico.....	58
4.8. Innovaciones en el transporte.....	58
4.9. Globalización.....	59



Pág.

4.10. Tipos de comercio.....	60
4.11. Diversos sistemas.....	61
4.12. Actos de comercio.....	63

CAPÍTULO V

5. La responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil.....	67
5.1. Venta y consignación.....	68
5.2. Utilización de consignaciones.....	69
5.3. Mercancía en consignación.....	71
5.4. Análisis jurídico de la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil guatemalteco.....	72
CONCLUSIONES.....	85
RECOMENDACIONES.....	87
BIBLIOGRAFÍA.....	89



INTRODUCCIÓN

Con la tesis se llevó a cabo un análisis jurídico de la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial y se determinó que la consignación consiste en una entrega en depósito y de las relaciones que se establecen entre el consignador y el consignatario.

Desde el punto de vista del consignador, la consignación es remitida y desde el punto de vista del consignatario es recibida. Cuando un comerciante trata de obtener mayores utilidades en la venta de su mercancía tanto en su plaza como fuera de ella, sin tener que establecer agencias o sucursales, envía mercancía a terceras personas para que ellas la vendan en su nombre y representación. La venta de mercancías llevadas a cabo a través de terceras personas se denomina con el nombre de consignación. Los objetivos de la tesis desarrollada dieron a conocer la responsabilidad legal del comisionista y que el comitente tiene que llevar un registro de los bienes que hayan sido remitidos, de los gastos en los que incurrió y de las ventas llevadas a cabo en relación con cada remesa en consignación. Además, se tiene que llevar una cuenta especial para cada remesa en consignación, denominada consignaciones remitidas que incluya el nombre del comisionista.

Si el comisionista ha vendido toda la remesa, la cuenta de consignaciones remitidas proporciona toda la información necesaria para calcular la ganancia o bien la pérdida que resulte de esa consignación. Si no se han vendido todos los bienes remitidos, el costo de los no vendidos debe quedar en la cuenta de consignaciones remitidas.



La hipótesis fue comprobada e indicó que los comisionistas tienen que incluir las comisiones sobre las ventas en consignación en su estado de resultados sumándolas a la utilidad bruta en ventas y tener mucho cuidado de no incluir algunos de los artículos consignados como parte de su mismo inventario, así como garantizar la responsabilidad legal en la compra y venta comercial. Cuando el comisionista además de la comisión ordinaria perciba otra llamada de garantía, corren a su cuenta los riesgos de la cobranza, quedando en la obligación directa de satisfacer al comitente el saldo que resulte a su favor a los mismos plazos que hayan sido estipulados.

Los capítulos desarrollados fueron: el primer capítulo, se refiere al derecho mercantil; el segundo capítulo, indica el comerciante; el tercer capítulo, muestra los auxiliares del comerciante; el cuarto capítulo, establece el comercio, y el quinto capítulo, analiza la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos de consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil. Los métodos de investigación que se emplearon fueron el comparativo, inductivo y deductivo. Además, la técnica documental fue la utilizada para la recolección de información doctrinaria y jurídica relacionada con el tema.

El comisionista que se comprometiera a anticipar los fondos necesarios para el desempeño de la comisión puesta a su cuidado, bajo una forma determinada de reembolso está obligado a observarla y a llenar la comisión, sin poder alegar la falta de provisión de fondos, salvo si prueba el descrédito notorio del comitente por actos positivos supervinientes.



CAPÍTULO I

1. Derecho mercantil

El presupuesto que se necesita para configurar el derecho mercantil de actualidad consiste en el reconocimiento a los ciudadanos de un importante derecho de libertad y de iniciativa en materia económica y de libertad empresarial, el cual puede ser ejercitado mediante un sujeto individualmente o bien a través de otros sujetos asociados que constituyen una persona jurídica.

El ejercicio de la libertad empresarial y de los actos relacionados con el comercio se desarrolló dentro de un entorno típico que desempeña una función central en esta disciplina jurídica. Dentro del mercado tienen participación los empresarios tanto individuales como sociales mediante el ofrecimiento de sus productos y servicios a los demandantes de los mismos.

El Código de Comercio de Guatemala, contiene las normas jurídicas que conforman el contenido originario del derecho mercantil.

Se refiere, a la ordenación de las normas jurídicas especiales que se tienen que observar por parte de aquellos sujetos que, con carácter profesional, ofrecen bienes y servicios en el mercado, así como también la regulación de los instrumentos jurídicos propios de dicha actividad económica concreta. Por ende, se puede establecer que el derecho mercantil es en esencia el derecho de la actividad comercial.



"El derecho mercantil se ha visto ampliado en la actualidad de manera notable en relación a su contenido originario, tomando en consideración nuevas materias o sectores normativos mayormente modernos como el derecho de la competencia y el derecho de la propiedad industrial".¹

Además, se presenta sin perjuicio de que otras disciplinas jurídicas ordenan los aspectos jurídicos y públicos de la actividad empresarial en donde se presentan relaciones del empresario con las administraciones y entes públicos. Por otro lado, es derecho privado especial, en relación al derecho privado general o común que es el derecho civil.

1.1. Conceptualización subjetiva

El derecho mercantil se encarga de la regulación del denominado estatuto del comerciante, siendo el mismo el que abarca el conjunto de normas jurídicas e instituciones jurídicas aplicables a los comerciantes o empresarios, por el hecho de serlo, siendo ello, el ostentar esa condición profesional.

El mismo, ofrece un concepto jurídico de empresario y regula una serie de requisitos necesarios para la adquisición y pérdida de la condición de comerciante-empresario, contemplando determinadas prohibiciones e incompatibilidades para el ejercicio de actividades comerciales y de todas aquellas en las que se busquen finalidades lucrativas.

¹ Jiménez Sánchez, Guillermo. **Derecho mercantil**. Pág. 36.



El derecho en estudio se encarga de imponerle a los empresarios el deber de inscribirse en el Registro Mercantil y otorgarle publicidad legal a determinados actos llevados a cabo por estos con trascendencia para terceros. También, regula la obligación del empresario de llevar una contabilidad ordenada y ajustada a los criterios previstos legalmente.

Los destinatarios exclusivos de las normas jurídicas que conforman el estatuto son, originalmente, los comerciantes. Los mismos, son quienes teniendo capacidad legal para el ejercicio del comercio, se dedican a él habitualmente.

La caracterización legal del comerciante se fundamenta en el ejercicio del comercio, o sea, en el desarrollo de una actividad de intermediación y de producción de bienes y de servicios por parte de un sujeto de manera profesional.

Dicha profesionalidad implica, por una parte, la habitualidad en el desarrollo de la actividad y, por otra parte que quien las lleva a cabo tiene el poder de organización y de dirección de acuerdo a su mismo criterio y, también, asume los resultados de carácter patrimonial, positivos o negativos que derivan de su ejercicio en los actos de orden comercial.

Las sociedades y compañías regulada en el Código de Comercio de Guatemala revisten el carácter de empresarios, siendo su finalidad social la actividad mercantil, industrial o de prestación de servicios. El criterio general de la normativa señalada es una actividad desarrollada y su actividad específica atribuye de forma específica la



cualidad de comerciante-empresario con independencia de la naturaleza mercantil o de la actividad que se desarrolle. Por ende, estas sociedades cuentan con el carácter de empresarios por motivo de la forma, lo cual quiere decir que tienen que considerarse como empresarios en todo caso, inclusive aunque su objeto no sea una actividad mercantil.

1.2. Conceptualización objetiva

De conformidad con la legislación mercantil guatemalteca se reputan actos de comercio a aquellos que estén comprendidos en el Código de Comercio de Guatemala y cualesquiera otros de análoga naturaleza. Al margen de dicha referencia, la legislación anotada no define de manera expresa lo que debe entenderse por actos comerciales. Solamente se encarga de precisar que a dichos actos se les aplica su regulación sean o no comerciantes los que los ejecuten.

Dicha situación, únicamente es explicable tomando en consideración motivos de orden histórico que se relacionan con la época en la cual se produjo la codificación mercantil, haciendo que no resulte fácil la determinación del tipo de actos que tienen que ser tomados en cuenta como de comercio y, en consecuencia, se encuentran bajo el sometimiento de las normas jurídicas del derecho mercantil. Dentro del conjunto de normas jurídicas relacionadas se establece que se consideran actos de comercio, fundamentalmente los contratos mercantiles. También, existen determinadas actividades económicas que el Código de Comercio de Guatemala, los cuales se han querido limitar en su ámbito de aplicación, probablemente por ser tomadas en



consideración como no lucrativas, sino de pura subsistencia para quienes las llevan a cabo.

1.3. Definición

"El derecho mercantil es el derecho privado especial del empresario y de la actividad empresarial no únicamente comercial, sino también industrial y de servicios. Regula, esencialmente los aspectos jurídicos y privados de dicha actividad, así como las relaciones entre particulares, excluidas las de carácter laboral, que derivan de los contratos de trabajo celebrados por el empresario y sus trabajadores".²

1.4. Contenido

El contenido del derecho mercantil se encuentra conformado por una serie de conjuntos normativos y legales que cuentan con carácter autónomo, y que se encuentran referidos a distintas materias que se relacionan con el empresario y con sus actividades típicas. Los principales sectores normativos que se toman en consideración en la actualidad en la rama del ordenamiento jurídico denominada derecho mercantil son las que a continuación se indican:

- a) Estatuto jurídico del empresario: consiste en el conjunto de normas jurídicas que regulan determinados deberes y reglas de orden especial que se aplican a los empresarios debido a su condición.

² Martín Granados, María Antonieta. **Derecho mercantil**. Pág. 45.



- b) **Derecho de sociedades:** es el que se encarga del establecimiento de reglas jurídicas generales relacionadas con cualquier clase de sociedad de acuerdo a la teoría general y además estudia y analiza los distintos tipos de sociedades mercantiles existentes.
- c) **Derecho de la competencia:** en el mismo se toma en consideración el derecho de la publicidad y es el sector normativo regulador y protector del escenario típico de la actividad empresarial, indicando normas generales de actuación que tienen que respetarse por parte de quienes tengan intervención en el mercado ofreciendo bienes y servicios a terceros.
- d) **Derecho a la propiedad industrial:** es el que se encarga del estudio del régimen jurídico de determinados derechos de explotación exclusiva sobre los signos distintivos y sobre creaciones o inventos susceptibles de aplicación industrial o que confieren de manera o apariencia peculiar a un producto.
- e) **Derecho cambiario:** es regulador de una clase de títulos particulares en donde existen derechos de crédito dinerario.
- f) **Derecho de los contratos mercantiles:** regula una serie de figuras contractuales auténticas del tráfico empresarial.
- g) **Derecho concursal:** es la disciplina del procedimiento y de las reglas especiales aplicables a un determinado sujeto.



- h) **Derecho del mercado financiero: abarca el derecho del mercado de valores, el derecho de mercado de seguros y el derecho de mercado del dinero y de las actividades bancarias.**

Si además, se observa la realidad a la cual el derecho mercantil es aplicable, se encuentra que dicho proceso económico dominado en su totalidad por la división social del trabajo y el sistema de precios, se indica que es esquemáticamente considerado y constituido por la producción en el sentido amplio de la prestación de todos los bienes imaginables sean los mismos materiales o inmateriales, así como por su intercambio en los diferentes mercados.

Dicha división social del trabajo implica la existencia de diversos sujetos que organizan y llevan a cabo las distintas actividades que integran el proceso de producción y circulación, así como también la necesidad de coordinar el trabajo, los elementos materiales y los valores incorpóreos de una organización adecuada. Dicha organización, se denomina empresa y se encuentra presente aún en las manifestaciones mayormente incipientes de actividades económicas y de la naturaleza del empresario mercantil o comerciante y de los mecanismos jurídicos que emplea.

El Código de Comercio de Guatemala, se encuentra integrado por normas especiales referentes a tres elementos que son: el empresario mercantil o comerciante, la empresa y de mecanismos jurídicos.

Dichos tres elementos antes anotados justifican la especialidad de la disciplina y, al mismo tiempo se encargan de la delimitación de su contenido.



Son referentes al empresario o comerciante en cuanto a las normas que indican su estatuto, tanto en lo individual como en lo social, y de sus auxiliares y las que regulan sus obligaciones profesionales, a la empresa y signos distintivos.

"El derecho mercantil es por ende parte del ordenamiento privado que regula a los empresarios mercantiles y a su estatuto, así como a la actividad externa que aquéllos desarrollan por medio de una empresa".³

Ello, hace énfasis de forma bien particular en que regula únicamente la actividad externa de la empresa, ya que otros aspectos de la misma son materia propia de otras ramas del derecho.

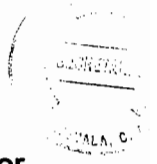
El contenido del Código de Comercio de Guatemala y la realidad económica sobre la que recaen sus normas jurídicas, permite la formulación de que el derecho mercantil es el conjunto de normas que regulan el estatuto jurídico del comerciante o empresario mercantil y de la empresa y sus instrumentos jurídicos.

1.5. Derecho privado y derecho mercantil

"La diferenciación histórica entre las normas inspiradas predominantemente por intereses públicos y normas protectoras de intereses privados ha sido de utilidad y base a la distinción entre el derecho público y el derecho privado".⁴

³ Puente Calvo, José Arturo. **Derecho mercantil**. Pág. 98.

⁴ **Ibid.** Pág. 55.



Dicha definición, al permitir adscribir determinado cuerpo de normas a uno u otro sector, no quiere decir en forma alguna que el mismo será integrado de forma exclusiva por normas de una misma naturaleza. Cada vez son más frecuentes las normas tomadas en consideración dentro de un conjunto típico de disposiciones protectoras de intereses privados como el Código de Comercio de Guatemala, el cual tiene carácter público.

La esfera de la actividad reconocida al individuo, como actuación de su personalidad y de su voluntad en sus relaciones con los demás es lo que en la actualidad constituye al derecho privado.

Dentro del derecho privado, se tiene que hacer la distinción de una parte, del derecho civil que es el que abarca las normas generales de la vida jurídica privada y, de otra, el derecho mercantil que contiene normas especiales adaptadas a las exigencias de la producción, entendida la misma como la apreciación de bienes económicos.

Dentro del derecho guatemalteco la distinción se impone y coexiste en un Código Civil que desde el punto de vista general y no con referencia a situaciones o actividades específicas reguladoras de la personalidad, la familia, la propiedad, las sucesiones, las obligaciones y los contratos, así como un Código de Comercio que indica las normas especiales aplicables a los comerciantes en su actividad profesional a los negocios jurídicos mercantiles.

El Artículo 1 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Aplicabilidad. Los comerciantes en su actividad



profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, se registrarán por las disposiciones de este Código y, en su defecto, por las del derecho civil que se aplicarán e interpretarán de conformidad con los principios que inspira el derecho mercantil".

La adaptación de las normas que están contenidas en el Código de Comercio de Guatemala operan frecuentemente sobre instituciones, cosas y negocios regulados en la legislación civil, los cuales se modifican en atención a las diversas exigencias de la producción. De forma, que son dos ordenamientos que funcionan, uno como regla general y el otro como caso especial. De ello, deriva la separación tanto legislativa como doctrinaria del derecho civil y del derecho mercantil.

1.6. Usos de comercio y derecho común

"Los usos del comercio han sido la fuente de creación del derecho mercantil histórico. Se entiende por los mismos la observancia repetida, uniforme y constante de una práctica o conducta determinada de los comerciantes en sus negocios jurídicos con finalidad de lucro".⁵

Los mismos, son equivalentes a la costumbre como fuente general de derecho. Por ende, para que exista un uso mercantil se necesita de una práctica continuada llevada a cabo por el empresario con la convicción social de su obligatoriedad, no pudiendo ser contraria a las leyes, la moral o el orden público.

⁵ Quevedo Coronado, Manuel Ignacio. **Derecho mercantil**. Pág. 36.



La mayoría de los usos mercantiles tienen un origen contractual y se crean debido a la repetición de determinadas cláusulas en los contratos que hayan sido celebrados por los empresarios, y las mismas terminan convirtiéndose en cláusulas de estilo, y por último se toman en cuenta como obligatorias aunque no hayan sido pactadas.

En otras ocasiones, los usos nacen fuera de las relaciones contractuales, con la adecuación consciente y reiterada de la actividad empresarial a determinados modelos de conducta social.

El derecho civil o común simple como también se le denomina, respecto al derecho mercantil cuenta con una doble función. En algunas materias es contribuyente a la integración de la legislación mercantil en cuanto a los presupuestos esenciales de los contratos mercantiles.





CAPÍTULO II

2. El comerciante

"Del latín deriva el origen etimológico de la palabra comerciante. Concretamente, el mismo emana del sustantivo latino commercium, integrado a su vez de dos partes diferenciadas que son el prefijo con, el cual es equivalente a conjunto y el vocablo merx, que se puede traducir como mercancía".⁶

2.1. Definición

Comerciante es la persona que comercia, o sea, que se dedica a negociar comprando y vendiendo mercaderías. El término es empleado para nombrar a quien es propietario de un comercio o a quien se desempeña laboralmente en un comercio.

2.2. Importancia

Al estudiar la conceptualización subjetiva referente al derecho mercantil, se pueden establecer claramente las distintas dificultades que presenta la búsqueda de un concepto único del sujeto comerciante, no obstante ser el mismo el destinatario de dicho régimen legal. Es de importancia el establecimiento de que en la conciencia común se tiene la idea de que un comerciante es quien con intenciones de carácter lucrativo, compra para posteriormente revender, colocándose o bien desarrollando una

⁶ Ramírez Aguilar, Carlos. **Comercio**. Pág. 90.



actividad mediadora entre los productores y consumidores de bienes y servicios. La idea tanto doctrinaria como legal supera al sencillo intermediario, para señalar una visión mayormente amplia y clara sobre la concepción del comerciante.

Existen dos clases de comerciantes: los comerciantes individuales y los comerciantes sociales. Los primeros, son aquellas personas individuales cuya profesión consiste en el tráfico comercial; mientras que los segundos, son las sociedades mercantiles.

El Artículo 2 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Comerciantes. Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

1. La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
2. La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
3. La banca, seguros y fianzas.
4. Las auxiliares de las anteriores".

El ejercicio consiste en la actuación del tráfico comercial y debe ser en nombre propio. El comerciante no es una persona que actúa con fines benéficos y cuando lleva a cabo actividades de tráfico mercantil su finalidad es la obtención de ganancias o lucro, lo que aumenta su fortuna personal. La industria puede ser en el campo de la producción de bienes o en la prestación de servicios. La función de los bancos, de las aseguradoras y de las afianzadoras, son actividades típicamente mercantiles.



El Artículo antes anotado, tipifica de manera genérica al comerciante, de forma que sus efectos son aplicables tanto al comerciante individual como al social. En el caso del comerciante social, su calidad de comerciante no se define por los mismos elementos concurrentes en el comerciante individual, sino por una formalidad.

El Artículo 3 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica: "Comerciantes sociales. Las sociedades organizadas bajo forma mercantil tienen la calidad de comerciantes, cualquiera que sea objeto".

Si una sociedad adopta en su constitución una de las formas que la ley califica como comerciantes, entonces esa sociedad es comerciante, aunque su objetivo no sea justamente lo que estipula el Artículo segundo. Las sociedades son comerciantes por su forma.

"Los comerciantes desarrollan una de las actividades más antiguas del mundo. En la época Neolítica existían todo tipo de transacciones, que en ese momento giraban en torno a la agricultura. Después, con el paso del tiempo se fueron ampliando y desarrollando con actividades como el trueque o con elementos como la aparición del dinero".⁷

La realización de un acto de comercio no implica que una persona sea comerciante, siendo éste último el que realiza actos de comercio de manera habitual. En el derecho mercantil, los comerciantes o sujetos mercantiles son las personas que son objeto de

⁷ Ibid. Pág. 136.



regulación, o sea, un comerciante es una persona a quien le son aplicables las leyes mercantiles.

Dichas normativas, entre otros aspectos, dejan claramente patente que el comerciante como tal tiene una serie de obligaciones bien importantes para que la actividad se encuentre bajo los parámetros necesarios de legalidad.

2.3. Comerciante individual

Uno de los requisitos que el sujeto individual tiene que llenar para ser comerciante, consiste en que sea hábil para obligarse. La capacidad para ser comerciantes está regulada en el Artículo 6 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala que indica: "Capacidad. Tienen capacidad para ser comerciante las personas individuales y jurídicas que conforme al Código Civil, son hábiles para contratar y obligarse".

La ley se refiere expresamente a la capacidad de ejercicio que implica la de ser sujeto de derechos y obligaciones. La persona tiene que encontrarse en posibilidades de actuación en el campo del orden jurídico, posibilidad que se adquiere con la mayoría de edad que precisa el derecho común.

El patrimonio de los menores de edad o el de los interdictos es aconsejable no comprometerlo en actividades comerciales. El Artículo 7 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula:



"Incapaces o interdictos. Cuando un incapaz adquiriera por herencia o donación una empresa mercantil o cuando se declare en interdicción a un comerciante individual, el juez decidirá con informe de un experto, si la negociación ha de continuar o liquidarse y en qué forma, a no ser que el causante hubiere dispuesto algo sobre ellos, en cuyo caso se respetará la voluntad en cuanto no ofrezca grave inconveniente a juicio del juez".

2.4. Comerciantes extranjeros

Los extranjeros podían dedicarse a ejercer el comercio de manera profesional, siempre que previamente obtuvieran el estado de residentes y autorización del Ministerio de Economía y cuando su intención era la de actuar como auxiliares de comercio, por su relación de dependencia, se exigía autorización del Ministerio de Trabajo y Prevención Social.

Actualmente, los extranjeros se encuentran facultados para el ejercicio del comercio como comerciantes individuales o como representantes de personas jurídicas, cumpliendo el requisito de inscribirse en el Registro Mercantil, de la misma manera que se inscribe un guatemalteco como comerciante, como auxiliar del comerciante o como mandatario del comerciante.

Al obtener la inscripción, se tienen iguales derechos y obligaciones que los guatemaltecos, a excepción de los casos que determinen de forma específica las leyes especiales .



2.5. Cónyuges comerciantes

Los casados pueden dedicarse de manera separada o en conjunto a ejercer el comercio, y si lo hacen juntos los dos son tomados en consideración como comerciantes, a menos que uno de ellos sea auxiliar del otro en la negociación mercantil. La única posibilidad legal de limitar el derecho a ejercer el comercio se encuentra en el Artículo 113 del Código Civil, en el cual se hace la disposición de que las actividades que se encuentren fuera de lugar, si causan perjuicio al cuidado de los hijos y a la atención del mismo, la mujer se encontraría imposibilitada de ejercer el comercio.

Fuera de dicha limitación, la mujer es sujeto de la libertad de comercio y de industria de conformidad con el Artículo 11 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala que indica: "Cónyuges comerciantes. El marido y la mujer que ejerzan juntos una actividad mercantil, tienen la calidad de comerciantes, a menos que uno de ellos sea auxiliar de las actividades mercantiles del otro".

2.6. Profesiones que se excluyen del tráfico comercial

La legislación mercantil guatemalteca es excluyente de determinadas actividades productivas del tráfico comercial y a ello hace referencia el Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala en el Artículo 9: "No son comerciantes:



1. Los que ejercen una profesión liberal.
2. Los que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias o similares en cuanto se refiere al cultivo y transformación de los productos de su propia empresa.
3. Los artesanos que sólo trabajen por encargo o que no tengan almacén o tienda para el expendio de sus productos".

a) Profesiones liberales: son aquellas que ejercen los graduados universitarios. Como sustitutos de los títulos nobiliarios, la burguesía liberal encontró en los grados académicos licenciaturas y doctorados como la base de una distinción social. Por ello, es que lo que un profesional universitario cobra por sus servicios se denomina honorarios, el cual es un término que se emplea para elevar de manera semántica el trabajo profesional. Debido a ello, se tiene que advertir que dentro del significado de profesiones liberales se tienen que incluir las carreras previas al ingreso a la universidad.

b) Labores agropecuarias: la tendencia moderna se encuentra orientada en el sentido de tomar en consideración a la actividad agropecuaria en el campo del comercio. El agricultor no es comerciante siempre y cuando su tráfico sea sobre productores que cultiva y transforma en su empresa agrícola.

"A contrario sensu, cualquier comercialización de productos agropecuarios cae dentro del terreno comercial si los bienes y servicios que se prestan, son provenientes de otra organización empresarial".⁸

⁸ Escobar Mellado, Laura Alejandra. **El comercio**. Pág. 76.



- c) **Artesanos:** bajo el supuesto que el derecho mercantil es un derecho de una etapa capitalista de producción, se toma en consideración que el artesano en el sentido literal de la palabra, se encarga de desarrollar una labor precapitalista de producción y por ende se señala que se le tiene que excluir de la profesión de comerciante. Pero, no se trata de todo artesano.

Para dicha exclusión cuentan solamente aquellos que únicamente trabajan por encargo o que no cuenten con almacén o tienda para el expendio de sus productos.

Los profesionales liberales o los artesanos que trabajan por encargo, pero no el que carece de almacén o tienda debido a que el lugar central del tráfico de la mercadería no es más que un elemento de su organización empresarial, y que de faltar, no le da la naturaleza distinta a su trabajo.

En relación a las personas que se dedican a labores agropecuarias o similares, se ha tomado en consideración que se ubican mejor en el derecho agrario, y no en el derecho mercantil, pero este campo tiene que formar parte de la legislación comercial, aun cuando fuera objeto de un capítulo especial, debido a que las labores productivas del campo tienen que ser juzgadas de forma objetiva, y se desarrollan con características que son auténticas del tráfico mercantil.

Ello, le daría agilidad a las transacciones agropecuarias, las que de otra manera se sujetan al derecho común.



2.7. Comerciantes sociales especiales

El Artículo 12 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica: "Bancos, aseguradoras y análogas. Los bancos, aseguradoras, reaseguradoras, afianzadoras, financieras, almacenes generales de depósito, bolsa de valores, entidades mutualistas y demás análogas, se registran en cuanto a su forma, organización y funcionamiento, por lo que dispone este Código en lo que no contravenga sus leyes y disposiciones especiales.

La autorización para constituirse operar se registrará por las leyes especiales aplicables a cada caso".

Existen sociedades que se rigen en su totalidad por el Código de Comercio de Guatemala y existen otras que además de éste, también se rigen por su ley especial, siendo las mismas: sociedades anónimas bancarias, sociedades anónimas de seguros, sociedades anónimas financieras y sociedades anónimas para almacenes generales de depósito. En síntesis, por regirse por una ley especial se les considera comerciantes sociales especiales, debido a que están sujetos a obligaciones y derechos que no existen para las sociedades anónimas comunes u ordinarias.

2.8. Requisitos para ser comerciante

Desde el punto de vista jurídico, cualquier persona física o moral puede ejercer el comercio, debido a que la ley no enumera propiamente determinados requisitos para



poder ejercer el comercio, aunque si marca algunas de las características que deberá tener éste.

- a) Tener capacidad jurídica de ejercicio.
- b) Ejercer de forma cotidiana los actos reputados de comercio.
- c) Tener el comercio como ocupación ordinaria.
- d) Llenar los requisitos administrativos y legales para el ejercicio de la profesión.
- e) No ser corredor público.
- f) No estar en estado de interdicción.
- g) En caso de ser extranjero, contar con la autorización legal y expresa para el ejercicio del comercio.

2.9. Personas de derecho público y el tráfico mercantil

Por lo regulado en el Artículo 13 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala las personas jurídicas que integren parte de la organización centralizada o descentralizada del Estado, no se encuentran sujetos al derecho mercantil.



Pero, pueden llevarse a cabo actividades que son típicamente mercantiles y que se sujetan a los efectos de las leyes de la materia sin ser comerciantes; a menos que una ley especial señale lo contrario.

De esa forma, una entidad descentralizada puede traficar en el campo del comercio pero no es comerciante. El problema del Estado empresario tanto en su administración centralizada como descentralizada, es discutido en la actualidad con interés.



CAPÍTULO III

3. Auxiliares del comerciante

"Los auxiliares del comerciante son las personas o la institución que lleve a cabo una actividad en el mismo sentido o con igual finalidad que aquél. En dicho concepto, serían auxiliares del comerciante los banqueros, aseguradores, prestamistas, abogados, ingenieros, arquitectos, químicos, mecánicos y en general todos y cada uno de los que en una u otra forma otorgan su colaboración con el comerciante".⁹

Las personas que por sí mismos son comerciantes y prestan servicios sin tener una relación permanente y los que prestan servicios no mercantiles aunque se encuentren ligados por relación permanente, no tienen la consideración jurídica de auxiliares del comerciante.

Es un colaborador del comerciante que desenvuelve su actividad dentro de la esfera específicamente mercantil, por cuenta y nombre del comerciante, y que con frecuencia tiene como obligación la permanencia en el establecimiento y subordinación al comerciante, al cual lo une una relación jurídica de sumisión y obediencia.

El tráfico comercial mediante la organización empresarial necesita de diversos elementos para poder desenvolverse. Uno de ellos, de carácter subjetivo es el personal que ayuda o auxilia al comerciante y es importante debido a que permite la fluidez

⁹ Chávez Herrera, José Francisco. **Auxiliares del comerciante**. Pág. 70.



industrial, de la intermediación, de la prestación de servicios, de la banca, del seguro que requieren de la presencia de distintos tipos de auxiliares y por ello se establece que son su alter ego. La relación y actuación de los auxiliares de comercio con el comerciante son los factores que se toman en consideración para su clasificación, de acuerdo a la legislación mercantil.

De esa forma, si la función persiste en el tiempo o bien es ocasional, se establece que hay auxiliares permanentes y ocasionales, así como también existen auxiliares propios del comercio y otros que no lo son, o sea de la organización empresarial. También, existen otros que trabajan dentro de la empresa y fuera de la misma.

3.1. Relación jurídica

El hecho de que entre el comerciante y sus auxiliares exista una relación de sumisión y obediencia, unido a la circunstancia de que el auxiliar actúe en nombre del comerciante permite señalar una situación bien compleja, en la cual se tiene que hacer la distinción de la relación laboral o de trabajo y de la relación de representación mercantil.

De esa forma, se tiene que el contrato de trabajo se superpone a un contrato de mandato voluntario o legal, que le permite al auxiliar del comerciante llevar a cabo actos jurídicos en nombre del comerciante.

La relación de trabajo une al comerciante con su auxiliar y es correspondiente en el ámbito del derecho laboral, y consecuentemente en el Código de Trabajo donde se



encuentra disciplinado todo lo relacionado con las obligaciones y con los derechos del comerciante como patrono y del auxiliar como trabajador.

Dicha relación de trabajo, se desenvuelve en el orden interno del negocio del comerciante, así como también en el contrato respectivo en donde encuentra su naturaleza y las facultades de mando y los deberes de obediencia del comerciante y auxiliar de forma respectiva.

La representación se concreta en actos jurídicos que el auxiliar lleva a cabo en nombre del comerciante en donde se produce una representación directa que anuda los derechos y las obligaciones. Las mismas, deben ser resultantes de la gestión del representante o auxiliar a la persona del representado o comerciante y tiene como característica la rigidez de su contenido, de forma que una vez conferida la ley se determina su extensión.

3.2. Los factores

"El factor es un apoderado general del comerciante que tiene a su cargo la dirección empresarial o bien de un establecimiento y negocia y contrata a nombre y por cuenta de aquél".¹⁰

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula el factor en los artículos 263 al 273. El mismo, es el gerente pero de

¹⁰ **Ibid.** Pág. 95.



hecho, ese término que en la actualidad ya no se emplea y lo más usual es designar al que dirige una empresa o un establecimiento con el nombre de gerente.

El factor no es el sujeto que en calidad de auxiliar dirige una empresa o un establecimiento mercantil. Ello, significa que un comerciante puede auxiliarse de varios factores y si además de la sede central de la empresa tiene otros establecimientos para el funcionamiento de sucursales, puede tener un factor en cada uno de ellos.

El mismo, en esencia es representativo del comerciante propietario de la empresa o establecimiento, y para serlo tiene que tener la capacidad que se necesita para poder representar a otro de acuerdo a lo regulado en la legislación civil, o sea, que en el caso del fallido o del condenado por cualquier delito, por no poder ejercer el mandato, no puede ser factor.

El factor puede constituirse por mandato con representación, por nombramiento o por contrato de trabajo. En los tres casos, el documento que acredite dicha relación tiene que inscribirse en el Registro Mercantil, como requisito u obligación de publicidad a la cual se encuentra sujeto éste auxiliar del comerciante.

Consecuencia de ello, es que la terminación de la relación también tiene que operarse en el registro para que surta efectos frente a terceros y frente al mismo auxiliar de cuya función se prescinde. Las facultades inherentes del factor acostumbran asignarse en el mandato, nombramiento o bien en el contrato de trabajo, así como cuando por omisión del documento constitutivo no fueren debidamente precisadas.

MIA. C.

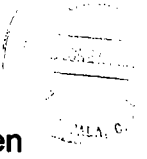
Ello, se entiende que se encuentra investido de todas aquéllas que tengan relación con los negocios de la empresa del comerciante principal, o sea que consiste en una forma de representación general que se encuentra circunscrita al giro comercial que tenga la empresa. Una empresa o establecimiento se puede encontrar circunscrita a uno o más factores que pueden actuar de manera separada, a menos que el documento constitutivo se presuma o se deduzca que tienen que actuar de consumo. La actuación del factor siempre será en provecho del comerciante, de forma que no puede dedicarse a los mismos negocios por sí mismo, a menos que tenga autorización expresa del comerciante a quien representa.

El Artículo 263 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Factores. Son factores, quienes sin ser comerciantes tienen la dirección de una empresa o de un establecimiento".

En la práctica es poco usual el nombre de factor, pero jurídicamente lo es quien se encarga de la dirección de un establecimiento sea cual sea el nombre que reciba, ya sea gerente o administrador.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 264: "Capacidad de factor. Para ser factor se requiere tener la capacidad necesaria para representar a otro, de acuerdo con las leyes civiles".

El factor se constituye mediante mandato con representación, otorgado por el comerciante, por nombramiento que le extenderá este último o por contrato de trabajo



escrito. El mandato, nombramiento o contrato de trabajo del factor deberá inscribirse en el Registro Mercantil.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa en el Artículo 266: "Facultades del factor. El factor que careciere de mandato con representación otorgado por el comerciante, siempre estará facultado por ministerio de la ley para realizar todas las operaciones y para celebrar los contratos corrientes relacionados con el objeto de la empresa o del establecimiento que dirija. Los contratos que celebre y las operaciones que realice en esas condiciones, obligarán al comerciante ante terceros de buena fe, aun cuando el factor haya infringido las instrucciones del principal o haya cometido abuso de confianza.

Las limitaciones a las facultades del factor, aunque estén inscritas en el Registro Mercantil, no producirán efectos contra terceros de buena fe.

El factor necesitará facultad especial para enajenar o gravar bienes inmuebles de la empresa, contratar préstamos, representar judicialmente al comerciante y para, en general, ejecutar actos que no sean pertinentes a las actividades normales de la empresa. Tratándose de sociedades, se estará a lo dispuesto en el Artículo 47 de este Código".

"Los factores negociarán y contratarán a nombre y por cuenta de respectivo comerciante y deberán expresarlo así en los documentos legales establecidos que con tal carácter suscriban".¹¹

¹¹ **Ibid.** Pág. 102.



Si a pesar de ello, el factor contratare en nombre propio, la otra parte podrá dirigir su acción contra el principal, quien será solidariamente responsable con el factor, si se demuestra que éste actuó por cuenta del principal, o que el contrato de que se trate era pertinente a la actividad normal de la empresa.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 268: "Responsabilidad del principal. También responderá el principal por los contratos que celebre el factor que no sean pertinentes a la actividad normal de la empresa, si se demuestra que éste actuó por instrucciones del principal o que éste aprobó lo hecho, sea por actos expresos o por hechos positivos u omisiones que induzcan a presunción de haber sido aprobados".

Si fueren varios los factores se presumirá que pueden actuar separadamente, a no ser que del poder, del nombramiento o del contrato se deduzca expresa o tácitamente que deberán actuar conjuntamente en todos los negocios jurídicos o bien en algunos especiales.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 270: "Prohibiciones. Se prohíbe a los factores y dependientes traficar por su cuenta y tomar interés en nombre suyo o ajeno en negociaciones del mismo género que las que hagan por cuenta de sus principales, al menos que fueren expresamente autorizados para ello. Si lo hicieren, las utilidades serán de cuenta del principal, sin que éste quede obligado a pérdidas".



El Artículo 271 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Prolongación de funciones. La calidad de factor de un establecimiento o empresa no termina, ni se interrumpe por la muerte del comerciante".

Los actos y contratos ejecutados por el factor serán válidos respecto del principal, mientras no se haya notificado al factor la revocación del mandato, la cancelación de su nombramiento, la terminación del contrato o la enajenación que el propietario haga a su empresa, y con relación a terceros, mientras no se haya inscrito en el Registro Mercantil la revocatoria, cancelación, terminación o enajenación.

3.3. Los dependientes

"Son las personas a quienes el comerciante les encomienda el desempeño constante, en su nombre y por cuenta de alguna o algunas gestiones propias de una empresa o establecimiento de su propiedad".¹²

El dependiente es un empleado subalterno del principal, con quien se liga, generalmente un contrato de trabajo verbal o escrito. Por lo general, son quienes celebran las compraventas de mercancías o concluyen otras relaciones jurídicas relacionadas con el giro del comerciante. Las facultades del dependiente devienen del funcionamiento normal de la empresa, de forma que cualquier limitación a las mismas deben hacerse del conocimiento del público para que surjan efectos jurídicos.

¹² Bolafío, León. **Derecho mercantil**. Pág. 123.



El Artículo 274 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Facultades. Los dependientes encargados de atender al público dentro del establecimiento en que trabajan, están facultados para realizar las operaciones que aparentemente estuvieren a su cargo y para percibir en el establecimiento los ingresos por venta y servicios que efectuaren, salvo que el principal anuncie al público, en lugares visibles, que los pagos deben hacerse en forma distinta".

Los dependientes viajeros se considerarán autorizados para operar a nombre y por cuenta de los principales y para recibir el precio de las mercaderías que vendan en sus relaciones comerciales.

Para que cualquier limitación a tales facultades surta efectos contra terceros, deberá constar con caracteres visibles en los formularios para la suscripción de los pedidos solicitados.

El Artículo 276 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa: "Recepción de mercaderías o documentos. La recepción de mercaderías o documentos que el dependiente hiciere por encargo del principal, se tendrá como hecha por éste".

Ni los factores ni los dependientes de comercio pueden delegar en otros los encargos que recibieren de sus principales, sin noticia y consentimiento de éstos para su realización. En todo caso de hacer esta delegación en otra forma, responderán



directamente de las gestiones de los sustitutos en los cuales tengan relación y de las obligaciones contraídas por éstos.

El Artículo 278 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Prohibiciones generales. No pueden los dependientes derogar o modificar las condiciones generales de contratación o las cláusulas impresas en formularios, de la empresa, ni exigir el precio de mercadería de las cuales no hagan entrega o remesa ni conceder prórrogas o descuentos que no sean los acostumbrados por la empresa, a menos que estén autorizados especialmente y por escrito por el principal".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula en el Artículo 279: "Responsabilidad de los factores y dependientes. Los factores y los dependientes responderán a sus principales por los daños y perjuicios que causen a éstos por haber precedido con dolo, culpa o en infracción de la ley o de las órdenes o instrucciones que aquéllos les hubieren dado. Todo sin perjuicio de la responsabilidad directa del principal frente a tercero".

3.4. Agentes de comercio

"Un agente de comercio es quien actúa de manera permanente, vinculado a uno o más principales, promoviendo para ello contratos mercantiles o celebrándolos en nombre y por cuenta de éstos".¹³

¹³ *Ibid.* Pág. 56.



El agente de comercio puede actuar como parte del personal y de la empresa del principal, vinculado por una relación laboral. En dicho caso, se le conoce como agente dependiente. Si el agente actúa con su empresa y se le liga al principal por el llamado contrato de agencia, entonces se está ante el agente independiente.

En dicho segundo caso, se estima que resulta contradictoria la calificación de agente como auxiliar del comerciante de manera absoluta, pues podría darse el caso de que actuara en otros negocios sin representar a un principal, sucediendo de esa forma que el agente se encontrará fungiendo como comerciante y no como auxiliar del comerciante, de acuerdo a la celebración de negocios encomendados por el principal o negocios propios.

El agente lleva a cabo sus actuaciones de conformidad se lo ordene el principal, sobre todo, celebra contratos en dicho sentido; además, el principal deviene obligado por el agente según las instrucciones que a éste se le hayan dado.

La legislación establece que el agente tiene que proporcionar al principal toda la información que sea necesaria para la celebración de los contratos promovidos y no se encuentra obligado a concertarlos si decide que no le conviene una negociación.

En el tráfico mercantil es bien común la existencia del agente exclusivo. Dicha modalidad se presenta cuando el comerciante instituye un agente que, con exclusividad, lo va a representar en una zona o región determinada. La exclusividad se encarga de la protección de la labor del agente, en el sentido de que las negociaciones



de la zona o región le van a reportar beneficios aunque no se hayan celebrado con él, y, en cuanto al principal, asegura la atención de que el agente le otorgue a su actividad comercial. El agente, como contrapartida de su función, tiene el derecho a una comisión sobre los precios de los negocios que se promuevan o celebren, sobre todo si se trata de agentes independientes.

El Artículo 280 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Agentes de comercio. Son agentes de comercio, las personas que actúen de modo permanente, en relación con uno o varios principales, promoviendo contratos mercantiles o celebrándolos en nombre y por cuenta de aquellos. Los agentes de comercio pueden ser: 1) Dependientes, si actúan por orden y cuenta del principal, forman parte de su empresa y están ligados a éste por una relación de carácter laboral. 2) Independientes, si actúan por medio de su propia empresa y están ligados con el principal por un contrato mercantil, contrato de agencia.

Los agentes de comercio independientes, también podrá celebrar contratos mercantiles por cuenta propia, para vender, distribuir, promocionar o colocar bienes o servicios en el territorio nacional, cuando así lo haya convenido con el principal.

Son distribuidores o representantes, quienes por cuenta propia, venden, distribuyen, promueven, expenden o colocan bienes o servicios de una persona natural o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal a quien están ligados por un contrato de distribución o representación.

Las disposiciones de este capítulo regirán la actividad de otros agentes que se dediquen a colocar seguros, contratos de capitalización, de ahorro y préstamo y similares, salvo lo dispuesto en leyes especiales. Por el contrario, las disposiciones de



este capítulo no serán aplicables a contratos o relaciones de licencias de uso o usufructo de propiedad industrial e intelectual y de franquicias comerciales".

Salvo pacto en contrario, los agentes de comercio pueden dedicarse a cualquier otra clase de actividades y negocios y actuar por cuenta de otros principales, cuyos productos o servicios no compitan entre sí.

El Artículo 282 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Cambio de condiciones. Las condiciones generales en que el agente de comercio dependiente puede presentar y tramitar propuestas, o en su caso contratar, podrán ser alterados por el principal y las modificaciones serán obligatorias para el agente desde el momento en que lleguen a su conocimiento.

En cuanto a las condiciones generales que rigen el contrato o relación jurídica existente entre el principal y el agente de comercio independiente, cualquier cambio deberá regirse de conformidad con lo convenido entre las partes. El contenido del convenio, puede probarse en cualquiera de las formas establecidas en la ley".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa en el Artículo 283: "Agente, distribuidor o representante exclusivo. El principal puede valerse simultáneamente de varios agentes, distribuidores o representantes en la misma zona y para el mismo ramo de actividad, salvo cuando se les hubiere otorgado por contrato la calidad de agentes, distribuidores o representantes exclusivos para una zona determinada".



"El agente sólo podrá celebrar contratos a nombre del principal, hacer cobros, conceder descuentos, plazos y variar las condiciones de los contratos o formularios impresos del principal, si estuviera autorizado expresamente para ello".¹⁴

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula en el Artículo 285: "Reclamaciones y fianzas. El agente podrá, en todo caso, recibir quejas y reclamaciones con relación a los negocios celebrados por su intermedio, las que deberá transmitir al principal con la mayor brevedad. También podrá el agente obtener fianza para garantizar al principal el cumplimiento de las obligaciones contraídas a favor de éste".

El Artículo 286 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Funciones del agente. Las relaciones entre el principal y el agente independiente, salvo lo dispuesto en este capítulo, se regirán por lo convenido entre ambas partes. En todo caso, dichos convenios no afectarán los contratos celebrados y los pedidos y ofertas aceptados entre el agente independiente y terceros de buena fe.

El agente deberá transmitir sin dilación al principal, copias fieles de los pedidos y ofertas que reciba y de los contratos que celebre, si estuviera facultado para actuar por cuenta de este último, en cuyo caso queda obligado el principal frente a terceros en los contratos celebrados y los pedidos y ofertas convenidos.

Salvo el caso expresado en el párrafo anterior, los pedidos y ofertas que reciba el agente tendrán el carácter de simples propuestas, que no obligarán al principal sino desde el momento en que éste conteste aceptándolos. El principal podrá, a su

¹⁴ Mantilla Molina, Roberto. **Derecho mercantil**. Pág. 72.



discreción aceptar o no los pedidos y ofertas que le transmita el agente y no tendrá obligación de dar a conocer a éste las causas o motivos que determinaron el rechazo".

El agente dependiente tiene que cumplir su encargo de acuerdo con las instrucciones que haya recibido y proporcionado al principal, cuando el mismo lo solicite, así como informaciones pertinentes con relación al mercado o a los diversos negocios llevados a cabo o por llevarse por intermedio del agente.

El Artículo 288 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa: "Derechos del agente. Salvo pacto expreso que lo estipule de otra manera en cuanto a la remuneración del agente, éste tendrá derecho a una comisión sobre la cuantía del negocio que se realice por su intervención, de acuerdo con los usos y prácticas del lugar.

En iguales condiciones, el agente tendrá también derecho a percibir comisión por los negocios concluidos directamente por el principal con efectos en la zona reservada para el agente exclusivo, si dicha exclusividad se pactó contractualmente, aunque éste no hubiere intervenido en dichos negocios".

Cuando por dolo o culpa del principal no llegare a realizarse en todo o bien en parte un negocio que haya sido contratado por medio del agente, el mismo conservará el derecho a reclamar íntegra su comisión principal. Si el negocio no se realizarse completa o parcialmente por convenio entre el principal y el tercero, el agente tiene derecho a percibir su comisión por la parte del negocio que se hubiere realizado.



El Artículo 290 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Terminación del contrato de agencia, distribución o representación. Los contratos de agencia independiente, distribución o representación mercantil, sólo pueden terminar o rescindirse:

1. Por mutuo consentimiento entre las partes, manifestado por escrito.
2. Por vencimiento del plazo, si lo hubiere.
3. Por decisión del agente, siempre que diere aviso al principal con tres meses de anticipación. En este caso quedará obligado a la rendición de cuentas desde que fuere requerido para ello y si así lo requiriere el principal, a reintegrar la mercadería objeto de la relación contractual que obrare en su poder, a precio.

La terminación del contrato o relación de agencia por virtud de lo dispuesto en este inciso y los dos anteriores, no generará para ninguna de las partes, obligación de indemnizar daños y perjuicios.

4. Por decisión del principal, en cuyo caso será responsable frente al agente por los daños y perjuicios causados como consecuencia de la terminación del contrato o relación comercial si no existiere justa causa por haber dado por terminado dicho contrato o relación.
5. Por justa causa. En este caso, el causante de la rescisión o terminación del contrato será responsable de los daños y perjuicios causados a la otra parte. Para tal efecto, se entiende que existe justa causa y pueden invocarla en su favor:

A) Cualquiera de las partes:

- I. Por incumplimiento o contravención de la otra parte, de las obligaciones que hubieren convenido.



- II. Por la comisión de algún delito contra la propiedad o persona de una de las partes contra la otra.
 - III. Por la negativa infundada de la otra parte a rendir los informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio, en el tiempo y modo que se hubiere convenido.
- B) El principal:
- I. Si el agente divulga o informa a tercero, sin la debida autorización de todo hecho, dato, clave o fórmula cuyo secreto se le haya confiado por virtud del respectivo contrato.
 - II. Por la baja en el promedio de ventas o colocación de los bienes o servicios convenidos, debido a negligencia o ineptitud del agente, comprobada judicialmente. En caso de que no se demostrara dicho extremo, se estará a lo dispuesto en el numeral 4 de este Artículo.
- C. El agente, distribuidor o representante:
- I. Cuando el principal llevare a cabo actos que directa o indirectamente, impidan o tiendan a impedir, que el agente cumpla con el contrato".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 291: "Cuando las partes no se pusieren de acuerdo, después de ocurrida la terminación o rescisión del contrato o relación respectiva sobre la cuantía de la indemnización que deba pagarse por los daños y perjuicios causados en los casos previstos en los numerales 4 y 5 del Artículo anterior, el monto de la misma deberá terminarse judicialmente en la vía sumaria, en cuyo caso el demandante deberá proponer dictamen de expertos, de conformidad con lo establecidos en el

5
M.A. C.

Código Procesal Civil y Mercantil, a efecto de que se dictamine dentro del proceso, sobre la existencia y la cuantía de los daños y perjuicios reclamados.

En el contrato respectivo o después de ocurrida la causal, las partes también pueden optar por el arbitraje para resolver cualquier clase de controversias derivadas de dicho contrato. En todo caso, tanto los procesos judiciales como arbitrales, deben tener lugar, tramitarse y resolverse en la República de Guatemala, de acuerdo con las leyes nacionales aplicables a los procedimientos judiciales o arbitrales.

Si una de las partes fuere condenada al pago de indemnización, la sentencia o el laudo podrá contemplar pronunciamiento.

- a) Sobre la existencia o inexistencia de perjuicios y en caso de declararse su existencia, la cuantía de los mismos que en equidad corresponden, según la naturaleza y circunstancias de negocio.
- b) Sobre la existencia o inexistencia de daños y en caso de declararse su existencia, la cuantía de los mismos, en los siguientes rubros:
 - 1) Por concepto de gastos directos y de promoción o propaganda, que se hubiere efectuado con motivo y para los fines del contrato, durante el último año.
 - 2) Por concepto de inversiones que con ocasión o motivo del contrato, se hayan efectuado, siempre que estas no fueren recuperables o aprovechables para otros fines.
 - 3) Por concepto de pago de las mercancías existentes al precio de costo bodega (C.I.F.) que ya no pudieren venderse por causa de la terminación o rescisión del contrato, siempre que estuviere en buen estado. Sin

embargo, también se considerará que se encuentra en buen estado aquella mercancía cuya descomposición sea imputable al principal.

- 4) Por concepto de indemnizaciones a que conforme a la ley, tuvieren la terminación del contrato".

3.5. Corredores

Los corredores son aquellos que de manera independiente y habitual se dedican a poner en contacto a los interesados en la conclusión de una negociación, sin encontrarse ligados a ninguna de las partes por relaciones de colaboración, dependencia o representación.

"Se caracterizan debido a que actúan en forma independiente y por ende, tienen su propia empresa, la cual funciona de manera habitual y por impulso propio y previa autorización e inscripción en el Registro Mercantil y sus servicios son aquellos que devienen de un contrato entre corredor y particular, conocido como contrato de corretaje".¹⁵

La función del corredor es relativa a contactar a las partes que tengan interés en la celebración, dependencia o representación. En la práctica, se dan los denominados corredores de bienes raíces que ponen en contacto a contratantes de bienes inmuebles, los que debido a su forma de traficar ya son del dominio del comercio.

¹⁵ Malagarriaga, Carlos Manuel. **Derecho comercial**. Pág. 50.


El Artículo 293 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Para poder ejercer como corredor, es indispensable tener autorización legal, la que el interesado deberá obtener de acuerdo con los requisitos que establezca el reglamento respectivo.

Solamente los corredores autorizados tendrán derecho de corretaje por sus servicios y gozarán de los demás derechos y ventajas que la ley otorga a los corredores".

Los comerciantes no se encuentran bajo la obligación a solicitar la intervención de corredor para la celebración de sus contratos cuando ocupen como tal a una persona que no se encuentre autorizada, quedando la misma sujeta a las disposiciones que abarcarán a los corredores que tengan autorización, sin perjuicio de las responsabilidades penales establecidas.

El Artículo 295 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Obligaciones. Los corredores están obligados:

1. A responder de la identidad de las personas que contrataren por su mediación y asegurarse de su capacidad legal, si intervinieren en contratos, celebrados por personas incapaces, responderán de los daños y perjuicios que resultaren directamente de la incapacidad.
2. A ejecutar por sí mismos las negociaciones que se les encomendaren.
3. A proponer los negocios con exactitud, claridad y precisión.
4. A asistir a la entrega de los objetos, material del negocio, cuando alguno de los contratantes lo exija.

- 
5. A responder en las operaciones sobre títulos de crédito, de la autenticidad de la firma del último endosante o del girador en su caso, y a recogerlos para entregarlos al tomador.
 6. A conservar, marcada con su sello y con los de los contratantes, mientras el comprador no las reciba a su satisfacción, una muestra de las mercaderías, siempre que la operación se hubiere hecho sobre muestra.
 7. A expedir, a costa de los interesados que lo pidieren o por mandato de autoridad, certificación de los asientos correspondientes a los negocios en que hayan intervenido.
 8. A extender al comprador una lista firmada y completa de todos los títulos negociados con su intervención, con indicación de todos los detalles necesarios para su debida identificación.
 9. A anotar en su registro los extremos esenciales de los contratos en que hayan intervenido.
 10. Guardar secreto en todo lo que concierne a los negocios que se les encargue, a menos que por disposición de la ley, por la naturaleza de las operaciones o por el consentimiento de los interesados, puedan o deban dar a conocer los nombres de éstos".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa en el Artículo 296: "Prohibiciones. Se prohíbe a los corredores:

1. Ejecutar negocios mercantiles por su cuenta o tomar interés en ellos bajo nombre propio o ajeno, directa o indirectamente.



2. Desempeñar en el comercio el oficio de cajero, tenedor de libros o contador o dependiente, cualquiera que sea la denominación que llevare.
3. Exigir o recibir remuneraciones superiores a las convenidas con las partes.
4. Dar certificaciones sobre hechos que no consten en los asientos de sus registros. Podrán, sin embargo, declarar únicamente en virtud de orden de tribunal competente, lo que hubieren visto o entendido en cualquier negocio".

El Artículo 297 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica: "Libros de corredores. Los corredores llevarán los siguientes libros:

1. Un libro de registro encuadernado y foliado, en el cual asentarán, día por día, por orden de fecha y bajo remuneración seguida, todos los negocios ejecutados por su mediación.
2. Un libro en el cual consignarán los nombres y domicilio de los contratantes, la materia del negocio y las condiciones en que se hubiere celebrado. Los asientos se harán en el acto de ajustarse el negocio.

Los libros deberán ser previamente autorizados por el Registro Mercantil y se llevarán sin abreviaturas, espacios en blanco, ni alteraciones.

Los corredores deben entregar a cada uno de los contratantes, dentro de las veinticuatro horas siguientes a la conclusión del negocio, un extracto firmado por ellos y los interesados, del asiento que hubieren verificado en su registro.

Este extracto, firmado por las partes, prueba el contrato".

Los registros correspondientes a los corredores no prueban la verdad del contrato al cual ellos hacen referencia, pero encontrándose las partes de conformidad acerca de la



existencia de éste, entonces se estará para la determinación de su carácter y condiciones, lo cual tiene que hacerse constar en los mismos registros.

Los tribunales de oficio o a requerimiento de parte, puede ordenar la exhibición en juicio de los libros de los corredores y exigirles los informes que estimen sean los más convenientes.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula en el Artículo 300: "Contratante no nombrado. El corredor podrá reservarse el nombre de un contratante frente al otro, pero responderá personalmente de la celebración y del cumplimiento del contrato.

Si después de la conclusión del contrato el nombre que el corredor se hubiere reservado se diera a conocer, cada uno de los contratantes podrá dirigir su acción directamente contra el otro, sin perjuicio de la responsabilidad del corredor".

El Artículo 301 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala regula: "Contrato de corretaje. En virtud del contrato de corretaje una o más partes interesadas en la conclusión de un negocio se obligan a pagar al corredor el corretaje si el negocio se concluye por efecto de su intervención.

Siempre que entre el corredor y las partes del negocio concluido por efecto de su intervención, no se hubiere determinado la parte a cuyo cargo esté el pago del corretaje, deberá pagarlo la parte que haya encargado primero al corredor.

Si el negocio se ha concluido por efecto de la intervención de varios corredores, cada uno de ellos tiene derecho a una parte del corretaje".



3.6. Comisionistas

A quien confiere la comisión es denominado comitente y quien recibe el encargo es llamado comisionista. La forma de actuar es referente a que el comisionista es quien vincula de forma directa frente a terceros a diferencia de las actuaciones que realice el comitente.

"La comisión de la actividad que llevan a cabo los comisionistas puede ser proveniente de un mandato otorgado de escritura pública o de un acto verbal o escrito, pero en este último caso, el comitente tiene que ratificar la comisión antes de que se realice cualquier negocio dentro de esa función".¹⁶

Si el comisionista actúa habitualmente, tiene que obtener la plena autorización de acuerdo al reglamento correspondiente y posteriormente ser inscrito en el Registro Mercantil.

Durante su actuación, el comisionista puede manifestar que actúa en nombre de un principal o sencillamente hacerlo en nombre propio, y si opta por la segunda opción, la relación jurídica resultante de su actuación no liga la principal.

El comitente no tendría ninguna acción contra el tercero, a menos que el comisionista le hiciera una cesión de su titularidad frente al tercero. Como consecuencia de la comisión, el comisionista tiene el derecho a una remuneración por parte del comitente,

¹⁶ **Ibid.** Pág. 56.



la cual se fija al entablar la relación jurídica que la constituye y en caso contrario, se tiene que determinar de acuerdo a los usos de la plaza en la cual se lleva la comisión. También, tiene derecho el comisionista al reembolso de los gastos que incurra debido al desempeño de la comisión.





CAPÍTULO IV

4. El comercio

"Consiste en la actividad socioeconómica relativa al intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y de servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Se refiere, al cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor".¹⁷

Por actividades comerciales o industriales se entiende tanto el intercambio de bienes o de servicios que se llevan a cabo mediante un comerciante o bien a través de un mercader.

El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio de manera habitual, como ocurre con las sociedades mercantiles. También, se emplea la palabra comercio para hacer referencia a un establecimiento comercial o a una tienda.

El comercio es una de las actividades económicas de mayor importancia del ser humano, y a través del mismo se permite no únicamente la obtención de productos que no se producen localmente, sino que también se venden los que sí se producen en el ámbito propio, permitiendo una actividad económica que le permite al ser humano entrar en contacto con otras sociedades, conociendo los elementos de su cultura y de sus tradiciones que posteriormente puedan ser asimiladas de distintas maneras.

¹⁷ Sierra Rosales, Luis Javier. **El comercio**. Pág. 44.



El comercio es al mismo tiempo una actividad dinámica que evita el cierre geográfico y político de las comunidades y que necesita, para funcionar correctamente, el contacto e intercambio permanente entre las diversas comunidades.

El mismo, consiste en una actividad que el ser humano lleva a cabo desde hace tiempos, comprendiendo que no todo lo que una sociedad necesitaba podía ser producido localmente y que, entonces era necesario el intercambio de productos propios por aquellos que interesaban.

La importancia del comercio para el ser humano es bien profunda debido a que no tiene que ver únicamente con lo económico, sino también con lo social y con lo cultural.

De esa forma, es a partir del comercio que una sociedad entra en contacto con otra, en el momento en el cual se reconoce como no autosuficiente y comienza a buscar espacios o comunidades que pueden proveerle aquello que le falte. El conocimiento de otras comunidades y el interactuar con ellas mediante el comercio es lo que enriquece de mejor manera a una sociedad.

4.1. Reseña histórica

Los orígenes del comercio se remontan a finales de la época Neolítica, cuando se descubrió la agricultura. Originalmente, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, en donde la población se dedicaba a asuntos de carácter agrícola. Pero, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos, las



cosechas obtenidas eran cada vez mayores. De esa manera, legó en el momento justo para el surgimiento del comercio, favorecido primordialmente por dos factores:

- a) Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- b) No era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por ende parte de la población comenzó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Los excedentes de las cosechas comenzaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades se encontraban especializadas. Por lo general, estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad, depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios, nuevos utensilios agrícolas o inclusive objetos de lujo.

Ese comercio primitivo, no solamente supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura y nuevas formas de urbanismo.

También, el intercambio de innovaciones y el comercio propiciaron un paulatino cambio de las sociedades. La riqueza podía encontrarse almacenada e intercambiarse. Comenzaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como se conocen en la



actualidad y también las primeras estratificaciones sociales. En sus orígenes, las clases sociales eran sencillamente las personas del poblado y la familia del dirigente. Posteriormente, aparecieron otras clases sociales mayormente sofisticadas como los artesanos, los guerreros y los comerciantes.

4.2. El trueque

"Era la forma en la cual las antiguas civilizaciones comenzaron a comerciar. Es el intercambio de mercancías por otras mercancías de idéntico valor. El principal inconveniente de este tipo de comercio es que las dos partes que se encuentran involucradas en la transacción comercial tenían que ser coincidentes en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte".¹⁸

Para darle solución a dicha problemática aparecieron una serie de intermedios que almacenaban las mercancías que estuvieran involucradas en las transacciones de orden comercial.

Dichos intercambios con bastante frecuencia añadían un riesgo bien elevado en estas transacciones, y por ello este tipo de comercio fue dejado de lado rápidamente cuando apareció la moneda.

El trueque, es lo que en la actualidad se conoce como sistema de comercio y existió cuando no habían monedas ni billetes.

¹⁸ Ibid. Pág. 100.



4.3. Introducción de la moneda

El dinero o moneda consiste en un medio acordado en una comunidad para el intercambio de bienes y de mercancías. El dinero no únicamente tiene que ser de utilidad para el intercambio, sino que también es una unidad de cuenta y una herramienta útil para el almacenamiento de valores.

De manera histórica, han existido diversos tipos de dinero, desde dientes de ballena, cacao o bien determinados tipos de conchas marinas. Pero, el mayormente extendido sin lugar a dudas a lo largo de la historia ha sido el oro.

"La utilización del dinero en las transacciones comerciales supuso un elevado avance en la economía y por ello ya no hacía falta que las partes que se encontraran implicadas en la transacción necesitaran las mercancías de la parte opuesta. Civilizaciones mayormente adelantadas como los romanos, se encargaron de extender dicha conceptualización y comenzaron a acuñar monedas".¹⁹

Las monedas consistían en objetos especialmente diseñados para dicho asunto. Las monedas se encontraban hechas de metales como el oro o la plata y la cantidad de metal que tenían era el valor nominal de la moneda.

Después, apareció el concepto de divisa, la cual consistía en un elemento de intercambio aceptado en una zona mucho más amplia que la misma comunidad. La

¹⁹ Rocco, Alfredo. **Principios de derecho mercantil**. Pág. 67.



divisa más habitual era el oro puro, aunque a lo largo de la historia también se han aceptado otros, como la sal o la pimienta. Las divisas facilitaron el comercio intercontinental en gran medida.

4.4. Rutas de comercio

Durante la Edad Media, comenzaron a aparecer rutas comerciales que buscaban suplir la elevada demanda de bienes y de mercancías sobre todo de lujo.

El comercio mediante estas rutas era un comercio directo. La mayoría de las mercancías cambiaban de propietario hasta llegar a las cortes.

A pesar de ello, estas primeras rutas comerciales ya comenzaron a plantearse mediante la regulación de la importación. Inclusive existieron momentos en los cuales se prohibió la utilización de la seda para el vestuario del género masculino, con la finalidad de rebajar el consumo de dicho producto de elevado costo con el cual contaban.

Las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de forma indirecta. La ruta que se creó a consecuencia del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados y botines de guerra reactivó la economía de bastantes regiones.

Ese mérito consiguió importantes victorias comerciales para la recuperación de las distintas rutas.



4.5. La banca

Los miembros no combatientes se encargaron de gestionar una compleja estructura económica a lo largo del mundo cristiano, creando para el efecto nuevas técnicas financieras que constituyen una manera primitiva del banco moderno. Entre los distintos servicios ofertados se encontraba el transporte de dinero. Por su parte, los peregrinos podían ingresar en un establecimiento y posteriormente ir a otro establecimiento y retirarlo, inclusive en países distintos, lo cual era bien contribuyente a la seguridad en los caminos. Ello, consistió en la primera letra de cambio.

"Hasta finales de la Edad Media y comienzos del Renacimiento una banca o banco era un establecimiento monetario con una serie de servicios que facilitaban mucho el comercio".²⁰

Los pioneros en dicha área fueron cambistas que actuaban en ferias anuales y fundamentalmente se dedicaban a llevar a cabo cambios de moneda cobrando una comisión. Estos cambistas fueron creciendo, hasta el punto que aparecieron las grandes familias de banqueros.

4.6. Era de los descubrimientos

La búsqueda de nuevas rutas, el aparecimiento del capitalismo y el deseo de explorar el potencial de una economía global, impulsó la era de los descubrimientos. De esa

²⁰ *Ibid.* Pág. 88.



forma, se volcó en la búsqueda de nuevas rutas con la búsqueda de restablecer la importación de especias. El descubrimiento de América supuso otro paso en el comercio. El nuevo flujo de oro que era obtenido por los españoles de manera gratuita saneó y consolidó las redes comerciales.

4.7. Comercio transatlántico

"Antes del siglo XIX las travesías transatlánticas entre América y Europa se llevaban a cabo en bancos de vela, lo cual era bastante lento y a menudo peligroso. Con los bancos de vapor, las travesías se convirtieron mayormente rápidas y seguras. Entonces comenzaron a aparecer grandes compañías oceánicas con travesías bien frecuentes. Pronto, el hecho de construir el mayor transatlántico, rápido y lujoso se convirtió en un símbolo nacional".²¹

4.8. Innovaciones en el transporte

Antes de la revolución del transporte del siglo XIX, las mercancías de consumo tenían que ser manufacturadas cerca del lugar de destino. Era económicamente inviable transportar mercancías desde un lugar que fuera distante.

Al lado de la Revolución Industrial, se llevaron a cabo una serie de innovaciones en el transporte que revitalizaron el comercio. Ahora las mercancías pueden ser

²¹ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. **Derecho mercantil**. Pág. 91.



manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de una manera bien barata a todos los puntos de consumo.

Una de las primeras aportaciones de la revolución del transporte fue el ferrocarril. También, tuvo mucha importancia el transporte fluvial. Se comenzaron a ensanchar y a profundizar muchos ríos con la finalidad de hacerlos navegables y un poco más adelante en bastantes regiones se comenzaron a construir densas redes de canales navegables.

Por último, la aparición del automóvil y la construcción sistemática de carreteras, provocó que las mercancías se pudieran transportar justo al punto exacto de su consumo, que es lo que en la actualidad se conoce como distribución capilar de mercancías.

4.9. Globalización

La globalización desde el punto de vista económico consiste en una tendencia que deriva del neocolonialismo, que busca hacer una zona de libre comercio a nivel internacional.

La misma, nace como consecuencia de la necesidad de rebajar costos de producción con la finalidad de dar la habilidad al productor de ser competitivo en un entorno completamente global. Numerosos grupos ecologistas y pacifistas han protestado en contra de la tendencia anotada, en beneficio de otras políticas mayormente



proteccionistas. Otros grupos sindicalistas también se han mostrado fuertemente opuestos a la globalización.

4.10. Tipos de comercio

"El comercio consiste en una fuente de recursos tanto para el empresario como para el país en el que se encuentre constituido, debido a que entre más empresas vendan el mismo producto o brinden el mismo servicio se abaratan los servicios".²²

- a) Comercio mayorista: también se le conoce como comercio al por mayor o comercio al mayor y consiste en la actividad de compra venta de mercancías cuyo comprador no es el consumidor final de la mercancía. La compra se realiza con la finalidad de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

- b) Comercio minorista: se le denomina comercio al por menor o comercio detallista y es la actividad de compra y de venta de las mercancías cuyo comprador consiste en el consumidor final de la mercancía, o sea, quien usa o consume la mercancía.

- c) Comercio interior: es el que se lleva a cabo entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción.

²² Ramírez. **Ob.Cit.** Pág. 104.




- d) Comercio exterior: consiste en el que efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.
- e) Comercio terrestre, comercio aéreo, comercio marítimo y comercio fluvial: hacen mención a la forma de transportar la mercancía y cada uno es propio de una rama del derecho mercantil.
- f) Comercio electrónico: el término comercio electrónico hace referencia a cualquier manera de transacción o de intercambio electrónico de bienes, información o servicios, la cual facilita las operaciones comerciales que generan políticas gubernamentales específicas para el mejoramiento de la posición de competitividad de las economías, cuyo intercambio se fundamenta en la transmisión de datos sobre redes de comunicación.

4.11. Diversos sistemas

- a) Mercantilismo: consiste en la teoría económica que toma en consideración que la riqueza de un país se fundamenta solamente con los suministros de oro y plata. De ello, deriva que se tienen que potenciar las exportaciones mientras se tienen que gravar fuertemente con aranceles e importaciones.

La teoría se intensificó intensamente en los estados del siglo XVII y XVIII y es referente a una de las principales motivaciones que propiciaron el colonialismo. Los países tenían que ser lo más independientes posibles con la finalidad de no



importar muchos recursos de otros países. Por dichos motivos, se creó una densa red de colonias que suministraban a la metrópoli todos aquellos bienes necesarios.

La idea de que la riqueza mundial era fija y el único medio para conseguir más riqueza era absorbiendo otro país, motivó las grandes guerras de los siglos XVII y XVIII. Gracias a las teorías económicas se fue dejando de lado el mercantilismo.

- b) **Capitalismo:** es el sistema económico que se instituyó entre los siglos XVII y XIX. El fundamento del capitalismo es el establecimiento de compañías especializadas en la compra, producción y venta de bienes y servicios, en un mercado libre del control del Estado. La única regla que rige en un sistema capitalista puro es la ley de la oferta y la demanda. Esa regla, fija los precios en función del grado de necesidad de las mercancías por parte del comprador, en relación con el grado de necesidad de capital del vendedor. Dicho sistema económico generó una situación de libre competencia en un mercado autoregulado por la oferta y demanda, la cual supuso un nuevo cambio en el comercio mundial. Durante la Revolución Industrial y los cambios repentinos que se presentaron, apareciendo distintas reacciones contra el capitalismo como el sindicalismo y el comunismo.

Un caso especial consiste en la aparición del anarquismo de mercado que se argumenta en el sistema económico y político vigente y ello es más bien un

capitalismo de Estado que consiste en monopolios salvaguardados por el Estado y es por ende un sistema económico incompatible con un mercado libre.

4.12. Actos de comercio

Un acto de comercio consiste en un concepto jurídico empleado para diferenciar el campo de actuación del derecho mercantil con respecto al derecho civil. La idea de que subyace consiste en la necesidad de distinguir casos concretos, en la medida que en los negocios jurídicos, contratos y obligaciones poseen estatutos jurídicos diferenciados de derecho civil o de derecho mercantil.

La economía nacional consiste en un complicado conjunto de variables, una de estas consiste en la demanda interna que se define como la suma del consumo privado y del conjunto público de bienes y servicios producidos en el mismo país.

Las economías nacionales iniciaron su desarrollo surtiendo productos que fueran necesarios en el mercado local antes de pensar en cubrir la demanda externa existente en el país.

"El comercio interno reviste una gran importancia aun en la época de globalización, debido a que es de utilidad para señalar a las empresas que buscan abrirse a campos internacionales".²³

²³ **Ibid.** Pág. 80.



Su principal importancia se encuentra en que el comercio interno de factores y bienes es lo que permite a la sociedad pueda sobrevivir, debido a que por un lado se cuenta con las provisiones y por el otro existe el modo de conseguir los recursos necesarios y suficientes para su compra.

Una economía no puede nunca pensar en un desarrollo equitativo si su comercio interno no es de carácter activo, debido a que ello tendría repercusión negativa en la distribución de los ingresos y en el intercambio cultural y técnico entre regiones.

Los actos de comercio son de naturaleza privada y tienen por objeto crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones, siendo su finalidad principal obtener un lucro.

Consiste en un sistema que supone la aplicación a éstos de la legislación civil de manera subsidiaria o por exclusión y si no se trata de un acto de comercio se regirá por el derecho civil. De todas maneras, en algunos sistemas un mismo acto puede ser comercial para una de las partes y civil para la otra, situación conceptualizada como actos mixtos o de doble carácter.

Por otra parte, es necesario tener presente que en la actualidad existen ordenamientos que poseen un tratamiento unitario de los actos, obligaciones y contratos que abarcan la reglamentación de las sociedades de capital y de los títulos de crédito en la legislación común, estableciendo para el efecto un estatuto o régimen diferenciado únicamente para los comerciantes o empresarios.



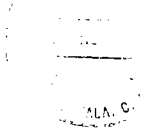
La distinción entre los actos de comercio de aquéllos que no poseen dicho carácter puede ser relevante debido a los siguientes motivos:

- a) **Normativa de fondo aplicable:** si de acuerdo a la legislación una y otra tienen distinto tratamiento.

- b) **La prueba de los actos o negocios jurídicos:** los medios probatorios exigidos o admitidos para cada tipo de acto pueden variar debido a su carácter.

- c) **Determinación de la profesión o actividad:** para el establecimiento de la calidad de comerciante.

- d) **Aplicación de la costumbre:** es admisible como fuente del derecho en materia mercantil.



CAPÍTULO V

5. La responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil

Se entiende por comercio en sentido estricto la compra de mercancías o efectos para su reventa, llevada a cabo de forma habitual y sin introducir regularmente modificaciones en la forma o substancia de dichos bienes.

"En derecho mercantil, el concepto de comercio es mucho más amplio y se consideran también como mercantiles aquellas empresas que modifican o elaboran las mercancías adquiridas y venden los productos de la elaboración, y a las empresas que, sin revestir el auténtico carácter, admiten mercancías ajenas para su modificación o transformación".²⁴

Además, se considera como comercial toda empresa aun cuando no reúna el carácter de las anotadas, y por su naturaleza e importancia llevan consigo una organización comercial. A dicha categoría, son pertenecientes las empresas productoras de la sociedad guatemalteca. A pesar de que toda empresa en la cual se explote un capital digno de mención necesita de una organización comercial, el comercio en sentido estricto, o sea el simple comercio de compra-venta constituye una forma claramente definida y considerablemente importante de la actividad mercantil que requiere un estudio detallado. Una consignación consiste en el traspaso de la posesión de

²⁴ Goldschmidt, Roberto. **Curso de derecho mercantil**. Pág. 39.

mercancías de su dueño denominado consignador a otra persona llamada consignatario que se convierte en un agente de aquél a los fines de vender las mercancías.

5.1. Venta y consignación

La diferencia entre una venta y una consignación es que en la primera el título de propiedad de la mercancías pasa del vendedor al comprador, mientras que en una consignación el título de propiedad de las mercancías no vendidas continúa perteneciendo al consignador o comitente. Ello, se tiene que tomar en consideración derivado de los tres motivos que a continuación se exponen:

- a) Debido a que una consignación no es una venta y no se realiza ninguna ganancia en la transacción, no debiendo conocerse ninguna utilidad en los libros hasta que el consignatario haya vendido las mercancías.
- b) En base a que el consignador conserva el título de propiedad de las mercancías, en referencia a cualquiera que no haya sido liquidada y por ello tiene que incluirse en el inventario del comitente o del consignador al ser cerrados los libros.
- c) Debido a que el consignatario se convierte en insolvente, el consignador puede efectivamente recuperar sus mercancías, en cuyo caso no tendrá que ocupar un puesto entre los demás acreedores para recibir una liquidación.



5.2. Utilización de consignaciones

El consignatario tiene derecho a hacer suyo el mayor valor de la venta y tiene que pagarle al consignante el precio de las mercancías que haya vendido o no haya devuelto al vencimiento del plazo convenido o en su defecto el que resulte de la costumbre.

Si el consignatario es insolvente, entonces el consignante puede encargarse de la recuperación de su mercancía. Los motivos para la utilización de consignaciones son desde el punto de vista del consignante:

- a) Por razones de crédito: se corre un menor riesgo en una consignación que en una venta, debido a que el consignante conserva la propiedad de la mercancía hasta que el consignatario la vende. El mismo no es un deudor general del consignante, como lo es un agente de éste, y tiene que mantener por separado el producto de la venta y posteriormente remitirlo al consignante de conformidad con el contrato.
- b) Para la introducción del producto, cuando la demanda de un artículo es incierta, la consignación permite la exhibición de mercancías al público.
- c) Investigar el mercado en lugares distantes.
- d) Para controlar el precio de la venta al consumidor.



Los motivos para la utilización de consignaciones desde el punto de vista del consignatario son:

- a) Variaciones de precios.
- b) Inversión de mercancías de lenta rotación e invendibles.

El consignante al enviar la mercancía descarga para ello su inventario con cargo a inventario de mercancías en poder de terceros y de forma simultánea para efectos de control se encarga del registro en cuentas de orden, bienes y valores en poder de terceros.

Por su parte, el comisionista registra la responsabilidad mediante cuentas de orden, bienes y valores recibidos a terceros.

En el momento de llevar a cabo la venta por parte del agente, debe llevarla a cabo por cuenta de terceros, debido a que la mercancía no es de su propiedad y como tal tiene que facturarla por el valor determinado por el consignante y liquidar el correspondiente impuesto sobre las ventas llevadas a cabo.

El registro de contabilidad contiene el valor recibido de acuerdo a la factura, la comisión que le corresponde y otorga el crédito al consignante por el valor neto de la mercancía, una vez descontada la comisión. En dicho evento, el consignante no hace ningún registro.



"Por su parte, el comisionista procede a efectuar la liquidación y pago respectivo, reconociendo para ello el valor del impuesto de las ventas. Como la mercancía ya fue vendida, se tiene que reservar el correspondiente asiento en cuentas de orden y así queda terminada la operación por parte del agente".²⁵

5.3. Mercancía en consignación

Es bastante común que algunas empresas entreguen sus mercancías en consignación mediante un contrato de consignación a terceros para que estos las comercialicen a cambio del mayor valor de la venta o comisión.

El consignante o comitente es aquella persona que entrega en calidad de consignación un bien o una mercancía a un tercero para su venta o para llevar a cabo su debida administración.

El consignatario es quien recibe del consignador o comitente, un producto o mercancía en calidad de consignación para su venta o administración.

El contrato de consignación consiste en un contrato comercial que consiste en que una persona se obliga a la venta de las mercancías de otra, previa fijación de un precio que el consignatario debe entregar al consignante. Por su parte, el consignatario tiene el derecho de vender la mercancía por un mayor valor al acordado, y ese mayor valor será suyo. El consignante puede limitar al consignatario que únicamente pueda vender la

²⁵ *Ibid.* Pág. 77.



mercancía a un valor determinado, pero en todo caso el consignatario tiene el derecho de pagar una colisión previamente establecida en el respectivo contrato de consignación.


El consignatario es el responsable de las mercancías por culpa leve, pero no por fuerza mayor. Además, el consignatario no es responsable por el extravío o deterioro de la misma naturaleza de la mercancía, pero tiene que responder si el deterioro o daño es producto de su imprevisión. Las mercancías en consignación no integran el patrimonio del consignatario, por lo que las mismas no pueden ser objeto de embargo en el caso de que el consignatario entre en cesación de pagos y se vea en la obligación de responder con su patrimonio.

5.4. Análisis jurídico de la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil guatemalteco

De acuerdo con el Artículo 303 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, los comisionistas son personas hábiles para ejercer el comercio y por cuenta ajena llevan a cabo actividades comerciales.

Los elementos que integran el concepto legal de comisionista son los siguientes:

- a) Elemento objetivo: se refiere a llevar a cabo actividades mercantiles por cuenta ajena, aunque también puede obrar por nombre propio.

- 
- b) Elemento subjetivo: debido a que debe encontrarse capacitado para actuar, o sea, tener capacidad legal para contratar y poseer patente legalmente expedida.
- c) Elemento de retribución: tiene que recibir la remuneración a la cual tiene derecho, ya sea que la misma se haya fijado convencionalmente o de acuerdo a los usos de la plaza.

El término comisión ha sido tomado en consideración por el comercio para la designación tanto del orden y facultad que una persona otorga a otra, para que lleve a cabo un negocio determinado.

La comisión mercantil, consiste en un negocio contractual, o sea, procedente del contrato o relacionado con él.

La comisión es referente a cuando una persona lleva a cabo su mismo nombre en negocios comerciales por cuenta de otro. El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa como comisión mercantil. El comitente es quien confiere la comisión mercantil y el comisionista es el que la desempeña y este último puede llevar a cabo una representación directa mediante el nombre del comitente o bien realizar una representación indirecta cuando actúa en nombre propio pero responde frente al tercero.

"La comisión consiste en una especie de mandato, pero la diferencia es referente a que el comisionista actúa en nombre propio, y el mandatario a nombre de un mandante, en



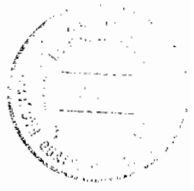
la comisión se crea relación entre comisionista y terceros, pero no se presenta una relación de derecho entre el comitente y el tercero, en la que las operaciones tienen que ser determinadas²⁶.

El comisionista para desempeñar su encargo no necesita de poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando hay sido verbal se tiene que ratificar por escrito antes de que el negocio concluya, siendo ello un contrato de tipo bilateral, oneroso, conmutativo y consensual, debido a que necesita de formalidades especiales para su celebración. El comisionista cuenta con muchas facultades para cumplir lo encargado, pero también se encuentra bajo la sujeción de instrucciones que le otorga el comitente; al igual que tiene que responder de la conservación de los bienes que se le hayan entregado a comisión.

El comisionista puede vender lo que se le ha consignado mediante corredores y si los mismos faltan será a través de comerciantes, quienes con anterioridad se encargarán de certificar el monto, la calidad y el precio cuando el valor presunto de los efectos que se le han consignado no puede cubrir con los gastos que haya de desembolsar por el transporte y recibo de ellos, cuando habiéndole avisado el comisionista al comitente que rehúsa la comisión, éste, después de recibir dicho aviso, no provea de nuevo encargado que reciba los efectos que hubiere remitido.

Los elementos de la comisión mercantil son los siguientes:

²⁶ Martín. **Ob.Cit.** Pág. 88.



- a) **Personales:** el comisionista pone al servicio del comitente, su trabajo, conocimiento y experiencia, siendo ello lo que implica un medio que permite que los intereses del comitente sean representados por el comisionista.

- b) **Esenciales:** cuando aparece el consentimiento y el objeto, la comisión se considera perfecta por la sencilla aceptación del comisionista, que puede ser de manera tácita o expresa.

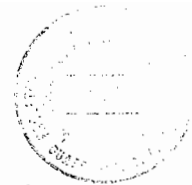
El objeto lo constituye la realización de cualquier acto o actos de comercio, que son encargados al comisionista por el comitente.

- c) **Formales:** ya sea que la comisión pueda ser otorgada de forma escrita o verbal.

Los derechos del comisionista son los siguientes:

- a) El comisionista puede aceptar o rechazar el encargo, pero este le tiene que dar aviso al comitente, pero si no existiera una causa legal para dar aviso de rehusar la comisión será responsable al comitente de todos los daños que por esto le sobrevenga.

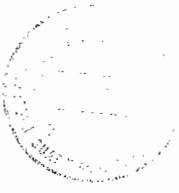
En caso de rehusarlo, lo tendrá que avisar de inmediato, o bien por correo más próximo al día en que recibió la comisión, cuando el comitente no residiere en el mismo lugar.



- b) Si el comisionista rehúsa la comisión, no estará dispensado de practicar las diligencias que sean necesarias para la conservación de efectos, que el comitente le haya remitido, hasta que se asigne un nuevo encargado.
- c) Si acepta el encargo debe cumplirlo íntegramente y concluir todo el negocio, debido a que el comisionista que practique alguna gestión que le hizo el comitente, deberá continuarlo hasta su conclusión, de lo que entenderá que acepta tácitamente la comisión.
- d) El comisionista deberá cumplir la comisión de acuerdo a las instrucciones y ordenes que le dé su comitente.
- e) Tiene igualmente derecho a cobrar la remuneración, salvo pacto en contrario, si no existe estipulación previa.
- f) Los comisionistas no se encuentran obligados a llevar una contabilidad como lo son los registros, libros, estados financieros, debido a que solamente se lleva una contabilidad simple.

Las obligaciones del comisionista son las siguientes:

- a) Inscripción registral.
- b) Imprimir sus recibos de honorarios o de un talonario.



- c) **Cumplir el mandato de conformidad a las órdenes de su comitente.**
- d) **Responder de la buena conservación de los bienes.**
- e) **Comunicar a su comitente de daños sufridos.**
- f) **No alterar marcas de las productos.**
- g) **Informar de las ventas al comitente.**
- h) **Dar aviso en caso de rehusar la comisión.**
- i) **Cumplir con todas las diligencias fiscales respectivas al acto cometido.**
- j) **Llevar un libro o registro de ingresos, de egresos, y de sus inversiones.**
- k) **En su comprobante se tiene que indicar si la comisión se cobró en un mismo pago o a plazos, si vende a plazos deberá ser por autorización del comitente, si el comisionista lleva a cabo la acción con autorización vende a plazo tiene que notificar al comitente dándole los nombres de los compradores.**
- l) **Conservar su libro o registros con sus comprobantes de ingresos.**



"La comisión mercantil implica actos concretos y actúa en nombre propio o en nombre del comitente, y el interés es principalmente del comitente y en ninguna ocasión tiene carácter laboral".²⁷

El consignatario no efectúa asiento alguno porque las mercancías recibidas siguen siendo propiedad del consignador y por ende, el consignatario no incluye ninguna de las mercancías en consignación como parte de su inventario.

En este tipo de operaciones, el consignatario acepta la remesa sin responsabilidad alguna, salvo tener el debido cuidado y protección razonable contra pérdida o daño hasta que los artículos sean vendidos a tercera persona. Además, cuando el consignatario vende las mercancías, remite al consignador el precio de venta menos una comisión y menos los gastos en que incurrió para lograr la venta. Por medio del informe de ventas, el comitente determina el importe de las que hayan sido efectuadas y de los gastos pagados por el comisionista, siendo el comitente quien tiene que encargarse del registro de esos hechos al lado del importe de la comisión.

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 304: "Patente. Si el comisionista actuare como tal, habitualmente deberá obtener patente de acuerdo con el reglamento respectivo".

El comisionista para el desempeño de su función no necesita tener un mandato otorgado mediante escritura pública, siendo suficiente recibir comisión por escrito o de

²⁷ *Ibid.* Pág. 102.



palabra, pero cuando hay sido verbal, el comitente ratificará por escrito antes de que el negocio se haya llevado a cabo.

Los comisionistas pueden obrar en nombre propio, aunque trate por cuenta de otro, y por ende no tienen la obligación de manifestar quién es la persona por quien contrata, pero sí queda bajo el deber directo hacia las personas con quienes contrata, como si el negocio fuera propio.

Cuando el comisionista actúa en nombre propio, el comitente no tiene acción contra las personas con quienes aquél contrató en los negocios que puso a su cuidado, a menos que preceda una cesión llevada a cabo a su favor por el mismo comisionista.

Además, el comisionista tiene la libertad para aceptar o rehusar el encargo que se le haga y se presumirá como aceptado el encargo si el comisionista no comunica al comitente que no lo admite dentro del día hábil siguiente al que recibió la propuesta.

El Artículo 309 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Responsabilidad del comisionista. Cuando sin causa justa dejare el comisionista de avisar que rehusa la comisión o de cumplir la aceptación, expresa o tácitamente, responderá al comitente de todos los daños y perjuicios que por ello le sobrevengan".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala indica en el Artículo 310: "Facultad de vender objetos consignados. El



comisionista podrá hacer vender los efectos que se le hayan consignado por medio de corredor o en remate voluntario:

1. Cuando el valor presunto de los mismos no alcance a cubrir los gastos que haya de realizar por el transporte, almacenamiento y recibo de ellos.
2. Cuando habiendo avisado el comitente que rehusa el encargo, éste, dentro del día siguiente a aquel en que recibió dicho aviso no provea otro comisionista que reciba los efectos que hubiera remitido.
3. Si ocurriera en ellos una alteración tal que la venta fuere necesaria para salvar por lo menos una parte de su valor. En este caso, deberá consultarse al comitente, si fuere posible y hubiere tiempo para ello.

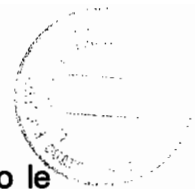
El producto líquido de los efectos así vendidos, será depositado a disposición del comitente en un Banco de la misma plaza y, en su defecto, de la más cercana".

El Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala preceptúa en el Artículo 311: "Las comisiones son personales. La comisión deberá ser desempeñada personalmente por el comisionista, quien no podrá delegar su cometido sin estar autorizado para ello.

Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones que, según costumbre, se confíen a éstos.

El comisionista se sujetará a las instrucciones del comitente en el desempeño de su cargo, cumpliéndolas, quedará exento de responsabilidad.

En lo no previsto y fijado expresamente por el comitente, deberá el comisionista consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere prudente la



consulta o estuviere autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que su buen juicio le dicte y sea más conforme al uso del comercio, cuidando del negocio como propio.

Si un accidente imprevisto hiciere perjudicial la ejecución de las instituciones recibidas, a criterio del comisionista, podrá suspender el cumplimiento de la comisión, comunicándolo al comitente por el medio más rápido".

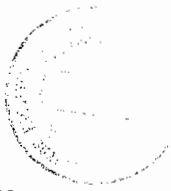
En las comisiones para cuyo cumplimiento se exija la provisión de fondos, el comisionista no se encuentra obligado a su ejecución, y puede suspenderlas cuando se haya consumido la que se le hubiere hecho.

Si el comisionista se compromete a anticipar fondos para el desempeño de la comisión, entonces tiene la obligación de suplirlos, salvo que exista suspensión de pagos o quiebra del comitente.

Además, los riesgos que ocurran en la devolución de los fondos sobrantes que se encuentren en poder del comisionista, después de haber desempeñado su encargo, corren por cuenta del comitente, a menos que en el modo de hacerla se hubiera separado el comisionista de las órdenes e instrucciones que recibió el comitente.

El comisionista se encuentra bajo la obligación a dar aviso oportuno a su comitente, de todas las actuaciones o circunstancias que puedan determinarle a revocar o modificar su encargo.

También, en las operaciones por el comisionista con violación de la comisión recibida, además de la indemnización a favor del comitente por daños y perjuicios, pueden



ratificarse o dejarse a cargo del comisionista, quien en ese caso queda obligado frente a terceros. Tiene que responder de los efectos que reciba, de conformidad con los datos contenidos en el aviso de remesa, a no ser que al recibirlos hiciera constar las diferencias.

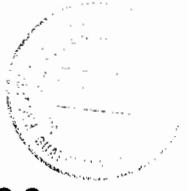
El Artículo 317 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Conservación de los efectos. El comisionista que tuviere en su poder por cuenta ajena, responderá de su conservación en el estado en que los recibió. Cesará esta responsabilidad cuando la destrucción o menoscabo sean debidos a caso fortuito, fuerza mayor, transcurso del tiempo o vicio propio de la cosa.

En los casos de pérdida parcial o total por el transcurso del tiempo o vicio de la cosa, el comisionista estará obligado a acreditar el menoscabo de las mercaderías, lo que pondrá en conocimiento del comitente tan luego lo advierta".

El comisionista que se encuentre encargado de la expedición de efectos a otro lugar, tiene que encargarse de contratar el transporte con las obligaciones del cargador, y deberá asegurarlos, si tuviere orden para ello y contare con la provisión de fondos que sean necesarios o que se hubieren obligado a anticiparlos.

"Los comisionistas no pueden alterar las marcas de los efectos que hubieren comprado o vendido por cuenta ajena, ni tener efectos de igual especie pertenecientes a distintos dueños bajo una misma marca, sin distinguirlos por una contramarca que designe la propiedad respectiva de cada comitente".²⁸

²⁸ Paz Álvarez, Roberto. **El comerciante**. Pág. 90.



El comisionista no puede sin autorización del comitente, prestar ni vender el crédito o a plazo, pudiendo en casos como éstos, exigir el pago al contado, dejando a favor del comisionista cualquier interés o ventaja que resulte de dicho crédito o plazo.

Si el comisionista, con la debida autorización, vendiere a plazos, tiene que avisarlo al comitente, haciéndole saber los nombres de los compradores. Si no lo hace, se entiende en sus relaciones con el comitente que las ventas fueron al contado.

El Artículo 322 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala estipula: "Responsabilidad por no cobrar. El comisionista que no efectúe el cobro de los créditos de su comitente en las épocas en que deben ser exigidos o no usare de los medios legales para conseguir el pago, será responsable de los daños que cause a su comitente por su tardanza u omisión".

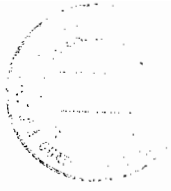
El comitente tiene la facultad en cualquier estado del negocio para revocar, reformar o modificar la comisión, quedando a su cargo los resultados de todo lo que se haya practicado hasta ese momento con arreglo a sus instrucciones.

En dicho caso, se le tiene que pagar al comisionista lo que haya gastado hasta ese día en el desempeño de la comisión.

Todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su comitente y a falta de estipulación anterior, el monto de la remuneración se tiene que regular por el uso de la plaza donde se lleve a cabo la comisión.



El trabajo de tesis señala un aporte significativo para el país, ya que con el mismo se analiza jurídicamente la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos en consignación, por la facilitación de la compra y venta comercial en el derecho mercantil guatemalteco.

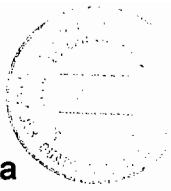


CONCLUSIONES

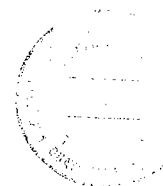
1. La consignación no es una venta y no se realiza ninguna ganancia en la transacción, ni se registra ninguna utilidad hasta tanto el consignatario haya vendido las mercancías, puesto que el consignante posee el título de propiedad de la mercancía y las que no hayan sido vendidas forman parte del inventario del consignante al cierre de operaciones.

2. El comisionista que ha hecho la sustitución en virtud de facultades que al efecto tuviera o por exigirlo la naturaleza de la operación o por resultado de un caso imprevisto, no responde por los actos de responsabilidad legal del subcomisionista, probando que le transmitió fielmente las órdenes del comitente y que aquél gozaba de crédito en el comercio.

3. El comisionista que no procura por los medios legales la cobranza de los capitales de su comitente a las épocas en que son exigibles de conformidad con las condiciones y pactos de cada negociación responde legalmente de las consecuencias de su omisión y de la responsabilidad legal de carácter comercial que se genere por los objetos en consignación.



4. **La inexistencia de un análisis jurídico de la responsabilidad legal del comisionista y de los objetos otorgados en consignación para la facilitación de la compra y venta comercial, no ha permitido el señalamiento de que el comisionista tiene derecho de retención sobre los objetos consignados y privilegio para el cobro de la comisión y de los gastos y anticipos.**

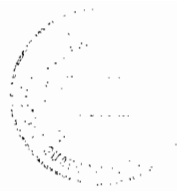


RECOMENDACIONES

1. Los comerciantes, deben establecer que la consignación no consiste en una venta y no se lleva a cabo ninguna ganancia en la transacción, ni se registra ninguna utilidad hasta tanto el consignatario haya vendido las mercancías, debido a que el consignante posee el título de propiedad de la mercancía y lo que se venda y forme parte del inventario del consignante al cierre operacional.
2. El Estado guatemalteco, tiene que indicar que el comisionista que ha hecho la sustitución en virtud de facultades que al efecto tuvieron, o por ser exigibles por la naturaleza, o debido a ser el resultado de un caso imprevisto, no pueden responder por los actos de responsabilidad legal del subcomisionista, probando que se transmitieron fielmente las órdenes del comitente.
3. Los agentes de comercio, deben señalar que el comisionista que no procura por los medios legales cobrar los capitales de su comitente a las épocas en que se pueden exigir de acuerdo a las condiciones y pactos de cada negociación, tendrá que responder legalmente a las consecuencias de su omisión y a la responsabilidad legal de carácter comercial.



4. El gobierno de Guatemala, tiene que dar a conocer la inexistencia de un análisis jurídico de la responsabilidad del comisionista y de los objetos otorgados en consignación, para facilitar la compra y venta comercial, siendo ello lo que no ha permitido señalar que el comisionista tiene derecho a retener los objetos consignados y el privilegio para cobrar comisiones y gastos.



BIBLIOGRAFÍA

BOLAFIO, León. **Derecho mercantil**. Madrid, España: Ed. Reus 1985.

CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario jurídico elemental**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta, S.R.L., 1998.

CHÁVEZ HERRERA, José Francisco. **Auxiliares del comerciante**. Guatemala: Ed. Panchoy, S.A., 2003.

ESCOBAR MELLADO, Laura Alejandra. **El comercio**. Guatemala: Ed. Universitaria, S.A., 2003.

GOLDSCHMIDT, Roberto. **Curso de derecho mercantil**. México, D.F.: Ed. Texto, C.A., 1999.

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Guillermo. **Derecho mercantil**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Ariel, 1989.

MALAGARRIAGA, Carlos Manuel. **Derecho comercial**. Buenos Aires, Argentina. Ed. Tipografía Nacional, 1984.

MANTILLA MOLINA, Roberto. **Derecho mercantil**. México, D.F.: Ed. Porrúa, S.A., 1985.

MARTÍN GRANADOS, María Antonieta. **Derecho mercantil**. México, D.F.: Ed. UNAM, 1987.

PAZ ÁLVAREZ, Roberto. **El comerciante**. Guatemala: Ed. Aries, 2005.

PUENTE CALVO, José Arturo. **Derecho mercantil**. México, D.F.: Ed. Comercial, 1988.

QUEVEDO CORONADO, Manuel Ignacio. **Derecho mercantil**. México, D.F.: Ed. Hall, 1987.



RAMÍREZ AGUILAR, Carlos. Comercio. Guatemala: Ed. Jurídica, 2003.

ROCCO, Alfredo. Principios de derecho mercantil. México, D.F.: Ed. Nacional, 1987.

RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín. Derecho mercantil. México, D.F.: Ed. Porrúa, 1986.

SIERRA ROSALES, Luis Javier. El comercio. México, D.F.: Ed. Porrúa, 1986.

URÍA, Rodrigo. Tratado de derecho mercantil. Madrid, España: Ed. Aguirre, 1989.

Legislación:

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

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