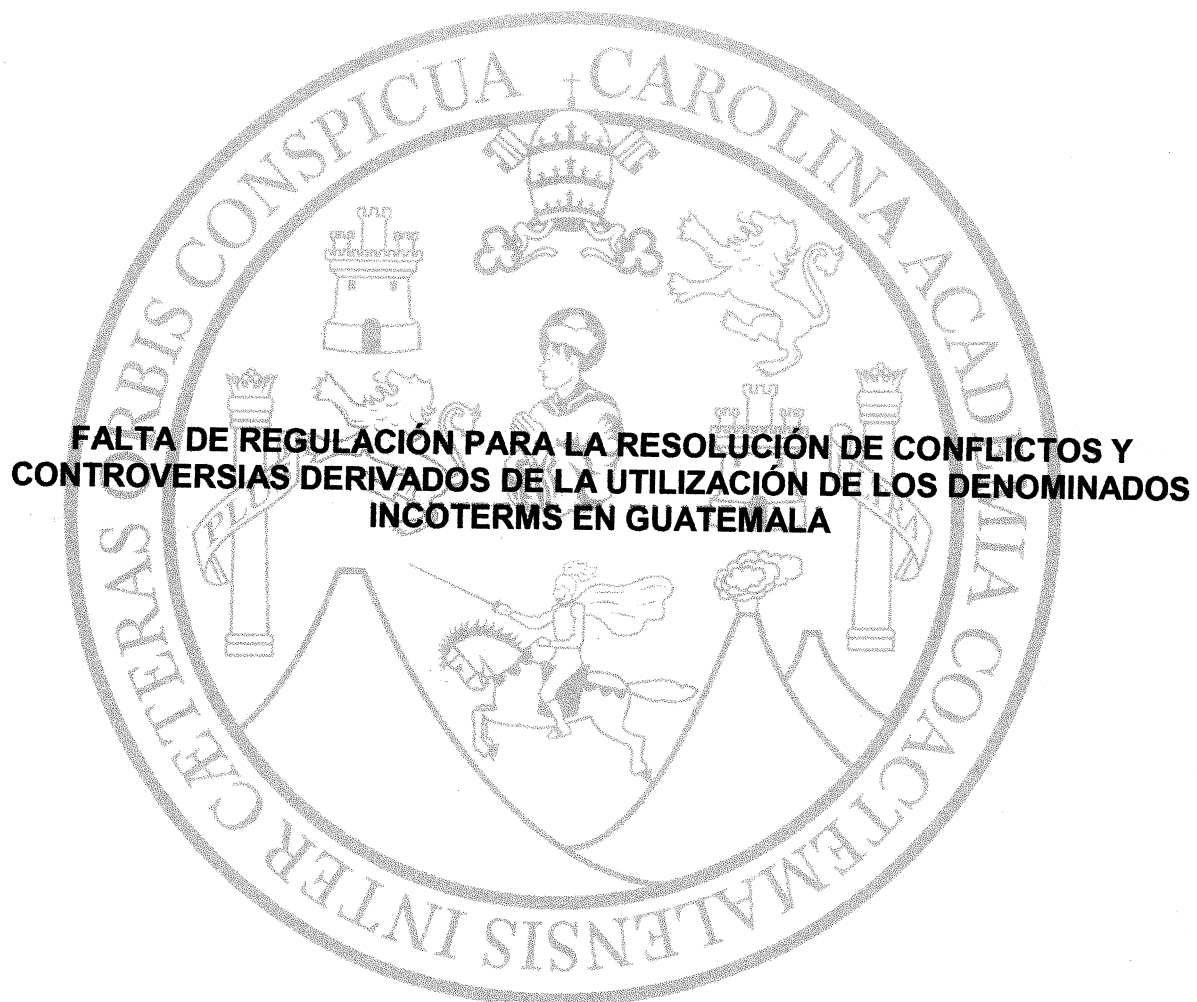


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



ERWIN ALFONSO TARACENA DARDÓN

GUATEMALA, FEBRERO DE 2018

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

**FALTA DE REGULACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y
CONTROVERSIAS DERIVADOS DE LA UTILIZACIÓN DE LOS DENOMINADOS
INCOTERMS EN 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

ERWIN ALFONSO TARACENA DARDÓN

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, febrero de 2018

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

DECANO:	Lic.	Gustavo Bonilla
VOCAL I:	Lic.	Luis Rodolfo Polanco Gil
VOCAL II:	Licda.	Rosario Gil Pérez
VOCAL III:	Lic.	Juan José Bolaños Mejía
VOCAL IV:	Br.	Jhonathan Josué Mayorga Urrutia
VOCAL V:	Br.	Freddy Noé Orellana Orellana
SECRETARIO:	Lic.	Fernando Antonio Chacón Urizar

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

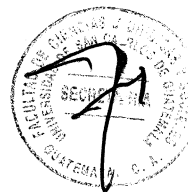
Primera Fase:

Presidente:	Lic.	Jorge Mario Yupe Cárcamo
Vocal:	Lic.	Moisés Raúl De León Catalán
Secretaria:	Licda.	Adela Lorena Pineda Herrera

Segunda Fase:

Presidente:	Lic.	Marvin Omar Castillo García
Vocal:	Lic.	Heber Dodanin Aguilera Toledo
Secretario:	Lic.	Victor Manuel Soto Salazar

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



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Unidad de Asesoría de Tesis. Ciudad de Guatemala,
 02 de mayo de 2017.

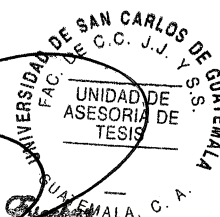
Atentamente pase al (a) Profesional, FÉLIX ANTONIO CASTILLO ESCOBAR
 _____, para que proceda a asesorar el trabajo de tesis del (a) estudiante
ERWIN ALFONSO TARACENA DARDÓN, con carné 9616740,
 intitulado FALTA DE REGULACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y CONTROVERSIAS DERIVADOS
DE LA UTILIZACIÓN DE LAS DENOMINADAS INCOTERMS EN GUATEMALA.

Hago de su conocimiento que está facultado (a) para recomendar al (a) estudiante, la modificación del bosquejo preliminar de temas, las fuentes de consulta originalmente contempladas; así como, el título de tesis propuesto.

El dictamen correspondiente se debe emitir en un plazo no mayor de 90 días continuos a partir de concluida la investigación, en este debe hacer constar su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, la conclusión discursiva, y la bibliografía utilizada, si aprueba o desaprueba el trabajo de investigación. Expresamente declarará que no es pariente del (a) estudiante dentro de los grados de ley y otras consideraciones que estime pertinentes.

Adjunto encontrará el plan de tesis respectivo.

LIC. ROBERTO FREDY ORELLANA MARTÍNEZ
 Jefe(a) de la Unidad de Asesoría de Tesis



Fecha de recepción 05 / 06 / 2017 f)

Asesor(a)
 (Firma y Sello)



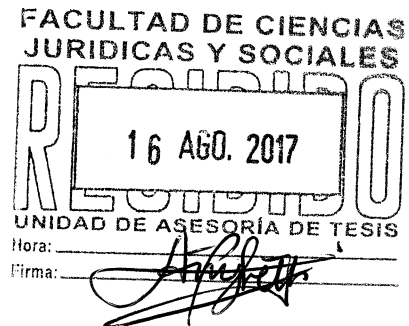


LICENCIADO FELIX ANTONIO CASTILLO ESCOBAR
ABOGADO Y NOTARIO
2da. Calle 24-00 Zona 15
Edificio Domani
Teléfono 3030-0036



Guatemala, 14 de agosto de 2017

Licenciado Roberto Fredy Orellana Martínez
Jefe Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala

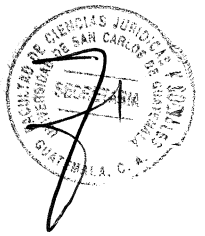
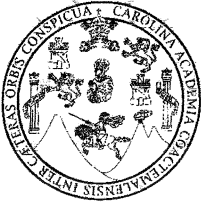


Licenciado Orellana:

En cumplimiento al nombramiento recaído en mi persona, procedí a asesorar el trabajo de tesis del estudiante ERWIN ALFONSO TARACENA DARDÓN, intitulado "FALTA DE REGULACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y CONTROVERSIAS DERIVADOS DE LA UTILIZACIÓN DE LAS DENOMINADAS INCOTERMS EN GUATEMALA", motivo por el cual emito el siguiente:

DICTAMEN:

- a. Contenido científico y técnico de la tesis: considero que el tema investigado por el bachiller Erwin Alfonso Taracena Dardón, es de suma importancia respecto a su contenido científico y técnico, ya que el mismo se enfoca desde la perspectiva doctrinaria y exegética de los textos legales tanto nacionales como internacionales relacionados con el tema.
- b. Metodología y técnicas de investigación utilizadas: la estructura formal de la tesis fue realizada en una secuencia ideal para un buen entendimiento de la misma, así como la utilización de metodología concerniente al método inductivo y sintético. En lo que concierne a las técnicas de investigación documentales, comprobándose con ello que se hizo uso de la recolección de la bibliografía actualizada.
- c. Redacción: la redacción utilizada reúne las condiciones exigidas en cuanto a la claridad y precisión




LICENCIADO FELIX ANTONIO CASTILLO ESCOBAR
ABOGADO Y NOTARIO
2da. Calle 24-00 Zona 15
Edificio Domani
Teléfono 3030-0036

- d. Contribución científica: el aporte que el tema investigado por el sustentante brinda, es hacer notar la escasa regulación para resolver controversias en el tema de las INCONTERMS.
- e. Conclusión discursiva: mediante el desarrollo de la presente investigación, se pudo establecer la escasa regulación en referencia a resolución de conflictos esto analizando el derecho comparado e instrumentos del derecho internacional.
- f. Bibliografía utilizada: cabe destacar que la bibliografía utilizada es reciente, acorde y exacta para cada uno de los temas desarrollados en la investigación realizada.
- g. Expresamente declaro que no soy pariente de la estudiante dentro de los grados de ley.

En definitiva, el contenido del trabajo de tesis, se ajusta a los requerimientos científicos y técnicos que se deben cumplir de conformidad con los requisitos exigidos en el Artículo 31 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, razón por la cual, emito DICTAMEN FAVORABLE, a efecto de continuar con el trámite correspondiente.

Sin otro particular, suscribo la presente como su amable servidor.


LICENCIADO
FELIX ANTONIO CASTILLO ESCOBAR
Colegiado 11853



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, 09 de noviembre de 2017.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis del estudiante ERWIN ALFONSO TARACENA DARDÓN, titulado FALTA DE REGULACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y CONTROVERSIAS DERIVADOS DE LA UTILIZACIÓN DE LAS DENOMINADAS INCOTERMS EN 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.

RFOM/srrs.

[Handwritten signature]

SECRETARIO
 FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
 UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 GUATEMALA, C. A.

[Handwritten signature]

DECANO
 FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
 UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 GUATEMALA, C. A.





DEDICATORIA

A DIOS:

Por su infinito amor y misericordia

A:

La tricentenaria, Universidad de San Carlos de Guatemala y a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. "*Domus Autem Scientiam*".

A MI FAMILIA:

A mi esposa Elvira, a mis hijos Hans, Derek y Kenneth, también a las Abuelitas María e Isabel, tías y tíos por sus sabios consejos.

A MIS PADRES:

Alfonso Eurípides Taracena Herrera y Elba Dionicia Dardón Tejeda, en especial a mi madre por cumplir dentro de su humilde condición los papeles de madre y padre a la vez.

A MIS HERMANOS:

Silvia, Claudia y Juan Carlos.

A MIS AMIGOS:

Por su apoyo durante este recorrido azaroso del saber universitario.

AL LICENCIADO:

Félix Antonio Castillo Escobar por sus valiosos consejos y asesoría.



PRESENTACIÓN

La presente investigación, está enmarcada dentro de la rama del derecho mercantil y tiene por objeto establecer, la insuficiencia de la legislación guatemalteca para resolver conflictos y controversias derivadas del uso y aplicación de los términos internacionales de comercio o Incoterms, teniendo como sujeto de estudio, las leyes de Guatemala relacionadas al tema y su obligado análisis con el derecho comparado. Para comprender este fenómeno se requirió una investigación de tipo cualitativo, con amplia utilización de la técnica de la observación.

Esta investigación utilizó como marco de referencia o sujeto de investigación las leyes vigentes en Guatemala durante el año 2016 y 2017 además de la versión y actualización vigente de los Incoterms para el año 2010.

El aporte de esta investigación es, brindar una visión más amplia de las diferentes herramientas jurídicas disponibles para la resolución de conflictos y controversias, que son aplicadas en la negociación mercantil de manera general, muchas de estas herramientas ya se encuentran disponibles para su aplicación, otras en cambio requerirían del análisis consciente para determinar la conveniencia o no de su incorporación a la legislación de Guatemala.



HIPÓTESIS

La escasa regulación en el marco jurídico guatemalteco, para resolver asuntos relacionados con el uso de los Incoterms, dentro de la negociación mercantil a nivel internacional, no permite resolver conflictos y controversias por su utilización, lo que tiene como consecuencia, que muchos comerciantes guatemaltecos se vean en desventaja en relación con otros comerciantes internacionales en la contratación mercantil.



COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Se pudo comprobar, por medio de la investigación realizada, que no son aplicados efectivamente los términos establecidos sobre los Incoterms en Guatemala y que se hace necesaria la creación de leyes específicas para la protección de los comerciantes. La hipótesis, fue comprobada por medio de la utilización del método inductivo con el cual permitió inferir el fenómeno que explica la problemática.

El método científico se aplicó por medio de las fuentes secundarias refiriéndose a los libros y textos; demostrativa, comprobando las variables expuestas en la hipótesis confrontada con la realidad. El método analítico-sintético se utilizó en el proceso de consulta de bibliografía, luego se aplicó la síntesis para documentar el marco teórico más formal, mismo que sirve de base a la hipótesis. El método inductivo-deductivo permitió obtener los resultados finales, la comprobación y la hipótesis, con lo que se infirió que es necesaria la implementación de métodos nuevos para la resolución de conflictos en Guatemala.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	i
CAPÍTULO I	
1. Generalidades del derecho mercantil.....	1
1.1. Antecedentes históricos.....	2
1.1.1. Reseña histórica del derecho mercantil guatemalteco.....	7
1.2. Principios.....	8
1.3. Autonomía del derecho mercantil.....	10
1.4. La negociación mercantil.....	12
CAPÍTULO II	
2. Los Incoterms.....	15
2.1. Definición.....	16
2.2. Antecedentes y origen.....	19
2.3. Cámara de Comercio Internacional.....	23
2.4. Versiones vigentes de los Incoterms.....	24
2.5. Incoterms dentro del derecho mercantil guatemalteco.....	29
2.5.1. Libre a bordo FOB.....	30
2.5.2. Costado del buque FAS	30
2.5.3. Costo seguro y flete CIF	31
2.5.4. Costo y flete CFR	32
CAPÍTULO III	
3. Formas de resolución de conflictos y controversias del derecho mercantil guatemalteco	33
3.1. Antecedentes históricos.....	33
3.2. Clases de medios alternativos de resolución de conflictos	35



	Pág.
3.2.1. La negociación.....	36
3.2.2. La composición	37
3.2.3. La conciliación	38
3.2.4. La mediación	39
3.2.5. El arbitraje	43
3.3. Medios alternativos de resolución de conflictos utilizados en la legislación de Guatemala	48
3.3.1. Legislación civil y mercantil	49

CAPÍTULO IV

4. Falta de regulación para la resolución de conflictos y controversias derivados de la utilización de los denominados Incoterms en Guatemala	53
4.1. Constitución Política de la República de Guatemala	55
4.2. Decreto Número 2-70, Código de Comercio de Guatemala	56
4.3. Necesidad de la inclusión de los métodos no habituales de resolución de conflictos.....	59
4.3.1. Mini juicios (mini trial)	60
4.3.2. Renta de juez (Rent a Judge)	66
4.3.3. Juicio sumario ante jurado	68
4.3.4. Métodos no tradicionales de resolución de conflictos y las ventajas y desventajas de la implementación.....	71
4.3.5. Fundamentación para el establecimiento de los métodos no tradicionales en Guatemala	74
CONCLUSIÓN DISCURSIVA.....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	85



INTRODUCCIÓN

El uso y aplicación de los términos internacionales de comercio o Incoterms, están contenidos en el Decreto Número 2-70 Código de Comercio de Guatemala y son descritos en el capítulo I Compraventa Mercantil, a partir de los artículos 697; sin embargo no ahonda en descripciones ni detalla la forma de aplicación de estos, aún menos describe como habrá de resolverse los conflictos y controversias que se deriven de su aplicación; las únicas luces que se tienen respecto a lo procesal se encuentran en el Artículo 1039 en donde se refiere al juicio sumario, y que dentro de la lectura de ese artículo puede entenderse que “salvo que las partes hayan convenido en someter sus diferencias a arbitraje”.

Lo anterior refleja que, se deja abierta la puerta a esta forma exclusiva de resolución de conflictos, se hace necesario por tanto, establecer si esta vía es la única o existen otras formas de atender la solución de una desavenencia por uso de estos términos. Los Incoterms tienen por objetivo establecer un conjunto de términos y reglas de carácter internacional, que permiten delimitar los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que su uso es común en los contratos de compraventa especialmente en este tiempo en donde las fronteras físicas se difuminan por el uso de la tecnología y otras herramientas jurídicas.

El objetivo general de esta investigación consistió en comprobar la falta o escasa regulación, para la resolución de conflictos y controversias derivados de la utilización de los denominados Incoterms en Guatemala; y como objetivos específicos, determinar las funciones y formas de operar de las Incoterms en Guatemala; establecer las debilidades existentes en el cumplimiento de las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales y establecer el marco jurídico a modificar para la implementación de resolución de conflictos y controversias



derivados de la utilización de las denominadas Incoterms en Guatemala, al final fueron alcanzados los objetivos propuestos.

La hipótesis planteada fue que existe insuficiencia en los mecanismos existentes en la legislación guatemalteca para la resolución de conflictos y controversias en la aplicación de los Incoterms en la negociación mercantil, planteamiento que fue comprobado en el desarrollo de la investigación.

Los métodos utilizados fueron: El analítico-deductivo y la síntesis. Para la aplicación de las técnicas de investigación se utilizaron las fichas bibliográficas debidamente elaboradas y ordenadas.

El presente estudio contiene cuatro capítulos, en el capítulo I, se desarrollan las generalidades del derecho mercantil; en el capítulo II, se desarrolla lo referente a los Incoterms; el capítulo III, se refiere a las formas de resolución de conflictos y controversias del derecho mercantil guatemalteco; por último, en el capítulo IV, se establece la falta de regulación para la resolución de conflictos y controversias derivados de la utilización de las denominadas Incoterms en Guatemala.

Con este documento se pretende brindar un aporte al derecho mercantil guatemalteco por medio de mecanismos adecuados para resolver los conflictos en el ramo mercantil.



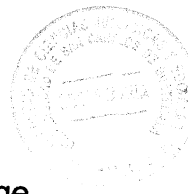
CAPÍTULO I

1. Generalidades del derecho mercantil

El conocimiento de la evolución histórica y conceptual del derecho mercantil es el vehículo que conduce a la comprensión del concepto actual de esta disciplina, pero esta observación no se debe limitar a la realidad actual, ya que la falta de perspectiva del momento puede llevar a resultados erróneos, por lo que se deben analizar las diferentes realidades económicas históricas y coyunturales del derecho mercantil de cada época, para tener así una visión vigente del concepto, que es nuestro objetivo, todo esto para cumplir con lo dicho en otro lugar: "No se recuerda el pasado por sí mismo, sino por lo que agrega al presente"¹.

De acuerdo con lo anterior se puede ver el proceso histórico de las dos áreas definidoras del derecho mercantil, la jurídica y la socio-económica y sus relaciones, esto lo haremos analizando dos grandes períodos históricos que se presentan claramente diferenciados: de la Edad Media a la codificación y desde ésta a los tiempos actuales; especificando en cada uno de estos períodos el estado del pensamiento económico y las fuentes del derecho mercantil de cada época, en concreto, se tratan los criterios de delimitación de la materia mercantil, para determinar en cada una de estas etapas el origen y desarrollo de algunas de sus principales instituciones jurídicas.

¹ Dewey, John. **La reconstrucción de la filosofía**. Pág. 42.



El estudio de esta evolución permite poner de manifiesto que el derecho mercantil surge en el bajo medioevo, y se va afirmando en el tiempo como un derecho privado con substancia propia respecto al común. No obstante, parece conveniente, aunque sea de manera sucinta, hacer referencia a los antecedentes del derecho mercantil en la antigüedad y en concreto si hubo un derecho mercantil propiamente dicho que fuera aplicado en el derecho romano, que es fuente histórica primordial del derecho moderno.

1.1. Antecedentes históricos

En la compleja organización de la sociedad surge un fenómeno que se conoce con el nombre de trueque: "Mientras las necesidades eran reducidas y escasas las mercancías cambiadas, el trueque se desarrolló sin inconvenientes, pero con la aplicación de los mercados, dichas transacciones resultaron de realización difícil porque exigían que existiera una coincidencia en los deseos de las personas que realizan el trueque."² Que tal vez en sí mismo no puede ser calificado de mercantil, pero que tiene como consecuencia el comercio.

De esta manera surge el comercio, el cambio por el cambio; una manera de satisfacer necesidades con los bienes que la naturaleza proporciona, es así como en la base de esta práctica surge, junto a la figura de los distintos oficios, el de comerciante, el hombre que se dedicaba a interponerse en el cambio de satisfactores, produciendo para su consumo sin el ánimo de comercio.

² Jackson, W.M. **Enciclopedia práctica**. Tomo II, Pág. 373.



Conforme la organización social fue evolucionando y las necesidades se hicieron más complejas, la actividad económica del hombre sufrió una transformación que llevó a inducir el desarrollo de la civilización, con la progresiva división del trabajo apareció el mercader, que, sin tomar parte directa en el proceso de producción, hace circular los objetos producidos llevándolos del productor al consumidor actuando como un intermediario. Es así como surge el comerciante; y así también la riqueza que se produce con esta actividad adquiere la categoría de mercancía o mercadería, en la medida que es producida puede ser intercambiada o ser vendida.

Al inicio, el producto era cambiado producto por producto por medio del trueque pero apareció la moneda que viene a dar un valor representativo a las mercaderías. Con respecto al uso de la moneda Zea Ruano indica: "Las acciones de comercio no se perfeccionaron si no hasta que se halló el denominador común del valor de la moneda como, mercancía intermediaria, porque con ello se facilitaron las adquisiciones, el cambio y las transacciones evitando así las dificultades de la constante búsqueda del instante de la coincidencia de las monedas."³

En los sistemas jurídicos muy antiguos se encuentran preceptos que se refieren al comercio y que por lo tanto constituyen el inicio del derecho mercantil, haciendo un recuento dentro de la historia del derecho mercantil se pueden mencionar a las Leyes Rodias, que regían el comercio marítimo, las cuales nacieron en la Isla de Rodas, habitada por un pueblo heleno, donde la legislación con respecto al comercio marítimo

³ Zea Ruano, Rafael. **Lecciones de derecho mercantil**. Pág. 8.



trascendió al derecho romano. Las Leyes Rodias han ejercido una influencia que perdura hasta nuestros días.

a) En la Época Antigua: Se han encontrado documentos que datan de la antigua Roma que reflejan la existencia de incipientes instituciones mercantiles, tales como la banca, las sociedades etc. "Roma desconoció un verdadero derecho mercantil."⁴ Sin embargo a pesar de la existencia de estas instituciones no se puede hablar de un derecho mercantil como tal, sino del *ius gentium* e *ius civile*, era un derecho adaptado a normar la actividad de los comerciantes o actividad privada de los ciudadanos fuera o no de carácter mercantil, era un derecho esencialmente formalista.

También se encuentran en esta época las Leyes Rodias que regían parte del comercio de la época, es de esta forma como se desarrollan las actividades de comercio y hace crecer un incipiente tráfico comercial, sin embargo no establece un derecho mercantil autónomo, al respecto el doctor Villegas Lara indica: "No existió en Roma la división tradicional del derecho privado. No se dio un derecho Mercantil en forma autónoma. El *ius civile* era un universo para toda relación de orden privado."⁵

b) En la Época Media: En la edad media la organización social brinda dos estamentos importantes; la sociedad feudalista y la sociedad llamada burguesía, el feudalismo

⁴ Rocco, Alfredo. **Principios de derecho mercantil**. Pág. 6.

⁵ Villegas Lara, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Pág.10.



ejercía en su jurisdicción la actividad tradicional que era de naturaleza agrícola y todo era en su beneficio, excluía el tráfico comercial por ser considerado deshonoroso y porque este poder ejercido entraba en conflicto con la monarquía y sus intereses. Fuera de los feudos se formaron las villas y los pueblos donde se reunió la naciente burguesía siendo sus actividades eminentemente de carácter mercantil, la burguesía estimula a los comerciantes en su actividad. En esta época se organizaban en corporaciones y se regían por sus estatutos que contenían reglas de derecho que regulaban el comercio, como los derechos y las obligaciones de comerciante.

Cuando este fenómeno ocurre marca una etapa transformadora en la sociedad y radica grandes cambios aumentando la riqueza y el comercio, de esta manera los comerciantes con su actividad son quienes empiezan a definir el derecho mercantil como un derecho autónomo y se crean normas jurídicas que empiezan a regular por ejemplo la letra de cambio, algunos tipos de sociedades mercantiles, el contrato de seguro, surge el registro mercantil y otras instituciones, dando al derecho mercantil su propia autonomía, también Rocco comenta: "Que en esta época aparece el derecho comercial y se afirma como un derecho autónomo."⁶

- c) **Época Moderna:** La Época Moderna parte del descubrimiento de América, con lo cual se transforman las condiciones económicas imperantes y nacen las nuevas instituciones mercantiles. En esa época a la: "Legislación se denominó ordenanzas y se les ha considerado el precedente de codificación, estas se constituyeron en la ley

⁶ Rocco. **Op. Cit.** Pág. 9.



general del reino extendiéndose por toda América rigiendo durante largos años en Méjico, Uruguay, Chile, Paraguay, y Guatemala.”⁷ Como consecuencia del expansionismo mercantil de Europa se buscan nuevas rutas para abrir a su vez nuevos mercados. Con la legislación de Napoleón en el año de 1807, se dieron dos acontecimientos importantes: el primero fue la promulgación del primer código que contendría regulaciones propias de tipo comercial y el segundo acontecimiento es la concreción del derecho mercantil como normativa reguladora de las relaciones comerciales.

- d) En la Época Contemporánea: Al comienzo puede notarse que el derecho mercantil se va desarrollando con fortaleza a la luz de la doctrina liberal, en tanto se impulsa la libertad individual y por lo consiguiente la libertad del comercio; sin embargo en el Siglo XX se pensó limitar la autonomía de la voluntad, que es la base de la libre contratación, para Miguel Fenech: “El pensamiento contemporáneo se comprende bajo esta denominación, el derecho especial de los comerciantes, el que regula las relaciones jurídicas que nacen de la actividad mercantil, el que determina la naturaleza y los efectos de las convenciones estipuladas por los comerciantes o en ocasión de los actos de comercios;”⁸.

Es en esta época en donde el estado empieza a intervenir como sujeto tomando parte de la actividad comercial. Luego en los últimos periodos históricos se ha

⁷ Langle Emilio y Rubio. **Manual de derecho mercantil español**. Pág. 163.

⁸ Fenech, Miguel. **Enciclopedia Práctica de Derecho**. Pág. 49.



pretendido que el estado reduzca su intervención en la economía, particularmente en ámbito del comercio.

1.1.1. Reseña histórica del derecho mercantil guatemalteco

En Guatemala el derecho mercantil, al igual que para el resto de los dominios españoles en América, la regulación jurídica se regía por la legislación de la metrópoli, es importante hacer referencia o mencionar que entre las normas jurídicas que controlaban el comercio se encontraban, la Recopilación de las Leyes de Indias, Las Leyes de Castilla, Las Siete Partidas, y las Ordenanzas de Bilbao, que era el código de más aceptación en la metrópoli. Cuando Centroamérica se independiza de España, las leyes españolas siguieron teniendo vigencia algunos años más.

Es durante el gobierno del doctor Mariano Gálvez que se inicia la modernización de las leyes guatemaltecas, sustituyendo las leyes vigentes españolas por el Código de Liviston. Posteriormente en el gobierno de Rafael Carrera este ímpetu modernizador se detendría, se reimplantaron normas que habían sido derogadas volviéndose a la legislación española, los estudios de derecho son basados en las Leyes de Toro y la Novísima Recopilación. El año de 1877 es crucial pues se promulgan ordenamientos importantes como lo fueron el código de comercio y además la Ley Especial de Enjuiciamiento Mercantil.

“En el año de 1942, momento que se promulgó un nuevo código de comercio, contenido en el decreto 2946 del presidente de la república, este código tenía un sistema que



reunía instituciones de el de 1877, que era una serie de leyes dispersas; y sobre todo de las convenciones internacionales en materia de letra de cambio, pagaré y cheque. En el año de 1970, se promulgó el Decreto 2-70 del Congreso de la República, que contiene el actual Código de Comercio de Guatemala, el que pretende adaptarse a las necesidades del comercio de Guatemala, tanto a nivel nacional como internacional.”⁹

“El actual Código de Comercio de Guatemala, en su estructura incorpora instituciones nuevas y mejora los sistemas en materia jurídica mercantil. Es importante señalar la creación del registro mercantil, pues tal función, en forma limitada, la cumplía el registro civil. En materia de títulos de crédito se incorporó la factura cambiaria. Se trasladaron aquellos contratos que, considerados mercantiles, como el fideicomiso, los que se refieren a la edición, radio fusión o representación escénica, formaban parte del Código Civil.”¹⁰

1.2. Principios

El Dr. Villegas Lara señala: Los principios que inspiran al derecho mercantil son:

- a) La buena fe: Según este principio, en el derecho mercantil, las personas individuales o jurídicas, realizan sus actividades mercantiles actuando de buena fe privando esencialmente las intenciones y deseos de negociar, este requisito esencial de los contratos mercantiles permite interpretar los actos de comercio con arreglo a este, toda vez que será preferible atender la buena intención de las partes

⁹ Vásquez Martínez, Edmundo. **Instituciones de derecho mercantil**. Pág. 20.

¹⁰ **Ibid.** Pág. 18.



contratantes que se relacionan mercantilmente, a la sombra de la confianza que mutuamente se inspiran, que a la ley que por demasiado severa y poco práctica no cumple en determinadas ocasiones las exigencias jurídicas que está llamada a desempeñar.

- b) La verdad sabida: Este principio se fundamenta en la certeza de los actos que las partes realizan, el conocimiento previo de todas las implicaciones que la latente manifestación de voluntad tendrá siendo el comercio una manifestación de la actividad humana. El intercambio de productos o servicios negociados a partir de principios como el presente y además el de la buena fe se hace en una perspectiva más armoniosa al conocer los comerciantes el límite de sus derechos y el alcance de sus obligaciones.
- c) Toda prestación se presume onerosa: La actividad mercantil esta fuera de la filantropía, no se negocia con propósitos de beneficencia, ya que por muy fuerte que pueda sonar, se negocia para obtener algún beneficio de ese intercambio, este principio se refiere a que los comerciantes en todo bien o servicio que negociaren buscan obtener un beneficio pecuniario del mismo.
- d) Intención de lucro: Se refiere este principio a que los comerciantes en su actividad profesional buscarán obtener una ganancia o utilidad.



e) Ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación: Según este principio, los comerciantes en su actividad y por ser el derecho mercantil poco formalista deben a través de la buena fe y verdad sabida, posibilitar el tráfico mercantil en forma segura.¹¹

Todos estos principios enumerados sustentan permanentemente al derecho mercantil y permiten hacer más ágil y dinámica la negociación mercantil, brindando fundamentos importantes para resolver situaciones no previstas en las diferentes operaciones que se desarrollan en el comercio en general.

1.3. Autonomía del derecho mercantil

El derecho romano no le otorgó autonomía al derecho mercantil, debido a que los mismos se encargaron de la creación del *ius civile*, el cual era un derecho que se destinaba a normar la actividad de carácter privado de los ciudadanos, fuera o no la misma de carácter mercantil.

En Roma no existió la división entre el derecho mercantil y el derecho civil. Durante la Edad Media fue cuando apareció la diferenciación entre ambas ramas de derecho privado y en donde surge la burguesía comerciante. La irrupción de la burguesía comerciante en la composición de la sociedad marca una etapa transformadora en todo lo que se encuentra a su alrededor y su poder de inducción de cambios en la riqueza comercial.

¹¹ Op. Cit. Pág. 44.



Benito, indica que: “La monarquía fue estimuladora con los comerciantes en su función y allí es en donde surgió el derecho mercantil. Entre los aportes de mayor importancia, es fundamental anotar los que a continuación se señalan:

Letra de cambio;

Fomento del contrato de seguro;

Consolidación de distintos tipos de sociedades mercantiles;

Surgimiento del Registro Mercantil.”¹²

Lo más importante es la transformación del derecho mercantil en un derecho autónomo del derecho civil. El autor anteriormente citado, señala que: “Los factores que facilitaron la separación del derecho civil del derecho mercantil fueron los que a continuación se dan a conocer:

- a) El origen de la codificación varía del derecho civil al mercantil. La norma mercantil vigente deviene de lo fáctico, de lo empírico, de las prácticas de comercio que son precedentes a la conceptualización teórica;
- b) El derecho mercantil tiene tendencia a ser internacional;

¹² Benito, Lorenzo. **Derecho mercantil**. Pág. 123.



- c) Los títulos de crédito solamente pueden funcionar dentro de un derecho mercantil que sea rápido, flexible y poco formalista;
- d) Los negocios mercantiles son desarrollados en masa,
- e) Los negocios a distancia generan problemas que el derecho civil no puede resolver.
- f) La apertura de crédito que los facilita, si se encuentra prevista en lo mercantil.”¹³

Es indudable que los factores enumerados dieron pie a la rápida desvinculación del derecho mercantil del derecho común lo que permitió que este fuera adquiriendo sus características propias, evolucionando hacia una nueva forma de regulación, hoy podemos asegurar que, fruto de esta separación, esta rama del derecho corresponde innegablemente a un mundo globalizado con uso extendido de la tecnología y de las telecomunicaciones.

1.4. La negociación mercantil

Si bien el Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 estipula una vía procesal para la resolución de conflictos de tipo mercantil, en los que la mayoría de ellos debe ventilarse por la vía sumaria, el arbitraje es una opción siempre que se pacte con anterioridad, existen diferentes y muy diversos conflictos que se pueden suscitar en el

¹³ **ibid.** Pág. 129.



ámbito mercantil, desde una simple discusión entre comerciantes hasta desacuerdos entre empresas mercantiles o bien dentro de la misma contratación de este tipo.

En el Artículo 157 del Código de Comercio de Guatemala se estipula el derecho de impugnación, el citado artículo establece: “los acuerdos de las asambleas podrán impugnarse o anularse cuando se hayan tomado con infracción de las disposiciones de la ley o de la escritura social. Estas acciones salvo pacto en contrario se ventilarán en juicio ordinario”; aquí podemos dilucidar un ejemplo claro y muy específico dentro del Código de Comercio que nos indica que está necesitado de una resolución arbitral, así nos procura la pauta a utilizarlo como procedimiento para la solución de conflictos mercantiles, ya que al igual que el Artículo 1039 estatuye salvo pacto en contrario.

Otro ejemplo que se puede establecer es que, dentro del mismo precepto legal, en el Artículo 364 se preceptúa: “Acción de competencia desleal. La acción de competencia desleal podrá ser entablada en la vía ordinaria, por cualquier perjudicado, la asociación gremial o el Ministerio Público”; también se menciona el mismo argumento como acción en el Artículo 663 con el principio de prohibición de concurrencia, indicando: “quien enajena una empresa debe abstenerse, durante los cinco años siguientes a la transmisión, de iniciar una nueva que por su objeto, ubicación y demás circunstancias, pueda desviar la clientela de la empresa mercantil transmitida, constituyendo una competencia desleal, salvo pacto en contrario”; el texto antepuesto se refiere a la competencia desleal como un conflicto mercantil al igual que la impugnación de decisiones tomadas en asamblea, pero teniendo como procedimiento la vía ordinaria.



De lo anterior, se infiere que si el Código de Comercio de Guatemala enmarca la alternativa de ventilar el procedimiento por la vía arbitral, ya que en la impugnación de decisiones de asambleas, se establece en el artículo citado, salvo pacto en contrario, que es un alternativa no explícita dentro del párrafo del anterior citado; y en la acción de competencia desleal se menciona que podrá ser entablada en la vía ordinaria, que quiere decir que el juicio ordinario es alternativo no obligatorio.

Después del análisis anterior, que el mismo código estipula, se infiere de la solución por una vía ordinaria de los conflictos indicados, todos los demás asuntos se ventilarán por un juicio sumario, que es un procedimiento un poco más rápido, pero no tanto como lo es un arbitraje; debe tenerse en cuenta que si el mismo Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 en el Artículo 1039 otorga la opción y en los demás artículos ninguna prohibición para su utilización, debe considerarse al mismo en conflictos de materia mercantil como la mejor alternativa.



CAPÍTULO II

2. Los Incoterms

“Los Incoterms son las reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en los contratos de compraventa internacional de mercancías. La denominación más apropiada y reconocida por la ICC (*International Chamber of Commerce*) o CCI (Cámara de Comercio Intencional) es la de Términos Internacionales de Comercio.”¹⁴

Sin embargo, ninguno de ellos es el más apropiado, ya que los Incoterms no sólo se refieren al transporte, o a la entrega o al pago de la mercancía. Su ámbito es más amplio. Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. Es posible también encontrarlos como: términos de embarque, términos de entrega o términos de pago.

Los Incoterms determinan:

- a) El alcance del precio.

¹⁴ Long, Douglas. **Logística internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global**. Pág. 6.



- b) En qué momento y donde se produce la transferencia de los riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- c) El lugar de entrega de la mercadería.
- d) Quién contrata y paga el transporte.
- e) Quién contrata y paga el seguro.
- f) Qué documentos tramita cada parte y su costo.

2.1. Definición.

La palabra Incoterm viene de las siglas en inglés: *Internacional Commercial Terms*. Es decir términos de comercio internacional. Los Incoterms han sido creados por la Cámara de Comercio Internacional -CCI- para poder llegar a facilitar todas aquellas relaciones comerciales internacionales. Para esto, los Incoterms establecen una serie de reglas, las cuales interpretan un conjunto de términos comerciales conocidos y utilizados internacionalmente.

Los Incoterms son reglas internacionales aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales en todo el mundo para la interpretación de los términos más comunes o utilizados en el comercio internacional. Ellos sirven para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en distintos países. Los



Incoterms no tienen fuerza normativa o legal, obteniendo su reconocimiento de su diario y constante uso a nivel mundial, por lo que para que sean de aplicación a un contrato determinado, este deberá especificarlo así.

Antes de la existencia de los Incoterms, existía mucha falta de precisión en la definición de todas aquellas características del comercio internacional, por lo que constantemente se provocaban muchos malentendidos entre el vendedor y el comprador en la compraventa internacional. El problema que se daba es que las partes no concordaban en cual sería el lugar exacto en el cual se entregarían las mercaderías, esta falta de acuerdos llevaba a varias y complicadas discusiones respecto de quien tendría que asumir con costos derivados de estos descuidos.

Un ejemplo hipotético sería el caso de una empresa exportadora guatemalteca que realiza la venta de un producto industrial a una empresa de Estados Unidos, los gerentes de ambas empresas acuerdan que el precio de la operación incluya todos los gastos hasta la Unión Americana pero sin especificar ningún Incoterm para definir los términos exactos del acuerdo. La empresa exportadora envía la mercadería a Estados Unidos en un contenedor dejándola en Miami, pero el comprador la requiere en San Francisco, ¿quién asumiría los costos diferenciales y los riesgos implícitos?

Por otro lado, surgirían variables, como que el punto de cesión de la mercancía fuera el puerto de San Francisco o bien si la entrega debería efectuarse a 100 km. de las terminales portuarias; quien debería de pagar los costos de transporte hasta el almacén; quien debería de realizar y pagar el despacho de las aduanas de importación



así como de los respectivos aranceles de importación, que documentos serían necesarios para realizar el despacho de importación; hasta que punto se aseguraría el producto, el seguro sería obligatorio por parte de exportador; quien figuraría como propietario si durante el transporte ocurre algún accidente, entre otros.

Como se expuso en todas estas variables que se ejemplifican, la falta de definición en una compraventa internacional puede llegar a causar conflictos entre las partes, ya que es obvio que puede que no se llegue a un acuerdo o no haya quedado claro que responsabilidades y costos deben asumir cada una de las partes; llegándose de esta forma al posible quebrantamiento de las relaciones comerciales entre el comprador y el vendedor.

Legítimamente, con el fin de tratar de evitar todos esos posibles malentendidos, la Cámara de Comercio Internacional elaboró los llamados Incoterms que, a través de unas siglas conocidas internacionalmente, como EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, OAF, DEQ, DDU, Y DDP, definen con bastante precisión los derechos y obligaciones de las partes compradora y vendedora. Estos trece términos estandarizados facilitan el comercio internacional al permitir que agentes de diversos países se entiendan entre sí. Son términos usados habitual y constantemente en los contratos internacionales y cuya definición está protegida por derechos de autor de la misma cámara.

Sin embargo, el objetivo de este trabajo no consiste solamente en dar a conocer los Incoterms, sino también dar a conocer el entorno logístico que los rodea y que se



relaciona con los mismos, con el fin de poder utilizarlos correctamente, ya que los Incoterms mantienen una relación directa con el transporte internacional, la logística internacional, las aduanas y su control internacional, los seguros de las mercancías, la contratación internacional, compraventa internacional, las formas de pago y con el marketing internacional, ya que los Incoterms son fundamentales en el cálculo de los precios de venta y en la definición de las estrategias de la empresa.

La comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional - LINCITRAL- ha recomendado el uso mundial de los Incoterms, pues considera que este conjunto de definiciones comerciales, elaboradas por el empresario privado en oposición a los reguladores comerciales, armonizan las leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica como una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional.

2.2. Antecedentes y origen

Puede indicarse que los términos de comercio internacional, tienen origen en los Estados Unidos de Norteamérica, cuando para facilitar y acelerar las relaciones comerciales con una cantidad de países, elaboraron en 1919 las Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano que serían revisados posteriormente en 1941 y que eran recomendadas en los Estados Unidos para el uso general de importadores y exportadores pero sin poder coercitivo, por lo que una vez aceptados por las partes, para poder exigirlos debían ser incluidas como partes del contrato de compraventa a los efectos de cumplimiento obligado.



Con las definiciones se perseguía eliminar los márgenes de seguridad que se añadirían a los precios por parte de los exportadores para estar a cubierto de contingencias indeseables y de problemas suscitados por las características propias del tipo de relaciones comerciales con los importadores. Los antecedentes se pueden encontrar en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional -CCI- de París, celebrado en 1920 en cuyo informe aparece la necesidad que ya se tenían en cuenta las normas de derecho comparado de elaborar una enumeración de los términos comerciales más usuales, que finalmente se llevan a cabo en 1928.

La primera serie de definiciones fue realizada por la Cámara de Comercio Internacional de París en 1936, conocidos con el nombre genérico de Incoterms 1936. En el transcurso del tiempo, se han producido una serie de actualizaciones de forma parcial y tamizada, para adecuar y adaptar los términos comerciales o las nuevas exigencias de los mercados internacionales, así como para la compatibilidad al Intercambio Electrónico de Datos -EDI- sistema impuesto por los avances de las nuevas tecnologías, lo que permite utilizar los Incoterms en los soportes de comunicación de las últimas generaciones.

Puede afirmarse que en 1936 es cuando la CCI reglamento a los Incoterms, se fija el estricto sentido del significado; la acepción plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica. En 1946, se produce la primera revisión técnica, para darle una nueva y característica versión a los Incoterms 1936.



La utilidad que se demostró con la puesta en práctica de los Incoterms y las consecuencias positivas al igualar con una explicación técnica los términos comerciales usados tanto en las operaciones de compra como de venta internacionales fue lo que favoreció que se publicaran los Incoterms 1953 y que fueran aceptados con mucha atención y cuya fama fue indiscutible. Estos se debatieron en el Congreso de Viena, donde se establecieron las reglas y obligaciones de los siguientes Incoterms: franco fábrica, franco vagón, FAS, FOB, C&F, CIF, ó CAF, flete o porte pagado hasta, franco sobre buque, franco sobre muelle, entregado en frontera y entregado libre de derechos.

En el año 1976 se adicionó a los incoterms existentes un anexo con el término FOB aeropuerto para definir y regular la práctica creciente del envío de mercancías por vía aérea, como resultado que el término raíz -FOB- tenía una serie de connotaciones marítimas que era preciso acomodar no solo a la situación aeroportuaria sino a las prácticas operativas de las compañías internacionales en relación a las cargas y la forma de proceder en el servicio aéreo. En 1980 se procede a una nueva revisión, fijándose en catorce los Incoterms regulados. Se introdujo entonces el término FCR que más tarde se transformaría en FCA.

Las enmiendas y adiciones que han ocurrido después del inicio de los Incoterms 1936, han sido en los años de: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la última y más reciente que entró en vigor el uno de enero del año 2000 se denominó Incoterms 2,000. A partir de esta fecha, se acordó que las revisiones se harán a cada diez años. Por lo cual la última actualización se realizó en el año 2010, la cual es la versión que entró en vigencia para el 2011.



La importancia de los Incoterms 1990 lo constituyen las cláusulas referentes a las obligaciones del vendedor de facilitar la prueba de la entrega y autorizar la sustitución del papel documento por el mensaje electrónico -EDI- cuando las partes utilicen este sistema de comunicación. Los cambios realizados a los Incoterms fueron hechos principalmente para adecuar los términos comerciales a las nuevas realidades instrumentales del uso del sistema de intercambio electrónico de datos o sistema EDI.

Así mismo, para adoptarse a los cambios operados en las técnicas del transporte y en especial al uso de los contenedores, el transporte multimodal y el transporte roll on - roll off que portan vehículos de carretera y vagones ferroviarios sobre derroteros navales en distancias cortas y en pasos marítimos. Estos cambios son:

- a) La introducción de un Incoterms, el denominado DDU o Delivered Duty Unpaid (entrega derechos no pagados).
- b) Los precedentes términos FOR y FOT (Free on rail = libre sobre vagón de ferrocarril y Free on Truck = libre sobre camión) desaparecen de la nomenclatura de 1990 y son remplazados por el referente FCA (Free Carrier = franco porteador).
- c) Algunas siglas o abreviaturas han sido alteradas en aras de una mayor racionalidad.



d) Se ha eliminado de la lista el término FOB aeropuerto.¹⁵

2.3. Cámara de Comercio Internacional

Un año después de la creación de las Naciones Unidas, la Cámara de Comercio Internacional obtuvo el rango de organismo consultivo del más alto nivel ante la Organización de las Naciones Unidas y sus agencias especializadas. Es también ente consultivo privilegiado de la Organización Mundial de Comercio, del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Comisión Europea entre otros.

En base a lo expuesto se puede determinar que la Cámara Internacional del Comercio da los lineamientos necesarios para la resolución de conflictos, dado que dichas resoluciones se adecuan según las necesidades de los comerciantes y son estos los que quedan en entera libertad para decidir cuál es el método más adecuado para resolver sus disputas.

Esto refleja que, en virtud del reglamento de resolución alterna de conflictos, las partes son libres de elegir el método de solución, incluyendo: mediación, conciliación, juicio sumario ante jurado, mini-juicio y una variedad de combinaciones de estas y otras técnicas para así lograr el balance perfecto en cuanto a sus necesidades como a la solución de las mismas.

¹⁵ Jerez Riesco, José Luis. **Comercio internacional**. Pág. 247.



Se puede establecer que en Guatemala resulta oportuna la resolución alterna de conflictos para lograr descongestionar los tribunales ordinarios, es decir, se justifica la aplicación de estos métodos dentro de la justicia ordinaria a través de la simplicidad y la viabilidad que ofrecen a las partes las cuales mantienen el control de los resultados mediante la negociación de un beneficio mutuo y acuerdo vinculante sobre la base de sus intereses comerciales.

2.4. Versiones vigentes de los Incoterms

A continuación, se explican las características básicas de cada Incoterm, posteriormente se analizará cual Incoterms se debe utilizar en cada una de las operaciones de compraventa internacional. Los Incoterms determinan:

- a) El alcance del precio;
- b) En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgo sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador;
- c) El lugar de entrega de la mercadería;
- d) Quien contrata y paga el transporte;
- e) Quien contrata y paga el seguro;



f) Que documentos tramita cada parte y su costo.

Hay que ver dos errores frecuentes en relación con los Incoterms, siempre se interpreta que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, y erróneamente se da por hecho que los Incoterms regulan todas las obligaciones que las partes desean incluir en el contrato de compraventa. Los Incoterms se ocupan solo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa y solo de algunos aspectos bien determinados.

Cada incoterm se abrevia en tres letras. Abajo se encuentra una lista de todos los Incoterms con su respectivo significado. Los Incoterms agrupan sus términos en 4 grupos, que se diferencian por la primera palabra de la abreviatura, según la Cámara de Comercio Internacional, los Incoterms contienen un total de trece posiciones o tipos distintos, se clasifican en dos grupos: Grupo de llegada y grupos de salida, A continuación, se presenta el contenido de los tipos de Incoterms clasificados:

“1. Grupo salida:

Grupo E

EXW: “Ex Works” (En fabrica)

Grupo F

FCA: “Free Carrier” (Franco Transportista)

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

FOB: “Free on Board” (Franco a bordo)



Grupo C

CFR: "Cost on freight" (Costo y flete)

CIF: "Cost, Insurance and Freight" (costo, seguro y flete)

CPT: "Carriage Paid To ..." (Transporte pagado hasta)

CIP: "Carriage and Insurance Paid to ..." (Transporte y Seguro pagados hasta ...)

2. Grupo llegada:

Grupo D

DAF: "Delivered At Frontier" (Entregado en frontera)

DES: "Delivered Ex Ship" (Entregado sobre el buque)

DEQ: "Delivered Ex Quay" (Entregado en el muelle)

DDU: "Delivered Duty Unpaid" (Entregado sin pagos de derechos)

DDP: "Delivired Duty Paid" (Entregado con pagos de derecho).¹⁶

Para la comprensión de los diferentes términos señalados, debemos tener en cuenta que existe en la última versión vigente de los Incoterms del año 2010 dos grandes categorías, los términos de salida y los de llegada, con la consecuente subdivisión de estas en diferentes términos análogos a cada categoría; de los términos de salida debemos entender lo siguiente:

Bajo el término "E" (EXW o En Fabrica) significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido. Es el único término de esta categoría.

¹⁶ Centro Trainmar Guatemala. **Informe sobre cotización y selección de Incoterms.** Pág. 100.



Bajo el término "F" (FCA, FAS y FOB) se exige al vendedor entregar la mercancía a un transportista nombrado por el comprador.

Bajo el término "C" (CFR, CIF CPT Y CIP) el vendedor tiene un contrato de transporte, sin asumir riesgo de pérdida o daños de los bienes o costos adicionales después del embarque.

De la categoría de términos de llegada debemos comprender lo siguiente:

Bajo el término "D" (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP) se exige al vendedor asumir todos los costos y riesgos necesarios para entregar la mercancía en el lugar de destino.

Las reglas Incoterms 2010 han introducido algunos cambios significativos en relación a la versión anterior que fue la del año 2000, estos cambios se han realizado para adaptarse a los nuevos usos de la logística internacional, las comunicaciones vía Internet y los procedimientos de seguridad que se han instaurado en las fronteras de los países:

- a) Mercancía en contenedores sólo con Incoterms polivalentes: Si la mercancía se transporta en contenedor, las reglas Incoterms 2010 establecen claramente que no deben usarse términos marítimos, aunque la entrega se realice en un puerto. La razón para no usar los Incoterms marítimos con el transporte en contenedor es que, habitualmente, los contenedores se entregan en los terminales de los puertos y no cargados a bordo del buque. En estos casos no debe usarse FOB, CFR o CIF, sino



sus equivalentes para transporte multimodal, que son, respectivamente, FCA, CPT y CIP.

- b) Transmisión del riesgo a bordo del buque en los Incoterms FOB, CFR y CIF: En los Incoterms 2010 cuando se utilizan los términos marítimos FOB, CFR y CIF la transmisión del riesgo se produce cuando la mercancía se pone a bordo del buque en el puerto de embarque, mientras que en los Incoterms 2000 el riesgo se transmite cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque.
- c) Información relacionada con la seguridad: En los Incoterms 2010 se establece la obligatoriedad del vendedor de prestar ayuda al comprador para que obtenga toda la información relativa a la seguridad de las mercancías o su transporte hasta el destino final. No obstante, se establece que cualquier coste derivado de la obtención de dicha información será por cuenta del comprador.
- d) Ámbito internacional y nacional, si bien los Incoterms tienen su razón de ser en las particularidades del comercio internacional, en la versión del año 2010 se hace referencia a su uso también para el comercio nacional. Este nuevo enfoque en cuanto al ámbito se justifica sobre todo porque existen zonas de integración económica, como es el caso de la Unión Europea, que pueden llegar a tener la consideración de mercado nacional al haberse suprimido las aduanas, aunque el uso de los Incoterms sigue estando plenamente justificado por las diferentes alternativas que hay en cuanto a medios de transporte y lugares de entrega.



2.5. Incoterms dentro del derecho mercantil guatemalteco

Es importante indicar claramente que, dentro del contrato de compraventa internacional, que se utilizarán los Incoterms, ya que existen otros términos de comercio como los RAFTD *-Revised American Foreign Trade Definitions-* en donde la interpretación que se le da a FOB es completamente diferente a la de los Incoterms, cabe mencionar que estos son utilizados exclusivamente por los importadores y exportadores de Estados Unidos.

Los Incoterms no son ni constituyen un ordenamiento legal. En nuestra legislación mercantil, únicamente se encuentran regulados alguno de estas distintas modalidades, tales como el FAS, FOB, CIF y CYF, en los cuales describe la institución y no se adapta a las nuevas tendencias de Incoterms.

Estos son utilizados generalmente en el comercio internacional y son catalogados como costumbre internacional fuente del derecho internacional privado. Su adopción es voluntaria y aplica sólo cuando el comprador y el vendedor así lo acuerdan y lo estipulan en el contrato de venta. De no incluirse en caso de disputa, aplicará el ordenamiento legal nacional correspondiente, haciendo por tal abandono, riesgosa la seguridad jurídica de los pactos, creando un conflicto de aplicación de la ley según el caso concreto.

La Convenio de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías *-CNUSCCIM-* en su artículo 9.II., reconoce a los usos, prácticas y



costumbres comúnmente aceptadas para definir obligaciones de entrega de las mercaderías, haciendo así clara referencia a los Incoterms.

2.5.1. Libre a bordo FOB

La venta FOB: *freight on Board*, este término es una expresión abreviada que se usa en el comercio internacional y que son conocidas como Incoterms. FOB quiere decir libre a bordo-puerto de embarque convenido; y se caracteriza porque el vendedor cumple su obligación de entregar la cosa, al depositarle a bordo del buque u otro vehículo que ha de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos. A partir de ese momento se trasladan los riesgos al comprador. En esta especie de compraventa, el precio FOB comprende: el valor de la cosa más gastos, impuestos y derechos que causen hasta el momento en que la cosa esté a bordo del medio de transporte.

2.5.2. Costado del buque FAS

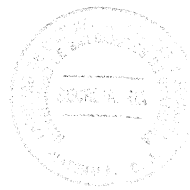
La venta FAS, *freight aside ship* este tipo de venta se caracteriza porque la obligación del vendedor es entregar la mercadería colocándola a un costado del medio del transporte, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador. El precio incluye: valor de la cosa más gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de colocar la mercadería al costado del medio del transporte.



2.5.3. Costo seguro y flete CIF

La venta CIF, *cost insurance and freight*. Es la que incluye en el precio el importe de los gastos de transporte y las primas del seguro, hasta el lugar convenido para que sea recibida la mercadería por el comprador. En esta modalidad de compraventa mercantil, el vendedor está obligado a contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador el conocimiento de embarque o la carta de porte; a tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa vendida, a favor del comprador o de la persona por él indicada, que cubra los riesgos convenidos y, a falta de convenio, los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente; y a entregar al comprador o a la persona por él indicada, los documentos mencionados.

La transferencia de los riesgos al comprador se verifica desde el momento en que la cosa objeto del contrato ha sido entregada al porteador, momento en que también principia la vigencia del seguro. Si el vendedor no contrata el seguro en la forma convenida o en los términos usuales, responde al comprador tal como hubiera respondido el asegurador, es decir, asume los riesgos; también puede darse el caso que sea el comprador el que contrate el seguro, si este fuere incompleto, deduciendo el monto de la prima del precio debido al vendedor (Según los Artículos 699 al 703 del Código de Comercio de Guatemala).



2.5.4. Costo y flete CFR

Es aquella en la que el precio cotizado solo incluye el costo y el flete; o sea que se suprime el seguro. A esta modalidad se aplica todo lo expuesto para la compraventa CIF, omitiendo las directrices legales que se refieren al seguro.



CAPÍTULO III

3. Formas de resolución de conflictos y controversias del derecho mercantil guatemalteco

Los métodos alternativos de resolución de conflictos son aquellas formas de resolver controversias de manera extrajudicial, por voluntad de una o ambas partes, en donde una tercera persona ajena al problema ayuda a los contendientes a resolver el mismo y llegar a decisiones propias, a través de proponerles fórmulas ecuanímes para resolver el conflicto. “Las alternativas extrajudiciales de solución de controversias, tienen en común la idea de separar el método judicial de los posibles arreglos que las partes eventualmente encuentren en cada modalidad dispuesta.”¹⁷

La desconfianza en el sistema judicial se ha acentuado por la alta carga de trabajo de los tribunales ordinarios de justicia, y de elementos tales como la lentitud e inoperancia que han llevado a la justicia ordinaria a un estado calamitoso. En vista de las deficiencias mencionadas, reiteradamente se ensayan procedimientos alternos a la justicia tradicional.

3.1. Antecedentes históricos

Las primeras formas para la resolución de conflictos entre los hombres fueron producto

¹⁷ Rivera Neutze, Antonio Guillermo. **Amigable composición: Métodos Alternativos para la solución de Controversias, negociación, mediación y conciliación.** Pág. 233.



de sus propias decisiones, bien porque aplicaban la ley del más fuerte, o bien porque convenían una pauta de acercamiento que evitaba la profundización de la crisis. En ambos casos se partía del enfrentamiento individual, no existían terceros involucrados y cuando eventualmente los había, éstos estaban inclinados por uno de los contradictores. Se considera que: “La Ley del Tali6n fue un avance en estos casos, al impedir que s6lo la fuerza bruta fuera la causa motivante de la justicia, al lograr una satisfacci6n proporcional o equivalente al perjuicio sufrido, aun cuando persistía la idea de utilizar la bestialidad como vía generadora de pacificaci6n.”¹⁸

Un conflicto toma tres caminos desde la perspectiva del delito: se dan acciones que no constituyen delito, se llevan a cabo delitos que no llegan a ser conocidos por las autoridades y se dan delitos que son ingresados al sistema de justicia.

En el tercer camino, se da una doble posibilidad, especialmente a partir de que existen hechos delictivos que pueden tener otro tipo de respuesta que no sea la sanción penal. Actualmente el código procesal guatemalteco contempla la posibilidad de dar salida a determinados delitos a través de otros mecanismos, aunque: “En la práctica la aplicaci6n de estos no es aún como se esperaría en comparaci6n a la cantidad de casos que ingresan, se espera que esta práctica se amplíe conforme se vaya conociendo la utilidad de estos mecanismos alternos.”¹⁹

¹⁸ Tucux, Jorge. **Métodos de soluci6n alternativa de conflictos**. Pág. 21.

¹⁹ Instituto de Ciencias Penales de Guatemala. **Curso Introdutoria sobre métodos alternativos de resoluci6n de conflictos orientados al proceso penal guatemalteco**. Pág. 32.



A pesar de estar vigentes desde hace varios años, en muchas ocasiones los métodos alternos de resolución de conflictos no son utilizados ampliamente, debido a que aún hay personas que desconocen su utilidad y las autoridades respectivas no siempre son partidarias de su utilización, en la medida en que estas alternativas sean utilizadas, se dará un mayor descongestionamiento en el sistema de justicia que realmente hará realidad la expresión justicia pronta y cumplida.

3.2. Clases de medios alternativos de resolución de conflictos

Los mecanismos alternativos de resolución de conflictos, llamadas también soluciones reparatorias, terapéuticas o conciliatorias, ofrecen las mejores condiciones a las partes, al dar otra calidad a la solución del conflicto, pues son una respuesta que se puede considerar más justa por los protagonistas, pues les resultan menos autoritarias y mucho más útiles para la sociedad.

Dentro de los métodos de resolución de conflictos se pueden enumerar:

- a) La negociación.
- b) La composición.
- c) La conciliación.
- d) La mediación.



e) El arbitraje.

Guatemala actualmente vive una época propicia para la aplicación de estas formas de negociación alterna, pues es necesario aplicar nuevas formas de tratar los conflictos, ya a iniciativa de las partes, ya como una propuesta del sistema legal. Por ello es necesario que se den a conocer estas formas alternas, que dejarían en última instancia la opción judicial de no llegar a un consenso voluntario y de beneficio para las partes que resuelva el problema.

3.2.1. La negociación

La palabra negociación proviene: “del latín *negotiatio* que significa acción y efecto de negociar.”²⁰ “La negociación es un proceso de comunicación dinámica, en mérito del cual dos o más partes tratan de resolver sus diferencias e intereses en forma directa a fin de lograr con ello una solución que genere mutua satisfacción de intereses.”²¹ Estas diferencias deben ser resueltas por las partes aprovechando los distintos valores que cada una de ellas asigna a la toma de decisiones.

Existen ciertas características institucionales y estructurales de las situaciones de negociación que pueden facilitar la táctica del compromiso, o hacerla más accesible a una de las partes que a la otra o afectar a la probabilidad de un compromiso simultáneo o de un punto muerto:

²⁰ Royo, Marta. **Latín II: Lengua y civilización**. Pág. 65.

²¹ Ortiz Nishihara, Freddy. **La conciliación extrajudicial**. Pág. 48.



Utilización de un agente negociador.

- a) Secreto contra publicidad.
- b) Negociaciones entrecruzadas.
- c) Negociaciones continuas.
- d) Agenda restringida.
- e) La posibilidad de compensación.

3.2.2. La composición

También llamada composición amigable, se deriva de “La vos amigable que procede del latín, *amicabilis*, que es lo amistoso, propio de amigos.”²² Es por tanto, ésta una forma de solucionar conflictos de intereses entre las partes por obra de terceros amigos de ambas, sin sujetar sus procedimientos a normas de derecho preestablecidas y sin apearse para la decisión más que a la equidad y la buena fe. Se puede decir que el amigable componedor es el hombre de confianza, equidad, y buen sentido que las partes eligen para decidir a su leal saber y entender, alguna contienda pendiente entre ellas y que no quieren someterla a los tribunales.

²² De Llaramendi, Manuel. **Diccionario trilingüe del castellano, vascuence y latín.** Pág. 38.



“Se le conoce también con el nombre de árbitro y juez de avenencia. Cabe aclarar que el amigable componedor no ejerce función jurisdiccional, porque al contrario del árbitro, no está llamado a aplicar el derecho, sino a decidir la cuestión que le ha sido sometida de acuerdo con los que se estime, en conciencia, justo, dadas las circunstancias del caso concreto.”²³

3.2.3. La conciliación

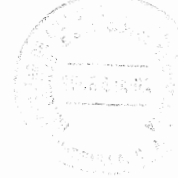
“Etimológicamente *conciliato* proviene del verbo *conciliare*, que indica concertar, poner de acuerdo, componer o conformar a dos partes que se debaten en una controversia de intereses.”²⁴ Esta surgió como un mecanismo procesal alternativo-facultativo que podían utilizar las partes antes o en el transcurso del proceso.

Se puede señalar que: “Es un proceso en el que existe una situación de conflicto entre una o más personas, quien o quienes se someten a la intervención de un tercero imparcial que desarrolla parte fundamental y quien dirige y orienta, previo conocimiento de la situación de conflicto y por manejo de la comunicación y propone las fórmulas de arreglo, todo lo anterior con el fin de buscar el mutuo acuerdo como principio de la solución.”²⁵ “Es el proceso mediante el cual los participantes, junto a la asistencia de una persona o personas neutrales, aíslan sistemáticamente los problemas en disputa,

²³ Colegio de Profesores de Derecho Procesal. **Diccionarios jurídicos temáticos**. Volumen IV. Pág. 16.

²⁴ Montalvo Escobar, Octavio. **La conciliación en materia mercantil**. Pág. 18.

²⁵ Junco Vargas, José Roberto. **La conciliación**. Pág. 32.



con el objeto de encontrar opciones, encontrar alternativas y llegar a un acuerdo mutuo.”²⁶

3.2.4. La mediación

La mediación es el proceso mediante el cual las partes asistidas de una persona o personas neutrales que no ejercen la jurisdicción del estado analizan objetivamente el o los problemas en disputa con el objeto de encontrar opciones, considerar alternativas y llegar a un acuerdo mutuo que se ajuste a sus necesidades.

La mediación es un proceso que hace hincapié en la propia responsabilidad de los participantes de tomar decisiones que influyen en sus vidas, por lo tanto, constituye un proceso que confiere autoridad sobre sí misma a cada una de las partes. La mediación es: “El proceso mediante el cual los participantes junto con la asistencia de una persona o personas neutrales que no ejercen la jurisdicción del Estado, aíslan sistemáticamente los problemas en disputa con el objeto de encontrar opciones, considerar alternativas y llegar a un acuerdo mutuo que se ajuste a sus necesidades.”²⁷

La mediación es: “La intervención en una disputa o negociación, de un tercero aceptable, que carece de un poder autorizado de decisión para ayudar a las partes en discordia a alcanzar voluntariamente su propio arreglo mutuamente aceptable.”²⁸

²⁶ Folberg, Jay y Alison Taylor. **Mediación resolución de conflictos sin litigio**. Pág. 73.

²⁷ Escriche, Joaquín. **Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia**. Pág. 392.

²⁸ Cavalli, María Cristina y Liliana Graciela Quinteros Avellaneda. **Introducción a la gestión no adversarial de conflictos**. Pág. 99.



Mediación es la intervención de una tercera parte imparcial y neutral que no tiene el poder de tomar decisiones en un disputa o negociación, para ayudar a las partes contendientes a alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable sobre los temas en disputa. La función del mediador es ayudar a las partes a desarrollar un procedimiento resolutivo que les posibilite satisfacer con éxito su interés sustancial, de procedimiento y psicológico.

Al referirse al término mediación Ossorio indica que es la: "Participación secundaria en un negocio ajeno, a fin de prestar algún servicio a las partes o interesados. Apaciguamiento o lucha. Facilitación en un contrato, representando a las partes u opinando acerca de algún aspecto."²⁹

Desde otro punto de vista la mediación es un método alternativo de resolución de conflictos mediante el cual las partes, junto con la asistencia de una persona neutral llamado mediador quien no ejerce jurisdicción del Estado, aíslan los conflictos en discordia con el objetivo de encontrar de la mejor manera posible una solución al problema.

La mediación es el proceso mediante el cual los participantes, junto con la asistencia de una persona o personas neutrales que no ejercen jurisdicción del Estado, aíslan sistemáticamente los problemas en disputa con el objeto de encontrar opciones, considerar alternativas, y llegar a un acuerdo mutuo que se ajuste a sus necesidades.

²⁹ Ossorio, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. Pág. 589.



Para García Abellán: “La institución de la mediación constituye un procedimiento de composición de conflictos que participa en cierto modo, de elementos propios de la conciliación y del arbitraje, pues la integra un tercero, con facultades de encuesta e investigación y produce una recomendación como fórmula de solución de diferencias con el fin de que su contenido constituya la base de negociación que han de cometer las partes.”³⁰

Con estas definiciones se puede decir que la mediación es un mecanismo alternativo al proceso que se basa en el diálogo entre las partes con la intervención de un tercero denominado mediador que es imparcial y facilita la comunicación entre éstas para que las mismas logren resolver pacíficamente el conflicto.

El artículo 29 del Código Procesal Penal la define legalmente como un procedimiento de solución de Conflictos que versa sobre materia transigible por el cual las partes, asistidas por un tercero neutral llamado mediador, procuran un acuerdo de carácter extrajudicial y definitivo, que ponga fin al conflicto y de esta manera evitar que se llegue a instancia judicial o arbitral.

Entre las características de la mediación, se puede indicar que reúne a las partes con un facilitador neutral que, por lo general, no tiene autoridad para obligarlas, siendo sus características básicas las siguientes:

³⁰ Blanco Carrasco, Marta. **Mediación y sistemas alternativos de resolución de conflictos: Una visión jurídica.** Pág. 206.



- a) Es voluntaria;
- b) Los plazos son prorrogables;
- c) Las partes participan personalmente del procedimiento;
- d) Es confidencial;
- e) El procedimiento lo guía al mediador.
- f) Se designa un tercero imparcial e independiente;
- g) Su función es facilitar la comunicación y la negociación entre las partes;
- h) Su fin es asistir a las partes para que logren un acuerdo en consideración a sus necesidades.

La diferencia entre mediación y conciliación, en lo relativo a la mediación, se puede indicar que en ella se orienta hacia una solución contractual en cambio la conciliación se dirige en una forma justa, equitativa, pronta y segura.

En la primera de éstas, el tercero neutral, denominado mediador por conducto de una resolución del conflicto de intereses, tiene un menor protagonismo durante ese



desarrollo, pues participa pasivamente, limitándose a acercar a las partes facilitar la comunicación entre ellas, absteniéndose de proponer modos de avenir.

En contraposición, en la conciliación, el conciliador, tiene un mayor protagonismo en el proceso, ya que puede proponer a las partes soluciones no vinculantes.

3.2.5. El arbitraje

Codera Martín expone que: “La etimología del arbitraje la cual proviene del latín *arbitrari*, que significa el que puede decidir o hacer una cosa sin dependencia de otros.”³¹

El arbitraje es una institución con individualidad única, pero a la vez compleja dado que está integrado por varias partes que conforman un todo, estas partes son, la cláusula compromisoria, el compromiso, el nombramiento de los árbitros o arbitradores, el procedimiento arbitral y el laudo. Cervantes Ahumada define el proceso arbitral como: “Un procedimiento *sui generis*, mediante el cual, por expresa voluntad de las partes, se difiere la solución de conflictos privados transigibles, a un cuerpo igualmente colegiado integrado por árbitros, los que transitoriamente quedan investido de jurisdicción para proferir un laudo con la misma categoría jurídica y los mismos efectos de una sentencia judicial.”³²

³¹ Codera Martín, José María, *Diccionario de derecho mercantil*. Pág. 26.

³² *Ibid.* Pág. 66.



Ascarelli, afirma que: “El arbitraje es la solución de conflictos, por medio de un tribunal de arbitramiento compuesto por particulares, quienes no tienen la investidura de jueces del Estado, ni de ninguna otra de carácter oficial y que realiza un fallo después de escuchar a las partes en conflicto.”³³ Broseta, define el arbitraje como: “Aquel a que las partes concurren de común acuerdo o por mandato del legislador y que se verifica ante tribunales especiales, distintos de los establecidos permanentemente por el Estado, elegidos por los propios interesados o por la autoridad judicial en subsidio o por un tercero en determinadas ocasiones.”³⁴

La clasificación o categorización del arbitraje ha llevado a diferentes juristas a tratar de unificar esta institución tomando como base diferentes criterios, como por ejemplo: el objeto de la institución, el propósito, el o los sujetos asistidos, los principios involucrados en el proceso. Está claro que hay diversidad de criterios, tanto como juristas y academias existan y su división o clasificación dependerá de las influencias recibidas por quien deba proponer esta. Gil Echeverry expone que existen varias clasificaciones que se han realizado a lo largo de la existencia de esta institución, sin embargo, trata de unificarlas y describe la siguiente:

- a) “El arbitraje puede ser *ad hoc*: Se entiende por aquel que se realiza caso por caso, por árbitros independientes, cuya actividad se agota en el laudo respectivo, con la consecuencia de que el tribunal concluye su actuación, se termina la jurisdicción transitoria que para el efecto le ha concedido la ley, mediante la voluntad de las

³³ Ascarelli, Tulio. **Derecho mercantil**. Pág. 80.

³⁴ Broseta Pont, Manuel. **Manual de derecho mercantil**. Pág. 178.



partes, y por lo mismo desaparece definitivamente con la desintegración de sus miembros.

- b) Arbitraje Institucional: Es la institución, donde una de carácter permanente muchas veces denominada centro o corte que administra procesos arbitrales, se encarga de promover el arbitraje y darle apoyo necesario, tanto a los interesados de darle este tipo de solución de sus diferencias, como al tribunal arbitral cuando este se ha constituido.
- c) Voluntario: Este se deriva únicamente de la voluntad de las partes y se manifiesta al otorgar el compromiso arbitral. Anteriormente a él, no existe ninguna convención por lo que cualquier parte puede exigirlo.
- d) Forzoso: Se opone al anterior y se hace obligatorio cuando la ley lo impone como un medio para solucionar un conflicto, o cuando las partes pueda exigirlo con base a un convenio anterior.
- e) De Derecho: Es aquel, por medio del cual, los árbitros deben de desempeñar su función al juzgar y fallar conforme a derecho, adecuando el fallo a las leyes y al procedimiento, se requiere en este tipo de arbitrajes que los árbitros sean abogados y notarios.”³⁵

³⁵ Gil Echeverry, Jorge Hernán. **Curso práctico de arbitraje**. Pág. 67.



- f) De Equidad: Este proceso arbitral no está rigurosamente sujeto a reglas procesales estrictas, los árbitros fallan según su ciencia y conciencia. No necesariamente deben los árbitros ser abogados.

- g) De Derecho Público: Se refiere a arbitrajes en donde intervienen los intereses públicos y nacionales, así como el Estado en su totalidad, tales como el arbitraje resuelto entre dos Estados.

- h) De Derecho Privado: Tradicionalmente, se considera como las dos ramas que conforman al derecho privado, el derecho civil y el mercantil. Cuando el proceso se refiere a normas sustantivas de derecho civil o mercantil, estaremos en el proceso arbitral de derecho privado.

El fundamento legal de esta institución se encuentra regulado en la Constitución Política de Guatemala en el artículo 203 el cual dispone; Independencia del Organismo Judicial y potestad de juzgar. La justicia se imparte de conformidad con la Constitución y las Leyes de la República. Corresponde a los tribunales de justicia la función jurisdiccional, se ejerce con exclusividad absoluta, por la Corte Suprema de Justicia y por los demás tribunales que la ley establezca.

De Herbon Feldstein expone en relación a los arbitrajes técnicos, que: "Si bien son conocidos en la doctrina, estos tienen especialidades bien marcadas que amerita su



estudio.”³⁶ En primer lugar, conviene señalar que el arbitraje es un mecanismo por medio del cual, las partes involucradas en un conflicto de carácter transigible defieren su solución a un tribunal arbitral, el cual queda transitoriamente investido de la facultad de administrar justicia, al establecer una decisión denominada laudo arbitral.

En el caso de los arbitrajes técnicos el fallo se basa en aquellos conocimientos especiales sobre determinada ciencia, arte o profesión, que deben ser aplicados para dar un fundamento suficiente que resuelva el conflicto que sea de índole técnico. Este tipo de Arbitraje constituye una ayuda a la justicia, al otorgar un apoyo de mayor conocimiento sobre el conflicto surgido. Aquí los árbitros no están sujetos al derecho sustantivo, por el simple hecho de que se requiere sus conocimientos técnicos .La forma en que se lauda es libre y se somete a los usos y costumbres de cada oficio, arte o profesión. Vale resaltar que: “Este tipo de Arbitraje no se encuentra contemplado en nuestra legislación como lo está en otras.

Usualmente, para la aplicación de conocimientos especiales de una materia específica, se opta por recurrir al peritaje. “Según la Cámara de Comercio internacional: “El procedimiento precautorio pre arbitral, permite a las partes obtener el nombramiento de un tercero, que ordena las medidas provisionales urgentes requeridas en el marco de una controversia. El tercero será elegido por las partes y, a falta de acuerdo, será nombrado por el presidente de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.”³⁷ Las medidas que se ordenen obligarán a las partes hasta

³⁶ De Herbon Feldstein, Leonardi. **Arbitraje interno e internacional**. Pág. 94.

³⁷ Mallandrich Miret, Nuria. **Medidas cautelares y arbitraje**. Pág. 151.



tanto no haya una decisión de una autoridad judicial o arbitral, por ello, tiene carácter precautorio o preventivo, lo cual es novedoso.

Este reglamento sólo se aplica en virtud de un acuerdo escrito de las partes, incluido en el contrato o concluido ulteriormente. La cláusula tipo recomendada por la Cámara de Comercio Internacional establece: "Cualquier parte en el presente contrato tendrá el derecho de recurrir a las disposiciones del Reglamento del Procedimiento Pre arbitral de la Cámara de Comercio Internacional. Las partes se declaran sujetas a las disposiciones de dicho Reglamento."³⁸

Por lo tanto, resulta conveniente buscar el asesoramiento adecuado para la concreta elección de una institución o procedimiento arbitral determinado, así como para la redacción de la cláusula arbitral en su conjunto, como mejor garantía del éxito del sometimiento de la disputa a arbitraje.

3.3. Medios alternativos de resolución de conflictos utilizados en la legislación de Guatemala

En Guatemala se vienen practicando estos métodos desde tiempos inmemoriales como por ejemplo las comunidades ancestrales mayas. Consecuentemente, las comunidades indígenas siempre han tenido líderes que usan la conciliación para resolver los diversos conflictos de la comunidad, representados en los consejos de ancianos, cofrades y alcaldes auxiliares.

³⁸ Ibid.



En diciembre de 1996 con la firma de los acuerdos de paz, se contempló la apertura de centros de mediación y conciliación de servicio gratuito y de ahí nace la idea por parte del organismo judicial de inaugurar el primer centro de mediación con la ayuda del gobierno de Suecia. Posteriormente se inauguran tres centros comunales en Huehuetenango, Petén y Nebaj con auspicio del Banco Mundial. En la actualidad se aplica la mediación los centros de mediación del organismo judicial, y la conciliación a través de los jueces conciliadores de los juzgados de paz comunitarios además del Ministerio Público y juzgados de primera instancia penal.

3.3.1. Legislación civil y mercantil

En el Derecho Mercantil guatemalteco el arbitraje toma auge como método alternativo de resolución de conflictos para facilitar las transacciones que puedan contribuir al incremento de la economía tanto nacional como internacional, favoreciendo la estabilidad de la economía mundial. Al respecto se puede establecer que: "La utilización de estos métodos alternativos en el tráfico mercantil se debe a que las empresas se ven envueltas en transacciones internacionales, ante costumbres y culturas comerciales, idiomas y sistemas jurídicos diferentes, de donde surge la necesidad de armonizar procedimientos y leyes, así como crear instituciones que respondan a las expectativas de las transacciones internacionales que posean autoridad, seriedad y respeto."³⁹

³⁹ García Villalunga, Leticia; Jorge Luis Tomillo Urbina y Eduardo Vázquez de Castro. **Mediación, arbitraje y resolución extrajudicial de conflictos en el siglo XXI**. Pág. 32.



El Derecho mercantil busca la rapidez y eficacia de las transacciones comerciales a gran escala, tomando en cuenta que: “La capacidad para resolver disputas comerciales de manera justa y eficiente, es un elemento clave de la competitividad, elemento que ha adquirido una importancia creciente en la economía global con la expansión del comercio y la inversión internacionales.”⁴⁰

De lo comentado deviene la importancia de la aplicación e implementación de los métodos alternativos de resolución de conflictos, que como características y ventajas presentan la rapidez, flexibilidad y economía, factores indispensables para el buen desarrollo del Derecho Mercantil. “Los Métodos Alternativos de Resolución de Controversias (MARC) ofrecen a las compañías un modo práctico y rápido para resolver conflictos comerciales, con mediadores y árbitros especialmente entrenados para ayudar a las compañías a negociar un acuerdo. Esto es particularmente importante para las empresas más pequeñas, las cuales con frecuencia no pueden asumir los costos de largos e inciertos procesos judiciales.”⁴¹

Guatemala es miembro de la Organización Mundial del Comercio desde el año de 1995, a través del Decreto 37-95 del Congreso de la República de Guatemala, organización en la que queda integrado un sistema de solución de diferencias común para los acuerdos que establece tal institución.

⁴⁰ De Sousa Santos, Boaventura. **La globalización del derecho: Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación.** Pág. 125.

⁴¹ **Ibid.** Pág. 128.



En el Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala dentro del título único referente a los procedimientos mercantiles, en el Artículo 1039 prescribe lo relacionado a la vía procesal, estableciendo: “A menos que se estipule lo contrario en este Código, todas las acciones a que dé lugar su aplicación, se ventilarán, en juicio sumario, salvo que las partes hayan convenido en someter sus diferencias a arbitraje.”

En la Ley de Mercados de Valores y Mercancías, Artículo 69, se establece que: “Los conflictos entre las partes, derivados de un contrato de bolsa entre los agentes y las partes, los agentes entres sí, o entre los agentes y las bolsas de comercio, deberán ser resueltos salvo pacto en contrario por arbitraje de equidad, el que se debe sustanciar también salvo pacto en contrario, conforme a las reglas del Centro de Dictamen, Conciliación y Arbitraje, pudiendo dictarse el laudo en rebeldía de la parte que no comparezca dentro del proceso arbitral.”

De conformidad con el artículo citado, desde el año de 1998 se crea en Guatemala el Centro de mediación y arbitraje comerciales, estando a cargo de la Cámara de Comercio de Guatemala, tendiendo a su cargo la administración de Conciliación y Arbitraje. En Guatemala existen otros entes que ofrecen la administración de los métodos alternativos de resolución de conflictos, como La Cámara de Industria de Guatemala a través de la Comisión de Resolución de Conflictos que ofrece: negociación, conciliación, mediación y arbitraje. Y el Centro Privado de Dictamen, Conciliación y Arbitraje que ofrece: Conciliación, Arbitraje y Dictamen.





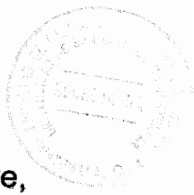
CAPÍTULO IV

4. Falta de regulación para la resolución de conflictos y controversias derivados de la utilización de los denominados Incoterms en Guatemala

En el sistema jurídico de la República de Guatemala, la prelación de las fuentes del derecho mercantil según el Artículo 2 de la Ley del Organismo Judicial, los actos de comercio se regirán por la ley, en su defecto por la jurisprudencia, en casos concretos por la costumbre. Esta es una de las manifestaciones del ordenamiento jurídico en Guatemala, según el cual la fuente principal de derecho es la ley, la jurisprudencia la complementará y por último la costumbre.

Como los Incoterms son reglas que nacen de un ordenamiento privado y por lo tanto no cuentan con características necesarias para considerarlas leyes o costumbres, la doctrina las ha encerrado dentro de los llamados usos mercantiles. Eso es así debido a que en la práctica diaria ha superado las expectativas de los legisladores, de todos modos, esos usos mercantiles no lo son propiamente respecto de los Incoterms, porque para poder aplicarlos se debe de producir un acuerdo de voluntad de las partes, incorporándolos en el contrato de compraventa mercantil.

El principio de autonomía de la voluntad, o libertad contractual, consiste en el poder que la ley reconoce a los particulares para regular libremente por si mismos el contenido y modalidades de las obligaciones que imponen contractualmente. Es así, como con relación a los contratos, la mayor parte de las normas son de carácter supletorio o



dispositivo y no imperativas. Este principio tiene relación con la libertad y se refiere, fundamentalmente, a la libertad que tienen las personas para elegir por si mismas.

El Código Civil y la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, permiten que el contrato de compraventa se modifique o extinga por el mero acuerdo. Con relación a la responsabilidad precontractual, la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional, en el Artículo cuarto, excluye totalmente el ámbito de aplicación a la responsabilidad precontractual, ya que no se pudo llegar a un consenso sobre su adaptación a la Convención, por lo que la responsabilidad precontractual quedara en caso concreto, regulada por la legislación que resulte aplicable.

La adopción de la parte II de la convención no implica la nulidad o la eliminación de alguna forma de las normas que pudieran relacionarse con el poder de representar a otra persona en el proceso de negociación, formación y ejecución de un contrato de compraventa.

Del análisis general acerca de las disposiciones sobre la formación de contratos de compraventa en la legislación guatemalteca y la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías se llega a concluir que las normas de la convención no implican la sustitución de alguna forma de las normas que pudieran relacionarse con poder representar a otra persona en proceso de negociación, formación y ejecución de un contrato de compraventa.



4.1. Constitución Política de la República de Guatemala

Con relación a la regulación de las exportaciones, tenemos en primer lugar la base constitucional, que se encuentra en el Artículo 118 de la misma, el cual que preceptúa lo referente al régimen económico y social de nuestro país, indicando que éstos se fundan en principios de Justicia Social.

En el mismo artículo se indica que es obligación del Estado, orientar la economía nacional para lograr la utilización de los recursos naturales y el potencial humano, para incrementar la riqueza y tratar de lograr el pleno empleo y la equitativa distribución del ingreso nacional y cuando sea necesario, actuará complementando la iniciativa y la actividad privada, para el logro de los fines antes expresados.

Igualmente, en el Artículo 119 de la Constitución Política de la República de Guatemala en el inciso a, se establece que es obligación del Estado, promover el desarrollo económico de la nación, estimulando la iniciativa en actividades agrícolas, pecuarias, industriales, turísticas y de otra naturaleza.

En el inciso I del mismo artículo, estipula que es obligación de Estado de Guatemala promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio interior y exterior del país, fomentando mercados para los productos nacionales.

Como se puede observar la Constitución Política de la República de Guatemala como ley fundamental, establece que es obligación del estado de Guatemala promover el




desarrollo económico de una forma ordenada y eficiente, fomentando el comercio interior y exterior de productos y servicios nacionales; obligación que vemos reflejada en la ratificación de varios tratados de libre comercio.

4.2. Decreto Número 2-70, Código de Comercio de Guatemala

En el Código de Comercio de Guatemala, se regula lo relacionado a las empresas y sociedades mercantiles, los contratos y demás disposiciones generales y específicas que se relacionan con la actividad comercial en nuestro país.

Se encuentra regulado en el Decreto 2-70, lo relacionado al transporte de mercaderías a nivel internacional, indicando las modalidades del mismo, en los artículos 697, 698 y 699, siendo estos:

- a. Libre a bordo FOB: Significa que los productos exportados que son objeto del contrato de transporte deberán entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual las responsabilidades y riesgos son a cuenta del comprador.
- b. Costado del buque FAS: Este indica que el exportador cumplirá con su obligación de entrega, al ser colocada la mercadería, al costado del buque o vehículos que las trasportó al país destino.

- 
- c. Costo seguro y flete CIF: Esta modalidad consiste en que el precio comprenderá el valor de los productos a exportar, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el importador.

En el mismo título III del Código de Comercio, encontramos lo relacionado a las obligaciones del vendedor en la compraventa CIF, específicamente en el Artículo 700, siendo estas:

- a) El exportador está obligado a contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador, mediante el pago de flete, el conocimiento del embarque o la carta de porte respectivos.
- b) A tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto del contrato, a favor del comprador o de la persona por éste indicada, que cubra los riesgos convenidos o falta del convenio los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente.
- c) A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere.

En el Artículo 701 están reguladas las obligaciones del comprador CIF, indicando que el comprador CIF, estará obligado a pagar el precio contra la entrega de los documentos a que se refiere el Artículo 700 del Código de Comercio.



En el caso de riesgo en la compraventa CIF, se transmitirá al comprador, desde el momento en que la cosa objeto del contrato haya sido entregada al porteador. La vigencia del seguro deberá iniciarse desde ese momento, según lo reza el Artículo 702 del Decreto 2-70.

Si el vendedor CIF, no contratará el seguro en los términos convenidos o en los que sean usuales, responderá al comprador en caso de riesgo, como hubiere respondido el asegurador, el comprador en este caso puede contratar el seguro y en todo caso, deducirá el monto de la prima del precio debido al vendedor, tal como lo establece el Artículo 703 del Decreto 2-70.

En el Libro III denominado De las Cosas Mercantiles, en su título primero -De los Títulos de Crédito-, se regula lo relacionado a la carta de porte y conocimiento de embarque, documentos que son utilizados por los exportadores en la práctica comercial en la actualidad.

Siendo el conocimiento de embarque el documento que ampara las mercaderías transportadas por vía marítima y la carta de porte ampara las mercaderías transportadas por vía aérea o terrestre, según el Decreto 2-70. En la práctica el documento que ampara las mercaderías que se transportan vía aérea se denomina guía aérea o conocimiento aéreo, en inglés *air waybill*.

Como se puede apreciar, el Código de Comercio regula muy poco sobre las exportaciones de nuestro país, únicamente aspectos relacionados a los términos



internacionales de comercio exterior, más conocidos como Incoterms, la carta de porte y conocimiento de embarque; por lo que en la práctica los exportadores recurren a los tratados de libre comercio firmados y ratificados por Guatemala, en las cuestiones de exportación de mercaderías.

4.3. Necesidad de la inclusión de los métodos no habituales de resolución de conflictos

En relación con las organizaciones de integración regional que actualmente existen en el ámbito latinoamericano y caribeño, Mercado Común del Sur, Comunidad Andina, Sistema de la Integración Centroamericana, Comunidad del Caribe, se puede afirmar que dichas organizaciones deben desarrollarse de acuerdo con el libre comercio, tales como el DR-CAFTA o el ALCA, inspirados en la tradición jurídica anglosajona, en el sentido que no son partidarios de estructuras institucionales y jurisdiccionales, como las que deben existir dentro de un proceso de integración de carácter formal.

Expone Mejía Herrera que: "Las grandes empresas transnacionales, casi siempre fundadas en el marco de la cultura jurídica anglosajona, cuando deciden realizar actividades de comercio o de inversión en el marco de los diferentes procesos de integración existentes en América Latina y el Caribe, prefieren la figura del «arbitraje interestatal» ad hoc y temporal, como medio de solución de las controversias



comerciales y presionan a los gobiernos para que se adopte esa vía informal de solución de controversias en el seno de los procesos de integración.”⁴²

Para lograr una integración en el derecho comercial, se debe ver más allá de los procesos actuales contemplados en la legislación guatemalteca, y tomar en cuenta mecanismos de soluciones de controversias, que coadyuven de una forma clara, rápida, precisa y más factible a los comerciantes, dado que se debe de optar por métodos que hagan posible a que fluya el tránsito y comercio internacional. Los métodos alternativos de resolución de conflictos deben ocupar, un lugar en todo proceso de reforma y modernización de la justicia de cualquier sistema jurídico.

4.3.1. Mini juicios (*mini trial*)

Dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco las controversias en materia mercantil pueden ser sometidas a juicios de origen anglosajón. Si bien es cierto, el sistema de justicia está basado en una naturaleza distinta a la latina este tipo de foros podría adaptarse plenamente en el ordenamiento jurídico guatemalteco, como consecuencia de la globalización en temas mercantiles que no están sujetos específicamente a una sola legislación, básicamente son adaptables a cualquier método reconocido dentro de la comunidad internacional. Uno de estos procesos aceptados internacionalmente sería el *mini trial*, el cual es un procedimiento relativamente formal, en el que las partes anticipan en la actuación de un juicio, a fin de tener una idea de su posible desenlace,

⁴² Mejía Herrera, Orlando. **Los métodos alternos de solución de controversias comerciales entre los Estados miembros del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)**. Pág. 314.



en el que participa un asesor neutral, el cual supervisa el proceso y en algunos casos, emite un fallo no obligatorio.

Este es un procedimiento privado, confidencial, no obligatorio, que tiene por finalidad preparar el caso y a las partes para una negociación posterior. Este tipo de métodos permite que las partes se expresen libremente y tomen decisiones acordes y podrían estimularse a llegar a un acuerdo. Con este método no se produce ningún tipo de decisión sobre el caso, pues las partes son quienes deben tomarla, para fines de decidir si continúan el litigio o lo resuelven de manera amigable.

Distinto a cualquier otro método extrajudicial, el denominado mini juicio pretende implicar a los directivos de las empresas en la solución negociada de su disputa. Por lo tanto, las soluciones que puedan ser alcanzadas mediante esta técnica son sólo vinculantes en la medida que así lo deseen ambas partes. Los directivos de las partes escuchan a sus propios abogados exponer sus argumentos de hecho y de derecho, como si de un juicio se tratase.

Dichos directivos se constituyen en un panel con un tercero neutral e independiente, libre y previamente elegido por ambos, que coordina el proceso y cuyo cometido es el de asistir a las partes en su propio proceso de negociación para resolver sus desacuerdos. Ambas partes deberán de estar representadas por sus abogados, y el tercero neutral o consejero habrá de ser un abogado.

Por otra parte, el consejero elegido por las partes debe de limitar su función a:



- a) "Ordenar el procedimiento según su finalidad;
- b) Presentar un informe que, basado en la presentación y documentación aportada por las partes, detalle su opinión respecto al resultado probable de un juicio ordinario;
- c) Aportar sus recomendaciones en base a las ofertas que cada parte presente para la consideración de la otra;
- d) Asistir a las partes en su proceso negociador. La experiencia internacional muestra que los mini juicios se han utilizado en obras de gran extensión, y quizás su poca práctica se haya debido a que éste requiere de mucha preparación previa para presentar los casos."⁴³

Esto hace que se inicie la consideración como un método alternativo de resolución de conflictos a los mini juicios, por su naturaleza de facilitar las resoluciones y aseguren en materia mercantil una rápida solución sin llegar a procesos litigiosos, en donde dada la situación actual del sistema que se maneja en los órganos jurisdiccionales de Guatemala donde los procesos duran más del tiempo establecido en ley.

Por motivo que hay una demanda considerable para la aplicación de la justicia en materia mercantil, estos mini juicios tienen un papel de ente, que coadyuva a la justicia

⁴³ Cienfuegos Salgado, David y Julio César Vázquez-Mellado García. **Judicatura e impartición de justicia en México**. Pág. 291.



de manera que las partes involucradas puedan establecer sus alegatos, como lo harían en un proceso común y llegar a una solución más rápida e igual de efectiva.

Este tipo de métodos hacen que la justicia en materia mercantil sea más eficiente, dado a que los comerciantes por la misma naturaleza que conlleva el comercio, sus características y principios, buscan soluciones más rápidas y que su participación se más activa dentro del proceso y poder así, buscar mayores soluciones a los casos en concreto.

Este método es una opción para que la voluntad de las partes sea representada e interpuesta por ellas mismas, únicamente con la intervención de un tercero neutral, que permita el control dentro de las fases y permita una dirección técnico-asesora para moldear el proceso, con el fin que no sean violentadas ninguna garantía ni derecho de ambas partes.

Esto constituye una vía justamente alternativa a la resolución de disputas tradicionales, representado en aquel órgano judicial llamado a tomar una decisión definitiva. Se podrían mencionar algunas ventajas de la utilización del mini-juicio, ya que es una técnica de solución que tiene como objetivo facilitar la solución eficiente y eficaz de los conflictos.

Algunas de las ventajas que se pueden obtener a través del proceso de mini-juicio son:

- a) El procedimiento acelerado es menos costoso y menos largo que el litigio;



- b) El procedimiento causa menos interrupciones de los negocios entre las partes, lo cual es ventajoso si las partes tienen una relación de negocios que desean continuar;
- c) La resolución de la disputa está en manos de las partes que intervienen en el proceso;
- d) La audiencia permite a cada parte oír la posición del otro y tener en cuenta los puntos fuertes y débiles de cada lado;
- e) El grado de preparación requerido para mini-juicio será de gran utilidad para los procesos posteriores, como prueba, si el mini-juicio no puede tener éxito.

Algunas de las desventajas que se puede mencionar son:

- a) El esfuerzo y el gasto del mini-juicio puede desperdiciarse si las partes podrían haber resuelto el conflicto mediante negociaciones directas o mediación;
- b) Si el mini-juicio se agota sin éxito, habrá retrasado la resolución que se puede alcanzar a través de procedimiento de adjudicación, tales como el arbitraje o juicio;
- c) La presentación de la prueba, así como de la preparación y la audiencia, puede provocar una posición de rechazo por parte de las en lugar de promover un ambiente de cooperación desde el principio;



d) El compromiso de la alta dirección como miembros del panel y los negociadores se requiere en un mini-juicio. Este es el tiempo que la dirección no está disponible para trabajar en otros archivos.

Debido a que el mini-juicio es por naturaleza consensual, no existe el derecho de apelación. Es obvio que una parte no puede apelar un acuerdo al cual la propia parte se sometió. Si surge un problema en cuanto a la aplicación del acuerdo y luego el recurso corresponde al tribunal, no sería como una cuestión de apelación, sino como una cuestión de primera instancia en virtud de la ley del contrato.

Se puede establecer que en Guatemala puede aplicarse este tipo de método, dado que en el momento que las partes deciden someter sus controversias a este procedimiento ellas mismas interponer las reglas a utilizar, esto beneficia grandemente al proceso, en sentido que se actuara en base a la voluntad de las partes, por lo que se permite un procedimiento más ágil y eficaz.

Así mismo se establece que la importancia de este nuevo método radica en la justicia de paz en el cual los ciudadanos participan administrando justicia mediante estos métodos, para obtener una mejor solución sin necesidad de acudir a los tribunales de la república.



4.3.2. Renta de juez (*Rent a Judge*)

Rodríguez expone que: “Dentro de los métodos considerados a incorporar en el ordenamiento jurídico esta la renta de juez el cual permite a las partes de un litigio, de común acuerdo, solicitar al sistema jurisdiccional que refiera el caso a un juez privado, quien tendrá plena jurisdicción sobre el mismo.”⁴⁴

La decisión será tan obligatoria como la de cualquier otra corte de justicia; la gran diferencia es que se ventila ante el juez, así como los términos de la sentencia, se mantienen en completo secreto. La contratación de jueces privados es una variación del recurso de arbitraje, un procedimiento que se ha usado desde hace muchos años en el sistema anglosajón para resolver disputas y que muchas veces forma parte de las cláusulas de contratos civiles y comerciales, en anticipación de posibles diferencias.

El procedimiento es mucho más rápido que el de la justicia regular y evita la incertidumbre que acompaña el sorteo de juzgados, en los cuales posiblemente se ventilará el proceso.

Promueve la resolución de conflictos por acuerdo de las partes en contraposición al litigio, de manera que aquí se estaría ante una situación donde ambas partes de una disputa saldrán con un veredicto que en la mayoría de los casos es más aceptable que el de los juzgados ordinarios, prosigue el autor, que: “Mientras las decisiones de arbitraje no admiten apelación, en el caso de la sentencia de un juez privado, ésta

⁴⁴ Rodríguez González-Valadez, Carlos. **México ante el arbitraje comercial internacional**. Pág. 44.



puede ser llevada a una instancia superior, la cual sería ante un juez de jurisdicción ordinaria para poder revisar el fallo final.”⁴⁵

El autor Castaño expone, que: “Este método tiene cierta semejanza con los mini juicios en la forma en las cuales se lleva a cabo el proceso, las partes seleccionan un abogado, generalmente un juez retirado, que resuelve la controversia en forma privada, aunque obligatoria, y aplica la ley estatal.”⁴⁶

Este tipo de métodos ayudan al sector mercantil en controversias más concretas y con cierto nivel de complejidad, dado que el tercero que interviene como se ha mencionado es un juez retirado, con experiencia lo que hace que tenga más conocimientos a nivel procesal desde el punto de vista jurisdiccional, esto confiere mayor certeza jurídica a las resoluciones que emite logrando así un método rápido e eficaz.

Expresa el mismo Castaño que: “Este tipo de método alternativo de resolución de conflicto es utilizado por la Corte Superior de Los Ángeles, y en Ohio como referencia se puede establecer que han tenido aceptación por la experiencia que tienen los jueces retirados y prestan este tipo de servicios. Es así como una vez que termina la carrera judicial de un Juez este al retirarse puede seguir con la contribución a la justicia no necesariamente dentro del cuerpo judicial del Estado, sino en centros especializados en estos métodos, los cuales coadyuvan al sistema ordinario judicial.”⁴⁷

⁴⁵ **Ibid.** Pág. 45.

⁴⁶ Castaño García, José Ignacio. **Tratado sobre conciliación.** Pág. 210.

⁴⁷ **Ibid.**



De lo anterior se puede establecer que todas aquellas personas que deseen resolver su conflicto por medio de este método se encuentran ante la tarea de construir las soluciones a partir de su realidad, es decir se busca el cambio de mentalidad frente al manejo del conflicto, el cual evita el judicializar los procesos, pero a su vez busca un punto dado que las partes proponen las reglas a seguir, pero decisión sobre el conflicto se encuentra a cargo de un tercero neutral.

Esto en Guatemala se convierte en una opción para los profesionales que deseen seguir contribuyendo a la justicia el país, este método sigue los lineamientos de los procesos ordinarios, pero con mayor flexibilidad en cuanto a las reglas a seguir otorgando así que las partes tengan una mayor colaboración en y un menor descontento ante la solución que se le dé al conflicto.

4.3.3. Juicio sumario ante jurado

Otra modalidad de resolución de conflicto que se debe tomar en consideración para incluirlo en el sistema jurídico guatemalteco es el juicio por jurado con decisión no vinculante para las partes.

Según Rodríguez, quién establece que: “Es una forma sencilla y práctica de resolver controversias, por medio de la cual las partes podrán convenir en el modo y forma de presentación del proceso, por ejemplo, si el proceso será práctico y si el pago de los



daños será acordado por las partes o bien si el juicio únicamente será determinar la responsabilidad de las partes.”⁴⁸

Aunque no es tan conocido como otros mecanismos alternativos de solución de controversias, el juicio por jurado puede ser igual de eficaz. Por otra parte, a diferencia de la mediación o el arbitraje, la mayor ventaja de llevar a cabo un juicio ante jurado es la oportunidad de presentar su caso a un jurado real, también es útil para obtener una percepción de la credibilidad de los testigos y la eficacia de su estrategia.

La evidencia se presenta en forma resumida por el abogado de cada parte, y los argumentos son hechos por ambas partes sobre la base de esta evidencia. Si el proceso elegido es no vinculante, tiene efecto de una evaluación del caso, por lo cual los miembros del jurado deliberarán cual es la solución más factible en el caso presentado.

Para Castaño: “La ventaja de un juicio ante jurado es principalmente, que puede hacerse en un mismo día, en lugar de un tiempo considerablemente mayor, como se da usualmente en los procesos ordinarios, esto se traduce en grandes ahorros para las partes y los órganos jurisdiccionales.”⁴⁹

Expone, que: “Otra de las ventajas de los juicios ante jurado es la flexibilidad que ofrece, pues las partes pueden ponerse de acuerdo en cómo el juicio ante jurado se

⁴⁸ Rodríguez González-Valadez. **Ob. Cit.** Pág. 44.

⁴⁹ Castaño García. **Ob. Cit.** Pág. 184.



realizará, por ejemplo, las partes pueden optar por tener un juicio sumario con jurado vinculante, en la que se acordó un veredicto por las partes y no se revela al jurado.

Si el jurado da un veredicto que está por debajo del mínimo acordado por las partes, el demandante tendrá el número acordado bajo, y si el veredicto es superior a la cantidad acordada alta, el demandante recibe el número acordado de altura. Si el jurado llega a un número entre el número acordado de alta y baja, ese número será vinculante para las partes."⁵⁰

Los juicios sumarios del jurado son un excelente medio para la resolución de casos de manera rentable, con la participación de un jurado real, es decir, que el veredicto o resolución está sujeta en cierta manera a la voluntad de las partes.

Por lo tanto, se puede determinar que este método se vuelve una opción factible para el ámbito del comercio en Guatemala, dado que está enfocado a acelerar la solución de controversias en materia mercantil, por su naturaleza asemeja a la realidad de un proceso en tribunales, pero en un menor tiempo.

Se reduce las posibilidades de que alguna de las partes no quede satisfecha con el resultado o que se genere una pérdida considerable en el patrimonio de los comerciantes, en este tipo de procedimientos el resultado estará a cargo no de una persona sino de un grupo de personas expertas en el tema que de origen a la controversia.

⁵⁰ Ibid.



Es decir que el admitir este método dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco se pone en práctica el principio de celeridad para obtener una decisión más rápida y concreta, también permite la reducción de costos al acortar los procedimientos judiciales, lo que permite una mayor eficacia en la administración de justicia guatemalteca.

4.3.4. Métodos no tradicionales de resolución de conflictos y las ventajas y desventajas de la implementación

Los métodos alternos de resolución de conflictos como todo proceso tienen ventajas y desventajas, las cuales se deben de tomar en cuenta para establecer la utilidad de los mismos y en qué casos pueden o no aplicarse, esto permite que los usuarios conozcan que método les favorece más según la cuestión a resolver, por lo cual se presentan una serie de ventajas y desventajas las cuales son:

Entre las ventajas se pueden indicar las siguientes:

- a) Una gran ventaja de estos medios es su informalidad y su flexibilidad, las partes del conflicto mantienen plena libertad para regular el grado de especialización/sofisticación, para alcanzar la solución.
- b) Son más ágiles y expeditos que la justicia ordinaria.



- c) Son un claro modo de preservar las relaciones comerciales con clientes, dado que, a través de estos métodos, los conflictos se ventilan privadamente y las partes llegan a una solución amigable, que les permite continuar con sus negocios.
- d) Una gran ventaja es, que dentro del juicio con jurado hay puntos de vista objetivos sobre el conflicto a solucionar, dado el conocimiento que el jurado tiene sobre el tema, por lo tanto, se tiene una solución más justa y equitativa.
- e) Las controversias pueden llegar a solucionarse en semanas o incluso días y así se acelera el proceso en cuanto a resultados en materia mercantil.
- f) Las partes aprenden a dominar sus sentimientos de manera tal, que el objetivo ya no sea imponerse sobre el otro, sino lograr un mutuo acuerdo, que resulte en una mutua satisfacción de intereses.

Y entre las desventajas se puede mencionar las siguientes:

- a) La oposición no es inmediata en caso de incumplimiento de un convenio dado que no se forma instancia alguna, por lo cual al oponerse se tendría que acudir a la jurisdicción ordinaria.
- b) Una vez este tipo de resolución alterno de controversias no prospera, la otra parte puede someter la situación a la justicia ordinaria y utilizar las pruebas y argumentos



ya utilizados en su contra, para beneficiarse de estos y perjudicar a la parte que propuso la vía alterna.

- c) Se necesita que todas las partes involucradas estén dispuestas a cooperar, de no ser así, todo resultaría en pérdida de tiempo.
- d) Se deben estudiar las condiciones del mismo y de las partes, para utilizar el método más adecuado para la resolución, puesto que sería muy oneroso utilizar el incorrecto.
- e) Ambas partes tienen que estar dispuestas a discutir y a sacrificar parte de sus intereses, si alguna de ellas no lo está, o pretende imponerse sin escuchar los argumentos del contrario el método no tendría sentido, dado que al finalizar el mismo no se tendría una solución.
- f) Al ser métodos no vinculantes da la pauta para no ser respetados y aun así recurrir a los órganos jurisdiccionales ordinarios.
- g) En Guatemala por el poco conocimiento o información que se tiene de los métodos alternos de resolución de controversias en un momento determinado no pueden tener éxito la aplicación de los mismos, dado que la población no acudiría a ellos como respuesta a sus controversias dejando solo como norma vigente no positiva.

Basándose en lo anteriormente expuesto sobre las ventajas y desventajas se puede establecer que existe una diversidad de medios de solución de conflictos cuyo objetivo



es constituir una alternativa efectiva para la solución de los conflictos dentro de la sociedad.

Sin embargo, no se debe olvidar que el éxito o fracaso de los medios de solución de conflictos depende fundamentalmente en la correcta utilización que le de la sociedad. En efecto se debe de promover las resoluciones alternas de conflictos dado que esto permite que se privilegien los intereses de las partes, esto persigue que exista una solución armónica del conflicto, no sólo la busca el beneficio de los directamente involucrados sino de la sociedad en general.

4.3.5. Fundamentación para el establecimiento de los métodos no tradicionales en Guatemala

En base a lo expuesto, en cuanto a la regulación de métodos no tradicionales de resolución de conflictos y como estos se desarrollan, se puede entonces proponer que, dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco, se considere la posibilidad de crear un marco jurídico que dé soluciones más factibles, para el desarrollo del comercio y se otorguen medidas más ecuánimes y de mayor facilidad para los comerciantes, dentro de las cuales se puede tomar como base los siguientes puntos:

- a) El Estado de Guatemala a través del órgano correspondiente, tiene la obligación de propiciar los cambios necesarios para que se regulen las leyes acordes a una realidad. Que se trate de una ley que regule en forma específica los distintos mecanismos de resolución de conflictos. Dentro del ordenamiento jurídico



guatemalteco, se puede disponer de otros medios alternos de resolución y no solamente se puede optar por el proceso judicial ordinario para solucionar y dirimir las controversias suscitadas, logrando así que los conflictos sean solucionados lo más óptimamente posible.

- b) Los mecanismos alternativos de solución de controversias son las diferentes opciones que tienen las personas envueltas en una oposición, para solucionar dichos conflictos, sin la intervención de un juez. Estos métodos consisten en una opción diferente al proceso judicial ordinario, para resolver conflictos de una forma ágil, eficiente y eficaz con plenos efectos legales.
- c) Dentro de las características de los métodos alternos de resolución de conflictos, es la voluntad de someter la decisión de las disputas surgidas ante un órgano especializado, de acuerdo al método seleccionado antes de acudir a la justicia ordinaria, por lo que el resultado es un acuerdo de voluntades entre ambas partes, pero con intervención de terceros para mayor certeza.
- d) Es de carácter temporal, dado que las atribuciones judiciales que se confieren a los particulares en calidad de terceros con poder de decisión dentro de la resolución de conflictos solamente son durante la resolución del conflicto.



- e) La naturaleza de tales métodos se deriva de la existencia de una jurisdicción meramente transitoria, limitada en el tiempo únicamente a la resolución del conflicto en específico, que las partes han decidido someter a esta clase de métodos.

- f) Es excepcional la habilitación para los particulares de someter sus conflictos a este tipo de métodos, pues no todo tema jurídico en materia mercantil puede ser sometido a este tipo de métodos alternos, pues la complejidad en determinados asuntos puede no solo afectar a los particulares, sino puede repercutir en un ámbito más general, tanto a un determinado número de personas, así como también puede repercutir a escalas internacionales.

- g) Por lo tanto, los legisladores deben tomar en cuenta que en materia mercantil se debe de estar consciente de la equiparación funcional que se debe hacer entre los funcionarios del estado y ciertos ciudadanos temporalmente investidos de poder jurisdiccional, para resolver determinada controversia.

- h) Mini juicio no es un juicio, sino una presentación oral efectuada por los abogados ante los directivos de las empresas entre las que se ha suscitado una controversia, quienes luego intentan arribar a un acuerdo. Se trata en definitiva de un intercambio de información entre los contendientes, utilizado para cuestiones complejas y de gran envergadura, en que los abogados presentan los elementos más relevantes de su argumentación y prueba en forma privada a sus propios principales y los de la contraria en forma conjunta.



- i) Los mini juicios permiten a quienes no han intervenido todavía directamente en el conflicto, tomar contacto con las dos versiones generalmente diferentes y contrastantes del eventual pleito y tener un sentido de realidad sobre el futuro desarrollo del caso, al oír y ver en ejercicio de la argumentación y presentación de pruebas, no sólo al letrado de su empresa, al que pueden ya haber escuchado sobre la propia fuerza y razón de su parte, sino por primera vez, quizá vea y evalúe otro punto de vista y la razón que también le asiste al de la contraria.

- j) El procedimiento da gran resultado, por cuanto al escuchar la otra parte, los interesados tienen un cuadro completo de la situación y se confrontan con la noción de cómo puede aparecer su caso ante un tribunal. La audiencia es en cierta medida similar a la de un juicio, se lleva a cabo a puertas cerradas y según las reglas pactadas entre las partes.

- k) Si no llegan a un avenimiento, puede el consejero neutral actuar como evaluador neutral, como mediador o como árbitro, de acuerdo con lo que se haya convenido previamente. Pueden existir también etapas de negociación directa intermedias entre los pasos, todo ello conforme a lo previsto, pues el procedimiento no es único y depende de las necesidades de los interesados.

- l) Este proceso, es satisfactorio por cuanto permite a los participantes mantener el control de la decisión, simultáneamente, da a los abogados la oportunidad hacer aquello para lo que fueron contratados. Combina así algunos de los mejores elementos de los métodos adversariales y no adversariales.



- m) Alquiler de juez constituye una variante del arbitraje a la que se acude, cuando los tribunales están cargados de casos y tienen una demora de varios años. Se trata de un procedimiento privado, para el cual las partes contratan a quien deberá actuar en la toma de decisión, el que generalmente es un Juez retirado.

- n) Los contendientes y sus profesionales son los que tendrán control sobre los términos que demandará cada paso del juicio y la fijación de las fechas de audiencias, lo que les ahorrará estar ellos y los testigos al reservar su agenda, a la espera de ser convocados, con el consiguiente costo en tiempo y dinero.

- o) Este tipo de método evita la participación del público pues no se prevén mecanismos para dar a conocer los horarios y lugares de las audiencias.

- p) Juicio por Jurado es una técnica normalmente empleada en Estados Unidos en aquellos casos listos para ser enviados a un tribunal. Consiste en una vista rápida, en la cual las pruebas son presentadas a un grupo de personas de similares características que las que van a formar parte del jurado, que podría ser seleccionado en un tribunal ordinario.

- q) El juicio breve con jurado puede ser sugerido por las partes o determinado por orden judicial. Los jueces suelen reservarlo para casos que parecen presentarse largos y complejos, cuando las partes en litigio tienen una visión diametralmente opuesta o no realista sobre el resultado o consecuencias del mismo.



- r) Como remuneración, el tercero recibe una porción del valor del contrato del cual se ha puesto a su conocimiento o bien recibe honorarios pactados con anterioridad, en este tipo de métodos las partes en conflictos son las encargadas de establecer las normas o lineamientos a seguir dentro del método y el tercero únicamente guía esa voluntad.

- s) La introducción de nuevas variables al ordenamiento jurídico guatemalteco para la resolución de conflictos no tradicionales es importante, ya que la vía judicial ordinaria obliga a las partes a acoplarse a las normas previamente establecida por el legislador, en materia mercantil, es más factible por los principios que lo regulan, que las partes sean las que dicten las normas a seguir dentro de los conflictos sometidos a este tipo de métodos.

- t) Los métodos alternos de resolución de conflictos no tradicionales van a resultar por definición idóneos para aquellos conflictos en los que la vía judicial supone un perjuicio en cuanto a costos y tiempo.

- u) Actualmente nuestra sociedad presenta una conflictividad mayor de la que pueden resolver los tribunales de justicia y como consecuencia de esto, muchas veces estos tribunales no siempre pueden abordar la conflictividad con justicia, por lo que se hace necesario la utilización de otros medios de resolución de conflictos, para poder abordar esos conflictos con mayor eficacia y celeridad, que es lo que le interesa al derecho mercantil.

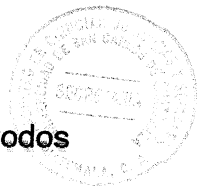


- v) Los métodos alternos de resolución de conflictos no tradicionales constituyen una respuesta a las dificultades de acceso a la justicia, dificultades que se tienen por la sobrecarga de litigios ante los tribunales, lo que hace que se alarguen los procesos en tiempo y eso resulta más costoso, que en materia mercantil no es factible para ningún comerciante.

- w) Los métodos no tradicionales de resolución de conflictos buscan ser métodos que ayuden a los comerciantes en el ejercicio de sus derechos, al buscar nuevas alternativas a los procesos judiciales tradicionales esto para complementar el sistema judicial ordinario.

La justificación para la incorporación de estos nuevos métodos de resolución de conflictos se basa en que las soluciones que se derivan de estos se vuelven más efectivas como resultado de la participación de las partes dentro de los procedimientos. A pesar de que, en la actualidad en la República de Guatemala se encuentran regulados algunos de los métodos tradicionales de resolución de conflicto y que su aplicación es la misma tanto en centros privados como públicos estos métodos no han logrado consolidarse dentro del ordenamiento jurídico.

Si bien es cierto que estos métodos han tenido una gran aceptación en la comunidad internacional en Guatemala no logran tener una regulación propia, es decir, no se encuentra unificados en un mismo cuerpo normativo, esto hace que sea difícil la divulgación de su funcionamiento y aplicación.



Por tanto, se puede determinar que es importante unificar la regulación de los métodos tradicionales y los no tradicionales para lograr una normativa que permita desarrollar el potencial de cada método, y no tener diversas normas que únicamente los desarrollen a groso modo, esto sugiere que se permita una mayor utilidad dentro de la sociedad.





CONCLUSIÓN DISCURSIVA

El derecho mercantil influye en el comercio nacional e internacional regulando sus estamentos jurídicos, sin embargo las instituciones jurídicas en Guatemala especialmente las contenidas en el Código de Comercio de Guatemala, no responden de manera sincrónica al avance del comercio mundial, a su crecimiento, a su actualización permanente y menos al exponencial crecimiento de las comunicaciones que son el principal motor de las economías modernas. Es necesario entonces que las leyes relacionadas al comercio en Guatemala se ajusten y adapten al dinamismo impuesto por la tecnología y avances científicos actuales.

Los métodos alternativos de resolución de conflictos existentes en las leyes del país, no dan respuesta eficaz a las disputas y controversias emergentes, especialmente refiriéndose al ámbito mercantil, estas continúan resolviéndose a través de procesos judiciales llevando mucho tiempo para su trámite y resolución, lo cual trae consigo un costo implícito en cuanto a frenar la actividad comercial mientras se resuelven.

Es necesario sistematizar los métodos alternativos de resolución de conflictos o controversias, adoptar las diversas herramientas disponibles en las instancias que regulan el comercio a nivel mundial, tal como los sugeridos por la Cámara de Comercio Internacional que pueden coadyuvar a resolver los conflictos sin necesidad de acudir a las instancias judiciales, o requiriendo su intervención mínima, esto trae como efecto inmediato el descongestionamiento de los tribunales y la agilización de los procesos, por ende mayor competitividad.





BIBLIOGRAFÍA

- ASCARELLI, Tulio. **Derecho mercantil**. Trad. Evelio Verderas y Tuells, Madrid, España: Ed. Real Colegio de España, 1964.
- BENITO, Lorenzo. **Derecho mercantil**. Madrid, España: Ed: REUS, 1989.
- BLANCO CARRASCO, Marta. **Mediación y sistemas alternativos de resolución de conflictos: Una visión jurídica**. Madrid, España: Editorial Reus, 2009.
- BROSETA PONT, Manuel. **Manual de derecho mercantil**. Madrid, España: Ed. Tecnos, 2014.
- CASTAÑO GARCÍA, José Ignacio. **Tratado sobre conciliación**. Madrid, España: Ed. Leyer, 2004.
- CAVALLI, María Cristina y Liliana Graciela Quinteros Avellaneda. **Introducción a la gestión no adversarial de conflictos**. Madrid, España: Ed. Reus, 2003.
- CENTRO TRAINMAR GUATEMALA. **Informe sobre cotización y selección de Incoterms**. Guatemala, Guatemala: Ed. Comisión Portuaria, 2006.
- CIENFUEGOS SALGADO, David y Julio César Vázquez-Mellado García. **Judicatura e impartición de justicia en México**. México D.F., México: Ed. Porrúa, 2007.
- Colegio de Profesores de Derecho Procesal (1997). **Diccionarios jurídicos temáticos. Derecho procesal**. 1ª. ed., México D. F., México: Ed. Harla, 1997.
- CODERA MARTÍN, José María. **Diccionario de derecho mercantil**. Madrid, España: Ed. Pirámide, 1987.
- DE HERBON FELDSTEIN, Leonardi. **Arbitraje interno e internacional**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Abeledo-Perrot., 1994.
- DE LLARAMENDI, Manuel. **Diccionario trilingüe del castellano, vascuence y latín**. Madrid, España: Ed. Txertoa, 1984.
- DE SOUSA SANTOS, Boaventura. **La globalización del derecho: Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación**. Trad. César Rodríguez, Bogotá, Colombia: Ed. Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Colombia, 1998.
- DEWEY, John. **La reconstrucción de la filosofía**. Trad. Lázaro Ros, Barcelona, España: Ed. Planeta-Agostini, 1993.



- ESCRICHE, Joaquín. **Diccionario razonado de legislación civil, penal, comercial.** 11ª. ed., México D.F., México: Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.
- FENECH, Miguel. **Enciclopedia práctica de derecho.** Barcelona, España: Ed. Labor, 1952.
- FOLBERG, Jay y Alison Taylor. **Mediación, Resolución de conflictos sin litigio.** México D.F., México: Ed. Limusa, S.A., 1997.
- GARCÍA VILLALUENGA, Leticia; Jorge Luis Tomillo Urbina y Eduardo Vázquez de Castro. **Mediación, arbitraje y resolución extrajudicial de conflictos en el siglo XXI.** 1ª. ed., Madrid, España: Ed. Reus, 2010.
- GIL ECHEVERRY, Jorge Hernán. **Curso práctico de arbitraje.** Bogotá, Colombia: Ed. Linotipia, 1993.
- Instituto de Ciencias Penales de Guatemala. **Curso Introductorio sobre métodos alternativos de resolución de conflictos orientados al proceso penal guatemalteco.** Guatemala, Guatemala: Ed. ICCO-PRORED, 1999.
- JACKSON, W.M. **Enciclopedia práctica.** 11ª. ed., México D.F., México: Ed. W.M. Jackson, 1970.
- JEREZ RIESCO, José Luis. **Comercio internacional.** 4ª. ed., Madrid, España: Ed. ESIC, 2011.
- JUNCO VARGAS, José Roberto. **La conciliación.** Santa Fe de Bogotá, Colombia: Ed. Jurídico Radar, 1996.
- LANGLE RUBIO, Emilio. **Manual de derecho mercantil español.** Barcelona, España: Ed. Bosch, 1954.
- LONG, Douglas. **Logística internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global.** México D.F., México: Ed. Limusa, 2006.
- MALLANDRICH MIRET, Nuria. **Medidas cautelares y arbitraje.** Barcelona, España: Ed. Atelier, 2010.
- MEJÍA HERRERA, Orlando. **Los métodos alternos de solución de controversias comerciales entre los Estados miembros del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).** Madrid, España: Revista Española de Derecho Internacional, 2008.
- MONTALVO ESCOBAR, Octavio. **La conciliación en materia mercantil.** Bogotá, Colombia: Ed. San Juan Eudes, 1958.



NACIONES UNIDAS. Informe sobre la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías -CNUSCCIM-. Viena, Austria, 1980.

ORTIZ NISHIHARA, Freddy. La conciliación extrajudicial. Lima, Perú: Ed. San Marcos, 2000.

OSSORIO, Manuel. Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales. 30ª. ed., Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta S.R.L., 2004.

RIVERA NEUTZE, Antonio Guillermo. Amigable composición: Métodos alternativos para la solución de controversias, negociación, mediación y conciliación. 2ª. ed., Guatemala, Guatemala: Ed. Oscar de León Palacios, 2006.

ROCCO Alfredo. Principios de derecho mercantil. México D.F., México: Ed. Nacional S.A., 1950.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. México ante el arbitraje comercial internacional. México D.F., México: Ed. Porrúa, 1999.

ROYO, Marta. Latín II: Lengua y civilización. Buenos Aires, Argentina: Ed. Colihue, 2005.

TUCUX, Jorge. Métodos de solución alternativa de conflictos. Guatemala, Guatemala: Ed. Departamento de Investigaciones Universidad Rafael Landívar, 2007.

VÁSQUEZ MARTÍNEZ, Edmundo. Instituciones de derecho mercantil. Guatemala, Guatemala: Ed. Serviprensa, 1978.

VILLEGAS LARA, René Arturo. Derecho mercantil guatemalteco. Volume I, 5ª. ed., Guatemala, Guatemala: Ed. Universitaria, 2001.

ZEA RUANO, Rafael. Lecciones de derecho mercantil. Guatemala, Guatemala: Ed. Tipografía Nacional, 1966.

Legislación:

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

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



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

Código Civil. Decreto Ley 106, Guatemala, Jefe de Gobierno 1964.

Código Procesal Penal y sus reformas. Decreto 51-92, Congreso de la República de Guatemala, Guatemala, Guatemala, 1992.

Ley de Valores y Mercancías. Decreto 34-96, Congreso de la República de Guatemala, Guatemala, 1996.