

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

**ASPECTOS FORMALES DEL COMERCIO
INTERNACIONAL**

TESIS

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

POR

JOSE ROBERTO BENAVIDES LOPEZ

Previo a optar al Grado Académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

Y a los Títulos de

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, Abril de 1994

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
04
T(1468)

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

DECANO	Lic. Juan Francisco Flores Juárez
VOCAL I	Lic. Luis César López Permouth
VOCAL II	Lic. José Francisco De Mata Vela
VOCAL III	Lic. Roosevelt Guevara Padilla
VOCAL IV	Br. Erick Fernando Rosales Orizábal
VOCAL V	Br. Fredy Armando López Folgar
SECRETARIO	Lic. Carlos Humberto Mancio Bethancourt

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN
TECNICO PROFESIONAL**

DECANO (en funciones)	Lic. Héctor Aníbal de León Velasco
EXAMINADOR	Licda. Hilda Rodríguez de Villatoro
EXAMINADOR	Lic. Luis Haroldo Ramírez Urbina
EXAMINADOR	Lic. José Roberto Mena Izeppi
SECRETARIO	Lic. Bonerge Amílcar Mejía Orellana

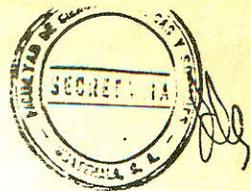
NOTA: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la Tesis". (Artículo 25 del Reglamento para los exámenes Técnico Profesionales de Abogacía y Notariado y Público de Tesis).

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES

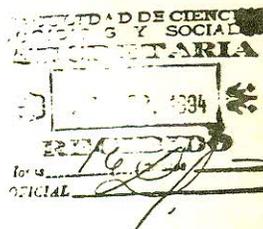
Ciudad Universitaria, Zona 13
Guatemala, Centroamérica



753-94

Febrero 23, 1994.

Licenciado:
Juan Francisco Flores Juárez
Decano, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Su Despacho.



Señor Decano:

En atención a resolución emanada de ese Decanato el 14 de enero de 1988, procedí a asesorar el trabajo del Bachiller JOSE ROBERTO BENAVIDES LOPEZ, titulado "ASPECTOS FORMALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL" y sobre el cual manifiesto lo siguiente.

El trabajo consta de seis capítulos distribuidos sobre aspectos generales de Comercio; Bases Fundamentales del Comercio; Ventajas del Comercio; Exigencias del Tráfico Comercial; clasificación de Comercio y Legislación Específica.

Estimo que el Bachiller Benavides López plasmó en su trabajo su experiencia personal; le dió énfasis a cuestiones formales propias del tráfico comercial internacional y relacionadas con productos muy específicos y es de esa manera como veo la importancia de su trabajo el cual, considero, llena los requisitos para poder continuar con su trámite para su posterior discusión en examen público.

Con muestras de mi consideración y respeto, me suscribo del señor Decano muy atentamente,

Lic. Jorge Luis Granados Valiente
ASESOR

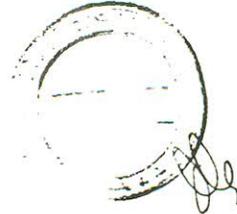
JLGV/scgf.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, Zona 13
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES;
Guatemala, marzo dos, de mil novecientos noventicuatro. -

Atentamente pase al Licenciado HECTOR ADOLFO CIFUENTES MEN
DOZA, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del Ba
chiller JOSE ROBERTO BENAVIDES LOPEZ y en su oportunidad
emita el dictamen correspondiente. -----



Guatemala, 8 de Abril de 1994.

FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

8 ABR. 1994

RECIBIDO

Hora 15:00
OFICIAL

Señor Decano:
Lic. Francisco Flores Juárez
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Ciudad Universitaria
Presente.

Señor Decano:

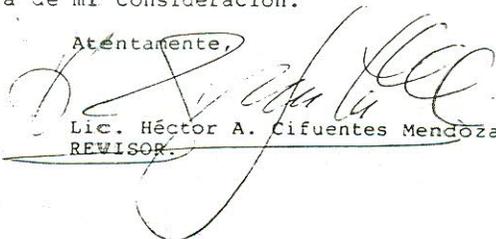
En cumplimiento a lo dispuesto en providencia de fecha dos de Marzo del presente año, procedí a revisar la tesis del Bachiller José Roberto Benavides López, que intitula: "ASPECTOS FORMALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL."

El trabajo en sí recoge la experiencia del autor en lo que se refiere al tema objeto de análisis; sin faltar la consulta bibliográfica necesaria. Está redactada en forma ordenada y sus conclusiones se relacionan con el contexto de lo escrito.

En base a lo anterior, opino que el trabajo de tesis del estudiante José Roberto Benavides López puede ser aceptado para efectos del Examen General Público que deberá sustentar en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

Aprovechando la ocasión para suscribirme del señor Decano con muestra de mi consideración.

Atentamente,


Lic. Héctor A. Cifuentes Mendoza
REVISOR.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



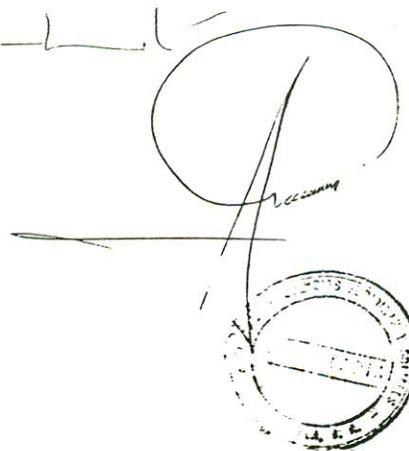
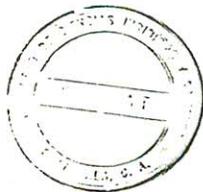
FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, Zona 13
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES;
Guatemala, abril doce, de mil novecientos noventicuatro,-

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la
impresión del trabajo de tesis del Bachiller JOSE ROBERTO
BENAVIDES LOPEZ intitulado "ASPECTOS FORMALES DEL COMERCIO
INTERNACIONAL". Artículo 22 del Reglamento para Exámenes
Técnico Profesionales y Público de Tesis. -----



ACTO QUE DEDICO

A DIOS

A mi Madre:

Evanjelina López Vda. de Benavides
como pequeña recompensa a sus esfuerzos
de ayer, y como realidad de uno de sus
mas caros sueños para todos sus hijos

A la memoria de mi padre :

Aristides Benavides Orellana

y mi hermano Oliverio

Como una ofrenda, cariñosamente depositada
sobre sus tumbas

A mi esposa ;

Gloria Estela de Benavides
Cuyo amor, abnegación y sacrificio
constituyen estímulos valiosos para
hacer realidad, todo lo que juntos hemos
soñado

A mis queridos hijos:

José Roberto, Diana Odette, Mariela Lizeth

como ejemplo, para que al igual que hoy, mañana

también traten de superarse y puedan desempeñar

en mejor forma el papel que les corresponda

en la vida y ser útiles a la sociedad a quién se

deben

A todos mis hermanos y

familiares:

Fraternalmente

A mis amigas :

Sonia, Nora y Liz.

Agradecimientos sinceros por la colaboración

en la realización de este trabajo de tesis

A :

DON JUAN GOMEZ DE LA TORRE

Agradecimiento por el apoyo brindado.

A :

LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

CON GRATITUD

INDICE

	Página
INTRODUCCION	i
CAPITULO I	
1 COMERCIO	1
1.1 Concepto de Comercio	1
1.2 Antecedentes Históricos	3
1.3 Relación del Productor con el Consumidor	6
1.4 Relación del Productor con los Comerciantes	7
1.5 Relación del Capital con las personas o sociedades que lo utilizan	7
1.6 Fundamentos del Comercio	8
CAPITULO II	
2 BASES FUNDAMENTALES DEL COMERCIO	9
2.1 El Trabajo	9
2.2 El Cambio	10
2.3 El Transporte	13
2.4 La Asociación	17
2.5 El Seguro	18
CAPITULO III	
3 VENTAJAS DEL COMERCIO	21
3.1 Su influencia en el Desarrollo de la Economía	21
3.2 El Comercio fomenta la riqueza	22
3.3 El Comercio contribuye a la Acción pacificadora de los pueblos	23
3.4 Importancia del Comercio en la Sociedad Moderna	25
CAPITULO IV	
4 CONOCIMIENTOS QUE EXIGE EL COMERCIO	27
4.1 Conocimiento de los Artículos con que se Negocia y el Público a quien vende	27
4.2 Conocimiento de la Ciencia de la Administración	28
4.3 Conocimiento de las Leyes del País o de los Países con que se comercia	28

CAPITULO V

5	CLASIFICACION DEL COMERCIO	29
5.1	Comercio al por Mayor	29
5.2	Comercio al por Menor	29
5.3	De Transporte	30
5.4	De Banca	30
5.5	De Seguros	31
5.6	De Comisión	31
5.7	De Cambio	31
5.8	De Mercaderías	32
5.9	De Efectos Negociables	32
5.10	Comercio Interior	33
5.11	Comercio Exterior	33
5.12	De Exportación	40
5.13	De Importación	41

CAPITULO VI

6	LEGISLACION	43
6.1	Finalidades	43
6.2	Definiciones	44
6.3	Medios de Control	49
6.3.1	Ley de Sanidad Vegetal	53
6.3.2	Ley de Sanidad Animal	56
6.3.3	Código de Salud	61
6.4	Otros Medios de Control	65
6.4.1	Cuotas	65
6.4.2	Licencias	65
6.4.3	Depósitos Previos	65
6.4.4	Prohibiciones	66
	CONCLUSIONES	67
	BIBLIOGRAFIA	71

INTRODUCCION

El presente trabajo es la inquietud de su autor, por la investigación en forma integral de lo que es la actividad del Comercio Internacional en su aspecto formal; tratando con el mismo de dar una visión clara de los factores que se deben conocer, su nacimiento, desarrollo, ventajas, clasificación, y además de citar las leyes básicas que regulan esta importante actividad.

Por ser aspectos que no se abarcan en su totalidad en el ramo estudiantil, y debido a que el comercio es factor importante en el desarrollo del país; es menester que como profesionales del derecho, y que en la mayoría de casos presta sus servicios como asesor de empresas Industriales y Comerciales, en las cuales puede ser objeto de una consulta en cuanto a una regulación comercial, debe conocer aunque sea, en mínima parte aspectos legales relativos a esta materia.

Se trata además de dar al lector en general los conocimientos básicos que le puedan ayudar en determinado momento para poder hacer frente a los problemas inherentes a esta materia, ya sea por dedicarse personalmente o por prestar sus servicios en una empresa dedicada al comercio.

No se puede agotar el tema ya que se trata de una actividad muy amplia, la cual cambia en forma constante de acuerdo a las necesidades de los diferentes países que intervienen en ella, además por estar sujeta a fenómenos económicos y políticos mundiales.

La investigación tiene como fin ayudar en mínima parte al engrandecimiento de dicha actividad, tratando de despertar interés en quienes la lean, para que se preocupen en investigar más a fondo lo relativo a esta materia, lo cual redundará en beneficio del país.

CAPITULO I

1. COMERCIO

1.1 CONCEPTO:

"Conjunto de actividades que ponen en conexión espacial y temporal, los bienes y servicios generados en una economía por los sectores productivos y los sectores consumidores, ya sean estos finales o intermedios".⁽¹⁾

"Establecimiento donde se efectúa compra, venta e intercambio de mercancías y productos, generalmente con fin lucrativo".⁽²⁾

La aproximación o adecuación de las mercancías para hacerlas más aptas a la satisfacción de las necesidades humanas implica un indudable aumento de su utilidad, por lo que el comercio debe ser considerado como auténtica actividad productiva desde un punto de vista económico.

La actividad comercial se caracteriza por el propósito de lucro, que significa ganancia o utilidad, la cual obtiene el comerciante a cambio de su labor de intermediación o aproximación, actividad que realiza llevando los satisfactores o productos, desde su lugar de origen, hasta donde los pueda adquirir el consumidor, así como también pueda obtener una utilidad por la prestación de un servicio.

(1) Diccionario Enciclopédico, Volumen 2, Pág. 318

(2) Ibidem.

Desde cualquier punto de vista, el comercio abarca la actividad de aproximación o intermediación con propósito de lucro, actividad que realizan en forma habitual o profesional las personas o instituciones llamadas comerciantes. (3)

Mediante esta labor de aproximación o intermediación, el consumidor está dispuesto a pagar al comerciante el valor del producto más una ganancia por el servicio prestado por el intermediario.

La legislación mercantil enumera la serie de actos de comercio que llevan el propósito de lucro y que forman, en conjunto, lo que se llama comercio, las personas individuales o sociedades mercantiles que se dedican en forma constante y habitual a la celebración de estos actos reciben el nombre de comerciantes.

Los diferentes códigos de comercio del mundo reconocen como comerciantes a las personas o instituciones que a continuación se menciona:

a) Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria o habitual.

(3) Alejandro Ramirez Valenzuela. Introducción al Derecho Mercantil y Fiscal, Pág. 22

b) Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles (Sociedades Mercantiles).

c) Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de estas que, dentro del territorio nacional, realicen actos de comercio.

1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS:

La historia nos dice claramente que la causa fundamental del comercio es la necesidad que tiene el hombre de las distintas cosas que son indispensables para la vida y la imposibilidad que se encuentra de procurárselas todas por medio de su producción o de su trabajo."⁽⁴⁾

Otras causas son las distintas propiedades del suelo, que en unos sitios es apto para producir determinados frutos e incapaz para los demás; en la temperatura, en las condiciones del terreno y en la afición o inclinación del hombre a producir con maestría un artículo determinado, siendo en cambio, poco hábil para producir los demás.

Esto da origen a que en unos países se coseche una abundancia tal de determinados productos, que sobran para su consumo, mientras que de otros artículos se carece completamente.

El trueque de los artículos sobrantes por los que se necesitan nivela la riqueza y da origen al comercio.

(4) Jesús de Aragón Soldado, Jesús de Aragón Rodríguez, Enrique de Aragón Rodríguez. Enciclopedia de Administración, Contabilidad y Organización de Empresas tomo I, Pág. 830.

Hace muchos años, el comercio no existía porque tampoco existían el dinero; sin embargo, la necesidad de obtener los bienes o satisfactores para las necesidades más apremiantes como son la alimentación, el vestido y la habitación, si existen en los seres humanos; por lo tanto, cada quien se daba habilidad para satisfacer sus necesidades personalmente, sin valerse del esfuerzo o habilidad de sus semejantes.

La necesidad de satisfacer diversas necesidades, la falta de dinero como medio de cambio y la falta de lugares (mercados), en donde abastecerse de productos, dieron por resultados que las personas comenzaran a cambiar entre sí unos bienes por otros, dando así lugar a la operación llamada "trueque" y que todavía, en nuestros días, se practica.

En la actualidad, una operación es de trueque cuando se adquiere la propiedad de un bien y se entrega otro en pago de su valor. También es trueque cuando más de la mitad del valor del bien adquirido se paga mediante la entrega de otro y la menor parte (menor de la mitad), se paga en efectivo. "En la antigüedad fueron los persas, hebreos, hindúes, árabes, fenicios, griegos y romanos, los que destacaron en la práctica de actividades comerciales, según constancias que existen de aquellas épocas." (5)

(5) Alejandro Ramírez Valenzuela, Ob. Cit., Pág. 21

Con sus guerras y conquistas territoriales, los persas impulsaron notablemente el comercio en Asia, estableciendo vías de comunicación más seguras hacia los mercados que iban conquistando.

Los fenicios se caracterizaron por la instalación de fábricas, acondicionamiento de puestos marítimos. Fueron también los fenicios los que reglamentaron la actividad comercial mediante tratados que dieron lugar a la celebración de las operaciones a crédito tanto usuales en nuestro tiempo.

Al iniciarse el desarrollo de la actividad comercial, se sintió la necesidad de un medio de cambio más efectivo, como el dinero, principalmente el uso de monedas de oro y de plata, para que pudiera ser aceptado por diferentes países que se dedicaban ya al comercio.

Fueron los Griegos quienes comenzaron a generalizar el uso de la moneda acuñada; para facilitar la realización de las transacciones comerciales. Y, "los Romanos siempre se han caracterizado por sus conocimientos y organización del derecho, alcanzaron una legislación destacada de la rama del Derecho Mercantil, siendo los precursores de los sistemas de promoción de las ventas mediante las instalaciones de ferias y mercados, sistemas estos que han perdurado hasta la época actual." (6)

(6) Ibidem, Pág. 22

Con el descubrimiento del nuevo Mundo en el siglo XV, el comercio Europeo tomó gran auge, ya que los navegantes Españoles, Holandeses y Portugueses, abrieron rutas marítimas desde Europa hasta el Continente Americano, vías de comunicación que relacionaron a los dos continentes y sus pueblos en una actividad comercial sin precedentes y a medida que el comercio crecía, se iba haciendo más necesaria la existencia de una legislación mercantil que reglamentara tales operaciones.

Debido a la intensa actividad comercial, los franceses, en el año de 1673 durante la monarquía de Luis XIV, redactaron una Legislación Mercantil, que aunque formaba parte del Derecho Civil, rama esta que ya existía en aquella época, fue de gran utilidad para el mejor entendimiento en las relaciones comerciales entre los individuos y entre las naciones.

1.3 RELACION DEL PRODUCTOR CON EL CONSUMIDOR:

La actividad más frecuente y característica del comercio es la de adquirir artículos necesarios para el consumo en los centros mismos de producción y colocarlos en manos de los que han de consumirlos.

Ejemplo típico de estas operaciones, es el comercio que se da entre el agricultor que del interior trae a la ciudad a los mercados su producción agrícola; o del artesano que vende sus artículos directamente a los interesados que se los requieren.

1.4 RELACION DEL PRODUCTOR CON LOS COMERCIANTES:

Este caso, que es una variedad del anterior, se da cuando los artículos, en los que se ha de comerciar, son de un gran consumo en un país y necesitan ser transportados desde otro alejado, para su consumo. Entonces el comerciante que compra del productor o fabricante lo hace en grandes cantidades, no pudiendo distribuir directamente por sí mismo en el país donde son destinados, ha de venderlos a los comerciantes al por menor, para que estos, a su vez, los hagan llegar a manos del público. Ejemplo típico de estas operaciones se da en los comerciantes de calzado que compran toda la producción a los pequeños fabricantes para distribuir en cadenas de tiendas de calzado y por agentes vendedores a todo el país.

1.5 RELACION DEL CAPITAL CON LAS PERSONAS O SOCIEDADES QUE LO UTILIZAN:

El dinero es también un objeto de comercio que realiza la banca, y cometido de ésta es ponerlo en manos de aquellas sociedades o particulares que lo necesitan, bien para su consumo o bien para su inversión en otras empresas. Una casa de banca recibe el dinero que sus clientes le confían a cambio de una estipulación de lucro, y con él, a su vez hace

préstamos a sociedades productoras que arriesgan en empresas comerciales.

1.6 FUNDAMENTO DEL COMERCIO:

La idea fundamental del comercio es el lucro, es decir la utilidad individual que proporciona al comerciante que lo ejerce, y en lo social, la aproximación de los productos al consumidor, o en otros términos, la aproximación de las riquezas al que las ha de necesitar para su consumo. No ha de deducirse de esto que por el hecho de encerrar en sí la idea del lucro haya de ser inmoral, siempre que se limite a los términos racionales en el que debe encerrarse, de obtener una retribución adecuada al esfuerzo que realiza, puesto que esta idea de lucro es innata en la naturaleza humana y es una consecuencia obligada del instinto natural de conservación.

Idea de lucro persigue también el médico que sacrifica su tranquilidad para la salvación de sus enfermos, el escritor, que consagra sus horas al estudio, todos ellos perciben sus honorarios y aspiran al buen concepto de la sociedad. Esta es la misma idea que persigue el comerciante que sin salirse de los justos límites que para la obtención del beneficio le marca la moralidad, aspira a ver compensado su trabajo con un beneficio justo.

CAPITULO 11

2. BASES FUNDAMENTALES DEL COMERCIO:

"Como bases fundamentales del comercio pueden considerarse las siguientes:

- 1a. El trabajo sabiamente distribuido.
- 2a. El cambio.
- 3a. El transporte.
- 4a. La asociación.
- 5a. El seguro. (7)

2.1 EL TRABAJO:

"Inteligentemente dividido para que rinda toda su eficacia es fundamental; son tantas las operaciones comerciales que se han de realizar en la vida moderna, antes que los artículos lleguen del lugar de producción al consumidor, principalmente si se producen y consumen en alejados países, que no es posible que se hallen concentradas en una misma dirección" (8).

(7) Jesús de Aragón Soldado, Jesús de Aragón Rodríguez y Enrique de Aragón Rodríguez, Ob. Cit., Pág. 831

(8) Ibidem.

Desde el agricultor que labra la tierra y cosecha los productos, al industrial que los transforma por medio de complicadas máquinas y los deja en condiciones de ser consumidos, al transportista, al vapor, al ferrocarril, al automóvil que los transporte hasta los lugares de consumo, al intermediario que los recibe y al comerciante al menudeo que los proporciona al público, el artículo ha de pasar por multitud de manos y agentes, cada uno de los cuales consagra su trabajo para que el consumo y el intercambio sea posible y el trabajo efectuado con método y acierto resulte barato y conseguible.

2.2 EL CAMBIO:

Es un acto fundamental del comercio, ya que el comerciante necesita resarcir al productor del valor de las mercancías que este le entrega, valor que ha de percibir del consumidor aparte de la retribución de su trabajo, que es su beneficio o lucro. El Cambio es pues, inherente a toda operación comercial, y a veces puede ser operación en sí misma.

El cambio es un fenómeno de incalculable importancia en la vida moderna: la casi totalidad de la riqueza actual no se produce para consumirla directamente el productor, sino para cambiarla con otras riquezas; los productos se estiman sólo como mercancías, esto es, como cosas destinadas al cambio: nuestra industria, nuestras aptitudes, nuestra inteligencia, se dedican casi siempre a satisfacer necesidades ajenas, no las nuestras; y he ahí porque nosotros valoramos las cosas, no conforme a la mayor o menor utilidad que puedan tener para nosotros, sino únicamente conforme a su valor en cambio, esto es conforme a su utilidad para los demás. Débese el fenómeno cambio a la división del trabajo; todos, al producir más y mejor por dedicarse a una sola clase de trabajo, motivan la especialización de éste, y con ello el cambio. Muchísimos son los beneficios que éste reporta, pero nos limitaremos a enumerar sólo dos:

- 1.- Permite utilizar del mejor modo posible una cantidad de riqueza que de otra suerte quedaría inútil como superior a las necesidades del que la produce.
- 2.- Permite aprovechar una capacidad productiva que de otra suerte quedaría inactiva, puesto que hace que cada uno regule su propia producción, y no conforme a sus necesidades, sino a sus aptitudes." (9)

(9) Véase Gide: Principes d'Economie Politique. Pag. 211. Paris. 1901. 7a. Edición. Tomado de Primera Unidad Curso Derecho Mercantil 1. Pag. 39. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

El progreso de la civilización y la amplitud incesante del mercado, primero circunscrito a la ciudad, que después pasa a la nación para transformarse luego en colonial, y hoy universal, han ido dificultando crecientemente el cambio directo entre productor y consumidor, no obstante las progresivas y actuales mejoras de comunicaciones al convertirse el mercado en universal, no es posible el cambio internacional sin conocer perfectamente las circunstancias del consumo y producción en las distintas plazas y sin numerosas relaciones en países variados y muy lejanos, sin un activo y asiduo trabajo de conquista de mercados tan variados. Hay que estudiar las existencias que se acumulan en las distintas plazas; las mercancías que están en camino, las cosechas posibles, los sistemas monetarios y de pesas y medidas de los distintos países; prever las oscilaciones del cambio, saber las distintas costumbres, los descuentos cambiarios y no cambiarios, embalaje, aprovisionamiento, estimular las compras con circulares, propagandista, viajantes, reclamos de todas clases. Todo esto exige conocimientos técnicos especiales, consume actividades, implica riesgos, pero por otra parte, constituye una función de indudable utilidad.

Por último posibilitar y facilitar el cambio, representa aumentar el valor de los productos, puesto que, como es notorio, el valor de ellos depende precisamente de la mayor o menor facilidad de cambiarlos por otros. Esta función, pues, este empleo de la actividad humana encaminada a procurar o facilitar el cambio es una de las ramas de la producción económica, que constituye precisamente la industria comercial o comercio; industria que en obsequio al principio de la división del trabajo, la ejercitan profesionalmente personas que especulan convirtiéndose en intermediarios entre el que produce y el que consume, para aproximar la demanda y la oferta, facilitar así los cambios; y estos son los llamados comerciantes.

2.3 TRANSPORTE:

Aunque no es en rigor un acto fundamental del comercio, puede en cambio, considerarse como un elemento auxiliar de primer orden, pues en la mayoría de los casos los artículos no se producen en el lugar de su consumo, y en muchos, en la inmensa mayoría quizá, necesitan venir de lejanas tierras en países que carecen de ellos.

En el complejo de la vida moderna, el transporte es un auxiliar tan especial, que así el comercio quedaría reducido a las insignificantes proporciones que tenían en los remotos tiempos en que las primeras tribus que habitaron el mundo hacían el trueque entre sí, solamente de aquellos artículos que les eran absolutamente indispensables para la vida.

En términos generales, "Transporte es traslado, conducción de personas o cosas entre dos lugares; como contrato, aquel por el cual una de las partes (el porteador o acarreador) se obliga, a cambio de un precio (porte) por el servicio, a conducir a una persona (pasajero o viajero) o a llevar una cosa a un lugar determinado por la otra (el remitente o cargador cuando de mercaderías u objetos se trata), sea esta con destino a ella misma o para un tercero (destinatario)".⁽¹⁰⁾

Debe agregarse, aun cuando sea carácter poco destacado en la exposición de este contrato, que necesariamente cuando no es personal recae sobre cosas muebles por naturaleza.

(10) Cabanellas, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Tomo VI. 12a. Edición. Pag. 500.

La persona o entidad que se consagra al transporte tiene la obligación de emplear la diligencia y medios practicados por las personas exactas en el cumplimiento de sus deberes en casos semejantes, para que los efectos o artículos no se deterioren; haciendo a tal fin, por cuenta de quien pertenecieren, los actos necesarios; y son responsables ante las partes, no obstante convención en contrario, por las pérdidas o daños resultantes de malversación u omisión suya, o de sus factores, dependientes u otros agentes cualquiera.

El transporte puede ser de diferentes clases; el transporte de personas a los que se le llama viajeros o pasajeros, y el transporte de cosas, que se denominan mercancías, mercaderías o efectos. Por el medio se distingue entre el transporte aéreo, el terrestre (de superficie o subterráneo) y el marítimo, que incluye por afinidad el fluvial y el lacustre.

Las responsabilidades por pérdidas cuando el transporte reviste carácter civil, los conductores responden de la pérdida y averías de las cosas que reciben para trasladar de un lugar a otro; salvo probar que una u otras han provenido de caso fortuito o de fuerza mayor.

Si fue por negligencia que se producen averías o pérdidas en las cosas transportadas, la responsabilidad es del porteador; y a este se considera siempre incurso en falta si ha dejado de emplear los medios o adoptar las precauciones practicadas en situaciones idénticas por transportes diligentes.

Los elementos personales que intervienen en el transporte son el acarreador, cargador, consignatario, destinatario, remitente y el porteador.

Los elementos formales del transporte son: la Carta de Porte, Manifiesto de Carga, Guía Aérea, Conocimiento de Embarque, Póliza de Fletamento. Como complemento a la actividad del transporte tenemos: Aviación (aviones, helicópteros), buque de transporte, tren, camiones, comisionistas, etcétera

El transporte Aéreo es la conducción de personas o cosas por medio de una aeronave. El transporte terrestre es la conducción de personas o mercaderías de un punto a otro por vías terrestres. El transporte lo puede efectuar una persona, un animal o un vehículo, o combinados todos ellos, como en la antigüedad de carros y carretas. Transporte Marítimo, el que se efectúa por mar y abordo de embarcaciones; por conexión ineludible abarca además las operaciones previas o finales de embarco y desembarco, de carga y descarga.

2.4 LA ASOCIACION:

Tampoco puede decirse que la asociación sea una base fundamental del comercio; pero, Que vuelos insospechados no se consiguen mediante el concurso!. En el auxilio de la asociación se constituyen poderosas empresas mercantiles que, reuniendo una aportación considerable de capitales, compran a precios ventajosos cantidades crecidas de productos, los cuales, mediante su transporte en masa y beneficiándose en sus mismas condiciones de transporte en cantidad, llegan a manos del consumidor en condiciones ventajosas para su adquisición y consumo. Es pues la asociación un elemento auxiliar de primer orden; hoy día se conoce exactamente su valor, y hay naciones como Norteamérica, donde se mide con acierto la utilidad de este auxiliar, creando compañías que inundan los mercados mundiales con sus productos contruidos en serie, a unos precios con los que no pueden competir otras industrias análogas formadas con menos amplitud de capitales; o el caso de Japón que ha inundado los mercados mundiales con su inmensa variedad de artículos electrónicos a precios competitivos por su fabricación en serie.

2.5 SEGURO:

Finalmente el seguro cubre al comerciante contra los riesgos de posibles pérdidas y le permite realizar sus operaciones con serenidad y confianza. "El Seguro es un contrato aleatorio, por el cual una de las personas (el asegurador), se compromete a indemnizar los riesgos que otra (el asegurado) sufra, o a pagarle determinada suma a este mismo o a un tercero (el beneficiario) en caso de ocurrir o no el acontecimiento de que se trate, a cambio del pago de una prima en todo caso".⁽¹¹⁾

tan esencial es el seguro para el comerciante que ve sus mercaderías en alta mar expuestas a los riesgos de un incendio, o un naufragio del Buque que los conduce; o de los riesgos de un accidente aéreo o terrestre que ponga en peligro los embarques de mercaderías que se transportan. En lo que respecta al comercio las clases de seguros que se utilizan son: el Seguro de Transporte terrestre, para prevenirse contra contingencias en el transporte de cosas confiadas a otros, cabe asegurar los efectos transportados tanto por el dueño de la mercadería como por cualquiera que tenga interés o responsabilidad en su conservación. El Seguro Marítimo por el cual una persona (el asegurador) toma este sobre sí los riesgos eventuales que un objeto pueda sufrir en alguna empresa marítima.

(11) Cabanellas, Guillermo, Pág. 71

El Seguro Aéreo, el que tiene por objeto garantizar los riesgos propios de la navegación que afectan a la aeronave, mercancías, pasajeros y flete; también las responsabilidades derivadas de los daños causados a terceros por la aeronave en tierra, agua o vuelo. No habría pues, negocio que pudiera confiarse en concluir con seguridad de éxito si no hubiera compañías de seguros que calculando estos acontecimientos desdichados, no tomase a su cargo la responsabilidad económica de los mismos.

CAPITULO 111

3. VENTAJAS DEL COMERCIO

3.1 SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA:

Basta leer la Historia del Comercio para convencerse de la enorme importancia que tiene en el desarrollo y riqueza de los pueblos.

"La latitud en que se hallan colocados los distintos países del mundo, sus propiedades físicas y la desigual fecundidad o riqueza de su suelo, hacen que se hallan repartido sus riquezas de un modo desigual". (12)

Pocos pueblos hay que se bastan a sí mismos en el orden material, y aún estos buscan el comercio con los otros pueblos, no tan sólo para cambiar con ellos el sobrante de sus productos y fomentar de este modo su riqueza, sino para satisfacer con su trato las necesidades que sienten en otros ordenes distintos de la vida.

Por ejemplo, en el comercio de las ideas, en el orden del arte o de las ciencias, que repercuten también en un aumento del bienestar en la vida ciudadana.

(12) Jesus de Aragon Soldado, Jesus de Aragon Rodriguez, Enrique de Aragon Rodriguez. Pág. 836

3.2 EL COMERCIO FOMENTA LA RIQUEZA:

Es también un axioma que el comercio fomenta la riqueza.

Inglaterra hace un comercio activo con casi todos los países del mundo. Al estuario del Támesis llegan constantemente barcos mercantes cargados de una variedad grandísima de mercancías que no se destinan exclusivamente al consumo del Reino Unido. Sus almacenes están abarrotados de mercancías en tránsito. Estas mercaderías han de ser nuevamente remitidas al exterior, después de sufrir algunas transformaciones en sus fábricas, y otras, como ocurre a los téis llegados de China, para ser distribuidos entre los distintos países de Europa. El comercio de tráfico que realiza, pues, la Gran Bretaña es un comercio que crea una fuente de riqueza no sólo para la nación, sino para aquellos países que se benefician con los productos que por su mediación reciben. Otro tanto se podrá decir de otros países comerciantes Europeos.

El caso se comprende también comparando la vida de las ciudades con el campo, donde el comercio es tan reducido que en ocasiones lo constituyen únicamente los productores del suelo.

Allí el agricultor vive con más dificultad que en los centros populosas o fabriles; los productores no afluyen a estos lugares porque saben que no son comprados, en cambio,

las ciudades tiene sobrantes de ellos y a precios que compiten unos con otros. El campesino acude a aquellos depósitos de riqueza seguro de encontrar los útiles de trabajo que le hacen falta y las semillas o granos que han de permitirle variar o mejorar sus cultivos; o los abonos químicos que no se encuentran en su aldea, el hombre de ciencia a quien consultar la cura de sus dolencias, el profesor a quien confiar la educación de sus hijos.

En otro orden de cosas, Cuantas industrias dependen exclusivamente del comercio?. Regiones hay donde se desarrolla una industria floreciente de fabricación de gas, careciendo el país de explotaciones y minas carboníferas; Cuántos otros hay que están esperando la llegada de los buques de ultramar que les permita fabricar el papel que luego han de expender por otro país, o la fibra exótica que ha de dar vida a la fabricación de telas que constituyen su riqueza, supeditada a la materia prima que les llega del extranjero.

3.3 EL COMERCIO CONTRIBUYE A LA ACCION PACIFICADORA DE LOS PUEBLOS:

Es un hecho innegable que las naciones que se hallan unidas por vinculos comerciales ventajosos prefieren en ocasiones eludir cualquier conflicto armado antes de romper

unas relaciones que constituyen la prosperidad de su pueblo. Este principio es todavía más patente cuando una de ellas posee algunos productos que se hacen indispensables para el consumo de la otra.

Cierto es que con la facilidad de comercio que existe hoy, no hay, en vigor, ninguna nación que dependa exclusivamente de los productos de otra, porque en seguida encontrara otras que le suministrasen el producto deseado, esto mismo ha dado lugar a algunos economistas para desvirtuar la afirmación de que el comercio sea un lazo de pacificación, cuando en vigor podrá afirmarse que se han hecho muchas guerras que no han reconocido otra causa que una rivalidad mercantil mal disimulada o un deseo de conquista de los mercados del otro país; pero sea de esto lo que fuere, resulta un hecho innegable que el intercambio comercial crea intereses mutuos entre las dos partes: estos mismos intereses forjan una atmósfera pacificadora también que contribuye en mayor o menor grado a afianzamiento de las relaciones entre los países comerciales.

3.4 IMPORTANCIA DEL COMERCIO EN LA SOCIEDAD MODERNA:

Basta hojear la historia para convencerse de la importancia cada vez mayor del comerciante en la sociedad moderna. En los pueblos antiguos, la fuerza de las armas y la necesidad de su empleo casi constantemente, imponía al guerrero el papel principal en la sociedad; a esta clase sucedió una aristocracia creada al amparo del prestigio de los principales Jefes guerreros; pero llegada la época moderna y modificadas de lleno las ideas con el descubrimiento de nuevos países y nuevas fuentes de riqueza, el comerciante y el industrial empezaron a adquirir una importancia en la sociedad cada día mas pujante, hasta el momento presente, en que puede decirse que la importancia en todos los pueblos ha hecho que se considere al industrial y al comerciante, es decir a los que tienen en sus manos las verdaderas fuentes de riqueza, como una clase social muy importante, este mismo papel le reserva el porvenir, si como hasta aqui, el desarrollo de la riqueza del país sigue dependiendo del acierto y de la actividad de esos comerciantes que arriesgan y comprometen sus capitales para dotarle de nuevas fuentes de riqueza, que tienden a hacer la vida mas cómoda y agradable.

CAPITULO IV

4. CONOCIMIENTOS QUE EXIGE EL COMERCIO:

Una rama tan importante de la actividad humana es indudable que requiere conocimientos especiales para dominarla y ejercerla de modo que resulte eficaz y provechosa.

4.1 CONOCIMIENTO DE LOS ARTICULOS CON QUE SE NEGOCIA Y EL PUBLICO A QUIEN VENDE:

Base de los conocimientos comerciales es el de los artículos con que negocia y el público a quien vende. Lo primero se estudia en las tecnologías industriales y mercantiles que dan a conocer las propiedades de los artículos que se expenden, pero no de una manera muy profunda y analítica, porque no es necesario, puesto que al comerciante le basta conocer de las mercancías aquellos detalles que le permitan distinguir su calidad y utilidad para el consumo; lo segundo se estudia en el arte de vender, que es una serie de principios y experiencias recopilado por los modernos tratadistas del comercio.

4.2 CONOCIMIENTO DE LA CIENCIA DE LA ADMINISTRACION:

Sigue después en importancia el conocimiento de la ciencia de la Administración. De nada le valdría al comerciante saber vender si no supiera administrar sus capitales, para ello es indispensable el conocimiento de la teneduría de libros, de un buen método que le permita llevar con entera claridad sus cuentas y conocer en todo momento la marcha de su negocio, sus deudas y sus créditos, y prever cualquier quebranto.

4.3 CONOCIMIENTO DE LAS LEYES DEL PAIS O DE LOS PAISES CON QUE SE COMERCIA:

Necesita también conocer las leyes del país o de los países con quienes comercia y si su negocio es internacional, necesita el conocimiento de los idiomas hablados en ellos y un completo dominio de la geografía económica que le permita conocer a fondo los países productores, aquellos que pueden proveerle más ventajosamente los artículos con que negocia, también es conveniente un conocimiento completo de los transportes, tarifas aduaneras, controles y relaciones comerciales internacionales.

CAPITULO V

5. CLASIFICACION DEL COMERCIO:

El comercio se clasifica, con arreglo a su cuantia, en comercio al por mayor, al detalle y de acuerdo con la actividad a que se dedica. Este último puede ser de compraventa, de transportes, de banca, de seguros, de dinero y de efectos de mercaderías. De todos ellos daremos cumplida relación en los siguientes párrafos.

5.1 COMERCIO AL POR MAYOR:

Este comercio es el que verifican los grandes almacenistas que habiendo adquirido artículos en cantidad, surten de ellos a los comerciantes de las ciudades para que estos a su vez los hagan llegar a mano del público consumidor.

5.2 COMERCIO AL POR MENOR:

El comerciante que compra sus géneros a los fabricantes o almacenistas, para venderlos al consumidor, se le llama comerciante al detalle o detallista.

5.3 DE TRANSPORTE:

Las compañías navieras y de ferrocarriles nos dan clara idea de lo que es el comercio de transportes. Para ellas las mercancías no son más que objetos de peso determinado que devengan una cantidad por el transporte, que es el que constituye sus ingresos.

5.4 DE BANCA:

"Comercio que consiste en operaciones de giro, cambio y descuento, en llevar cuentas corrientes, abrir créditos, admitir depósitos, hacer préstamos de valores o dinero, comprar y vender efectos públicos y practicar cobros, pagos y otras operaciones de crédito por cuenta ajena".⁽¹³⁾

Este tipo de comercio lo realizan exclusivamente los bancos los cuales podemos decir que son las empresas destinadas a comerciar con el dinero, bien prestándolo con un módico interés, o bien recibéndolo en depósito de los particulares para invertirlo en los citados créditos.

(13) Cabanellas, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. tomo I. Pág. 448

5.5 DE SEGUROS:

Es el realizado por las empresas que mediante la retribución de una cuota única o periódica se comprometen a cubrir los riesgos que puedan sobrevenir por incendio, robo o avería; o las que aseguran el riesgo de la vida individual por cierto número de años, comprometiéndose a entregar a los beneficiarios una cantidad estipulada en caso de fallecimiento del asegurado, o bien, cuando ha transcurrido cierto número de años, en el caso de supervivencia.

5.6 DE COMISION:

Es el que realiza el comerciante que recibe géneros de otro, comprometiéndose a venderlos mediante el pago de un tanto por ciento estipulado que recibe el nombre de comisión.

5.7 DE CAMBIO:

Este es el comercio de cambio de divisas, por el una sociedad o un particular en relaciones con un comerciante o banqueros de diversos países, vende a otro monedas de un país extranjero con el cual necesita comerciar, mediante un sobreprecio. El comercio de cambio generalmente lo realizan los bancos.

5.8 DE MERCADERIAS:

Es el comercio por autonomasia, y puede ser tan variado como clases de mercancías existen. Puede ser de tejidos, de materiales de construcción, de artículos de alimentación, de maquinaria, de objetos de arte, etcetera.

De monedas: es una variedad del comercio de cambio y su actividad pertenece de lleno a la banca.

5.9 DE EFECTOS NEGOCIABLES:

Cheques, Letras de Cambio, Pagarés que se venden o compran para trasladar dinero de una plaza a otra, es también objeto de la actividad bancaria. También lo es la compra o venta de títulos expedidos en las bolsas públicas, como acciones u obligaciones de sociedades, títulos de la Deuda Pública, los cuales se compran o venden por cuenta de los capitalistas.

5.10 COMERCIO INTERIOR:

Es el que se verifica dentro de las plazas de una misma nación, ya sea entre el productor que vende los artículos que produce directamente al consumidor final o a través de intermediarios que compran al por mayor para distribuirlos a otros a cambio de una ganancia; este tipo de comercio generalmente se da entre comerciantes de una misma nación regulado en nuestro medio por el Código de Comercio y el Código Civil.

5.11 COMERCIO EXTERIOR:

Es el que verifican los comerciantes de una nación con los extranjeros; para la realización de este comercio se han establecido una serie de reglas internacionales, de carácter facultativo, para la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de venta con el extranjero.

Se destina a los hombres de negocios que prefieren, la certeza de reglas internacionales uniformes, a la incertidumbre que ocasiona la diversidad de interpretaciones que puedan darse a los mismos términos en diferentes países.

Frecuentemente las partes en un contrato ignoran las diferencias existentes en las prácticas comerciales en sus respectivos países. Esta diversidad de interpretaciones es una constante fuente que obstaculiza el comercio internacional. De allí nacen los malentendidos, pleitos y litigios, con toda la pérdida de dinero y tiempo que ello implica. Fue con el propósito de proporcionar a los comerciantes un instrumento que les permitiera eliminar las principales causas de las dificultades de este orden que la Cámara de Comercio Internacional publicó en 1936 las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales conocidos con el nombre de "Incoterms 1936" posteriormente se hicieron modificaciones y adiciones en 1953, 1967, 1976 y 1980 con el fin de presentar una serie de reglas actualizadas conforme, en su lineamiento, a las prácticas corrientes seguidas por los hombres de negocios en el comercio internacional.

Las principales dificultades que encontraron los importadores y los exportadores son de tres magnitudes: primero, la incertidumbre de las leyes nacionales que se aplican al contrato; segundo, las dificultades provenientes de la falta de información; y tercero, la diversidad de interpretaciones.

La utilización de los Incoterms puede reducir considerablemente todas esas dificultades que obstaculizan el comercio.

Bajo ciertos puntos, parecía imposible establecer una regla absolutamente formal. En este caso, las reglas permiten que se decida de acuerdo a la práctica de un comercio particular o de un determinado puerto. Si no se pudo evitar totalmente tales referencias a la práctica, se trato de reducirlas estrictamente al mínimo.

Para evitar cualquier malentendido o pleito el vendedor y el comprador deben tener siempre presente, luego de la negociación del contrato, dichas prácticas, tanto generales como particulares.

Las disposiciones especiales en los contratos individuales entre las partes anulan cualquier disposición de las reglas.

Es así como las partes pueden referirse a los Incoterms como base de su contrato pero especificando ciertas modificaciones o adiciones en la medida en que las necesidades del comercio, las circunstancias o su conveniencia personal lo exija, por ejemplo: algunos comerciantes solicitan a veces de un comprador Cif, suministrar un seguro contra riesgos de guerra además del seguro marítimo.

En este caso, el comprador puede precisar "Incoterms Cif más seguro contra riesgo de guerra". El vendedor establecerá además su precio sobre esta base.

Los comerciantes deberían ser extremadamente cautelosos en el uso, en sus contratos de venta, de variaciones o variantes en los términos tales como "C&F o Cif mercadería liberada y derechos de aduana pagados" o cualquier otra expresión del mismo género. Agregar una palabra o una letra a los términos C&F o Cif puede tener un resultado totalmente imprevisto y modificar el carácter mismo del contrato.

Adoptando algunas de estas variantes las partes se exponen a que el tribunal rehuse considerar el contrato como C&F o Cif. En casos como estos, es siempre más prudente especificar en forma explícita en el contrato las obligaciones y los gastos que cada una de la partes se propone asumir.

Los Incoterms de mayor uso en la práctica del Comercio Internacional son los siguientes:

EX WORKS: "En fábrica", significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercadería en disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en fábrica. En particular, el no es responsable por cargar la mercadería sobre el vehículo suministrado por el comprador, salvo acuerdo contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercadería de este punto al lugar de destino. Este término representa así la obligación mínima para el vendedor.

FUR/FOT: "Libre sobre vagón" y "Libre sobre camión". Estos términos son sinónimos, ya que la palabra camión (truck) se refiere a los vagones del ferrocarril. Estos términos solo se usan cuando la mercancía debe ser transportada por el ferrocarril.

F.A.S.: "Libre al costado del buque", de acuerdo a este término las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercadería ha sido entregada al costado del buque, sobre el muelle o en la barcaza. Esto significa que el comprador debe, a partir de este momento, asumir por su cuenta y riesgo la pérdida o los daños de la mercancía.

FOB: "Libre a bordo", el vendedor coloca la mercadería a bordo de un buque en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo de pérdida o de daño, se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercadería pesa la borda del buque.

C&F: "Costo y flete", El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercadería al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o de daños de la misma o de cualquier incremento en los costos, se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque.

CIF: "Costo, seguro y flete", este término es idéntico a C&F, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercadería durante su transporte. El vendedor contratara con el asegurador y paga la prima de seguro. El comprador notará que bajo el presente término a diferencia del término "Flete/porte y seguros pagados hasta" el vendedor está obligado a cubrir el seguro en condiciones mínimas.

"Entrega en frontera", significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía llega a la frontera pero antes de la frontera aduanera del país convenido en el contrato de venta. Este término está concebido para ser utilizado principalmente cuando la mercancía deba transportarse por ferrocarril o carretera, pero puede utilizarse cualquiera que sea el medio de transporte.

FOB Aeropuerto: de acuerdo a este término, el vendedor cumple sus obligaciones entregando la mercancía al transportista aéreo en el aeropuerto de partida. Conviene anotar que la expresión "FOB" que significa realmente "Libre a Bordo", no debe tomarse, con relación al transporte aéreo, en el sentido literal sino como indicando que la palabra siguiente constituye el punto donde termina la responsabilidad del vendedor existen otros términos complementarios a las formas de negociación que sirven para mejorar el procedimiento de compra-venta internacional como son los siguientes: Door to door, de puerta a puerta, ej. currier; CUD, cash on delivery o sea pago contra entrega; prepaid, prepagado vendedor; collect, por cobrar; ex quay, impuestos de aduana pagados; FRC, transporte libre en punto convenido; DCP = freight paid to porte, flete pagado hasta...; AWB (air way bill, guía aérea); IATA, International Air Tact, the air cargo tariff, tarifario universal.

Para desarrollar una actividad comercial a nivel internacional las personas que intervienen deben tener una visión clara de todos los términos del comercio a nivel internacional para evitarse problemas legales por interpretar incorrectamente estos términos lo que puede acarrear pérdidas económicas serias por desconocimiento o mala interpretación.

5.12 DE EXPORTACION:

Es el que realizan los productores de un país, vendiendo a los comerciantes extranjeros los productos del suelo, o de la industria nacional, para ser consumidos fuera de la nación de origen.

Este comercio no está sujeto en principio al pago de derechos aduaneros; y se justifica por cuanto el fisco obtiene beneficios de las divisas extranjeras que van al capítulo de ingresos en la balanza de comercio; en Guatemala a tenido un crecimiento bastante grande debido a la promoción de entidades para la exportación de productos no tradicionales, lo cual a fomentado este tipo de comercio en los últimos años para no depender para la generación de divisas del café, cardamomo y otros productos eminentemente agrícolas.

5.13 DE IMPORTACION:

Los que realizan los comerciantes de una nación, y a veces los fabricantes de la misma, con los comerciantes extranjeros, para traer artículos que son necesarios para el consumo del país, o para la fabricación de determinados productos.

CAPITULO VI

6. LEGISLACION:

La legislación en materia de aranceles para Guatemala, el Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica esta contenida en parte del Tratado General de la Integración Centroamericana, identificado como "Código Aduanero Uniforme Centroamericano" (CAUCA), y el Reglamento al Código Aduanero Unificado Centroamericano (RECAUCA).

Siendo el CAUCA Y EL RECAUCA la legislación que regula a nivel de Centroamérica todo lo relativo a Importación y Exportación de mercaderías, con el objeto de dar cumplimiento al compromiso contraído en el Artículo XXIX del Tratado General de la Integración Centroamericana por los Ministros de Economía de cada país.

6.1 FINALIDADES:

El Código Aduanero Uniforme Centroamericano establece las disposiciones básicas de la legislación aduanera común de los países signatarios para la organización de sus servicios aduaneros y la regulación de la administración, conforme a los requerimientos del mercado común Centroamericano y de la Unión Aduanera. (Artículo 10. Cauca)

6.2 DEFINICIONES:

Para los efectos de la aplicación del Código Aduanero Uniforme Centroamericano se establecen las acepciones siguientes:

- a. **Aduana u oficina aduanera:** Es la dependencia del gobierno designada para intervenir en las operaciones aduaneras conforme al Código Aduanero Unificado Centroamericano y al arancel de aduanas, y para desempeñar las demás funciones que se le asignen en este mismo Código y en otras leyes.
- b. **Almacenaje:** Es la tasa que se aplica por el depósito de la mercadería en los almacenes de la aduana.
- c. **Carta de Corrección:** Es el documento por medio del cual el remitente o exportador enmienda o aclara conceptos consignados en los documentos de embarque que no pueden ser corregidos por otros medios.

- d. **Certificado de Origen:** Es la declaración escrita expedida por la autoridad competente del lugar de procedencia, en la que se indica el país de origen de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

- e. **Conocimiento de Embarque:** Es el documento que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el porteador para transportar mercancías.

- f. **Consignatario:** Es la persona natural o jurídica a quien el embarcador o remitente envía las mercancías.

- g. **Derechos Aduaneros:** Son todos los gravámenes establecidos en el arancel de aduanas.

- h. **Exoneración o franquicia aduanera:** Es el beneficio que se aplica a la mercancía objeto del comercio internacional que mediante leyes o acuerdos especiales es eximido del pago total o parcial de los derechos aduaneros.

- i. **Factura Comercial:** Es el documento expedido como resultado de una operación comercial y firmado por el exportador, en el que se registran los detalles de la misma, incluyendo el valor y demás características de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

- j. **Manifiesto:** Es el documento que contiene el detalle de la carga extranjera destinada a la Aduana de arribo, o de la carga nacional o nacionalizada con destino al extranjero.

- k. **Mercancía:** Comprende todos los productos, Artículos, manufacturas, semovientes y en general todos los bienes corporales muebles sin excepción alguna.

- l. **Mercancía extranjera:** Es la que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional, o que habiéndose importado bajo condición, esta dejó de cumplirse.

- m. **Mercancía Nacional:** Es en cada uno de los Estados contratantes la natural o manufacturada en sus propios territorios y la que, conforme a los tratados o convenios multilaterales o bilaterales centroamericanos, goce de libre comercio entre ellos.

- n. **Mercancía nacionalizada:** Es la mercancía extranjera cuya importación definitiva se ha consumado legalmente.

- o. **Póliza:** Es el documento que contiene los datos exigidos para la operación aduanera de que se trate, y sirve para determinar la destinación de la mercancía, declararla, aforarla y retinarla.

- p. **Porteador:** Es la persona natural o jurídica o su representante autorizado que conduce o hace conducir un vehículo, transporta o hace transportar mercancías.

- q. **Vehículo:** Es todo medio de transporte por tierra (incluso los animales de carga o de tiro), por agua y por aire, con o sin motor.

r. **Vías habilitadas:** Son las rutas terrestres, marítimas, fluviales, lacustres o aéreas, permitidas por la ley, que conducen a las oficinas aduaneras.

s. **Zona Aduanera:** es el territorio sobre el que la Aduana ejerce jurisdicción, se divide en:

Zona Primaria: o recinto de la aduana, que es el espacio sobre el cual se asientan las oficinas, bodegas y locales destinados al servicio aduanero y las porciones del mar territorial donde se ejerce dicho servicio, así como las dependencias e instalaciones conexas establecidas en sus inmediaciones, tales como los muelles, caminos y campos de aterrizaje legalmente habilitados con ese fin.

Zona Secundaria: es el territorio de la zona aduanera no comprendido en la zona primaria o recinto de la aduana,
Artículo. 3o. CAUCA.

6.3 MEDIOS DE CONTROL:

El Control y La Administración en los estados signatarios esta a cargo del servicio aduanero Centroamericano.

El servicio aduanero centroamericano esta constituido por los organismos públicos nacionales que en cada país, de conformidad con el Artículo 13, tienen a su cargo la aplicación de las disposiciones del presente código y sus reglamentos, del convenio Centroamericano sobre equiparación de gravámenes a la importación y sus protocolos y de las demás leyes del ramo, así como el desempeño de las funciones que se le asignen en otros textos legales. El servicio se organizara en forma que asegure su eficiencia técnica y administrativa.

En cada país del área existen funcionarios encargados de ejecutar la labor de control de las operaciones de tráfico internacional de mercancías. En cada estado signatario los organismos públicos del servicio aduanero son los siguientes:

- a) La Dirección General de Aduanas.
- b) Las Aduanas u Oficinas Aduaneras.
- c) Otros organismos establecidos por el Código Uniforme Centroamericano y sus reglamentos.

El servicio aduanero depende del Poder Ejecutivo, en el ramo de hacienda, Artículo 13 CAUCA.

La Dirección General de Aduanas es el organismo superior aduanero a nivel nacional, y tiene a su cargo la dirección técnica y administrativa de las aduanas y oficinas aduaneras, y demás actividades del ramo, Artículo 14 CAUCA, funcionara con el apoyo de las subdirecciones que sean necesarias para su mejor cumplimiento.

Las aduanas u oficinas aduaneras son dependencias de la Dirección General de Aduanas, que actuando bajo su autoridad y supervisión tiene a su cargo, el control y fiscalización de la entrada de mercancías al país, de su salida al extranjero y del tránsito de las mismas, así como su custodia y aforo, de acuerdo con las disposiciones legales.

De acuerdo al Artículo 17 del CAUCA, corresponde a las aduanas u oficinas aduaneras:

- a) Intervenir en las operaciones y trámites aduaneros, conforme a lo dispuesto en dicho código y sus reglamentos, el arancel Centroamericano Uniforme a la importación, la legislación arancelaria uniforme centroamericana y demás leyes aplicables.

- b) Recibir y visitar los vehículos sujetos a su jurisdicción aduanera y autorizar su salida, exigiendo, en su caso, los documentos respectivos.
- c) Recibir y autorizar la carga, descarga, almacenamiento y deposito de mercancías, objeto de operaciones aduaneras.
- d) Autorizar la destinación de las mercancías.
- e) Vigilar la zona aduanero que les corresponda y proponer a la Dirección General de Aduanas la creación de puestos aduaneros de vigilancia dentro de la misma.
- f) Tomar las providencias necesarias para evitar las pérdidas y daños de las mercancías bajo su custodia.
- g) Autorizar y regular el acceso a los recintos aduaneros de las personas que no conformen parte de su personal, de conformidad con los reglamentos.
- h) Autorizar el amarre, atraque o fondeo de las embarcaciones de cualquier clase.

- i) Tomar las medidas que sean necesarias para el control de las actividades que se efectúan dentro de la zona primaria.
- j) Vender en pública subasta, con autorización de la Dirección General, las mercancías abandonadas.
- k) Perseguir las infracciones al CAUCA y sus reglamentos, y en su caso, aplicar las sanciones correspondientes.
- l) Resolver, en su caso, las reclamaciones aduaneras que se presenten.
- m) Las demás funciones que le asignen en el CAUCA, otras leyes y los reglamentos.

Existen otras leyes que regulan el tráfico de mercancías en nuestro medio que son complementarias al Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento, entre las cuales tenemos las siguientes:

6.3.1 Ley de Sanidad Vegetal: Decreto Presidencial 446, que fue decretada con el fin de proteger los intereses de los agricultores dictando medidas de control y vigilancias sobre la importación y venta de los productos químicos que necesiten adquirir para fines agrícolas, y para dar protección a las plantas vivas y sus productos contra las devastaciones producidas por enfermedades y plagas y para combatir todas aquellas que afecten la agricultura en general.

Corresponde al Ministerio de Agricultura la aplicación de la Ley de Sanidad Vegetal, por medio de la División de Sanidad Vegetal, adscrita a la Dirección General del Ramo y organizada en la forma que determine el presupuesto General de gastos de la nación. Se exceptúan las disposiciones penales que serán ejecutadas por los Tribunales comunes. Artículo 5 Ley de Sanidad Vegetal.

Para garantizar el estado sanitario de los productos agrícolas que se exporten, evitando el traslado de plagas y enfermedades a otros países, dichos productos serán previamente inspeccionados por la División de Sanidad Vegetal, que extenderá el Certificado correspondiente, expendido en formulario impreso de conformidad con los tratados internacionales vigentes, Artículo 17 Ley de Sanidad Vegetal.

Para efectuar el control fitosanitario de las plantas, semillas, bulbos, vástagos o productos agrícolas, etcétera, que ingresen al país, la División de Sanidad Vegetal por medio de las aduanas terrestres, aéreas, lacustres o marítima, así como el correo nacional, exigirá el respectivo certificado de Sanidad extendido por las autoridades agrícolas del país de origen; sin cuyo requisito y previa revisión o autorización de la División de Sanidad Vegetal no podrán ser entregadas a los importadores, Artículo 18 Ley de Sanidad Vegetal.

La falta de certificado sanitario de origen solo podrá suplirse a juicio de la División de Sanidad Vegetal, cuando los productos a importar puedan sujetarse a fumigación o desinfección a costa del interesado y siempre que con la misma desaparezca cualquier peligro de contagio en el interior del país. En este caso será la División de Sanidad Vegetal la que extienda el certificado, Artículo 19 Decreto 446. Toda planta o producto vegetal que ingrese al país contraviniendo las disposiciones de la Ley de Sanidad Vegetal y sus reglamentos podrá ser confiscada por la división de Sanidad Vegetal y destruida sin que ello de lugar a reclamo alguno. Artículo 22 Decreto 446.

Queda prohibida la importación de sacos usados o cualquier otra clase de embalaje que pudiera servir de medio para la propagación de plagas o enfermedades para la agricultura, Artículo 23 Decreto 446.

La importación de insecticidas, fungicidas, rodenticidas, herbicidas, defoliantes, fertilizantes y productos similares o relacionados, serán en general objeto de control por parte de la Dirección General de Agricultura por medio de la División de Sanidad Vegetal para garantizar su calidad, eficacia, pureza, grado de concentración, inocuidad, etcétera.

6.3.2 Ley de Sanidad Animal: Decreto 463 del Congreso de la República, decretado con el fin de la defensa sanitaria animal; combate y erradicación de las enfermedades, plagas y demás enemigos de los animales, siendo el Ministerio de agricultura por medio de la Dirección General de Ganadería, el encargado del control, importación, comercio, fabricación, elaboración, almacenamiento y uso de medicamentos destinados a un fin preventivo y curativo de los animales, Artículo 2 Decreto 463.

El Ministerio de Agricultura esta autorizado para:

1. Dictar medidas prohibitivas o restrictivas, para reglamentar la importación, exportación y traslado de animales de cualquier especie.
2. Para determinar los puertos y las aduanas por donde únicamente sera permitida la importación y exportación de semovientes, estableciendo las formalidades que deban llenarse.
3. Para ordenar el tratamiento, cuarentena o destrucción de animales cualquiera que sea el lugar donde se encuentren, siempre que a juicio del Ministerio de Agricultura,

dichos animales se consideren atacados por enfermedades, plagas u otros enemigos.

4. Para desarrollar una campaña eficaz de lucha contra la garrapata y otros animales que puedan servir de vehículos o albergue de agentes morbosos, Artículo 3 Decreto 463.

La importación y exportación de animales puede llevarse a cabo, previo permiso de la Dirección General de Ganadería, únicamente por los lugares fronterizos o puertos designados al respecto, en los cuales se efectuara la inspección veterinaria que corresponda, Artículo 19 Reglamento de Sanidad Animal.

Para los efectos de la importación de animales o despojos industriales de ellos, los interesados solicitaran previamente su licencia a la Dirección General de Ganadería especificando los siguientes datos:

Nombre completo del interesado; su dirección exacta, su oficio o profesión; lugar de origen del ganado que desea importar, con especificación del criadero de donde provenga el ganado, y cuando se trate de razas puras, además de la respectiva constancia genealogica (pedigri) que deberá de estar amparada por un certificado expendido por la asociación de criadores de la raza

que se trate; lugar y vías de la transportación; lugar de ingreso al país; número de animales y razas de los mismos; objeto de la importación y lugar de destino. La licencia, si procediere, será expendida por la Dirección General de Ganadería. Las compañías de transportes quedan en la obligación de exigir a los importadores la licencia o certificación de ellas, antes de embarcar el o los ganados, así como de dar aviso a la Dirección General de Ganadería, previo al arribo del o de los ganados al país, para los efectos del control sanitario de que se trata, así como para los de exención de derechos de importación, cuando se trate de animales de pura raza y lo que se refiere al Registro Genealógico Nacional, Artículo 20 Reglamento de Sanidad Animal.

Todo animal o animales que se importen al país o entren con destino a territorio ajeno (animales en tránsito), deberán venir acompañados de un certificado sanitario expendido por un veterinario oficial del país de origen, en que conste que dichos animales se encuentran libres de enfermedades infectocontagiosas, y que en la región de donde provienen no ocurrieron durante los últimos 30 días casos de enfermedades infectocontagiosas, a las cuales sea susceptible la especie, Artículo 22 Reglamento de Sanidad Animal, dichos certificados pierden su validez si los animales en referencia salen o son embarcados con destino a Guatemala transcurridos cinco días o más de la fecha de su

expedición. Los certificados sanitarios que acompañen a los ganados de importación o en tránsito por el país deberán ser visados por el Cónsul de Guatemala mas próximo al sitio de embarque.

Aparte del certificado sanitario estipulados, para autorizarse la importación de animales deberán cumplirse las prescripciones que varían según la especie de que se trate y que son las siguientes:

- a) Para ganado vacuno: constancia fidedigna de que fue sometido por un médico veterinario titular, a la prueba de tuberculina y a la de aborto contagioso (brucelosis), ambas con resultado negativo. A juicio de la Dirección General de Ganadería puede prescindirse de estas dos reacciones en vacunos que viven destinados para el destace en el país. Igualmente podrá exigirse un certificado sobre la vacunación contra el carbón bacteridiano, si los vacunos proceden de Países donde dicha enfermedad es muy frecuente.
- b) Para ganado caballar, mular o asnal: constancia fidedigna de que fueron sometidos, con resultados negativos a la reacción de maleína, efectuada por un

médico veterinario titular. Se exigirá una constancia similar sobre la reacción negativa de "desviación del complemento" en relación con las tripanosomiasis, cuando los animales procedan de países azotados por tales enfermedades.

- c) Para el ganado porcino: constancia fidedigna de que fue vacunado por un médico veterinario titular, contra la peste porcina, mediante vacunas basadas en virus inactivado, y de tratarse de animales de raza, destinados a la crianza, también un certificado acerca de la seroaglutinación sobre brucelosis, efectuado con resultado negativo.
- d) Para Caninos: constancia fidedigna de que han sido vacunados contra la rabia.
- e) Para aves de corral: (gallinaceas) destinadas a la cría, constancia fidedigna de que están libres de pulorosis y tuberculosis. Artículo 24 Reglamento Sanidad Animal.

Para importar productos Biológicos y Químico-farmacéuticos de uso veterinario, es necesario requerir permiso

previo de la Dirección General de Ganadería.

La importación, Distribución, exposición y venta de productos biológicos solo podrá efectuarse en envases definitivos y su reenvase queda prohibido, inclusive para los laboratorios que posean licencias conforme al Reglamento de Sanidad Animal. Artículo 46 Reglamento de Sanidad Animal, la distribución, importación y venta de cualquier producto biológico o químico farmacéutico de uso veterinario puede efectuarse solo bajo respaldo o regencia de un médico veterinario, químico biólogo o licenciado en farmacia, provisto de su título correspondiente y previa licencia otorgada al respecto por la Dirección General de Ganadería Artículo 47 Reglamento de Sanidad Animal.

6.3.3 DECRETO 45-79 CODIGO DE SALUD: Decretado para hacer mas eficaz la acción sanitaria, siendo el Ministerio de Salud Publica y asistencia Social y la Dirección General de Servicios de Salud, las encargadas de ejercer todos los actos y dictar todas las medidas que conforme a las leyes, reglamentos y demás disposiciones del servicio,

competan al ejercicio de sus funciones y tiendan a la protección de los habitantes, Artículo 4o. Código de Salud.

El Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social directamente o por conducto de sus dependencias supervisara el cumplimiento de las normas sanitarias de la producción, elaboración, transformación, conservación, fraccionamiento, almacenaje, transporte, comercio, expendio, exportación importación, distribución y calidad de los alimentos, así como las de los aditivos y las materias primas utilizadas en los mismos de conformidad con el reglamento, Artículo 7o Código de Salud.

Para la importación de alimentos de consumo humano, el comerciante que los importe deberá registrarlos previamente en la Dirección General de Servicios de Salud. En el registro deberá figurar la composición del alimento, las características de los envases y los demás datos que contribuyan a determinar su identificación, estado de pureza y cuando corresponda, periodo en que es apto para el consumo, así como el tiempo de duración del registro. Para la realización de tales actos, deberá

obtenerse, además, el correspondiente permiso de la Dirección General de Servicios de salud, que se extenderá previo análisis del producto y el pago del arancel correspondiente y sin perjuicio del cumplimiento de los demás requisitos reglamentarios, Artículo 80 Código de Salud.

Según el Artículo 81 del Código de Salud; no están sujetos a registro los alimentos naturales, las materias primas y los aditivos alimentarios que se importen o se produzcan en el país, excepto aquellos alimentos naturales que se introduzcan al mercado envasados y bajo el amparo de una marca comercial, pero la importación solo podrá efectuarse mediante permiso especial, dado por la autoridad sanitaria, observando los requisitos reglamentarios.

El Artículo 83 del Código de Salud indica que no podrá permitirse la introducción al país de ningún producto alimenticio sin la presentación de la constancia fehaciente de que el producto ha sido registrado. En casos especiales podrá autorizarse la importación con base en certificado de pureza y libre venta de producto,

extendida por la autoridad sanitaria competente del país de origen. Para tales efectos las aduanas de la República deberán exigir al interesado la presentación de la constancia respectiva, previo a permitir el ingreso al país. Para la comercialización en todas sus formas: producción importación, exportación, elaboración, envase, conservación, almacenamiento, transporte, distribución, expendio y tráfico de productos medicinales para uso humano, solo podrá efectuarse con la previa autorización de la Dirección General de Servicios de Salud, estando sujetos además dichos actos, al previo registro de los productos y al control sanitario que ejercerá la misma Dirección de conformidad con el reglamento.

Los estupefacientes y sicotrópicos de uso médico estarán, además sujetos a un régimen especial de control, Artículo 121 Código de Salud.

Según el Artículo 124 del Código de Salud, las aduanas de la República solo permitirán la importación o exportación de los productos medicinales que estén debidamente registrados y amparados con la previa autorización extendida por la Dirección General de Servicios de Salud.

6.4 OTROS MEDIOS DE CONTROL:

6.4.1 CUOTAS:

Generalmente se dictan para impedir que ingresen al país determinadas cantidades de diversos productos o bien que egresen de él; tiene como finalidad evitar el desabastecimiento que pudiera provocar una exportación o importación indiscriminada, la fijación de cuotas tiene un plazo de vigencia limitado.

6.4.2 LICENCIAS:

Las licencias previas están concedidas para regularizar las exportaciones e importaciones, mediante un control previo que obliga a registrar la operación que se pretende realizar, individualmente las características de las mercaderías y las condiciones en que se realice la compra-venta industrial internacional.

6.4.3 DEPOSITOS PREVIOS:

Las Exportaciones y principalmente las importaciones pueden ser reguladas selectivamente mediante depósitos previos, según los cuales exigen que los exportadores e

importadores constituyan un depósito previo durante un plazo determinado de un porcentaje o el total del importe de los impuestos que ocasione, o bien el valor de las mercancías.

6.4.4 PROHIBICIONES:

Constituyen nóminas de productos cuya exportación o importación no puede efectuar en ninguna cantidad.

CONCLUSIONES

1. La sociedad necesita, como es conocido por todos, infinidad de objetos, artículos, productos o materias primas, para poder subsistir dentro del ambiente geográfico, político, religioso o social en que se desenvuelve, con arreglo a las leyes económicas. Esta apetencia, que individualmente se traduce en la actividad de todo ser humano para procurarse aquellas cosas que le son imprescindibles para la vida, e incluso otras que le son superfluas, pero que le proporcionan mas o menos bienestar con arreglo a sus inclinaciones, es lo que ha dado nacimiento al fenómeno económico conocido con el nombre de Comercio.

2. Desde sus comienzos, el Comercio va adquiriendo desarrollo en dos sentidos: en su generalidad y en su universalidad.
Decimos generalidad porque el hombre poco a poco va ampliando su actividad, a todos aquellos objetos que le pueden ser necesarios, ya que una de las características mismas del comercio es la de crear su propia demanda, en función de su actividad de intercambio entre los

distintos pueblos y regiones. En su universalidad por cuanto amplia sus límites geográficos a medida que van adquiriendo importancia las vías de comunicación, los transportes y el nivel social y cultural de los pueblos. Claro es que este desarrollo del comercio no se produce a un ritmo y velocidad constante, ni con igual incremento en todas las regiones de la tierra; en ocasiones se tarda muchos años en apreciar la más sencilla variación, e incluso el estacionamiento es total, motivado por diversos factores, pero, poco a poco, en el transcurso del tiempo se va abriendo camino hasta conseguir el nivel alcanzado en la actualidad.

3. El comercio para su desarrollo se ha valido de factores determinantes que han coadyuvado en su engrandecimiento, los principales son: el trabajo, el cambio, el transporte, la asociación y el seguro, sin los cuales no hubiera alcanzado el desarrollo logrado.

4. La legislación que controla el comercio a pesar que hasta la época actual ha funcionado, es menester que se le apliquen cambios a manera de ir evolucionando a la par de los avances de los países más desarrollados toda vez que al liberar el comercio internacional de entorpecimientos y barreras, se fomenta el crecimiento de esta actividad.
5. La persona que desee dedicarse al comercio debe tomar en cuenta, que además de contar con el capital y el deseo de dedicarse a esta labor, debe adquirir ciertos conocimientos generales sobre la actividad comercial, auxiliándose de asesoría en esta materia para poder afrontar los problemas inherentes a dicha actividad, de lo contrario podrá tener considerables pérdidas, motivado por una incorrecta interpretación de términos o por desconocimiento de estos a través de malas transacciones.

6. El comerciante debe tener claro que la actividad comercial a nivel local es totalmente distinta, a la que se realiza a nivel internacional, debido a que el comercio a nivel local es sumamente sencillo y no se requiere más que incrementar a las mercancías un porcentaje al costo, cumplir con las leyes fiscales, y tener los canales de distribución adecuados, mientras que el comercio a nivel internacional requiere además de todo lo mencionado, tener conocimientos de cotización de divisas, medios de transporte, tarifas, geografía económica, idiomas, regulaciones internacionales, etcétera., factores que se desconocen o no se manejan adecuadamente, puede ocasionar pérdidas en la práctica comercial.

BIBLIOGRAFIA

ARAGON RODRIGUEZ, JESUS

ARAGON RODRIGUEZ, ENRIQUE

ARAGON SOLDADO, JESUS

ENCICLOPEDIA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ORGANIZACION DE
EMPRESAS

Editorial Aguilar, S.A. 1,962

Madrid, España

CABALLENAS, GUILLERMO

DICCIONARIO ENCICLOPEDICO DE DERECHO USUAL

12 Edición

Editorial Heliasta SRL

Buenos Aires

COSAK, KORAD

TRATADO DEL DERECHO MERCANTIL, VOLUMEN 1

Primera Edición

Editorial Revista de Derecho Privado

Madrid, 1947

ECONOMIA PLANETA

DICCIONARIO ENCICLOPEDICO, VOLUMEN 11

Primera Edición

Editorial Planeta

Edición de 1,980

Barcelona, España

GONZALES DUBON, CRISTINA IDALIA

BIBLIOGRAFIA ANALITICA SOBRE INTEGRACION ECONOMICA C.A.

Primera Edición

Litografía Nacional

Guatemala, 1972

ILLESCAS OLIVA, JORGE

MATERIALES SELECCIONADOS DE INTEGRACION CENTROAMERICANA

Editorial Universitaria de Publicaciones (SIECA)

Guatemala, 1972

LANGE Y RUDBIO, EMILIO
MANUAL DEL DERECHO MERCANTIL ESPAÑOL
TOMOS I, II Y III
Primera Edición
Editorial Bosh
Barcelona, 1954

USCARELLIM, GULLIO
INTRODUCCION AL DERECHO COMERCIAL Y PARTE GENERAL DE LAS
OBLIGACIONES COMERCIALES, VOLUMEN I
Primera Edición
Editorial Ediar
Buenos Aires, 1947

PUENTE, ARTURO
DERECHO MERCANTIL, VOLUMEN I
Primera Edición
Editorial Banca y Comercio
México, 1958

RAMIREZ GRUNDA, JUAN
DICCIONARIO JURIDICO, VOLUMEN VI
Sexta Edición
Editorial Clarida
Buenos Aires, 1965

VASQUEZ MARTINEZ, EDMUNDO
DERECHO MERCANTIL VOLUMEN I
Primera Edición
Editorial Universitario
Guatemala, 1966

LEYES

Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)
Código Civil
Código de Comercio
Código de Salud
Ley de Sanidad Animal
Ley de Sanidad Vegetal
Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA)