

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



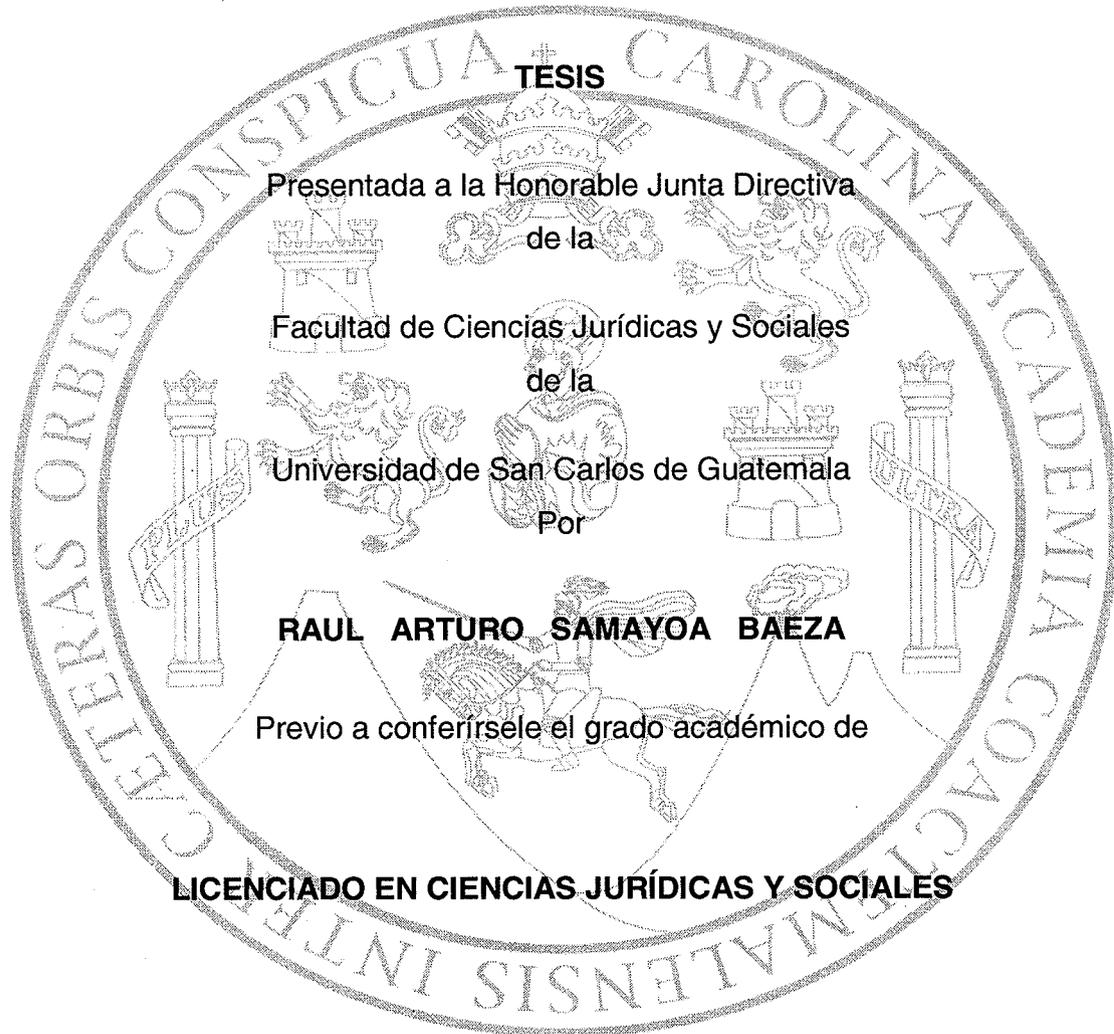
**REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA
RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCIA EN LA
COMPRAVENTA MERCANTIL**

RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA

GUATEMALA, MAYO DE 2021

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

**REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA
RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCIA EN LA
COMPRAVENTA MERCANTIL**



TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva
de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la

Universidad de San Carlos de Guatemala
Por

RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA

Previo a conferirsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Guatemala, mayo de 2021

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

DECANO: Licda. Astrid Jeannette Lemus Rodríguez

VOCAL I, en sustitución del Decano

VOCAL II: Lic. Henry Manuel Arriaga Contreras

VOCAL III: Lic. Juan José Bolaños Mejía

VOCAL IV: Br. Denis Ernesto Velásquez González

VOCAL V: Br. Abidán Carías Palencia

SECRETARIA: Licda. Evelyn Johanna Chevez Juárez

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



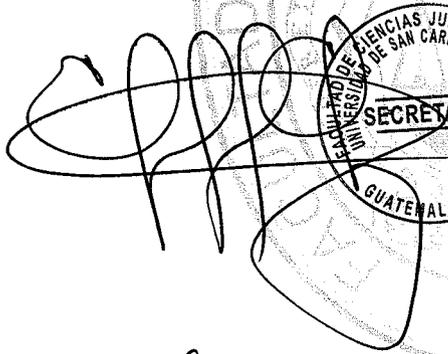
USAC
TRICENTENARIA
Universidad de San Carlos de Guatemala



Decanatura de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Ciudad de Guatemala, veintidos de marzo de dos mil veintiuno.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis del estudiante RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA, titulado REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

AJLR/JP.



Señores
Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su despacho

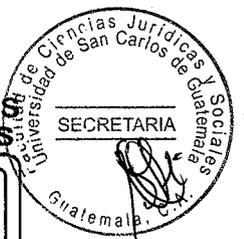
FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

RECEBIDO
27 ENE. 2021

UNIDAD DE ASESORIA DE TESIS

Hora: _____

Firma: Marilene



Señores:

Reciban un respetuoso saludo, me permito informarle que procedí a revisar la tesis del bachiller RAÚL ARTURO SAMAYOA BAEZA, la cual se titula **REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCIA EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL**.

Le recomendé al bachiller algunos cambios en la forma, estilo, gramática y redacción de la tesis, por lo que habiendo cumplido con los mismos emito **DICTAMEN FAVORABLE** para que se le otorgue la correspondiente orden de impresión.

Atentamente,


Licda. Gladys Marilú Orellana López
Docente Consejero de la Comisión de Estilo



/GMOL

c.c. docente,
estudiante
secretaría



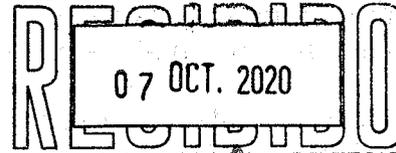
Andrea Emperatriz Porras Santos
Abogada y Notaria



Guatemala, 1 de septiembre de 2020

Licenciado
Gustavo Bonilla
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala

FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES



UNIDAD DE ASESORIA DE TESIS

Hora: _____

Firma: *[Firma manuscrita]*

Respetable licenciado Bonilla:

Atentamente me dirijo a usted con el objeto de informarle que conforme a resolución emitida por la Unidad de Asesoría de Tesis he asesorado el trabajo de tesis del estudiante: **RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA**, intitulado: **“REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL.”**

A este respecto y de conformidad con lo que establece el Artículo 31 del normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, expresamente declaro que no soy pariente del estudiante dentro de los grados de ley y para el efecto, me permito rendir a usted el siguiente informe:

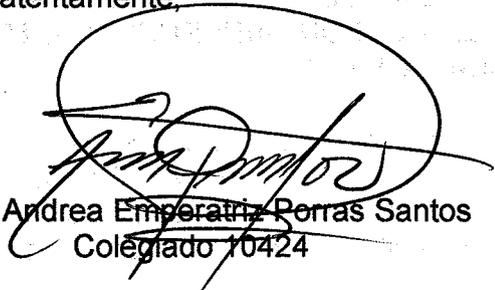
- I. El contenido científico y técnico de la investigación corresponde al derecho mercantil y corresponde a la importancia de los Términos Internacionales de Comercio INCOTERMS 2020, que son parte fundamental de cualquier operación de importación y exportación, estos definen los estándares utilizados en los contratos de compraventa nacionales e internacionales determinando el punto de transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía en la compraventa mercantil.
- II. En el transcurso de este estudio se utilizaron los métodos siguientes: analítico, sintético, inductivo y deductivo, propios de la investigación efectuada y para el efecto la técnica utilizada fue de carácter bibliográfica, ya que existen diversos tratadistas tanto nacionales como extranjeros, que han estudiado lo relativo a la temática en análisis.
- III. Con respecto a la redacción, ortografía y puntuación contenida en este estudio jurídico, se puede clasificar dentro del campo del derecho mercantil

respectivamente, por lo que es acorde con las reglas contenidas en el diccionario de la Lengua Española.

- IV. Con respecto a la contribución científica, la investigación presentada contiene una descripción de las características de los Términos Internacionales de Comercio y de la factibilidad de incorporar dichas reglas al ordenamiento jurídico guatemalteco.
- V. Con relación a la conclusión discursiva elaborada por el estudiante, esta es congruente con el plan de investigación aprobado en su oportunidad.
- VI. En cuanto a la bibliografía utilizada, fue afín al tema investigado, por lo que considero que la misma es suficiente ante la diversidad de información existente en Guatemala en la materia que se aborda.

Por lo aspectos antes indicados, considero que la investigación presentada por el estudiante **RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA**, llena los requerimientos exigidos por esta casa de estudios superiores y en virtud de ello, emito **DICTAMEN FAVORABLE** con el objeto de continuar con el trámite académico respectivo.

Sin otro particular me suscribo, atentamente,



Licda. Andrea Emperatriz Porras Santos
Colégiado 10424

Licda. Andrea Emperatriz Porras Santos
ABOGADA Y NOTARIA



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Unidad de Asesoría de Tesis. Ciudad de Guatemala, 29 de agosto de 2018.

Atentamente pase al (a) Profesional, ANDREA EMPERATRÍZ PORRAS SANTOS
 _____, para que proceda a asesorar el trabajo de tesis del (a) estudiante
RAUL ARTURO SAMAYOA BAEZA, con carné 201112704,
 intitulado REGLAS EN LA TRANSFERENCIA DEL RIESGO DE DAÑO Y LA RESPONSABILIDAD DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL.

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

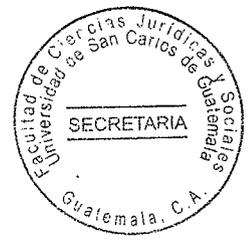


Fecha de recepción 18 / 09 / 2018.

f)
 Asesor(a)
 (Firma y Sello)

Licda. Andrea Emperatriz Porras Santos
 ABOGADA Y NOTARIA





DEDICATORIA

- A DIOS:** Por darme la fortaleza y la oportunidad de concluir la carrera y llegar a este momento tan importante de mi vida.
- A MI MAMÁ:** Marta Rosa Baeza Aguilar de Samayoa, por ser una madre excepcional.
- A MI PAPÁ:** Álvaro Raúl Samayoa Cuevas, por siempre apoyarme en el transcurso de mi carrera profesional.
- A MIS HERMANOS:** Por ser testigos del esfuerzo, y ejemplo a seguir.
- A MI FAMILIA:** Con mucho cariño.
- A MIS AMIGOS:** Por ser apoyo incondicional en el transcurso de mi carrera profesional.
- A:** La tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala mi alma mater por brindarme la oportunidad de convertirme en un profesional.
- A:** La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, gracias.



PRESENTACIÓN

El estudio, pertenece a la rama cognitiva del derecho mercantil, es de carácter cualitativo, está basado en el estudio de las características del contrato de compraventa mercantil y las reglas en la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de la entrega de la mercancía.

El sujeto de estudio son las Reglas de Transferencia del riesgo de daño, INCOTERMS 2020 y su aplicación, formalización en la compraventa mercantil nacional e internacional.

El objeto de la presente investigación jurídica radica en la factibilidad de regular las reglas de transferencia de daño y la responsabilidad de la entrega de mercancías en el medio de transporte aéreo y terrestre en el ordenamiento jurídico guatemalteco para evitar litigios e incertidumbres entre importadores y exportadores.

El aporte académico de la investigación es la determinación de la naturaleza jurídica de los términos internacionales de comercio, su incorporación dentro del ordenamiento jurídico y su perfeccionamiento por medio de la voluntad de las partes que someten sus relaciones mercantiles a tales normas reglamentarias.

Para lo cual el estudio jurídico se realizó en la ciudad de Guatemala, entre los meses de octubre 2019 a febrero 2020, abordando diversas instituciones como lo son la compraventa mercantil, las reglas de transferencia de daño INCOTERMS 2010 y su más reciente actualización INCOTERMS 2020.

HIPÓTESIS



Al regular las reglas de transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de mercancías en el medio de transporte aéreo y terrestre en la compraventa mercantil se evitarían litigios e incertidumbres entre comprador y vendedor.



COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Al concluir este estudio, se logró comprobar la hipótesis planteada, utilizando el método de comprobación deductivo, se aplicó posterior al análisis e interpretación de la información, determinando que si debe establecerse de reglas de transferencia de daño y la responsabilidad de entrega de mercancías para el medio de transporte terrestre y aéreo de forma explícita y de esta forma evitar litigio e incertidumbre.

Sin embargo derivado de la autonomía de la voluntad de las partes y la naturaleza de las reglas de transferencia del riesgo de daño INCOTERMS la responsabilidad de entrega de la mercancía en la compraventa mercantil es pactada por los contratantes; pudiendo al momento de formalizar el contrato inclusive modificarlas de acorde a sus necesidades, lo establecido en el Código de Comercio no es obligatorio ni limitativo para los comerciantes, ya que éstos tienen libertad en el ejercicio del comercio en el territorio guatemalteco.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	(i)

CAPÍTULO I

1. Comercio.....	1
1.1. Aspectos generales	1
1.1.1. Clasificación del comercio	3
1.1.2. Comerciante	5
1.2. Aspectos históricos del comercio y el derecho mercantil.....	11
1.2.1. Edad media	11
1.2.2. Edad moderna	15
1.2.3. Edad contemporánea	17
1.3. Comercio internacional: Importación y exportación de mercancías.....	18
1.4. Regulación del comercio en Guatemala	20

CAPÍTULO II

2. Compraventa mercantil	25
2.1. Definición	25
2.2. Elementos de la compraventa mercantil.....	28
2.3. Clases de compraventa mercantil	31
2.3.1. Compraventa contra documentos	31
2.3.2. Compraventa de cosas en tránsito	32
2.3.3. Compraventa libre a bordo	32
2.3.4. Compraventa libre al costado del barco	33
2.3.5. Compraventa que incluye, seguro y flete.....	34



2.3.6. Venta costo y flete.....	35
2.3.7. Modalidades internas de compraventa mercantil previstas en el Código Civil.....	36

CAPÍTULO III

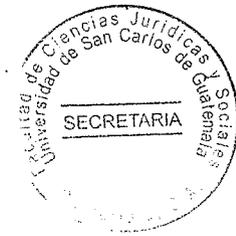
3. Términos internacionales de comercio INCOTERMS.....	39
3.1. Aspectos generales.....	39
3.1.1. Contenido.....	40
3.2. Aspectos históricos.....	41
3.3. Términos de comercio internacional INCOTERMS 2020.....	43
3.4. Clasificación de términos de comercio internacional INCOTERMS 2020.....	45
3.4.1. Reglas para cualquier modo de transporte.....	47
3.4.1.1. En fábrica (EXW 2020).....	47
3.4.1.2. Franco porteador (FCA 2020).....	48
3.4.1.3. Transporte pagado hasta (CPT 2020).....	49
3.4.1.4. Transporte y seguro pagados hasta (CIP 2020).....	50
3.4.1.5. Entrega en lugar (DAP 2020).....	50
3.4.1.6. Entregada en lugar descargada (DPU 2020).....	51
3.4.1.7. Entregada derechos pagados (DDP 2020).....	51
3.4.2. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores.....	52
3.4.2.1. Franco al costado del buque (FAS 2020).....	52
3.4.2.2. Franco a bordo (FOB 2020).....	53
3.4.2.3. Costo y flete (CFR 2020).....	53
3.4.2.4. Costo, seguro y flete (CIF 2020).....	54

CAPÍTULO IV

4. Análisis del sistema legal guatemalteco e internacional sobre transmisión del	
--	--



riesgo y la responsabilidad de entrega de la mercancía en la compraventa mercantil.....	57
4.1. Términos de comercio internacional INCOTERMS en el ordenamiento jurídico guatemalteco.....	57
4.2. Responsabilidad de entrega de mercancía y transferencia de riesgo de daño en la compraventa mercantil.....	62
4.3. Análisis de la necesidad de establecer en el sistema legal guatemalteco nuevas reglas de transferencia de riesgo de daño y responsabilidad de entrega de mercancía en la compraventa mercantil.....	64
CONCLUSIÓN DISCURSIVA	66
ANEXOS	69
BIBLIOGRAFÍA	91



INTRODUCCIÓN

La Constitución Política de la República de Guatemala reconoce la libertad de industria, comercio y de trabajo, así como la obligación del Estado de promover el desarrollo del comercio en el interior y el exterior del país. El Código de Comercio al respecto regula las actividades de los comerciantes y la compraventa mercantil, ciertas reglas de transferencia del riesgo de daño y responsabilidad de entrega de mercancía, aplicables de forma explícita a transporte marítimo y de forma implícita a transporte terrestre. Los términos internacionales de comercio INCOTERMS, son fundamentales en las operaciones mercantiles de importación y exportación ya que definen los estándares para determinar en un contrato de compraventa el punto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía.

El tema a investigar se escogió derivado de la falta de certeza jurídica y conflictos que surgen entre comerciantes al momento de realizar compraventas internacionales, como consecuencia de la falta de incorporación de los términos internacionales de comercio INCOTERMS para transporte aéreo y terrestre.

En la investigación el objetivo general fue demostrar que la integración de INCOTERMS en medio de transporte aéreo y terrestre brindará mayor certeza jurídica a los comerciantes en la transmisión de mercancías, derivado de la compraventa mercantil, el cual se alcanzó para lo cual se realizó un estudio doctrinario de las reglas de transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía en la compraventa mercantil, así como su implementación en el transporte de mercancías aéreo y terrestre para seguridad de los comerciantes, realizando especial énfasis en la actualización realizada recientemente por la Cámara Internacional de Comercio a las reglas establecidas en el año 2019.

Esta problemática ha permitido indagar hipotéticamente sobre la necesidad de que el Estado de Guatemala regule las reglas de transferencia del riesgo de daño y la

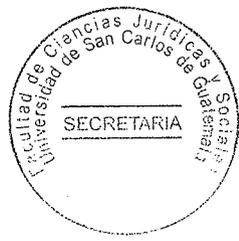


responsabilidad de entrega de mercancías en el medio de transporte aéreo y terrestre en la compraventa mercantil de forma explícita en el ordenamiento jurídico guatemalteco.

El contenido está estructurado en cuatro capítulos, el primer capítulo se refiere al comercio, comercio internacional y su regulación; el segundo capítulo aborda la compraventa mercantil, definición, clases, aspectos generales e importancia en el comercio; El capítulo III aborda propiamente los términos internacionales de comercio, aspectos generales, históricos, clasificación y actualización 2020; el cuarto capítulo incluye el análisis jurídico nacional e internacional sobre la transmisión del riesgo y la responsabilidad de la entrega de mercancía en la compraventa mercantil, por último se presenta conclusión de la problemática que se investiga.

Los métodos empleados en la presente investigación fueron cinco: analítico, jurídico inductivo, deductivo y las técnicas de investigación utilizadas fue la bibliográfica.

El estudio realiza un aporte académico al demostrar la importancia de regular reglas explícitas para reconocer el transporte terrestre y aéreo como una forma de compraventa mercantil, al mismo tiempo reconoce que en los contratos de compraventa internacional es prominente la autonomía de la voluntad de las partes quienes deciden que reglas aplicar y a que ordenamiento jurídico someter el objeto de la compraventa en caso de litigios e incertidumbre.



CAPÍTULO I

1. Comercio

1.1 Aspectos generales

El comercio es el intercambio de mercancías con finalidad de lucro que se realiza entre dos personas que reciben el nombre de comerciantes o bien sean intermediarios que se realiza a nivel nacional o internacional. Esta actividad comercial ha evolucionado conjuntamente con la sociedad, implementación industrial y perfeccionamiento de los medios de transporte de mercaderías lo que ha permitido que el comercio ya no se encuentre limitado a determinada zona, sino que éste pueda realizarse de forma global.

Puede definirse como “Actividad lucrativa que consiste en intermediar directa o indirectamente entre productores y consumidores, con el objeto de facilitar y promover la circulación de la riqueza.”¹ El comercio se realiza con ánimo de lucro y su propósito es capitalista, es decir comprar, vender, exportar, importar bienes o prestar servicios para el enriquecimiento del comerciante y la satisfacción de las necesidades del consumidor final.

¹ Ossorio, Manuel. **Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales.** Pág. 193



“Negociación o actividad que busca la obtención de ganancia o lucro en la venta, permuta o compra de mercaderías.”² El ingreso adicional al costo que obtiene el comerciante al comerciar mercancías recibe el nombre de ganancia o lucro, y es el motor que mantiene activas las actividades comerciales y negociaciones ya que permiten la inversión del capital y la activación de la economía local.

“El comercio es la actividad de cambio e intermediación que se realiza con el propósito de lucro.”³ El comercio no es realizado exclusivamente por comerciantes, en el tráfico comercial intervienen diversos actores o intermediarios que hacen posible el transporte, transferencia, entrega y negociación de mercancías.

“Negociar comprando y vendiendo o permutando.”⁴ Para que el comercio pueda realizarse existen negociaciones de mercancías, que son el proceso en el cual los compradores y vendedores llegan a un acuerdo acerca del costo, intercambio y compromisos formales derivados de la comercialización.

“Actividad que despliega una persona que actúa como intermediaria en el proceso económico, adquiriendo bienes y servicios a título oneroso para lucrar con su enajenamiento.”⁵ También se denomina comercio a la actividad realizada por personas que se dedican únicamente a distribuir como intermediarios en el proceso económico,

² Cabanellas de Torres, Guillermo. **Diccionario Jurídico Elemental**. Pág. 61

³ Pineda Sandoval, Melvin. **Derecho mercantil**. Pág. 11

⁴ Irías Girón. **Catálogo de términos y sus definiciones utilizadas en administración financiera y administración tributaria**. Pág. 22

⁵ Goldstein, Mabel. **Diccionario Consultor Magno**. Pág.141



éstos compran las mercaderías al productor y las re venden al consumidor **final** obteniendo igualmente lucro por la distribución.

“Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona individual o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como en las sociedades mercantiles.”⁶ Existen comerciante individuales y sociales, el giro de sus actividades siempre será el mismo, intercambiar bienes o servicios con finalidades lucrativas.

Por lo anteriormente expuesto, el comercio es la actividad realizada por comerciantes individuales, sociales o intermediarios consistentes en la negociación e intercambio de bienes o servicios con la finalidad de obtener lucro o ganancia. El comercio mantiene activa la economía de un país, gracias a la implementación tecnológica, transporte aéreo, terrestre y marítimo es posible la globalización del comercio, abrir nuevos mercados.

1.1.1. Clasificación del comercio

El comercio es una actividad profesional que es posible clasificar gracias a su diversidad de formas, existe comercio minorista y mayorista; nacional e internacional; según el tipo de transporte que se utilice para transportar las mercancías puede ser terrestre, marítimo

⁶ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática México. **Sistema de clasificación industrial de América del Norte.** Pág. 11

y aéreo, según el sector económico industrial, agrícola, textil, de servicios, etc. De manera general se adopta la siguiente clasificación: "Hay diversas clasificaciones del comercio.

Una de las más conocidas y aceptable es:

- a) Comercio terrestre, comercio marítimo y comercio aéreo;
- b) Comercio por mayor y comercio por menor;
- c) Comercio interior y comercio exterior;
- d) Comercio por cuenta propia y comercio por comisión.⁷

Comercio terrestre se denomina aquel tipo de comercio que utiliza medios de carga terrestres para llevar de un lugar a otro la mercancía; recibe la denominación de comercio aéreo la actividad comercial que para importar y exportar mercancías utiliza el transporte de carga aéreo; el tipo más común y antiguo para transportar bienes es el transporte marítimo por ello el nombre de comercio marítimo y es a la fecha el medio más utilizado para exportar e importar grandes cargas intercontinentales.

El comercio al por mayor o mayorista, es aquel que se realiza entre el importador, exportador o productor con un intermediario por cantidades mayores y que no es el consumidor final del producto y cuya finalidad es la re venta del bien ya sea al consumidor

⁷ Pineda Sandoval, Melvin. **Óp. Cit.** Pág. 12

final o a otro comerciante. El comercio por menor o al detalle es el que se ejecuta entre el comerciante y el consumidor final del producto por una cantidad menor o unitaria del producto objeto de comercio.

Comercio por cuenta propia, es aquel que es ejecutado en todas sus fases directamente por el comerciante; contrario al comercio por comisión que es realizado por un tercero que realiza las negociaciones mercantiles a cambio de una comisión; Comercio interior o nacional es aquella actividad comercial que se lleva a cabo exclusivamente entre comerciantes de origen nacional. Comercio internacional consiste en el intercambio de bienes entre ciudadanos que residen en diferentes países. Esta actividad comercial recibe el nombre de importación y exportación y se encuentra regulada a nivel centroamericano e internacional por diversos instrumentos internacionales de regulación del comercio.

1.1.2. Comerciante

“El comerciante, es el individuo que, teniendo la capacidad legal para contratar ejerce por cuenta propia o por medio de personas que ejecutan por su cuenta, actos de comercio haciendo de ello profesión habitual. En sentido más amplio, toda persona que hace profesión de la compra y venta de mercaderías.”⁸ El comerciante es el sujeto principal de la relación mercantil ya que es quien ejecuta las actividades comerciales directa o

⁸ Ossorio, Manuel. **Óp. Cit.** Pág. 193



indirectamente a través de intermediarios para obtener ganancias, la principal forma en la que los comerciantes realizan sus actividades comerciales es mediante el contrato de compraventa mercantil del cual derivan contratos accesorios tales como el de transporte, seguro, etc.

“Todo aquel que ejerza el comercio habitualmente, teniendo capacidad legal para ello, es comerciante.”⁹ La autonomía de la voluntad de los comerciantes al realizar actividades de comercio se manifiesta a través de la creación y aceptación de las cláusulas de los contratos de comercio, y es por esta razón que los contratantes deben de contar con capacidad legal. Respecto de la capacidad del comerciante es importante mencionar que el Código Civil en el Artículo 8 instituye:

“La capacidad para el ejercicio de los derechos civiles se adquiere por la mayoría de edad. Son mayores de edad los que han cumplido de 18 años. Los menores de edad que han cumplido 14 años son capaces para algunos actos determinados por la ley.”

De lo anteriormente transcrito se entiende que para poder ser sujeto de actividades comerciales se debe de contar con la mayoría de edad, sin embargo, el menor de edad e incapaz pueden ejercer actividades comerciales por medio de su representante legal siempre que un juez competente no haya determinado la cesación de las negociaciones.

⁹ Cabanellas de Torres, Guillermo. **Óp. Cit.** Pág. 61

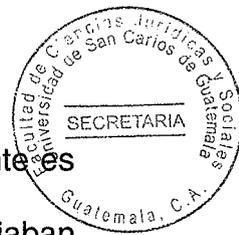


“Persona que siendo capaz, celebra habitualmente actos de comercio, haciendo de ello profesión habitual de la compra o venta de mercaderías, incluido el de compra y hacer fabricar mercaderías para vender por mayor o menor.”¹⁰ Son diversos los actos de comercio, las actividades principales son aquellas en las que se intercambia bienes y dinero entre comerciantes individuales y sociales, nacionales o extranjeros, internos o externos o de todos los anteriores con el consumidor final con ánimo de generar ganancias al vendedor.

El Código de Comercio de Guatemala, Artículo 2 establece: “Comerciantes. Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieren a lo siguiente:

- 1° La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.
- 2° La intermediación en la circulación de bienes y la prestación de servicios.
- 3° La banca, seguros y fianzas.
- 4° Los auxiliares de los anteriores.”

¹⁰ Goldstein, Mabel. **Óp. Cit.** Pág. 141



La característica esencial de las actividades comerciales que realiza el comerciante es que su finalidad es generar ganancias económicas. En un principio se intercambiaban mercaderías, con la invención del dinero el intercambio comercial evolucionó de su forma primitiva al intercambio por monedas, y por ende la acumulación de riquezas.

El Artículo 9 del Código de Comercio determina quienes no son considerados comerciantes.

“No son comerciantes. No son comerciantes:

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

Se entiende por profesión liberal, aquella que es ejercida por una persona con título profesional sobre una materia y que la habilita para prestar servicios personales en ejercicio de su profesión de ello deriva que las actividades que realiza el profesional no sean consideradas comerciales. Se descartan de igual manera las actividades realizadas por campesinos al cultivar la tierra y transformar sus cultivos, crianza de ganado sin objeto



comercial, etc. Otra actividad que está descartada del comercio es la producción artesanal de productos siempre que el artesano no tenga un almacén o tienda para vender sus productos.

Los supuestos jurídicos y elementos doctrinarios que deben ser considerados para ser considerado profesional comerciante: “Elementos que deben darse para tener la certeza de que estamos ante un profesional comerciante:

- a) Ejercer en nombre propio. El ejercicio es la actuación en el tráfico comercial y debe ser en nombre propio. Esto último es el supuesto. ¿Qué quiere decir en nombre propio?
- b) Con fines de lucro. El comerciante no es una persona que actúa con fines benéficos. Cuando realiza actos de tráfico mercantil su finalidad es obtener ganancia o lucro, lo que aumenta su fortuna personal: y
- c) Debe dedicarse a actividades calificadas como mercantiles.”¹¹

Para que un comerciante individual sea considerado como tal debe realizar actividades comerciales, además de adoptar la calidad tal sin embargo las sociedades mercantiles

¹¹ **Ibíd.** Pág. 28



independientemente de cuál sea su objeto siempre van a ser consideradas como comerciantes.

Existen diversos tipos de comerciantes:

- a) Comerciante Individual: “Es toda persona que teniendo capacidad legal para contratar hace del comercio su profesión habitual y ordinaria, ejerciéndola en nombre propio.”¹² De conformidad con el Código de Comercio, quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro cualquiera de las actividades mencionadas en el Artículo 6 del Código de Comercio.

Para poder habilitarse como comerciante individual, los interesados deben de inscribirse en el Registro Mercantil consignando de conformidad con el Artículo 335 del Código de Comercio en solicitud electrónica los datos siguientes: Nombres y apellidos completos, edad, estado civil, nacionalidad, domicilio, código único de identificación o número de pasaporte y dirección, deberá además referir la actividad a la que se va a dedicar, si fuere casado o unido de hecho indicar el régimen jurídico de su matrimonio, nombre de su empresa, establecimientos y direcciones y la fecha en que inicio sus relaciones comerciales.

¹² Pineda Sandoval, Melvin. **Op. Cit.** Pág. 31



- b) Comerciante Social: “El comerciante social no es más que la sociedad mercantil. Esta se puede definir como la agrupación de varias personas que, mediante un contrato, se unen para la común realización de un fin lucrativo, creando un patrimonio específico y adoptando una de las formas establecidas por la ley.”¹³ La característica principal de una sociedad mercantil, radica en que al quedar constituidas e inscritas en el Registro Mercantil adquieren personalidad jurídica propia y distinta a la de los socios individuales.
- c) Comerciante extranjero: El Artículo 8 del Código de Comercio establece: “Comerciantes extranjeros: Los extranjeros podrán ejercer el comercio y representar a personas jurídicas, cuando hayan obtenido su inscripción de conformidad con las disposiciones de este Código. En estos casos, tendrán los mismos derechos y obligaciones que los guatemaltecos, salvo los casos determinados en leyes especiales.”

1.2. Aspectos históricos del comercio y el derecho mercantil

1.2.1. Edad Media

El derecho mercantil se desarrolla con el comercio, en su evolución histórica se distinguen dos períodos diferenciados: “El de su delimitación subjetiva como derecho de los comerciantes en el tráfico, y en el intento que resultó infructuoso de definir objetivamente

¹³ Pineda Sandoval, Melvin. **Óp. Cit.** Pág.32



su concepto; y corresponden respectivamente con la etapa que se desarrolla desde su nacimiento en el medioevo hasta la codificación del Siglo XIX y desde ésta hasta nuestros días.”¹⁴

En sus inicios el derecho mercantil era subjetivo de las actividades que realizaba el comerciante, intercambiar mercancías en este período no era codificado y se desarrolló durante la época medieval en donde inclusive no se consideraba comerciar las mercancías fuera del feudo, únicamente a nivel interno.

“Conforme la organización social fue evolucionando y las necesidades se hicieron más complejas, la actividad económica del hombre sufrió una transformación que habría de inducir el desarrollo de la civilización: La progresiva división del trabajo.”¹⁵ Esta etapa se caracteriza por el feudalismo, en el cual las familias trabajaban la tierra y entregaban parte de sus cosechas al señor feudal propietario de la tierra, con el transcurso del tiempo llegó a existir cierto excedente entre lo entregado al señor feudal y el consumo propio; dicho excedente se empezó a comercializar en los mercados locales.

“El titular del feudo ejercía un poder omnímodo en su jurisdicción territorial y todo lo que allí se hacía iba en su propio beneficio, lo que incluía también poder político. Los comerciantes se organizaron en asociaciones llamadas corporaciones. Esas corporaciones se regían por sus estatutos, en los que se recogieron las costumbres que

¹⁴ Vargas Vasserot, Carlos. **La evolución histórica del derecho mercantil y su concepto.** Pág. 11

¹⁵ Villegas Lara, René Arturo. **Óp. Cit.** Pág. 6



ellos mismos habían venido practicando, de ahí que, a este derecho también se le llama derecho corporativo.¹⁶ El trabajo se especializó de tal manera que los grupos de especialidades diferentes se organizaron conformando los gremios de artesanos que con el paso del tiempo formaron la burguesía naciente derivado del comercio de sus productos en mercados locales.

“Los comerciantes se agruparon en asociaciones formulando normas que sólo a ellos eran aplicables. Más tarde también se aplicó a quienes no eran comerciantes y que podían figurar en una relación mercantil. Esas normas integraron el inicial derecho mercantil que surge en la edad media como rama autónoma e independiente del derecho.”¹⁷ En esta época sobresalieron dos tipos de actividades mercantiles, la economía local que era realizada por los campesinos libres y el señor feudal que vendían sus excedentes de producción a las grandes ciudades y el comercio ejercido por mercaderes errantes que eran personas que viajaban de ciudad en ciudad transportando diversidad de productos que comerciaban en las poblaciones que visitaban.

Esa primera etapa del derecho mercantil, que se caracteriza por ser un derecho subjetivo del comerciante, ocupa parte de la edad media y la edad moderna. La edad media se presenta como un período histórico dominado por un ideal religioso de vida y por la economía feudal.

¹⁶ **Ibíd.** Pág. 8

¹⁷ Pineda Sandoval, Melvin. **Óp. Cit.** Pág. 14



“Al fortalecerse el comercio en la edad media, se formó en Europa una clase de comerciantes profesionales o mercaderes que, con su profesión, relegaron la actividad agraria a un papel secundario. Estos mercaderes crearon una mentalidad propia muy particular. La mayoría de los mercaderes eran de origen rural: personas que se habían visto forzadas a abandonar el campo por el aumento de población y la falta de tierras, optando por un estilo de vida errante y azaroso. Entre esta masa de desarraigados y aventureros se formaron los primeros comerciantes. Los primeros comerciantes sólo recorrían pequeñas distancias para vender sus productos, pues los caminos eran malos y los bandidos los asaltaban con frecuencia.”¹⁸

El comercio es el fruto de la necesidad humana de supervivencia, las poblaciones desarraigadas que no tenían tierra para cultivar recorrían diversos poblados comprando y vendiendo especias, utensilios entre otros productos. Situación similar sucede en la actualidad en la cual el estrato social que no cuenta con medios de producción industrial o tierra para cultivar ofrece sus servicios personales para sobrevivir o bien se dedican a la economía informal vendiendo productos por cuenta propia.

El derecho mercantil surge de la necesidad de regular las relaciones comerciales entre comerciantes, “en el inicio de esta rama del derecho, su función específica era normar las relaciones en que intervenía un sujeto que profesionalmente era conocido como comerciante, cuyos actos intermediadores consistían en llevar los satisfactores o

¹⁸ <https://mihistoriauniversal.com/edad-media/el-comercio-en-la-edad-media/> (Consultado: 18/02/2020)



mercancías del productor al consumidor. En ese sentido se consideraba que comercio era únicamente la actividad que realizaba el mercader o comerciante; lo que permitía tener una idea del derecho mercantil y delimitar sus fronteras.”¹⁹ Las corporaciones de comerciantes se regían por sus propios estatutos, contenían reglas de derecho que regulaban el comercio, los derechos y obligaciones del comerciante, sino también organizaron la jurisdicción propia para la solución de sus controversias.

1.2.2. Edad moderna

Con el fin del feudalismo y el descubrimiento de América se dio impulso a la industria y la navegación lo que contribuyó grandemente al comercio y la actividad mercantil en general. La conquista y saqueo de las tierras americanas fortaleció en gran parte a las potencias europeas convirtiéndoles en imperios capitalistas y en comerciantes potenciales con el resto de Europa.

“España y los países conquistadores y colonizadores se vieron precisados a crear normas que regularon el comercio en las colonias. Aparecieron las ordenanzas y recopilaciones que, en cierta forma, marcan el principio del movimiento codificador del derecho mercantil.”²⁰ Las ordenanzas de Sevilla favorecían a los conquistadores lo que benefició el apareamiento de los monopolios y el enriquecimiento de cierto grupo de súbditos de la corona, con la instauración de la corona española en las colonias recién

¹⁹ Villegas Lara, René Arturo. **Derecho Mercantil Guatemalteco**. Tomo I. Pág. 2

²⁰ Pineda Sandoval, Melvin. **Óp. Cit.** Pág. 15



conquistadas se promulgaron nuevas leyes mercantiles que regulaban el comercio entre las colonias descubiertas y la corona española.

“El descubrimiento no fue un accidente, fue el resultado de las pretensiones de España, Inglaterra, Francia, Holanda, Italia, que buscaban nuevas rutas para nuevos mercados. “²¹ Con la caída de Constantinopla en el año 1476 las potencias europeas se vieron en la necesidad de buscar nuevas rutas comerciales que les permitieran llegar a Asia y Europa sin tener que transitar por Turquía, ya que su paso por el estrecho del Bósforo suponía el pago de un impuesto de tránsito o el saqueo de sus navíos.

Con la promulgación de las leyes comerciales de Napoleón el derecho mercantil deja de ser un derecho subjetivo del comerciante y se abre paso a regular las relaciones comerciales a ser un derecho objetivo: “Con la legislación de Napoleón de 1807, sucedieron dos hechos importantes: En primer lugar, se promulgó un Código propio para el comercio; y en segundo, el derecho mercantil dejó de ser una ley clasista para convertirse en un derecho destinado a regir relaciones objetivas que la ley tipifica como comerciales siendo irrelevante que el sujeto de las mismas sea o no un comerciante. Nace así la etapa objetiva del derecho mercantil.”²²

El aporte principal de la edad moderna es la codificación del derecho mercantil, ya no como un derecho subjetivo de los comerciantes sino como una norma que regulaba

²¹ Villegas Lara, René Arturo. **Óp. Cit.** Pág. 9

²² **Ibíd.**



relaciones comerciales ya sin discriminar si el sujeto era comerciante o no. Con la creación de normas que regulaban el comercio internacional o *lex mercatoria* se abre paso a la globalización económica y la apertura de nuevos mercados para el comercio de mercaderías.

1.2.3. Edad contemporánea

“La teoría y la práctica del derecho mercantil se replantea sobre la base de sujetarse a algunos puntos guías de la actividad comercial y de las leyes y costumbres que lo rigen. Estos puntos pueden sintetizarse así:

1. Retirar al Estado de la función de sujeto comerciante
2. Que en el desarrollo del comercio no haya monopolios ni privilegios; y
3. Adaptar la legislación nacional a la práctica de una economía mundial globalizada.”²³

El ideal de codificación actual del derecho mercantil es el directo beneficio del expansionismo mercantil, la libertad del comercio, favorecimiento del capitalismo y el libre mercado. La legislación en este nuevo período está más bien encaminada a prohibir

²³ **Ibíd.** Pág. 10



monopolios, a “establecer normas imperativas, limitantes de la libertad jurídica del comerciante con la finalidad de proteger al consumidor.”²⁴

De conformidad con lo anteriormente citado, la intervención estatal en la época contemporánea consiste en la creación de normativas que permitan garantizar la certeza jurídica de las actividades comerciales, la autonomía conflictual y de voluntad de los contratantes, el tránsito de mercancías y la protección al consumidor, evitar acciones que favorezcan la competencia desleal, participar en tratados internacionales de comercio que permitan expandir las fronteras comerciales del país, la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual en los ámbitos nacional e internacional.

1.3. Comercio internacional: Importación y exportación de mercancías

“El comercio internacional es aquella actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo.”²⁵ El comercio internacional engloba otra serie de actividades que derivan del comercio, siendo éstas la compra y venta de bienes en diversas divisas, importación y exportación, transporte de mercancías, almacenamiento, etc.

Si un determinado país participa en el comercio internacional recibe el nombre de país de economía abierta y quiere decir que está abierto a comerciar en el exterior. “Esto

²⁴ **Ibíd.** Pág. 11

²⁵ <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html> (Consultado: 29/02/2020)



quiere decir que compran bienes y servicios en el exterior (importaciones y venden bienes y servicios fuera de sus fronteras (exportan)).”²⁶ Contrario al país con economía abierta existen países cuyo intercambio comercial es casi nulo, dependen únicamente de los bienes y servicios producidos en su interior.

“Las operaciones económicas de importación y exportación en cuanto reflejan el ingreso y egreso de mercaderías al país respectivamente, constituyen la función administrativa de la compraventa comercial internacional y se encuentran, por ende íntimamente asociadas entre otros con actos administrativos de tipo aduanero cambiario, de seguridad, simultáneamente se realizan actos jurídicos como la apertura de cartas de crédito, la celebración de contratos de transporte y seguros, el libramiento de pagarés y la constitución de garantías diversas, que se han refinado con el correr del tiempo para dar mayor fluidez al tráfico mercantil.”²⁷

La intervención estatal en el comercio internacional es regulatoria y aduanal, no interviene en las negociaciones, transporte o celebración de contratos de comercio, se limita a verificar la procedencia, declaraciones de tributos y la legalidad de mercancías importadas y exportadas. El comercio internacional prevalece en diversos sectores de la economía cuando un país es incapaz de producir bienes de calidad, o por sus condiciones geográficas no puede contar con recursos naturales por lo que ve la necesidad de

²⁶ <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html> (Consultado: 19/02/2020)

²⁷ Marzorati, Oswaldo. **Derecho de los negocios internacionales**. Pág. 245



importar de otros Estados lo que necesita para abastecerse, desarrollarse y propiciar el bien común, de igual manera exporta sus productos a otros países.

“En el año 2009 Guatemala exportó (\$11,184.00) millones de dólares detallados de la siguiente manera: Productos no tradicionales 73.60%, 7.54% Banano, 5.92% Café, 5.79 % Cardamomo.”²⁸ De lo anteriormente citado se concluye que el comercio internacional es el motor económico de Guatemala, fomenta la inversión extranjera en el país e impulsa el desarrollo de los ciudadanos guatemaltecos que participan en los diversos sectores que intervienen en la actividad mercantil.

1.4. Regulación del comercio en Guatemala

La Constitución Política de la República de Guatemala Artículo 43 instituye: “Libertad de industria, de comercio y de trabajo. Se reconoce la libertad de industria, de comercio, y trabajo, salvo las limitaciones que por motivos sociales o interés nacional impongan las leyes.”

De la disposición constitucional anteriormente transcrita se deduce que en Guatemala se pueden producir industrialmente diversidad de productos y comercializarlos sin más limitación que las establecidas en las normas ordinarias sin dejar por aparte la

²⁸ <https://export.com.gt/publico/cifras-exportacion> (Consultado: 19/02/2020)

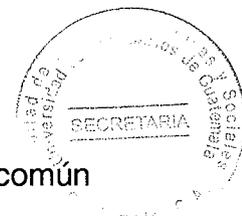


intervención de trabajadores en el proceso productivo que también se encuentra regulado por una ley ordinaria especial que impone obligaciones a los empleadores.

La ley ordinaria que norma las relaciones comerciales y los contratos mercantiles es el Código de Comercio, Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, en este cuerpo jurídico se regulan las actividades comerciales, el comerciante, comerciantes sociales o sociedades mercantiles, obligaciones de los comerciantes, auxiliares de comercio, las reglas de transferencia de riesgo de daño y las obligaciones y contratos mercantiles.

El Código de Trabajo, Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala regula las relaciones existentes entre patronos y trabajadores derivadas de la existencia de una relación de Trabajo. La mayoría de industrias y comerciantes requieren de servicios personales de trabajadores para poder ejecutar relaciones comerciales y es por ello la importancia del Código de Trabajo para limitar las actividades del comerciante con relación a trabajadores.

El Código Penal, Decreto 17-73 del Congreso de la República de Guatemala en el Título X regula los delitos contra la economía nacional, el comercio, la industria y el régimen jurídico tributario. La protección de la economía es importante ya que favorece el libre comercio y mercado, las buenas prácticas comerciales, el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su reglamento, cuyo objeto es proveer una legislación aduanera



básica a los Estados parte conforme a los requerimientos del mercado común centroamericano unificando el régimen arancelario y aduanero centroamericano.

Diversos acuerdos comerciales, que son instrumentos internacionales “mediante el cual dos o más países acuerdan reducir o eliminar barreras al comercio y otorgar preferencias arancelarias que pueden variar desde una leve reducción hasta una eliminación.”²⁹ Estos acuerdos comerciales reciben comúnmente el nombre de “Tratado de Libre Comercio”, y su objetivo es “ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países contratantes, otorgando acceso a los mercados y acordando reducir barreras al comercio.”³⁰ Existen también los acuerdos de alcance parcial que permiten liberar a ciertos productos de cargas arancelarias. Actualmente existen siete tratados de libre comercio, un acuerdo de asociación y tres acuerdos de alcance parcial:

- a) Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Panamá, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 11-2009, entró en vigencia el 20 de junio de 2009.
- b) Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 26-2000, entró en vigencia el 15 de octubre de 2001.

²⁹ Álvarez, Paola. **Guía del Exportador**. Pág. 13

³⁰ **Ibíd.**



- c) Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte CA3-México, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 86-2000, entró en vigencia el 15 de marzo de 2001.
- d) Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica, aprobado mediante Decreto 31-2005, del Congreso de la República de Guatemala entró en vigencia el 1 de julio de 2006.
- e) Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Taiwán, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 5-2006, entró en vigencia el 1 de julio de 2006.
- f) Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Colombia, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 10-2009, entró en vigencia el 13 de noviembre de 2009.
- g) Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Chile, aprobado por el Congreso de la República de Guatemala mediante Decreto 31-98, entró en vigencia el 22 de marzo de 2010.
- h) Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.
- i) Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Cuba.



- j) Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Ecuador.
- k) Acuerdo de Alcance Parcial ente Guatemala y Belice.

Se debe de considerar el contenido de las normativas anteriormente mencionadas para realizar actividades comerciales entre Guatemala y los diversos países con los cuales existen acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, su inobservancia o mal aplicación puede conllevar a pérdidas económicas al comerciante, comisión de delitos y pérdidas de mercadería. En el presente capítulo se abordó el comercio, aspectos generales e históricos del comercio, el derecho mercantil, el comercio internacional, importación y exportación de mercancías y la regulación del comercio en Guatemala.



CAPÍTULO II

2. Compraventa mercantil

2.1. Definición

“La compraventa mercantil es la figura que hace efectiva la mayor parte del tráfico comercial, ya que la actividad productiva, canalizada a través del comerciante intermediario, desemboca en el consumidor por medio de la compraventa. Podemos considerar a este contrato como el motor de la dinámica comercial, que a su vez genera otro tipo de vinculaciones: bancarias, de seguros y fianzas, de títulos de crédito, etc.”³¹

El contrato de compraventa es el génesis de las relaciones comerciales, por medio de este tipo de contratación se realiza la compra de materia prima para transformar industrialmente y producir bienes, se vende el producto terminado, el intermediario re vende al consumidor final; de esta contratación a su vez se derivan otras contrataciones mercantiles que pueden considerarse derivadas y que no tendrían razón de ser sin la existencia de la compra y venta de mercancías.

Emilio Langle Rubio citado por Edmundo Vásquez Martínez al referirse a la compraventa mercantil expone: “La compraventa en general es el contrato tipo de las traslaciones de dominio y la compraventa mercantil es el contrato tipo del comercio.”³² Existe la

³¹ Villegas Lara, Rene A. **Derecho Mercantil Guatemalteco**. Tomo III. Pág.45

³² Vásquez Martínez, Edmundo. **Instituciones del Derecho Mercantil**. Pág. 461



contratación de tipo civil de la cual se obtiene la definición de compraventa y que se regula en el Código Civil Artículo 1790 “Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero.”

De lo anteriormente transcrito se deduce que el objeto de la compraventa es la transmisión del derecho de dominio sobre una cosa a cambio de un precio o cantidad de dinero. De conformidad con el Código Civil Artículo 1521 debe además cumplirse con ciertos supuestos para que un negocio jurídico sea válido: “El negocio jurídico requiere para su validez: Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito.”

Estas disposiciones son aplicables a la compraventa mercantil, por el principio de autonomía de la voluntad, los sujetos de las relaciones comerciales declaran condiciones para el contrato de compraventa mercantil tales como reglas de entrega, transporte, conservación de mercadería e inclusive las reglas que deberán aplicarse en caso de litigio, el objeto del comercio debe ser lícito además de contar con todas las reglamentaciones para la importación y exportación.

El jurista Edmundo Vásquez Martínez al referirse al contrato de compraventa mercantil expresa: “Es el contrato que tiene por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa o de otro derecho contra el precio respectivo o bien el contrato por el que una persona



(vendedor) se obliga a transferir a otra la propiedad de una cosa, en tanto que la otra (comprador) se obliga a pagarle su valor en dinero.”³³

El elemento común de todas las definiciones de los diversos autores es el pago del precio o valor por la propiedad de la cosa objeto de comercio, considerando que el objetivo del derecho mercantil es el lucro, sin este elemento la contratación mercantil carecería de sentido.

La compraventa mercantil, “es el acuerdo de voluntades por el cual se transfiere la propiedad de mercaderías a cambio de un precio convenido, y en la cual uno o ambos extremos del vínculo, son comerciantes actuando dentro de su actividad profesional.”³⁴ Existen diversidad de contratos, sin embargo para que exista una relación de tipo mercantil ambas partes no deben ser necesariamente comerciantes; podrían existir relaciones mercantiles entre el comerciante y el consumidor final, entre el comerciante mayorista con otro minorista; la objetividad del contrato depende de la declaración de voluntad de las partes y la aceptación del precio de la cosa, entre otras derivadas de la negociación.

Concluyo, que la compraventa mercantil, es el contrato mediante el cual se transfiere la propiedad de un bien o servicio a un tercero a cambio del pago de un precio concordado entre las partes y manifestado voluntaria y formalmente en un contrato de tipo mercantil.

³³ **Ibíd.**

³⁴ Vásquez del Mercado, Oscar. **Los contratos mercantiles.** Pág. 64

2.2. Elementos de la compraventa mercantil

El contrato de compraventa mercantil es un contrato bilateral porque intervienen comprador y vendedor, es un contrato oneroso porque su esencia es el lucro o ganancia, es un contrato conmutativo porque genera obligaciones recíprocas entre las partes, es consensual porque se perfecciona con la manifestación de voluntad de los contratantes, es principal porque no depende de otro contrato para su existencia, finalmente es traslativo de dominio porque su objeto es la entrega del bien o servicio a cambio del precio. Los elementos del contrato de compraventa mercantil son los siguientes:

- a) Elementos personales: “Los elementos personales de la compraventa son el vendedor y el comprador. Los dos o uno de estos sujetos tiene que ser comerciante y encontrarse actuando dentro de su actividad empresarial.”³⁵ De la relación de estos dos sujetos surge el pago y la entrega de la cosa o servicio.

- b) Elementos reales: Los elementos reales de la compraventa mercantil son la cosa y el precio. La cosa “comúnmente se entiende por objeto de la compraventa la cosa o derecho que se enajena. Puede tratarse de una cosa singular o de una universalidad de ellas (una empresa mercantil, un establecimiento, una biblioteca, un derecho hereditario) o de varias cosas independientes entre sí. Los derechos

³⁵ Villegas Lara, Rene A. **Óp. Cit.** Tomo III. Pág. 47



vendibles son los patrimoniales de cualquier tipo: reales (usufructo), inmateriales, de crédito, salvo que sean intransmisibles.”³⁶

Cuando se trata de relaciones comerciales el objeto común de venta son las mercaderías sin embargo el Código de Comercio determina cuales son las cosas mercantiles y que pueden ser objeto de compraventa en el Libro III del Código de comercio siendo éstos los títulos de crédito y la empresa mercantil y sus establecimientos.

El precio: El costo que el comprador debe de pagar al vendedor a cambio del objeto de la venta y este debe ser fijado por los contratantes. Con relación a la fijación del precio el Artículo 1797 del Código Civil establece “Se considerará fijado el precio cuando los contratantes aceptan el que la cosa tuviere en el lugar y tiempo determinados. Si fueren varios los precios, se entenderá que convinieron en el precio medio.” No habrá compraventa si los contratantes no convienen el precio.

- c) Elemento Formal: “La forma del contrato de compraventa varía según la mercadería enajenada. Si es un vehículo, se suele utilizar un documento que extiende el Ministerio de Finanzas Públicas como título de propiedad; si se trata de un televisor, se hace con documento privado con firmas legalizadas; la compra de un pantalón,

³⁶ Vásquez Martínez, Edmundo. **Óp. Cit.** Pág. 462



por la simple factura; la compra de un refresco es verbal. No hay pues, una fórmula general. Depende del negocio en particular.”³⁷

Los contratos mercantiles por ley no están sujetos a formalidades derivado de la gran diversidad de negocios que se llevan a cabo. El Artículo 671 del Código de Comercio regula:

“Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualquiera que sea su forma y el idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse. Los contratos celebrados en el territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo, se extenderán en el idioma español. Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con la ley, requieran formas o solemnidades especiales.” De lo anteriormente citado se determina que los contratos mercantiles una vez que la ley no exija una formalidad determinada, éstos pueden celebrarse a discrecionalidad de los contratantes siempre y cuando exprese la identificación de los contratantes, el objeto del contrato y el precio por la cosa.

³⁷ **Ibíd.**



2.3. Clases de compraventa mercantil

Se clasifican de conformidad con el Código de Comercio:

2.3.1. Compraventa contra documentos

Previo a entrar a conocer la venta contra documentos debe de mencionarse los documentos representativos de mercadería contenidos en el Código de Comercio, éstos se encuentran regulados específicamente en el Artículo 588 la carta de porte y el conocimiento de embarque, y en el Artículo 584 el Certificado de depósito que ampara las mercaderías en el consignadas. Por lo tanto “La venta contra documentos ocurre cuando el vendedor cumple su obligación de entregar el objeto vendido en el momento que se transfiere el título representativo.”³⁸ Este tipo de compraventa mercantil se perfecciona con el pago del precio establecido por el vendedor y la entrega del documento representativo de mercadería.

2.3.2. Compraventa de cosas en tránsito

La responsabilidad de las mercaderías en los contratos mercantiles puede adquirirse a partir de que se perfecciona el contrato y se entregan las mercaderías, este movimiento se realiza a partir de la elaboración de una póliza de seguro de transporte que se regula

³⁸ Villegas Lara, Rene A. **Óp. Cit.** Tomo III. Pág. 48



en el Artículo 950 del Código de Comercio: “Seguro de Transporte. Por este contrato, todos los medios empleados para el transporte y los efectos transportables, podrán ser asegurados contra los riesgos provenientes de la transportación.”

El contrato de seguro de transporte de mercaderías cubre los posibles riesgos y daños que pudiere sufrir la mercadería en tránsito de conformidad con el medio de transporte utilizado, ya sea vía terrestre, marítima o aérea. El vendedor extiende al comprador un documento denominado conocimiento de embarque o carta de porte con el cual además de garantizar la mercadería que está en tránsito permite al comprador negociar nuevamente la mercadería con otro comerciante.

Por el contrario, la compraventa en tránsito civil se regula por lo estipulado en el Artículo 1802 del Código civil, si la cosa no llega en buen estado el vendedor asume la responsabilidad y el comprador puede resolver el contrato.

2.3.3. Compraventa libre a bordo

“Se caracteriza porque el vendedor cumple su obligación de entregar la cosa, al depositarla a bordo del buque u otro vehículo que ha de transportarla, en el lugar y tiempo convenido, momento en el cual se transfieren los riesgos al comprador.”³⁹ En este tipo de contratación el vendedor es responsable de la mercadería hasta que esta haya sido

³⁹ **Ibíd.** Pág. 49



entregada en el medio de transporte designado en la negociación, a partir de que es conferido el riesgo de daño corresponde al comprador.

Este tipo de contratación se encuentra regulada en el Artículo 697 del Código de Comercio y recibe el nombre de FOB que significa “*Free on board*” y forma parte de los INCOTERMS o términos internacionales de comercio reconocidos en el ordenamiento guatemalteco que se explicarán más detalladamente en el capítulo siguiente.

2.3.4. Compraventa libre al costado del barco

“Esta venta se caracteriza porque la obligación del vendedor es entregar la mercadería colocándola a un costado del medio de transporte, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador.”⁴⁰ El vendedor asume el costo de traslado, gastos, impuestos hasta que se coloque la mercadería en el lugar convenido.

Este tipo de contratación mercantil se encuentra regulada en el Artículo 698 del Código de Comercio y recibe el nombre de FAS que significa “*Free at side*” y forma parte de los términos internacionales de comercio o por sus siglas en inglés INCOTERMS reconocidos en el ordenamiento guatemalteco que se explicarán más detalladamente en el capítulo siguiente.

⁴⁰ **Ibíd.**



2.3.5. Compraventa que incluye costo, seguro y flete

“Es aquella en la que el precio de la mercadería comprada incluye el costo, el seguro y el flete.”⁴¹ En esta modalidad de compraventa el vendedor debe de cubrir el costo de la mercancía, el transporte o flete hasta el lugar acordado y está obligado a constituir seguro de transporte a favor del comprador que garantice la entrega o indemnización en caso de daño o pérdida durante la transportación de las mercancías hasta el lugar convenido en el contrato de compraventa mercantil.

Las Obligaciones del vendedor en esta modalidad de compraventa se encuentran reguladas en el Artículo 700 del Código de Comercio: “Obligaciones del vendedor. El vendedor, en la compraventa CIF, se entenderá obligado:

- 1° 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.
- 2° 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.

⁴¹ **Ibíd.**



3° A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere.”

En esta modalidad de compraventa el vendedor asume los riesgos y tiene la obligación de pagar el seguro de transporte a partir de que el porteador recibe la mercadería. Sin embargo, la excepción a la norma en la cual el comprador asume el riesgo es cuando el vendedor no contrata la póliza establecida en el contrato y desde ese momento puede contratar una póliza y descontarlo del pago al vendedor.

Recibe el nombre de CIF que significa “*Free at side*” y forma parte de los INCOTERMS o términos internacionales de comercio reconocidos en el ordenamiento guatemalteco que se explicarán más detalladamente en el capítulo siguiente.

2.3.6. Venta costo y flete

“Es aquella que el precio cotizado sólo incluye el costo y el flete, o sea que suprime el seguro.”⁴² El vendedor asume el costo del flete, pero no incluye el seguro de transporte de mercaderías, en este caso es el comprador quien a su criterio adquiere el seguro respectivo.

⁴² Villegas Lara, Rene A. **Óp. Cit.** Tomo III. Pág. 50



2.3.7. Modalidades internas de compraventa mercantil previstas en el Código Civil

El comercio no debe limitarse, es común en el comercio interior que se deriven formas comerciales contenidas en el Código Civil, en este cuerpo normativo se regulan en el Título IV las siguientes modalidades de compraventa y que se aplican comúnmente en las relaciones comerciales internas:

- a) Compraventa al gusto: En esta modalidad de compra el objeto se pone a prueba antes de comprarlo.
- b) Compraventa de muestras: En esta modalidad de compra se solicita una muestra y se resuelve el contrato si el producto comprado no corresponde con el modelo.
- c) Compraventa sobre especie y calidad: Se compra considerando la especie y la calidad el producto; si no es de igual característica se resuelve el contrato.
- d) Compraventa sobre cosas futuras: Se pueden pactar la compra de mercancías futuras.
- e) Compraventa con reserva de dominio: Esta modalidad de venta, faculta al vendedor para retener la mercancía hasta que el comprador pague la totalidad del precio de la venta.



- f) Compraventa con pago del precio por abonos: En esta modalidad se entrega la mercancía y se paga el precio por abonos.

- g) Compraventa con pago del precio por abonos con o sin reserva de dominio: En esta modalidad se paga el precio por abonos y se reserva el dominio de la mercancía.

Concluyo que el contrato de compraventa mercantil es la forma comúnmente utilizada por los comerciantes individuales y sociales para transferir el dominio de las mercancías objeto de comercio, sin embargo, existen otros documentos complementarios de dicho contrato que aseguran el riesgo de la transferencia de las mercancías. En el presente capítulo se abordó la compraventa mercantil, definición, elementos de la compraventa mercantil y las clases de compraventa mercantil reguladas en el Código de Comercio.





CAPÍTULO III

3. Términos internacionales de comercio INCOTERMS

3.1. Aspectos generales

La sigla INCOTERMS deriva de los términos en inglés “*International Commerce Terms*” que en español adquiere el significado de “Términos Internacionales de Comercio” y su contenido son reglas acordadas por la Cámara Internacional de Comercio con la finalidad de mitigar el riesgo de pérdidas económicas derivadas de un contrato de compraventa mercantil entre dos comerciantes individuales o sociales de diferente país.

Los contratos de compraventa de mercancías definen con claridad las obligaciones respectivas de las partes en materias como el riesgo, los costos y la organización del transporte y despacho aduanero, con lo que se reduce la posibilidad de que aparezcan litigios entre los contratantes.

Las reglas INCOTERMS que deseen adoptarse en una compraventa mercantil deben de formalizarse dentro del contrato respectivo con claridad y con la finalidad de estandarizar las disposiciones en cuanto a donde inicia la responsabilidad del vendedor y donde asume el riesgo de la mercadería el comprador. La actualización de las reglas en mención es realizada por la Cámara Internacional de Comercio cada 10 años con la finalidad de incorporar nuevas disposiciones que se encuadren con la realidad, adaptar las reglas a



las prácticas comerciales en todo el mundo cumplir el objetivo de promover el comercio abierto, la competitividad.

3.1.1. Contenido

Respecto a su contenido, los “Términos de Comercio Internacional describen:

- a) Obligaciones: Quién se ocupa de qué en la relación entre empresa vendedora y compradora. Por ejemplo, quien organiza el transporte o el seguro de mercancía o quien consigue los documentos de embarque y las licencias de exportación e importación;
- b) Riesgo: Donde y cuando “entrega” el vendedor la mercancía. En otras palabras, dónde se transmite el riesgo de vendedor a comprador; y
- c) Costos: De qué costos es responsable cada parte como, por ejemplo, los de transporte, embalaje, carga o descarga y aquellos relacionados con las comprobaciones o los relativos a la seguridad.”⁴³

⁴³ Cámara de Comercio Internacional. **Reglas ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales.** Pág. 2



Los términos internacionales de comercio INCOTERMS no sustituyen el contrato de compraventa, sin embargo, deben de estar expresados en su contenido en conjunto a las especificaciones de la mercancía vendida, el método y momento de pago, la forma de resolver las controversias derivadas del contrato o demora en la entrega de la mercancía, aranceles, prohibiciones, derechos de propiedad intelectual, fuerza mayor determinación de la normativa y sistema procesal que será utilizado. Para incorporarlas únicamente deben de consignar el nombre de la regla escogida y el lugar de destino de la mercancía.

“La utilidad de los INCOTERMS no se limita exclusivamente a facilitar y mejorar la comunicación, sino que también sirven para adaptar los procedimientos a los constantes cambios y avances del sector transporte.”⁴⁴ Las actividades comerciales han evolucionado y es por ello que debe de realizarse la adaptación a los cambios industriales, tecnológicos, aduanales, etc.

3.2. Aspectos históricos

Para poder abordar los aspectos históricos es indispensable entrar a conocer la Cámara de Comercio Internacional o por sus siglas en inglés ICC y que está integrada por empresas de todos los países del mundo. “En 1919, un grupo de empresarios decidieron crear una organización que representara los intereses de las empresas de todo el mundo. Este grupo de empresarios del sector industrial, financiero y comercial estaban

⁴⁴ <https://internacionalmente.com/historia-de-los-incoterms/> (Consultado: 24/02/2020)



determinados a traer prosperidad económica a un mundo que aún se estaba recuperando de la devastación de la primera Guerra Mundial.”⁴⁵

Parte de las causas que motivaron a los empresarios a crear la Cámara de Comercio Internacional fue que no existían normativas internacionales que regularan el comercio, inversiones, relaciones comerciales, financieras y no existía certeza jurídica.

“Hoy agrupa miles de empresas miembros, cámaras de comercio, asociaciones empresariales procedentes de más de 130 países. Sus comités nacionales, establecidos en más de 90 países se coordinan con sus miembros para dirigir los intereses de la comunidad empresarial y para hacer llegar a sus miembros los puntos de vista empresariales formulados por la ICC.”⁴⁶ La evolución histórica de los términos internacionales de comercio es el siguiente:

Año	Dato	Descripción
1812	Se incorpora el término FOB “ <i>Free on Board</i> /Libre a Bordo”.	Fue el primero en utilizarse en las cláusulas de transporte.
1936	Primera versión de INCOTERMS	Incluye seis INCOTERMS
1953	Primera revisión de INCOTERMS	Se incorporan nuevas reglas para regular el transporte marítimo. (“ <i>Free on Rail</i> ”, “ <i>Free on Truck</i> ” y “ <i>Delivered Cost Paid</i> ”) y el Incoterm EXW.
1976	Se introduce el término FOB <i>airport</i>	Es utilizado para aclarar la interpretación del término FOB en transporte aéreo.

⁴⁵ <https://www.iccmex.mx/quienes-somos/historia/los-mercaderes-de-la-paz> (Consultado: 25/02/2020)

⁴⁶ <http://www.iccpain.org/icc/quienes-somos/> (Consultado: 25/02/2020)



Año	Dato	Descripción
1980	Se incorporan los términos FCR, FCI	Términos utilizados para “franco porteador” y “transporte y seguro pagado” en la actualidad.
1990	Revisión de INCOTERMS	Se adaptaron los INCOTERMS al intercambio electrónico de datos EDI
2000	Revisión de INCOTERMS	Se realizó revisión de los términos internacionales de comercio con la finalidad de simplificarlos.
2010	Eliminación de Términos DAF, ES, DEQ, DDU.	Se aprueban 11 INCOTERMS.

Fuente: Cámara Internacional de Comercio

La última actualización de los términos internacionales de comercio se denomina INCOTERMS 2020 y se lanzó en el año 2019 por la Cámara Internacional de Comercio. El único requisito para la incorporación de estas reglas es que se describa correctamente en el contrato de compraventa la regla que desea utilizarse, los destinos, transportistas que han de intervenir en la relación comercial.

3.3. Términos de comercio internacional INCOTERMS 2020

La versión actualizada de INCOTERMS fue lanzada el 10 de septiembre de 2019 y entraron en vigencia a partir del 1 de enero de 2020, la Cámara Internacional de Comercio con esta nueva implementación presentó diversidad de formatos digitales y físicos para facilitar el acceso a la nueva revisión de los términos internacionales de comercio.

Las novedades tecnológicas destacan el lanzamiento de la aplicación para dispositivos electrónicos o APP con la cual se pretende que los usuarios exportadores e importadores



puedan tener acceso rápido y eficiente a las disposiciones reglamentarias, capacitaciones impartidas por la Cámara Internacional de Comercio, entre otra información. Para esta nueva versión de INCOTERMS la clasificación se divide en dos grupos:

- a) INCOTERMS de transporte multimodal (EXW-FCA-CPT-CIP-DPU-DAP-DDP)
- b) INCOTERMS únicamente de transporte marítimo y vías navegables (FOB-FAS-CIF-FCR)

Los principales cambios que se realizaron en la actualización 2019 en comparación con la edición 2010 aprobada por la Cámara Internacional de Comercio son:

- a) *DAT-Delivered at Terminal*- Entregada en terminal (+ lugar de entrega acordado) pasa a denominarse *Delivered at Place Unloaded* (DPU)- Mercancía entregada y descargada en lugar acordado.
- b) *FCA-Free Carrier* –Franco porteador (+ lugar de entrega acordado) permite que los conocimientos de embarque o *bills of lading* se puedan emitir después de la carga de la mercancía.



3.4. Clasificación de términos de comercio internacional INCOTERMS 2020

Para reducir complicaciones legales las relaciones comerciales se formalizan a través de contratos de compraventa, que contienen las obligaciones de cada parte como el costo, el riesgo y el transporte de mercancías. Para este decenio la Cámara Internacional de Comercio redujo la nómina a 11 INCOTERMS que se clasifican con relación al medio de transporte utilizado.

Se debe de realizar especial énfasis en el contenido de las reglas INCOTERMS acerca del transporte, tienen su origen en el contrato de compraventa, ya que en este se establecerá si se contratará seguro de transporte y las demás obligaciones que deriven del contrato.

La nueva clasificación de Términos Internacionales de Comercio o INCOTERMS 2020 se clasifican de la siguiente manera:

- a) Cualquier modo o modos de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP y DPU) “Están diseñadas para ser utilizadas cuando; a) el punto donde el vendedor pone la mercancía en poder del porteador, o la pone a su disposición, o b) el punto donde el vendedor pone la mercancía en poder comprador, o el punto donde se sitúa a disposición del comprador, o c) ambos puntos (a) y (b) no son abordo (en FAS al costado de un buque. Dónde ocurre la entrega y donde se transmite el riesgo, en



cada una de estas siete reglas INCOTERMS, dependerá de la regla concreta utilizada.”⁴⁷

- b) Transporte marítimo y vías navegables interiores (FAS, FOB, CFR Y CIF) “Las cuatro reglas INCOTERMS denominadas marítimas están diseñadas para ser utilizadas cuando el vendedor coloca la mercancía a bordo (en FAS, al costado) de un buque en un puerto marítimo o fluvial. Es en ese punto donde el vendedor entrega la mercancía al comprador. Cuando se emplean estas reglas, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía recae sobre los hombros del comprador desde dicho puerto.”⁴⁸

“La razón del frecuente uso incorrecto de una regla INCOTERMS equivocada es que, a menudo las reglas INCOTERMS se consideran exclusivamente indicadores de precio: éste o aquel son los precios EXW, FOB, o DAP. Las iniciales utilizadas en las reglas INCOTERMS son, sin duda, abreviaciones prácticas en las fórmulas que se utilizan al calcular precios. Sin embargo, las normas INCOTERMS no son exclusivamente, ni incluso principalmente indicadores de precios. Son una lista de obligaciones generales que las empresas vendedoras y las compradoras se deben entre ellas, en formas reconocidas de contrato de compraventa y uno de sus cometidos principales es indicar el puerto, el lugar o el punto de entrega donde se transmite el riesgo.”⁴⁹

⁴⁷ Cámara Internacional de Comercio. **Incoterms 2020**. Pág.11

⁴⁸ **Ibíd.**

⁴⁹ **Ibíd.** Pág.12



El problema principal y más frecuente en el uso de INCOTERMS 2020 es la mala elección de la regla en contratos concretos, lo que podría ocasionar costos innecesarios a los contratantes, por ello es importante prestar especial atención al puerto, lugar o un punto de entrega y la transmisión de riesgos para elegir la regla correcta.

3.4.1. Reglas para cualquier modo de transporte

A continuación, se describen las obligaciones las reglas INCOTERMS 2020 que pueden ser utilizadas para cualquier medio o modo de transporte:

3.4.1.1. En Fabrica (EXW 2020)

Esta regla establece que la mercancía se considera entregada cuando el vendedor la pone a disposición del comprador en un lugar o punto designado que puede o no ser las instalaciones del vendedor. Esta puede ser utilizada independientemente del medio de transporte elegido por el comprador. “Un punto preciso de entrega designado deja claro a ambas partes cuándo se entrega la mercancía y cuando se transmite el riesgo al comprador, dicha precisión también marca el punto donde los costos son por cuenta del comprador.”⁵⁰

⁵⁰ **Ibíd.** Pág. 24



Se recomienda utilizar en operaciones mercantiles en las que no exista intención de exportar además de la designación en el contrato del punto de entrega por ambas partes para no dejar a criterio del vendedor el lugar de entrega dejando riesgosamente la mercancía en un lugar donde se pudiera deteriorar. (Ver anexo 1: Cuadro de responsabilidades INCOTERM EXW 2020. Pág. 70)

3.4.1.2. Franco porteador (FCA 2020).

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador en una de estas dos maneras:

- 1° Cuando el lugar designado son las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega, cuando se carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador;
- 2° Cuando el lugar designado es otro, la mercancía se entrega, cuando habiendo sido cargada en los medios de transporte del vendedor, alcanza el otro lugar designado y está preparada para la descarga desde aquellos medios de transporte del vendedor y a la disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador”⁵¹

⁵¹ Cámara Internacional de Comercio. **Óp. Cit.** Pág. 31



Es importante que las partes contratantes designen el punto de entrega aun cuando **fuere** en las instalaciones del vendedor o en algún otro designado ya que esto determinará el momento en el que se transfiere el riesgo de daño al comprador. En esta regla el medio de transporte utilizado no es relevante ya que puede utilizarse para todos los medios de transporte. (Ver anexo 2: Cuadro de responsabilidades INCOTERM FCA 2020. Pág.71)

3.4.1.3. Transporte pagado hasta (CPT 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía y transmite el riesgo al comprador; poniéndola en poder del porteador contratado por el comprador o procurando la mercancía así entregada; el vendedor puede hacerlo dando al porteador la posesión física de la mercancía en la manera y en el lugar apropiados para los medios de transporte utilizados.”⁵² En este tipo de contratación el vendedor transfiere el riesgo de la mercancía al comprador desde que es entregada al primer porteador en el punto de entrega, no garantizando así si ésta va a llegar en buen estado a su lugar de destino.

En este tipo de regla es importante considerar dos puntos importantes: El punto de entrega de la mercancía al porteador y el lugar de destino de la mercancía sobre todo si en el transporte de carga intervienen varios porteadores hasta lugar de llegada esto ayudará en gran manera a determinar el punto en el cual se transfiere el riesgo al comprador. El responsable del pago del transporte hasta el punto de entrega es el

⁵² **Ibíd.** Pág. 45



vendedor, a partir de entregado el transporte corre a cuenta del comprador. (Ver anexo

3: Cuadro de responsabilidades INCOTERM CPT 2020. Pág.73)

3.4.1.4. Transporte y seguro pagados hasta (CIP 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía y transmite el riesgo al comprador; poniéndola en poder del porteador contratado por el vendedor o procurando la mercancía así entregada. El vendedor puede hacerlo dando al porteador la posesión física de la mercancía en la manera y en el lugar apropiados para los medios de transporte utilizados.”⁵³ El riesgo se transmite al entregar la mercancía al porteador, no obstante, el vendedor debe de contratar la cobertura de un seguro al comprador que cubra pérdida, daño de la mercadería hasta su lugar de destino. (Ver anexo 4: Cuadro de responsabilidades INCOTERM CIP 2020. Pág. 75)

3.4.1.5. Entregada en lugar (DAP)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía y transmite el riesgo al comprador; cuando la mercancía se pone a disposición del comprador; en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga, en el lugar de destino designado o en el punto acordado en ese lugar, si se acuerda tal punto.”⁵⁴ En esta regla el vendedor debe de asumir todos los riesgos hasta la entrega de la mercancía en el punto de destino, de ello

⁵³ **Ibíd.** Pág. 55

⁵⁴ **Ibíd.** Pág. 67



deriva la importancia de especificar el punto con exactitud en la compraventa. Esta regla exige que el vendedor despache la mercancía para exportación sin embargo no paga ningún derecho de importación, ésta corre a cuenta del comprador. (Ver anexo 5: Cuadro de responsabilidades INCOTERM DAP 2020. Pág. 77)

3.4.1.6. Entrega en lugar descargada (DPU)

“Quiere decir que el vendedor entrega la mercancía y transmite el riesgo al comprador cuando la mercancía, una vez descargada de los medios de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador en un lugar de destino designado o en el punto acordado en ese lugar, si se acuerda tal punto.”⁵⁵ En esta regla el vendedor asume el riesgo hasta que la mercancía es llevada al punto de destino y esta es descargada del medio de transporte. (Ver anexo 6: Cuadro de responsabilidades INCOTERM DPU 2020. Pág. 77)

3.4.1.7. Entrega derechos pagados (DDP 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador, cuando la mercancía se pone a disposición del comprador; despachada para la importación; en los medios de transporte de llegada; preparada para la descarga; en el lugar de destino designado o en el punto acordado en ese lugar, si se acuerda tal punto. El vendedor corre con todos los

⁵⁵ Cámara Internacional de Comercio. **Óp. Cit.** Pág. 77



riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado en ese lugar. ⁵⁶ En esta regla el vendedor asume todos los riesgos y gastos, inclusive los gastos de trámites aduaneros, importación, exportación y pago de impuestos. (Ver anexo 7: Cuadro de responsabilidades INCOTERM DDP 2020. Pág.81)

3.4.2. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

A continuación, se describen las obligaciones las reglas INCOTERMS 2020 que pueden ser utilizadas para transporte marítimo y vías navegables interiores:

3.4.2.1. Franco al costado del buque (FAS 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador; cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por el comprador; en el puerto de embarque designado; o cuando el vendedor procura la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y el comprador corre con todos los costos desde ese momento en adelante.”⁵⁷

Esta regla se debe de utilizar únicamente cuando el transporte de las mercancías se va a realizar en vías navegables y transporte marítimo. Se deben de considerar todos los gastos que sean previos a que la mercadería sea colocada al costado del buque o la

⁵⁶ **Ibíd.** Pág. 87

⁵⁷ **Ibíd.** Pág. 99



procuración de su embarque corren a cuenta del vendedor. De ser posible debe de sufragar gastos de exportación, no así los gastos de importación que corresponderían al comprador. (Ver anexo 8: Cuadro de responsabilidades INCOTERM FAS 2020. Pág. 83)

3.4.2.2. Franco a bordo (FOB 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador a bordo del buque; designado por el comprador; en el puerto de embarque designado; o procura la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costos desde ese momento en adelante.”⁵⁸ En esta modalidad el vendedor tiene la responsabilidad y paga todos los gastos de exportación, haciéndose responsable de la mercancía hasta que esta sea colocada en el puerto designado en el contrato y en el buque escogido por el comprador. (Ver anexo 9: Cuadro de responsabilidades INCOTERM FOB 2020. Pág. 85)

3.4.2.3. Costo y flete (CFR 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador a bordo del buque o procura la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, de modo que se considera que el

⁵⁸ *Ibíd.* Pág. 109



vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía tanto si está realmente llega a su destino, o no, en buen estado, en la cantidad estipulada, o incluso si no llegara.”⁵⁹ En esta regla, el vendedor transfiere el riesgo al colocar la mercadería en el buque sin embargo debe de contratar el transporte hasta el lugar de destino y sufragar los gastos de exportación, no está obligado con los gastos de importación. (Ver anexo 10: Cuadro de responsabilidades INCOTERM CFR 2020. Pág. 87)

3.4.2.4. Costo, seguro y flete (CIF 2020)

“Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, de modo que se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía tanto si ésta realmente llega a su destino, o no, en buen estado, en la cantidad estipulada o incluso si no llegara.”⁶⁰

Esta regla es aplicable únicamente a transporte marítimo o en vías navegables, el vendedor debe de contratar el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino y un seguro contra el riesgo de pérdida o daño a favor del comprador que cubra el peligro desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino; los gastos de exportación corren

⁵⁹ Cámara Internacional De Comercio. **Óp. Cit.** Pág. 119

⁶⁰ **Ibíd.** Pág. 129



por cuenta del vendedor. (Ver anexo 11: Cuadro de responsabilidades INCOTERM CIF 2020. Pág. 89)

Las reglas anteriormente descritas son aceptadas a nivel internacional, y determinan la transmisión del riesgo del daño en los contratos de compraventa entre vendedores y compradores en el ejercicio de las actividades comerciales. Su naturaleza es reglamentaria, aunque no deriven de alguna autoridad internacional; son el resultado histórico de la voluntad y el acuerdo entre comerciantes. En el presente capítulo se abordaron los términos internacionales de comercio INCOTERMS 2020, naturaleza jurídica, aspectos generales, históricos y su clasificación como objeto principal de la investigación.





CAPÍTULO IV

4. Análisis del sistema legal guatemalteco e internacional sobre la transmisión del riesgo y la responsabilidad de entrega de la mercancía en la compraventa mercantil

4.1. Términos de comercio internacional INCOTERMS en el ordenamiento jurídico guatemalteco

El ejercicio del comercio en el Estado guatemalteco se regula en el Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, en respuesta a las necesidades de desarrollo económico del país e incluyendo disposiciones de tipo normativo en las diversas instituciones del derecho mercantil.

El Código de Comercio fue aprobado por el Congreso de la República de Guatemala el 28 de enero del año 1970 y entro vigencia el 1 de enero de 1971; en el mismo año comenzó a funcionar el Registro Mercantil General de la República que “tiene la misión de Registrar, Certificar, dar Seguridad Jurídica a todos los actos mercantiles que realicen personas individuales o jurídicas. En esta institución se inscriben todas las sociedades nacionales y extranjeras, los representantes legales, las empresas mercantiles, los comerciantes individuales y todas las modificaciones que de estas entidades se quieran inscribir.”⁶¹

⁶¹ https://www.registromercantil.gob.gt/webrm/?page_id=67 (Consultado: 06 marzo de 2020)

Con la promulgación del Código de Comercio y la creación del Registro Mercantil General se reguló y se armonizó el ejercicio de comercio en el territorio nacional, abriendo campo a las empresas nacionales y extranjeras para el intercambio de bienes y servicios y así fomentar el desarrollo económico del país bajo un margen estricto de legalidad.

En el Libro IV, del referido cuerpo normativo se encuentran reguladas las obligaciones y contratos mercantiles, el Artículo 669 determina que todas las obligaciones y contratos mercantiles deben de ejecutarse, interpretarse y cumplirse de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada; esto quiere decir que las relaciones comerciales no deben de efectuarse de mala fe o con engaño.

Los términos internacionales de comercio, normados como tal no se reconocen en el ordenamiento jurídico guatemalteco sin embargo si se regulan como una modalidad de compraventa mercantil. Los términos internacionales de comercio que se encuentran regulados en el Código de Comercio son:

- a) Libre a Bordo (FOB): Se regula como una modalidad de venta en el Artículo 697 del Código de Comercio, y es aplicable únicamente para ventas en las que se utilice el transporte marítimo para entregar la mercancía al comprador. Según lo determina la normativa en mención la transferencia del riesgo de daño se transfiere cuando el objeto del contrato se entrega a bordo del buque.



- b) Costado del buque (FAS): Se regula como una modalidad de venta en el Artículo 698 del Código de Comercio, y es aplicable únicamente para ventas en las que se utilice el transporte marítimo para entregar la mercancía al comprador. Según lo determina la normativa en mención la transferencia del riesgo del daño se realiza cuando las mercaderías se colocan al costado del buque.
- c) Costo, Seguro y Flete (CIF): Se regula como una modalidad de compraventa en el Artículo 699 del Código de Comercio de la siguiente manera: “En la compraventa: Costo, seguro y flete, CIF, el precio comprenderá el valor de la cosa, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el comprador.”

De conformidad con lo anteriormente transcrito el vendedor queda obligado a pagar el flete o transporte hasta el lugar acordado; esto quiere decir que sin importar la cantidad de porteadores que sean necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar de destino pactado el vendedor debe de sufragar dicho costo. Este tipo de compraventa mercantil es la única modalidad que no es exclusiva para transporte marítimo, ya que puede aplicarse a entregas vía terrestre.



Las Obligaciones del vendedor se encuentran reguladas en el Artículo 700 del Código de Comercio de la siguiente manera: “Obligaciones del vendedor. El vendedor en la compraventa CIF, se entenderá obligado:

- 1°. A contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador, mediante el pago del flete, el conocimiento de embarque o la carta de porte respectivos.
- 2°. A tomar y a 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 a falta de convenio, los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente.
- 3°. A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere. “

Las Obligaciones del vendedor con respecto a la contratación del transporte incluyen la emisión de los documentos de soporte de que la mercancía ha sido entregada al transportista, en su caso pudiendo ser carta de porte o bien conocimiento de embarque; En la contratación del seguro de riesgo a favor del comprador corresponde cubrir el riesgo de pérdida a partir de que el objeto del contrato es entregado al porteador hasta la entrega en el lugar convenido, momento en el que el riesgo se transfiere y es el comprador quien asume el riesgo.



Si en dado caso el seguro contratado no asegure los riesgos convenidos deberá el comprador contratar un seguro, debitándolo del costo de la mercancía, según lo estipula el Artículo 703 del Código de Comercio.

- d) Costo y Flete (CF) Esta modalidad de venta se encuentra regulada en el Artículo 704 del Código de Comercio: “Costo y Flete. En las ventas: costo y flete CF, se aplicarán las disposiciones de la Venta CIF, con excepción de las relativas al seguro.”

En esta modalidad de venta, el vendedor debe sufragar los gastos de la cosa objeto de la compraventa, los documentos que se generen del transporte hasta el lugar acordado, sin embargo, el vendedor no está obligado a contratar un seguro a favor del comprador.

Respecto del embalaje y empaque del objeto de la venta es obligación del vendedor; el comprador goza de un período de 15 días para reclamar por los defectos de cantidad o calidad de la mercadería recibida. Es necesario aclarar que el término internacional de comercio CF ya no se encuentra vigente con la actualidad ya que a nivel internacional recibe el nombre de CFR.



4.2. Responsabilidad de entrega de mercancía y transferencia de riesgo de daño en la compraventa mercantil

El contrato de compraventa mercantil es el medio utilizado por comerciantes para formalizar transacciones comerciales en el interior como en el exterior del país; dichos contratos deben de incluir ciertos requisitos tales como la descripción del bien objeto de la venta, costo que el comprador debe de pagar, transporte y lugar de recepción de la mercancía.

Al momento de comprar mercadería que no se entrega en el preciso instante en el que se formaliza el contrato surgen ciertos riesgos de pérdida, robo, destrucción de la mercadería comprada, lo que supondría para el vendedor o para el comprador la pérdida de su inversión desvirtuando de esta forma el objeto del comercio, convirtiéndose la ganancia en pérdida.

Por lo que no se debe de formalizar un contrato de compraventa sin incluir el momento en el que el riesgo de daño del objeto del contrato se transfiere a la otra parte. En la actualidad es común que los comerciantes garanticen la mercadería que se encuentra en tránsito por medio de seguros de transporte ya sea contratado por el comprador o el vendedor eximiendo de esta forma la responsabilidad del riesgo de pérdida de la mercancía.



El riesgo de daño, está constituido por el supuesto de que la mercancía objeto del comercio y del contrato de compraventa nacional, o internacional sufra daños o pérdidas mientras se encuentre en tránsito; las reglas de transferencia de riesgo definen a quien corresponde asumir la responsabilidad económica respecto de dichas pérdidas o bien a quien concierne contratar el seguro de transporte a favor de la otra parte para transferir el riesgo.

La manera más sencilla de determinar cómo se va a realizar la transferencia del daño es aplicando los términos internacionales de comercio e incluyéndolos en el contrato de compraventa mercantil, estas reglas se utilizan en la comunidad internacional y si son aplicadas correctamente el riesgo de pérdidas económicas al vendedor o comprador en caso de que ocurra un incidente ya se tiene determinado a quien corresponde asumir el riesgo.

La principal falencia del ordenamiento jurídico guatemalteco radica en que se incluyeron los términos internacionales de comercio para uso exclusivo de transporte marítimo y una única modalidad para transporte terrestre; sin dejar de considerar que las modalidades de venta FOB (Libre a bordo), FAS (Costado del buque), CIF (Costo, Seguro y Flete) y CF (Costo y Flete) ya no se encuentran en concordancia con los términos internacionales de comercio vigentes en lo que respecta a la cobertura del riesgo de daño o pérdida de la mercancía.



4.3. Análisis de la necesidad de establecer en el sistema legal guatemalteco nuevas reglas de transferencia de riesgo de daño y responsabilidad de entrega de mercancía en la compraventa mercantil

La transmisión de riesgo en la compraventa mercantil debe estar identificada de forma expresa en el contrato de compraventa mercantil y aceptada por las partes. Los términos internacionales de comercio son fundamentales en las operaciones de importación y exportación, éstos definen los estándares más utilizados en los contratos de compraventa nacional y en el exterior, determinan en casos concretos el momento en el que se transfiere el riesgo de pérdida o destrucción a la otra parte.

La razón de la existencia de estas normas internacionales estandarizadas es evitar futuros conflictos derivados de la compraventa mercantil internacional, dudas en la interpretación de las cláusulas del contrato de compraventa mercantil y litigios entre las partes que intervienen en la relación comercial; importadores, exportadores y transportistas.

El Contrato de Compraventa mercantil y las reglas de transferencia se regulan en el Código de Comercio según las variantes que existían al momento en el que este cuerpo normativo fue promulgado, incorporando únicamente INCOTERMS para transmisión de riesgos en compraventas en las cuales se acuerde utilizar el medio de transporte marítimo. Existe el inconveniente que derivado de la antigüedad de dicho cuerpo normativo las reglas de transferencia de daño reconocidas a pesar de ser válidas en el



ordenamiento jurídico guatemalteco no están en concordancia con la realidad del comercio internacional actual.

Aunado a lo anteriormente transcrito, las actividades de comercio se van tecnificando año con año, los medios de transporte y de entrega son más modernos, como ejemplo; existen entregas de mercadería que se entregan vía aérea, únicamente utilizando transporte terrestre y como nueva modalidad recientemente creada a través de vehículos aéreos no tripulados. Lo que se traduce en que las modalidades de compraventa reguladas en el Código de Comercio quedan obsoletas y poco útiles para el ejercicio del comercio internacional, en total falta de concordancia con las actualizaciones que realiza cada 10 años la Cámara Internacional de Comercio.

A pesar de lo anteriormente considerado, la Constitución Política de la República de Guatemala, determina en el Artículo 43 que el ejercicio del comercio es libre salvo las limitaciones que impongan las normativas; los términos internacionales de comercio reconocidos en el Código de Comercio no son únicos y absolutos ya que tampoco existe una prohibición expresa de adoptar otras modalidades de compraventa mercantil con nuevas reglas por lo que el uso de nuevos términos de comercio no se encuentra prohibido.

En la compraventa mercantil internacional prevalece la voluntad de las partes expresada en el contrato limitada únicamente por el objeto del mismo que debe ser de lícita procedencia; de la misma forma la estipulación de las obligaciones adoptada por cada



contratante con relación a la transferencia del daño, transporte, entrega y solución de conflictos es pactado por las partes.

Con la nueva actualización 2020 de los términos internacionales de comercio se incorporaron nuevas modalidades de transferencia de daño, adicionando como novedad los términos internacionales de comercio INCOTERMS para cualquier medio de transporte con que se establecieron las reglas de transferencia de daño y costos que tiene que asumir cada sujeto importador o exportador cuando se realicen compraventas internacionales para el período comprendido entre el año 2020 y el 2030.

Concluyo reafirmando que para que un término internacional de comercio surta efectos legales derivado de su naturaleza jurídica de tipo reglamentario no obligatorio, el único requisito para que surtan efectos jurídicos es que sea pactado y aceptado por las partes en un contrato de compraventa privado que en sus cláusulas debe de incorporar medios de transporte, pólizas de seguro, lugares de entrega, sometimiento de conflictos a arbitraje o bien a jurisdicción de algún Estado, entre otros.



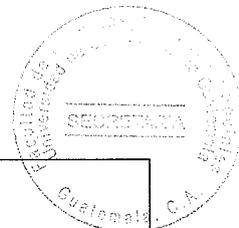
CONCLUSIÓN DISCURSIVA

El medio más utilizado por comerciantes para formalizar actividades comerciales de índole internacional es el contrato de compraventa, que es aquel mediante el cual se entrega mercadería, títulos representativos de mercadería a cambio de una cantidad de dinero pactada por ambas partes. Las reglas de transmisión del riesgo de daño, conocidas internacionalmente como términos internacionales de comercio o INCOTERMS tienen la finalidad de estandarizar las obligaciones, el riesgo y los costos que asumieron cada una de las partes en la contratación. El problema existente radica en que en los tipos de compraventa reguladas en el Código de Comercio no se especifican las reglas de transferencia de daño y la responsabilidad de entrega de mercancías en el medio de transporte aéreo y terrestre, hecho que ocasiona litigios e incertidumbres entre comprador y vendedor por lo que a través de esta investigación se logró comprobar que de incluirse dichas reglas en el Código de Comercio se facilitaría a los comerciantes ampararse en la normativa existente al momento de presentarse un litigio o bien derivado de la naturaleza del contrato de compraventa y al considerar lo estipulado por el Artículo 671 del Código de Comercio respecto a la autonomía contractual de las partes la sola aceptación del término internacional en el contrato sería suficiente para obligar a las partes.





ANEXOS



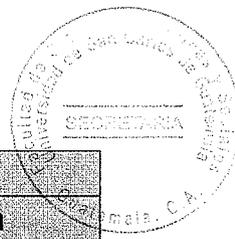
ANEXO 1					
Cuadro de responsabilidades INCOTERM EXW 2020					
Obligaciones del vendedor			Obligaciones del comprador		
Identificación		Descripción	Identificación		Descripción
A1	Obligaciones generales	Suministra mercancía y factura de conformidad con contrato.	B1	Obligaciones generales	Paga el costo pactado en el contrato.
A2	Entrega	Entrega la mercancía según el punto acordado en el contrato de compraventa.	B2	Recepción	Recibe la mercancía en el punto acordado.
A3	Transmisión de riesgos	Asume riesgo hasta que es colocada la mercancía en el punto acordado.	B3	Transmisión de riesgos	El riesgo que asume el comprador es a partir de que recibe la mercancía en el punto acordado.
A4	Transporte	Sin obligación.	B4	Transporte	Contrata transporte.
A5	Seguro	No tiene obligación.	B5	Seguro	No tiene obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	No tiene obligación.	B6	Prueba de la entrega	Entrega constancia de recepción de mercancía.
A7	Despacho de exportación/ importación	Puede colaborar con el comprador si este último lo requiere.	B7	Despacho de exportación/ importación	Tramita exportación. Tramita importación.
A8	Comprobación / embalaje marcado	Realiza las operaciones de pesaje, embalaje y marcado.	B8	Comprobación / Embalaje marcado	No tiene obligación.
A9	Reparto de costos	Asume los gastos hasta que entregue mercancía.	B9	Reparto de costos	Paga cualquier costo posterior a la entrega de la mercancía y los costos derivados de la exportación.
			B10	Notificaciones	Debe de notificar al vendedor el punto de recepción.

Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 2
Cuadro de responsabilidades INCOTERM FCA 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador		
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción	
A1	Obligaciones generales	B1	Obligaciones generales	Paga el precio pactado en compraventa.
A2	Entrega	B2	Recepción	Recibe la mercadería.
A3	Transmisión de riesgos	B3	Transmisión de riesgos	Asume el riesgo desde que la mercancía sea entregada.
A4	Transporte	B4	Transporte	A cuenta del comprador a partir de la entrega.
A5	Seguro	B5	Seguro	Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	B6	Prueba de entrega.	Acepta constancia.
A7	Despacho de exportación/ importación	B7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica el comprador emite: Licencia de exportación. Póliza de seguridad. Inspección a embarque. Autorizaciones oficiales. Título de importación.
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación / Embalaje marcado	No tiene obligación.
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos	El comprador paga: Costos desde entrega. Gastos de despacho de importación. Gastos adicionales para asegurar mercancía.



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
		B10	Notificaciones El comprador notifica: Nombre de porteador. Nombre de receptor. Momento de entrega. Lugar y día de entrega.

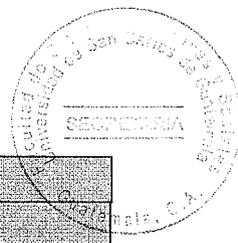
Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 3

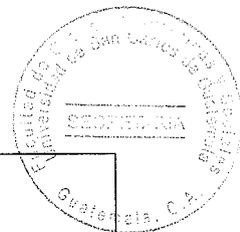
Cuadro de responsabilidades INCOTERM CPT 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador			
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción		
A1	Obligaciones generales	B1	Obligaciones generales	Paga precio de la mercancía según compraventa.	
A2	Entrega	B2	Recepción	Recibe mercancía que entrega el porteador en el lugar de destino designado.	
A3	Transmisión de riesgos	B3	Transmisión de riesgos	Asume riesgos a partir de la entrega de la mercancía.	
A4	Transporte	B4	Transporte	Sin obligación.	
A5	Seguro	B5	Seguro	Sin obligación.	
A6	Documento de entrega/ transporte	B6	Prueba de la entrega	Acepta documentación que le permita negociar la mercadería en tránsito.	
A7	Despacho de exportación/ importación	B7	Despacho de exportación/ importación	Cuando aplique el comprador emite: Licencia de exportación. Acreditación de seguridad. Inspección a embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.	
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación /Embalaje y marcado	No tiene obligación.	
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costo	El comprador paga: Gastos desde que se entrega la mercancía. Costos de descarga si se pactó. Despacho de exportación si se pactó con vendedor. Derechos e impuestos de exportación.	



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
	Gastos de exportación.		Costos adicionales por no dar el aviso de expedición de la mercadería.
		B10	Notificaciones Notifica al vendedor el punto para recibir la mercancía y el destino con tiempo suficiente.

Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 4

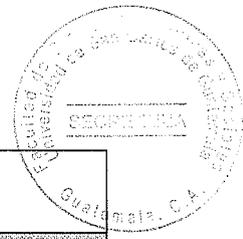
Cuadro de responsabilidades INCOTERM CIP 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador		
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción	
A1	Obligaciones generales	B1	Obligaciones generales	El comprador paga el precio de la mercancía según compraventa.
A2	Entrega	B2	Recepción	Recibe la mercancía que entrega el porteador en el lugar pactado.
A3	Transmisión de riesgos	B3	Transmisión de riesgos	Asume riesgos a partir de que le sea entregada la mercancía.
A4	Transporte	B4	Transporte	Sin obligación.
A5	Seguro	B5	Seguro	Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	B6	Prueba de la entrega	Acepta constancia que le entrega el vendedor.
A7	Despacho de exportación/ importación	B7	Despacho de exportación/ importación	Cuando aplique el comprador emite: Licencia de exportación. Acreditación de seguridad. Inspección a embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación/Embalaje marcado	No tiene obligación.
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos	El comprador paga: Asume gastos desde que se entrega la mercancía. Costos de tránsito si se pacto.



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
	Costos de tránsito. Documento de envío Seguro.		Costos de descarga si se pactó. Despacho de exportación si se pactó con vendedor. Impuestos de exportación si es aplicable. Costos adicionales por no avisar de la expedición de la mercadería.
		B10	Notificaciones Notifica destino y el punto para recibir la mercancía.

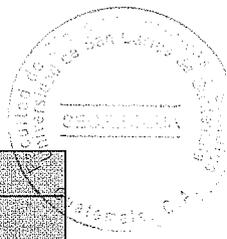
Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 5

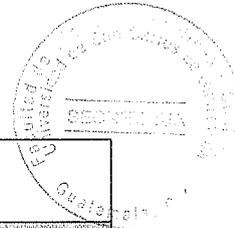
Cuadro de responsabilidades INCOTERM DAP 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
A1	Obligaciones generales Suministra mercancía y factura de acuerdo con compraventa.	B1	Obligaciones generales El comprador paga el precio de la mercancía conforme lo establece la compraventa.
A2	Entrega Entrega mercancía en el transporte de llegada en el punto acordado.	B2	Recepción Recibe la mercancía cuando sea entregada en transporte y punto acordado.
A3	Transmisión de Riesgos Asume riesgo hasta que se entrega la mercancía en el lugar acordado.	B3	Transmisión de riesgos Asume riesgos a partir de que se entrega la mercancía en punto acordado.
A4	Transporte Contrata el transporte del lugar de partida al destino acordado.	B4	Transporte Sin obligación.
A5	Seguro Sin obligación.	B5	Seguro Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte Extiende documentos de transporte.	B6	Prueba de la entrega Acepta documentos que emite el vendedor.
A7	Despacho de exportación/ importación Si aplica el vendedor emite los despachos de importación y de exportación.	B7	Despacho de exportación/ importación Si aplica el comprador emite los siguientes documentos: Licencia de exportación. Acreditación de seguridad. Inspección a embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación si es aplicable.
A8	Comprobación/ embalaje marcado Embala, pesa y realiza marcado.	B8	Comprobación / Embalaje marcado No tiene obligación.
A9	Reparto de costos El vendedor paga: Gastos hasta que se completa la entrega Transporte.	B9	Reparto de costos El comprador paga: Todos los gastos desde que se entrega la mercancía.



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
	Gastos de descarga. Costos de tránsito. Documento de envío.		Costo de descarga. Gastos relacionados con solicitud de documentos de transporte. Despacho de importación. Costos adicionales por no dar aviso de expedición.
		B10	Notificaciones Notifica al vendedor el punto y el lugar de entrega.

Fuente: INCOTERMS 2020



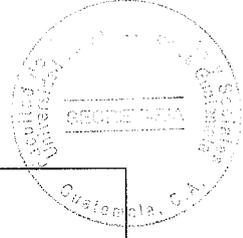
ANEXO 6
Cuadro de responsabilidades INCOTERM DPU 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador					
Identificación		Descripción		Identificación		Descripción	
A1	Obligaciones generales	Suministra factura y mercancía según se pactó en contrato.		B1	Obligaciones generales	Paga precio de mercancía de conformidad con el contrato de compraventa.	
A2	Entrega	Entrega la mercancía en el transporte de llegada.		B2	Recepción	Recibe mercancía según lo acordado en el contrato.	
A3	Transmisión de riesgos	Asume el riesgo de la mercancía hasta que la descarga en el medio de transporte acordado.		B3	Transmisión de riesgos	Asume riesgos a partir de que se entrega.	
A4	Transporte	Paga transporte hasta el destino pactado.		B4	Transporte	Sin obligación.	
A5	Seguro	Sin obligación.		B5	Seguro	Sin obligación.	
A6	Documento de entrega/ transporte	Extiende constancia de transporte.		B6	Prueba de la entrega	Acepta el documento que le entrega el vendedor.	
A7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Contrato de seguridad. Revisión de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de exportación e importación.		B7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Licencia de exportación. Contrato de seguridad. Inspección de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.	
A8	Comprobación/ embalaje marcado	Pesa, marca y realiza embalaje.		B8	Comprobación/ Embalaje marcado	No tiene obligación.	
A9	Reparto de costos	El vendedor paga: Todos los gastos hasta que se entrega mercancía. Transporte.		B9	Reparto de costos	El comprador paga: Todos los gastos desde que se completa la entrega. Costos de descarga si se pactó en contrato.	



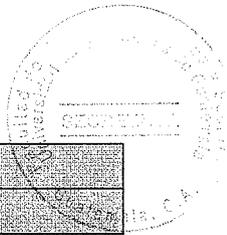
Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
	Gasto de descarga. Costos de tránsito. Documento de envío.		Gastos relacionados con la solicitud de documentos de transporte. Despacho de importación, si se acordó. Costos adicionales por no dar aviso de expedición de mercadería.
		B10	Notificaciones Notifica a vendedor el punto para recibir mercancía y su destino con antelación.

Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 7
Cuadro de responsabilidades INCOTERM DDP 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador		
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción	Descripción
A1	Obligaciones generales	B1	Obligaciones generales	El comprador paga el precio de la mercancía según compraventa.
A2	Entrega	B2	Recepción	Recibe la mercancía según como se haya pactado en el contrato.
A3	Transmisión de riesgos	B3	Transmisión de riesgos	Asume riesgos a partir de que se entrega la mercancía. Si no da aviso del lugar y fecha de entrega.
A4	Transporte	B4	Transporte	Sin obligación.
A5	Seguro	B5	Seguro	Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	B6	Prueba de la entrega	Acepta los documentos que entrega el vendedor.
A7	Despacho de exportación / importación	B7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Licencia de exportación. Constancia de seguridad. Inspección de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación/ Embalaje marcado	No tiene obligación.
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos	El comprador paga: Todos los gastos desde que se entrega la mercancía. Costos de descarga si se pactó. Gastos relacionados con solicitud de documentos de transporte.



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
			Despacho de importación, si procede. Costos adicionales por no dar aviso de expedición.
		B10	Notificaciones Notifica al vendedor el punto para recibir la mercancía y el destino con antelación.

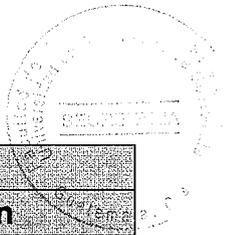
Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 8

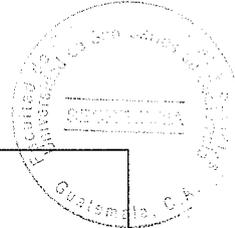
Cuadro de responsabilidades INCOTERM FAS 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
A1	Obligaciones generales Suministra mercancía y factura de conformidad con compraventa.	B1	Obligaciones generales El comprador paga el precio de la mercancía según contrato de compraventa.
A2	Entrega Se coloca la carga a un costado del buque en el puerto de carga que se pacte en el contrato.	B2	Recepción Recibe la mercancía según se acordó en contrato.
A3	Transmisión de Riesgos Asume riesgo hasta completar entrega.	B3	Transmisión de riesgos Asume riesgos a partir de que es entregada la mercancía y en los siguientes casos: No avisar la expedición de la mercancía. Cuando el buque no llega a tiempo impidiendo la entrega al vendedor.
A4	Transporte Sin obligación.	B4	Transporte Contrata transporte desde el puerto de embarque hasta el de destino.
A5	Seguro Sin obligación.	B5	Seguro Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte Extiende documentos para que comprador se haga cargo de la mercadería.	B6	Prueba de la entrega Acepta los documentos de que constatan el transporte de la mercadería.
A7	Despacho de exportación/ importación Si aplica, emite: Licencia de exportación. Contrato de seguridad. Revisión de embarque. Autorizaciones oficiales. Título de importación.	B7	Despacho de exportación/ importación Si aplica, emite: Licencia de exportación. Constancia de seguridad. Inspección de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.
A8	Comprobación/ embalaje marcado Embala, pesa y marca mercancías.	B8	Comprobación/ Embalaje marcado No tiene obligación.



Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos
	Si procede paga: Asume gastos hasta que se entrega la mercancía. Transporte. Gastos de descarga. Costos de tránsito. Documento de envío.		El comprador paga si procede: Todos los gastos a partir de que se completa la entrega. Costos de descarga. Gastos relacionados con solicitud de documentos de transporte. Despacho de importación. Costos adicionales por no dar aviso de expedición.
		B10	Notificaciones
			Notifica al vendedor el puerto, el nombre del buque y la fecha de entrega en plazo pactado.

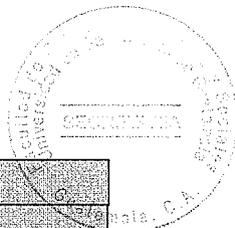
Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 9

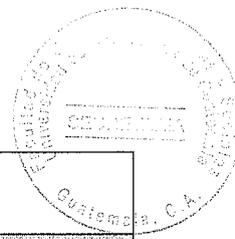
Cuadro de responsabilidades INCOTERM FOB 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
A1	Obligaciones generales Factura y entrega la mercancía según con el contrato.	B1	Obligaciones generales El comprador paga el precio de la mercancía según compraventa.
A2	Entrega Completa entrega al colocar mercadería a bordo del buque, en el punto de carga o en el puerto pactado en el contrato.	B2	Recepción Recibe mercancía cuando sea entregada según lo acordado en el contrato.
A3	Transmisión de riesgos Asume riesgos hasta entregar mercancía en el lugar pactado.	B3	Transmisión de riesgos Asume riesgos a partir de que la mercancía es entregada y en los casos siguientes: No da aviso de expedición de la mercancía. El buque no llega a tiempo y hace imposible la entrega.
A4	Transporte Sin obligación. Solo debe otorgar datos al comprador si lo requiere.	B4	Transporte Contrata transporte desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino.
A5	Seguro No tiene obligación, pero debe de facilitar datos al para que el comprador contrate la póliza de seguro.	B5	Seguro No tiene obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte Emite documentos de transporte.	B6	Prueba de la entrega Recibe prueba de la entrega de mercancías.
A7	Despacho de exportación/ importación Si aplica, emite: Licencia de exportación. Contrato de seguridad. Revisión de embarque. Autorizaciones oficiales. Trámite de importación.	B7	Despacho de exportación/ importación Si aplica, emite: Licencia de exportación. Constancia de seguridad. Inspección de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.

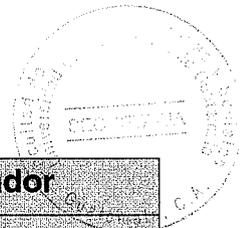


Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador		
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción	
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación/ Embalaje marcado	No tiene obligación
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos	El comprador paga si procede: Todos los gastos desde que se entrega la mercancía. Costos de descarga Gastos relacionados con solicitud de documentos de transporte. Despacho de importación Costos adicionales por no dar aviso de expedición o porque buque se retrasa.
		B10	Notificaciones	Notifica el puerto, el nombre del buque y fecha de entrega dentro del plazo acordado.

Fuente: INCOTERMS 2020

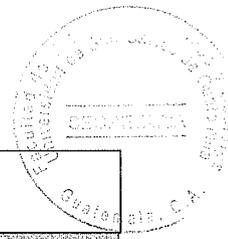


ANEXO 10					
Cuadro de responsabilidades INCOTERM CFR 2020					
Obligaciones del vendedor			Obligaciones del comprador		
Identificación		Descripción	Identificación		Descripción
A1	Obligaciones generales	Suministra mercancía y factura de conformidad con contrato de compraventa.	B1	Obligaciones generales	Paga el precio que se acordó en contrato.
A2	Entrega	El vendedor completa la entrega al colocar a bordo del buque la mercancía.	B2	Recepción	Recibe mercancía en el puerto de destino.
A3	Transmisión de riesgos	Asume riesgo de pérdida y daño hasta la entrega de la mercancía.	B3	Transmisión de riesgos	Asume el riesgo desde la entrega y por no dar el aviso de expedición.
A4	Transporte	Contrata transporte hasta el lugar de destino.	B4	Transporte	Sin obligación.
A5	Seguro	Sin obligación.	B5	Seguro	Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	Emite documentos con los que el comprador se hace cargo de mercancía.	B6	Prueba entrega	Acepta el documento de transporte que le entrega el vendedor.
A7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Licencia de exportación. Constancia de seguridad. Inspección de embarque. Autorizaciones oficiales. Despacho de importación.	B7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Licencia importación. Contrata seguridad. Revisión de embarque
A8	Comprobación/ embalaje marcado	Pesa, embala y marca la mercadería.	B8	Comprobación/ Embalaje marcado	No tiene obligación
A9	Reparto de costos	El vendedor paga si procede: Gastos de la mercancía hasta su entrega. Transporte y derivados. Gastos de descarga. Costos de tránsito. Documento de envío	B9	Reparto de costos	El comprador paga si procede: Los gastos desde que se completa la entrega. Costos de descarga Gasto de constancia de transporte Importación Costos adicionales por no avisar la expedición de mercadería o por el retraso del buque



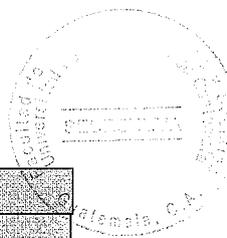
Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
		B10	Notificaciones Notifica punto de entrega o embarque.

Fuente: INCOTERMS 2020



ANEXO 11
Cuadro de responsabilidades INCOTERM CIF 2020

Obligaciones del vendedor		Obligaciones del comprador		
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción	
A1	Obligaciones generales	B1	Obligaciones generales	El comprador paga el precio de la mercancía según compraventa.
A2	Entrega	B2	Recepción	Recibe mercancía en el puerto de descarga.
A3	Transmisión de riesgo	B3	Transmisión de riesgos	Asume riesgos a partir de la entrega y por avisar sobre la expedición.
A4	Transporte	B4	Transporte	Sin obligación.
A5	Seguro	B5	Seguro	Sin obligación.
A6	Documento de entrega/ transporte	B6	Prueba de entrega	Acepta el documento de transporte que le entrega el vendedor.
A7	Despacho de exportación/ importación	B7	Despacho de exportación/ importación	Si aplica, emite: Licencia de exportación. Contrato de seguridad. Registro de embarque. Autorizaciones oficiales. Importación.
A8	Comprobación/ embalaje marcado	B8	Comprobación/ Embalaje marcado	No tiene obligación.
A9	Reparto de costos	B9	Reparto de costos	El comprador paga si procede: Todos los gastos desde que se realiza la entrega de la mercancía. Costos de descarga.



Obligaciones del comprador		Obligaciones del vendedor	
Identificación	Descripción	Identificación	Descripción
			Gastos relacionados con solicitud de documentos de transporte. Licencia de importación Costos adicionales por no avisar de la expedición o porque el buque no llega a tiempo.
		B10	Notificaciones Notifica el embarque o el punto de recepción.

Fuente: INCOTERMS 2020



BIBLIOGRAFÍA

- ALVAREZ, Paola. **Guía del Exportador**. Guatemala: Editorial Asociación Guatemalteca de Exportadores, 2011.
- CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. **Reglas ICC par el uso de términos comerciales nacionales e internacionales**. Barcelona, España: Comité Español Cámara de Comercio Internacional, 2019.
- CABALLENAS DE TORRES, Guillermo. **Diccionario Jurídico Elemental**. España: Editorial Heliasta. España, 1993.
- OSSORIO, Manuel. **Diccionario de Ciencias Políticas, Jurídicas y Sociales**. Buenos Aires, Argentina: Editorial Heliasta, 2018.
- PINEDA SANDOVAL, Melvin. **Derecho Mercantil**. Guatemala: Editorial Serviprensa, 2006.
- GIRÓN, Irías. **Catálogo de términos y sus definiciones utilizadas en administración financiera y administración tributaria**. Guatemala: Superintendencia de Administración Tributaria, Gerencia Administrativa Financiera, 2002.
- VASQUEZ MARTÍNEZ, Edmundo. **Instituciones del Derecho Mercantil**. Guatemala: Ius Ediciones, 2012.
- VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho Mercantil Guatemalteco Tomo I**. Guatemala: Editorial Universitaria, sexta edición, 2004.
- VILLEGAS LARA, Rene Arturo, **Derecho Mercantil Guatemalteco. Tomo III**. Guatemala: Editorial Universitaria, séptima edición. 2015,
- ORELLANA ESTUPE, Wendy Azucena. **Los términos de comercio internacional en la legislación mercantil guatemalteca**. Guatemala: Editorial Universitaria, 2009,
- VARGAS VASSEROT, Carlos. **La evolución histórica del derecho mercantil y su concepto**. España: Universidad de Almería, 2012.
- VASQUEZ, Oscar. **Los contratos mercantiles**. España: Editorial Civitas, 1995.
- MARZORATI, Osvaldo. **Derecho de los Negocios Internacionales**. Argentina: Editorial Astrea, 1997.



Legislación

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

Código Civil, Decreto Ley número 106. Enrique Peralta Azurdia. Jefe de gobierno, Guatemala, 1963.

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

Código Procesal Civil y Mercantil, Decreto Ley número 107. Enrique Peralta Azurdia. Jefe de gobierno, Guatemala, 1964.

Código Penal. Decreto Número 17-73 del Congreso de la República de Guatemala, 1973.

Código de Trabajo. Decreto 1441 del Congreso de la República de Guatemala, 1961.