

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

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central figure, likely a saint or scholar, seated and holding a book. The figure is surrounded by architectural elements, including a large archway and several towers or spires. The Latin motto "SACRILEGAS ARBES CONSPICUA CAROLINA CAEDENTIA CONJECTA INTER CETERA" is inscribed around the perimeter of the seal. The text "UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA" is also visible at the top of the seal.

**LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN
EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO**

OSCAR ENRIQUE LÓPEZ TOC

GUATEMALA, SEPTIEMBRE DE 2024

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

**LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN
EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

OSCAR ENRIQUE LÓPEZ TOC

Previo a conferírsele el grado académico de

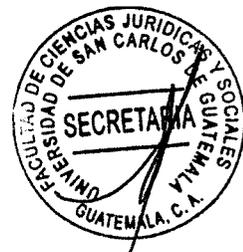
LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Guatemala, septiembre de 2024

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

DECANO:	Msc.	Henry Manuel Arriaga Contreras
VOCAL I:		Vacante
VOCAL II:	Lic.	Rodolfo Barahona Jácome
VOCAL III:	Lic.	Helmer Rolando Reyes García
VOCAL IV:	Br.	Javier Eduardo Sarmiento Cabrera
VOCAL V:	Br.	Gustavo Adolfo Oroxom Aguilar
SECRETARIA:	Licda.	Wilfredo Eliú Ramos Leonor

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



Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Unidad de Asesoría de Tesis. Ciudad de Guatemala, 20 de junio de 2023

Atentamente pase al (a) Profesional, **MARÍA ALMA GRACIAS DE MIGOYA** para que proceda a asesorar el trabajo de tesis del (a) estudiante, **OSCAR ENRIQUE LÓPEZ TOC** con carné 200412057 intitulado: **LA NECESIDAD DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL COMERCIO GUATEMALTECO**

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.

CARLOS EBERTITO HERRERA RECINOS

Jefe (a) de la Unidad de Asesoría de Tesis

SAQO



Fecha de recepción 15/04/24 (1)

Asesor(a)
 (Firma y sello)

Alma Gracias de Migoya
ABOGADO Y NOTARIO

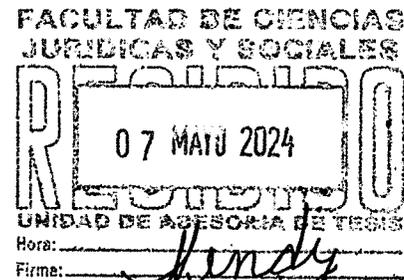


Licda. Alma Gracias Dávila
Abogado y Notario
Col. 2354
11 Av. 3-17 Z. 4 de Mixco Monte Real II / 24328857



Guatemala 7 de mayo 2024

DOCTOR
CARLOS EBERTITO HERRERA RECINOS
JEFE DE LA UNIDAD DE TESIS
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



Doctor:

De acuerdo al nombramiento de fecha 20 de junio del 2023, recaído en mi persona, he procedido a asesorar la tesis del estudiante **Oscar Enrique López Toc** intitulada **"LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO"**, en virtud de lo analizado me permito emitir el DICTAMEN siguiente:

- I. En cuanto al contenido científico y técnico de la tesis, el estudiante analizó jurídicamente lo fundamental, y practicó el análisis correspondiente del intitulado: **"LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO"**.
- II. En la tesis se utilizó suficientes referencias bibliográficas acorde al tema en cuestión, por lo que considero que el estudiante resguardó en todo momento el derecho de autor, elemento indispensable a tomar en cuenta para el desarrollo de la investigación. De manera personal me encargué de guiar al estudiante en los lineamientos de todas las etapas correspondientes al proceso de investigación científica.
- III. En la investigación, el estudiante utilizó el método cualitativo el cual busca dar respuestas y explicaciones a los fenómenos sociales, la técnica utilizada fue la analítica, ya que en la descomposición de sus partes se puede observar sus posibles causas y sus múltiples efectos con el objetivo de explicar acerca del tema.
- IV. En cuanto al desarrollo de los capítulos, el sustentante desarrolló adecuadamente cada uno, en virtud que aportó el contenido necesario acorde a la investigación, pues en los mismos se especifica claramente la problemática sobre **"LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO"**, así como la terminología necesaria para comprender el desarrollo de la investigación.



- V. En la conclusión discursiva el estudiante hace alusión al problema consistente en **“LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO”**.
- VI. Declaro que no soy pariente dentro de los grados de ley del estudiante y otras consideraciones que estime pertinentes y que puedan afectar la objetividad del presente dictamen.

Considero que el trabajo de tesis del estudiante **Oscar Enrique López Toc**, efectivamente reúne los requisitos de carácter legal, por tal motivo que me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE** de conformidad con el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Artículo treinta y uno (31) del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

Atentamente

Lcda. María Alma Gracias Dávila
Abogada y Notaria
11 Av. 3-17 Z. 4 de Mixco Res. Monte Real II
Colegiado 2354
Atuneca@gmail.com

Alma Gracias de Migoyo
ABOGADO Y NOTARIO



USAC
TRICENTENARIA
 Universidad de San Carlos de Guatemala



D.ORD. 664-2024

Decanatura de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, diez de junio de dos mil veinticuatro.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis del estudiante, **OSCAR ENRIQUE LÓPEZ TOC**, titulado **LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LA CARTA DE PORTE EN EL SISTEMA JURÍDICO GUATEMALTECO**. Artículos 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.



HMAC/JIMR

[Signature]
 UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 FAC. DE C.C. J.J. Y S.S.
 UNIDAD DE ASESORIA DE TESIS
 GUATEMALA, C. A.

[Signature]

[Signature]
 FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
 Universidad de San Carlos de Guatemala
 DECANO
 GUATEMALA, C. A.

[Signature]
 FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
 UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
 SECRETARIA
 GUATEMALA, C. A.



DEDICATORIA

AL CREADOR: Eterno divino, omnipotente e incomparable, fuente inagotable de vida y amor, que escuchó mi oración permitiéndome llegar a la meta deseada, gratitud infinita.

A MI MADRE: Rosario García Por su enseñanza amor y formación

A MI HIJA: Fátima López
Por ser una bendición a mi vida desde el momento que Dios me permitió tenerla entre mis brazos. Y ser la única persona que ha creído ciegamente en que puedo alcanzar toda meta que me propongo

A MI AMOR: Tanya Migoya.
Quien ha estado a mi lado en momentos difíciles, así como en momentos relevantes e importantes, creyendo en mí, apoyándome e impulsándome a mejorar día con día, soy afortunado de tenerla, por todo el amor que nos une, muchas gracias

A AMIGO: Rony Mota.
Por ser un amigo de verdad.



A LA LICENCIADA:

Alma Gracias de Migoya.

Agradezco todo su apoyo, colaboración,
consejos y muestras de cariño

AL LICENCIADO:

Carlos Gölcher Campollo

Por su profesionalismo y entrega en su
labor como docente.

EN ESPECIAL A:

La gloriosa Universidad de San Carlos de
Guatemala, mi centro de estudios, por
haberme abierto las puertas y haberme
transmitido los conocimientos necesarios
a través de mis catedráticos, por llenarme
de experiencias dentro de mi facultad y
por las amigas que este mismo propósito,
hizo encontrarnos.

A USTED:

Por su presencia.



PRESENTACIÓN

La investigación se lleva a cabo de manera cualitativa y se enfoca en el derecho mercantil. La presente investigación denominada “La Importancia de la Correcta Aplicación de la Carta de Porte en el Sistema Jurídico Guatemalteco”, trata de exponer los efectos negativos en detrimento de la seguridad económica y jurídica, regulada en la Constitución Política de la República de Guatemala, así como la falta de soporte legal en la exigencia de su emisión establecida en la Ley que la contiene, siendo esta El Código de Comercio.

Este estudio, pretende exponer las consecuencias económicas en detrimento de los usuarios de empresas que se dedican al transporte de mercaderías, resultantes de la falta de aplicación o incorrecta aplicación de la Carta de Porte regulada en el Código de Comercio y la inseguridad que conlleva la falta de seguridad jurídica de las personas establecido en el artículo 3 de La Constitución Política de la República de Guatemala como un derecho primordial.



HIPÓTESIS

La Carta de Porte así como su uso está establecida en artículo 808 del Decreto del Congreso Número 2-70, Código de Comercio no cumple a cabalidad con el fin para el cual fue instituida, ya que no cuenta con medios coercitivos que obliguen de forma mediata o inmediata a las empresas que se dedican al transporte de mercadería a cumplir con obligaciones civiles como consecuencia de la incorrecta aplicación de la Carta de Porte violentando con ello lo establecido en la constituido en La Constitución Política de la República de Guatemala en el cual en el Artículo 2 establece la seguridad en este caso la seguridad del patrimonio de las personas naturales o jurídicas.

Por la razón anteriormente expuesta es necesario, enmendar El Código de Comercio en lo relativo a incluir medidas coercitivas con las cuales las empresas dedicadas al transporte de mercaderías no puedan prestar sus servicios sin garantizar la mercadería transportada.



COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Después de realizar el análisis a través de técnicas analíticas y deductivas, se comprobó la hipótesis en virtud que se demostró que la implementación de la Carta de Porte así como su uso está establecida en Artículo 808 del Decreto del Congreso Número 2-70, Código de Comercio no cumple a cabalidad con el fin para el cual fue instituida, ya que no cuenta con medios coercitivos que obliguen de forma mediata o inmediata a las empresas que se dedican al transporte de mercadería a cumplir con obligaciones civiles como consecuencia de la incorrecta aplicación de la Carta de Porte violentando con ello lo establecido en la constituido en La Constitución Política de la República de Guatemala en el cual en el Artículo 2 establece la seguridad en este caso la seguridad del patrimonio de las personas naturales o jurídicas



ÍNDICE

introducción	i
CAPITULO I	
1. Aspectos históricos del derecho mercantil	1
1.1. Antecedentes del derecho mercantil	1
1.2. Diversas definiciones de la materia mercantil	2
1.3. Antecedentes históricos del derecho mercantil en Guatemala	3
1.4. Derecho mercantil	5
1.5. Características del derecho mercantil	6
1.6. Principios del derecho mercantil	7
1.7. Fuentes del derecho	8
1.8. Jerarquía de las fuentes	12
1.9. Sujetos del derecho mercantil	14
CAPÍTULO II	
2. Comercio	17
2.1 Definición	18
2.2 Clases	19
2.2.1 Importación y exportación	20
2.3 Clasificación del comercio en Guatemala	21
2.4 Mercado guatemalteco	23
2.5 Tipos de comerciantes	27
CAPÍTULO III	
3. Compras y ventas multimodales	29
3.1 Transporte multimodal	30
3.2 Documentos que amparan el origen de las transacciones de compras y ventas multimodales	34



3.2.1 El Conocimiento de Embarque	35
3.2.1.1 BL <i>Bill of Lading</i> (Marítimo)	
3.2.1.2 Carta de Porte (Terrestre)	43
3.2.1.3 Guía Aèrea (Aèreo)	46
3.2.1.4 Factura Comercial (<i>Comercial Invoice</i>)	47
3.3 Términos de comercio internacional, Incoterms	48
3.3.1 Definición	48
3.3.2 Reseña histórica	52
3.3.3. EXW <i>Ex Works</i> (En fábrica por sus siglas en inglés)	54
3.3.4 FCA <i>Free Carrier</i> (Franco transportista, por sus siglas en inglés)	57
3.3.5 FAS <i>Free Alogside Ship</i> (Franco al costado del buque, por sus siglas en inglés)	61
3.3.6 FOB (<i>Free on boards</i> (Franco a bordo, por sus siglas inglés)	64
3.3.7 CFR o C&F <i>Coast and freight</i> (Costo y flete, por sus siglas en inglés)	68
3.3.8 CIF <i>Cost Insurance and freight</i> (Costo, seguro y flete por sus siglas en inglés)	71
3.3.9 CPT <i>Carriage Paid to</i> (flete pagado hasta por sus siglas en inglés)	74
3.3.10 CIP <i>Carriage and insurance paid</i> (Transporte y seguro pagados hasta, por sus siglas en inglés)	77
3.3.11 DAF <i>Delivered at frontier</i> (Entrega en frontera, por sus siglas en inglés)	80
3.3.12 DES <i>Delivered ex ship</i> (Entrega sobre buque, por sus siglas en inglés)	83
3.3.13 DEQ <i>Delivered ex quay</i> (Entrega en muelle, por sus siglas en inglés)	86
3.3.14 DDU <i>Delivered duty unpaid</i> (Entrega derechos no pagados, por sus siglas en inglés)	88
3.3.15 DDP <i>Delivered duty paid</i> (Entrega Derechos Pagados)	91

CAPÍTULO IV

4. Análisis de la normativa del Código de Comercio vigente en Guatemala y términos de comercio internacional	95
--	----



4.1 Comentarios de Términos de Comercio Internacional	
4.2 Base legal del comercio en Guatemala	
4.3 Normas internacionales que regulan el comercio en Guatemala	100
4.4 Importancia del análisis del base legal del comercio internacional para Guatemala	101
CONCLUSIÓN DISCURSIVA	103
BIBLIOGRAFÍA	105



INTRODUCCIÓN

El Derecho es presentado ante la sociedad como el conjunto de normas que regulan el comportamiento del ser humano, en tal sentido, tiene influencia en la religión, la moral, el comercio, lo educativo y lo social; a su vez se manifiesta como un ordenamiento establecido por la sociedad y destinado a regular los actos de los hombres en su vida de relación y convivencia.

Por lo anterior, es importante la regulación de terminología utilizada internacionalmente en el ámbito mercantil, recientemente el comercio ha desarrollado de tal forma que se han estrechado las relaciones de los países a nivel mundial, lo que se entiende por globalización, razón por la cual varios modismos de algunas naciones dominantes del comercio, se utilizan como propios en naciones con idiomas distintos.

Tal es el caso de los términos que se utilizan a diario en el flujo comercial guatemalteco, donde por falta de regulación de éstos, se retrasan en muchas ocasiones las transacciones mercantiles multimodales de importación y exportación.

Al no existir regulación nacional de los términos de comercio internacional "incoterms", que se actualizan con frecuencia en el ámbito mercantil internacional, no hay parámetros que desarrollen la interpretación de los extranjerismos, tomando como fundamento que la legislación mercantil guatemalteca únicamente regula cuatro términos en materia contractual, por la cual se hace necesario el conocer y aplicar los términos de comercio internacional los cuales adquieren mayor relevancia día a día.



Durante la presente investigación se utilizaron el método inductivo y deductivo y las técnicas de investigación bibliográfica y entrevistas, dando como resultado la verificación de la hipótesis inicialmente planteada, el demostrar la eminente necesidad de modernizar la legislación mercantil guatemalteca.

En el presente trabajo de investigación se contempla el flujo de comercio que actualmente existe en Guatemala; las modalidades de compraventa mercantil multimodal y los documentos que amparan dichas transacciones; los incoterms y sus respectivas descripciones en cuanto a las responsabilidades de entrega que cada uno abarca; y la necesidad de una reforma al Código de Comercio de Guatemala a través de un breve análisis de este.



CAPÍTULO I

1. Aspectos históricos del derecho mercantil

El derecho mercantil es una disciplina bastante joven en comparación con otras ramas del derecho, esto según acontecimientos históricos, muy precisos, que nos relatan como evolucionó a través del tiempo la civilización. En la cual, el hombre usaba lo que la naturaleza le proveía solamente para su consumo y el de su familia y no fue hasta su desarrollo intelectual que pensó en el intercambio de productos.

Un acontecimiento histórico que marca el desarrollo de la civilización es la división del trabajo, implementado por Federico Engels en su obra el origen de la familia, la propiedad y el estado, a partir de esta división surge con mucho auge el comercio creándose la figura del mercader, pero este nombre era sinónimo de la persona que hacía circular las mercancías, igualmente surge el comerciante, y el producto elaborado para el consumidor final se llamó mercancía o mercadería.

1.1. Antecedentes del Derecho mercantil

En la Grecia clásica, se desarrolló el comercio aceleradamente por su cercanía con el mar mediterráneo, aprovechando de esta manera el mar para trasladar las mercancías de un lugar a otro, y esto originó que la fuerza económica de aquel entonces fuera el comercio, esto dio origen a varias figuras que aún hoy en día se conocen en nuestra legislación tales como la echazón, en donde el capitán del barco podía echar la mercancía al mar para alivianar el peso, de la embarcación y



evitar el encallamiento, sin tener responsabilidad, en el derecho mercantil moderno se le conoce como avería gruesa. También importante aporte fueron las leyes Rodias, que surgieron en la Isla de Rodas, y que no eran más que un conjunto de leyes destinadas a regir el comercio marítimo, lo anterior denota la importancia de la navegación como medio de transporte de mercaderías y como ayudó al desarrollo del comercio.

1.2. Diversas definiciones de la materia mercantil

A continuación, con el fin de desarrollar una noción más certera acerca del derecho mercantil, se analizará los conceptos y definiciones que algunos autores proporcionan sobre la materia. “El derecho mercantil es una rama del derecho privado que tiene por objeto regular las relaciones entre los comerciantes y aquellas personas que sin ser comerciantes ejecutan actos de comercio”.¹

“El derecho mercantil es aquel que regula los actos de comercio pertenecientes a la explotación de las industrias mercantiles organizadas (actos de comercio propios) y los realizados ocasionalmente por comerciantes y no comerciantes (actos de comercio impropios), que el legislador considera mercantiles, así como el estatuto del comerciante o empresario mercantil individual y social y los estados de anormalidad en el cumplimiento de sus obligaciones”.² El derecho mercantil, puede definirse como el conjunto de normas jurídicas que se aplican a los actos

¹ . Villegas Lara, Rene. **Derecho mercantil guatemalteco**. Pág. 145.

²Ramírez Valenzuela Alejandro. **Introducción al derecho mercantil y fiscal**. Pág. 8.

de comercio legalmente calificados como tales y a los comerciantes en el ejercicio de su profesión.

Se dice que el derecho mercantil es la rama que regula las relaciones nacidas del comercio y de los actos que históricamente se le han asimilado, así como las obligaciones impuestas a las personas que consideran comerciantes

1.3. Antecedentes históricos del derecho mercantil en Guatemala

Guatemala en la época colonial regía sus relaciones jurídicas por las leyes de indias, las leyes de castilla, las siete partidas y las ordenanzas de Bilbao, estas regulaban el comercio. “El 11 de diciembre de 1793 se creó el consulado de comercio en Guatemala, la cédula que creó el consulado separó la justicia mercantil de los tribunales comunes, reservando a los jueces el conocimiento de los negocios de comercio, claro está cuidando más los interesases de la corona española que la de los comerciantes”.³

La economía del estado español se regía por dos principios el exclusivismo colonial y la teoría de los metales preciosos. En 1821, con la independencia de Centro América aún siguen vigentes algunas leyes de España, pero en el gobierno de Mariano Gálvez, restituyeron las leyes españolas por los códigos de Livingston, que eran un conjunto de normas elaboradas por Eduardo Livingston las cuales eran disposiciones que regían al comercio. Sin embargo con el gobierno de Rafael Carrera se estancaron los avances legislativos en cuanto a

³ Villegas Lara, Rene. **Ob. Cit.** Pág. 261.



esta normativa ya que retrocedió a las leyes españolas y se prolongó todo el período de gobierno hasta en 1871, cuando se dio la renovación legislativa impulsada por la revolución, en 1877, se promulgaron los nuevos códigos de Guatemala en el que se incluyó un nuevo código de comercio con una ley especial de enjuiciamiento mercantil, y se emitió como Decreto gubernativo número 191 de fecha 20 de julio de 1877.

“Luego en 1942, se promulgó un nuevo código de comercio contenido en el Decreto 2946 del Presidente de la República de Guatemala en la que se reúne en un mismo cuerpo una serie de leyes y convenciones internacionales en materia de letra de cambio, pagaré y cheque”.⁴ En 1970, se promulgó el Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala que contiene el actual código de comercio, en el que se desarrollan postulados modernos acerca del comercio en general e incorporó instituciones del derecho mercantil totalmente nuevas adaptándose a las necesidades del derecho del comercio actual, se tomaron en cuenta otros códigos de Centro América con la idea de unificar la legislación para lo que sería el llamado mercado común centroamericano. Es importante señalar la creación del Registro Mercantil, que incorporó la factura cambiaría en cuanto a contratación y se trasladó el contrato de fideicomiso, y los que se refieren a radiodifusión de la representación escénica, además la expresión legal del derecho mercantil guatemalteco no se limita al actual código de comercio, sino también a una serie de leyes conexas del ordenamiento jurídico del país.

⁴Garriges, Joaquín. **Instituciones de derecho mercantil**. Pág. 319.



1.4. Derecho mercantil

En la mitad del siglo pasado las bases capitalistas abrogaron por limitar la autonomía del derecho mercantil, característica de esta rama del derecho y base de la contratación civil, debido a las doctrinas liberalistas, la idea era que el estado interviniera en toda contratación mercantil, en los estados socialistas esto se logró de una manera absoluta por lo que se pensó en un derecho administrativo mercantil, y que el derecho mercantil actual estaba condenado a desaparecer, pero fue hasta la desintegración del bloque de países socialistas, que se pudo sintetizar la actividad comercial y sujetarse a leyes y costumbres con base a los siguientes postulados:

- Retirar al estado de sujeto comerciante.
- Que en el desarrollo del comercio no haya monopolios ni privilegios.
- Adaptar la legislación nacional a la práctica de una economía mundial globalizada.

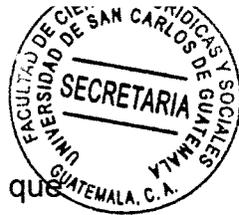
Con esto se pretende reducir la intervención del estado en las relaciones comerciales pero siempre garantizando la libertad individual del comerciante, y la protección del comercio en general, no es que se quiera anular al estado de la actividad comercial, sino que intervenga lo menos posible y que solo a través de regulaciones legales se proteja y garantice la libre actividad comercial, prohibiendo por ejemplo las sociedades mercantiles inadecuadas o de ilícito comercio buscando proteger también al consumidor.



1.5. Características del Derecho mercantil

Según la materia que se trata, así son las características de cada rama del derecho, y el derecho mercantil exige para su mejor desarrollo rapidez, poco formalismo en las transacciones nacionales como internacionales.

- a) Tiende a ser internacional: Esta característica es eminentemente importante en la actualidad por el fenómeno de la globalización económica de los países más desarrollados, y ahora con la firma del tratado de libre comercio, entre Estados Unidos y los países que ya se han adherido a él, pues ahora la mayoría de los productos ya no son solamente para un mercado local sino que se venden a nivel internacional, y siempre el derecho mercantil al ser internacional protege los intereses del comerciante en general.
- b) Posibilita la seguridad del tráfico jurídico: El derecho mercantil le da certeza jurídica a la contratación mercantil a pesar de ser poco formalista, debido a que el comercio se mueve aceleradamente no se puede exigir un sin número de formalidades, entonces se respalda en los principios de: La verdad sabida y la buena fe guardada, de manera que ningún acto posterior puede desvirtuar lo que las partes han pactado al momento de la contratación mercantil.
- c) Es poco formalista: Esta característica no significa que no se tengan que respetar ciertos lineamientos y que la contratación mercantil no esté reglamentada,



solo si hacemos una comparación con el Derecho civil por ejemplo, que exige para acreditar la representación una escritura de mandato, en cambio el Derecho mercantil permite celebrar ciertos contratos sin acreditar representación alguna, por ejemplo el contrato de transporte, en el que el chofer del autobús le da su boleto y la persona paga, celebrando así un contrato mercantil sin mayores formalismos.

- d) Inspira rapidez y libertad en los medios para traficar: Esta característica está íntimamente relacionada con la poca formalidad del derecho mercantil, pues lo negocios en el ámbito mercantil debe ser rápidos, y libres esto significa que los contratos atípicos, pueden celebrarse con libertad en cualquier momento por los contratantes, y ningún juez puede excusarse de conocer los conflictos que surjan de este contrato por no estar nominado en la ley.
- e) Adaptabilidad: "en el tráfico comercial significa que el comercio cambia constantemente que no es estático, claro está el derecho mercantil debe ir de la mano con los cambios que sufre el comercio tanto interno como externo por lo que se va adaptando a la realidad y a los fenómenos que se susciten dentro del ámbito mercantil".⁵

1.6. Principios del Derecho mercantil

⁵ Rodríguez Rodríguez, Joaquín. **Derecho mercantil**. Pág. 284.



En el estudio del derecho mercantil se ha podido desprender que tanto características como principios deben interactuar para una mejor interpretación del Derecho en cuanto a las transacciones mercantiles, siendo los principios base importante dentro del tema que se está tratando por lo cual me permito enumerarlos a continuación:

- La buena fe
- La verdad sabida
- Toda prestación se presume onerosa
- Intención de lucro
- Ante la duda se debe resolver del modo más favorable para la segura circulación.

1.7. Fuentes del Derecho

La palabra fuente significa origen o de donde nace, lo cual derivo su surgimiento, por lo cual lo fundamental, se estudiar únicamente las fuentes formales del derecho mercantil, que son:

a) La costumbre, b) La jurisprudencia, c) La ley, d) La doctrina, d) y el contrato.

a) La costumbre.

Según Manuel Ossorio, "es la repetición de actos de la misma especie, la que establece en materia no regulada o sobre aspectos no previstos en la ley esta costumbre se denomina sin ley o fuera de ley y está llamada a llenar lagunas

legales, y representa en este aspecto una de las fuentes del derecho”.⁶ En la legislación guatemalteca el Artículo 2 de la Ley del Organismo Judicial da a la costumbre la categoría de fuente formal del derecho, y por ello el uso de la misma en defecto de ley aplicable al caso concreto y siempre y cuando no sea contraria, a la moral, y al orden público. Los usos sean locales o internacionales pueden servir para normar una situación mercantil que la ley no contempla, y en el mismo cuerpo legal se regula la forma de interpretación de la ley en el Artículo 10.

b) La Jurisprudencia.

Como fuente complementaria del derecho está regulada en la Ley del Organismo Judicial, en el Artículo 2, para Manuel Ossorio jurisprudencia es la interpretación que de la ley hacen los tribunales para aplicarla a casos concretos sometidos a su jurisdicción, así pues la jurisprudencia está formada por el conjunto de sentencias dictadas por los miembros del poder judicial sobre una materia determinada.⁷ Sin embargo en algunos países en donde los tribunales no cuentan con el recurso de casación se considera que no todos los fallos judiciales sientan jurisprudencia los de dichos tribunales de casación, que constituyen la más alta jerarquía dentro de la organización judicial, y cuya doctrina es de obligatorio acatamiento, para todos los jueces y tribunales sometidos a su jurisdicción, de este modo se afianza la certeza jurídica porque donde la casación no existe cada tribunal o juez tiene libertad para sentenciar conforme a su criterio.

⁶Ossorio Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas políticas y sociales.** Pág. 200.

⁷*Ibid.* Pág. 315.

En la legislación guatemalteca específicamente en el Artículo 626 del Código Procesal Civil y Mercantil se regula la jurisprudencia textualmente la norma regula en el tercer párrafo si se alegare infracción de doctrina legal, deben citarse por lo menos cinco fallos uniformes del tribunal de casación, de acuerdo con lo anterior cuando se producen cinco fallos reiterados en juicios sometidos a conocimiento de la corte suprema de justicia por medio del recurso de casación se genera doctrina legal que puede citarse como fundamento de pretensiones similares.

c) La Ley.

La Ley como fuente de derecho mercantil nace desde la Constitución Política de la República de Guatemala específicamente, pues como ley suprema regula lo relacionado al comercio, en su Artículo 43 establece que se reconoce la libertad de industria, comercio y trabajo salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes. Dicho precepto constitucional es desarrollado en el Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala y demás leyes y reglamentos que norman la actividad de los comerciantes, las cosas y los negocios mercantiles.

d) La Doctrina.

La Doctrina como fuente de derecho es el conjunto de tesis y opiniones de los tratadistas y estudiosos del derecho que explican y fijan el sentido de las leyes o sugieren soluciones para cuestiones aún no legisladas que tienen importancia como fuente mediata de derecho pues el prestigio y la autoridad de destacados



juristas influyen a menudo sobre la labor del legislador e incluso en la interpretación judicial de los textos vigentes. La Doctrina debe ir de la mano con la ley y con la práctica, esto es en teoría pero en la práctica no es así, siempre el lento proceso legislativo se va quedando atrasado en cuanto a celeridad del Derecho mercantil, entonces los principios antes mencionados, nos sirven como coadyuvantes en la interpretación de los contextos legales por lo anterior se deduce que la doctrina puede funcionar como la costumbre, solo que con mayor fundamentación por los conocimientos científicos que aporta jugando un papel preponderante dentro del contexto del derecho mercantil.⁸

e) El contrato.

Olvidando por un momento la teoría kelseniana en donde la única fuente del derecho es la Ley y pasemos a considerar el contrato como fuente de derecho mercantil, porque como ya dijimos la fuente es donde nace la obligación o donde surge la norma. El contrato genera obligaciones, pero solamente para las partes contratantes específicamente o sea que en sentido estricto sería una fuente particular, según Manuel Osorio "existe contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos".⁹

Garrigues Joaquín lo define como "el acuerdo de voluntades entre dos o más personas con el objeto de crear entre ellas un vínculo de obligaciones y también

⁸Gonzalez Chacón, Rosa María Trabajo de tesis. **La propiedad industrial e intelectual**. Pág. 77.

⁹ Osorio Manuel. **Ob. Cit.** Pág. 318.

es un documento escrito destinado a probar una convención, los contratos han de ser celebrados entre personas capaces, y no han de referirse a cuestiones prohibidas o contrarias a la moral o a las buenas costumbres”.¹⁰ Los contratos lícitos obligan a las partes contratantes en iguales términos que la ley. En la práctica mercantil existen contratos típicos como atípicos, contratos normativos.

1.8. Jerarquía de las fuentes

Ante la presencia de un negocio en concreto en principio y de manera espontánea, como en todo sistema de derecho escrito, se aplica la norma mercantil escrita (la particular antes que la general) a no ser que la hipótesis no se encuentre prevista en ella, en cuyo caso se estará, de existir, a lo dispuesto por la costumbre, de encontrarse previsto el caso en una norma taxativa escrita, pero existiendo una costumbre en contrario se aplicará siempre la norma posterior, ya sea escrita o consuetudinaria.

De no haber disposición escrita o consuetudinaria aplicable al caso, se acudirá a los usos. Si a pesar de lo anterior no se encuentra norma aplicable al caso concreto, consideramos se debe acudir a la integración por analogía por ello estimamos que el derecho mercantil es un derecho especial, es decir, un derecho, nacido por circunstancias históricas, que se refiere a cierta categoría de personas, cosas y relaciones; y precisamente por su especialidad es posible su integración por analogía. Si después de haber recorrido a las reglas anteriores, no es posible encontrar una norma aplicable al caso, la integración se hará recurriendo a los

¹⁰Garriges Joaquín. **Curso de derecho mercantil**. Pág. 15.



principios generales del derecho en atención a los principios del derecho mercantil según los establece el Artículo 1 de Código de Comercio.

Cuando se hace referencia del Derecho mercantil conceptual usándolo como derecho del comercio, nos encontramos en un error garrafal porque el derecho mercantil comprende algo más que las relaciones jurídicas comerciales, también está conformado por instituciones jurídicas que de ninguna forma persiguen una finalidad comercial.

El Derecho mercantil no ha sido obra de legisladores y juristas sino que apareció y se desarrolló de forma empírica para satisfacer necesidades de las personas que se dedicaban habitualmente al comercio, resolviendo con ello las deficiencias del derecho común.

En este orden de ideas el Derecho mercantil tiene que ocuparse de todo lo relativo:

- A los principios constitucionales que se refieran a la libertad mercantil
- A la legislación sobre impuestos que graviten sobre el comercio interior y exterior.
- A las leyes que determinen los límites que por motivo de interés público, bien o mal entendido, restrinjan la libertad de comercio o le concedan privilegios o franquicias.
- A las leyes que establecen autoridades, corporaciones o funcionarios encargados de intervenir oficialmente en los diversos ramos de la actividad comercial.

- A las instituciones no oficiales, aunque si autorizadas, permitidas o reconocidas por la ley, y que se dedican, a grandes operaciones mercantiles, y a desempeñar funciones reguladoras del comercio para servir de intermediario entre el comercio y el gobierno o sus agentes; y
- Al derecho marítimo y a la legislación internacional en materia de comercio.¹¹

1.9. Sujetos del derecho mercantil

Comerciante: según Manuel Ossorio, comerciante es la persona individual que con capacidad legal para contratar ejerce por cuenta propia o por medio de personas que lo ejecutan por su cuenta, actos de comercio, haciendo de ello profesión habitual.¹² En sentido más amplio toda persona que hace de profesión la compra y venta de mercaderías. En el Artículo 2 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, se establece que: Es comerciante la persona quien ejerce en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividades que se refieran a lo siguiente:

- La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.

¹¹ Ramírez Valenzuela, Alejandro. **Ob. Cit.** Pág. 50.

¹² Ossorio Manuel. **Ob. Cit.** Pág. 491.



- La intermediación en la circulación de bienes y en la prestación de servicios.
- La banca, seguros y fianzas.
- Las auxiliares de las anteriores.

El comerciante debe ser hábil para obligarse de conformidad con lo establecido en el Artículo 6 del Código Civil. Y haber obtenido la capacidad de ejercicio que se adopta al cumplir la mayoría de edad. Y las personas jurídicas que de conformidad con la ley tengan capacidad para contraer obligaciones y derechos. Y además también tenemos el comerciante social que se constituye con sociedades mercantiles, tal y como lo establece el Artículo 10 del Código de Comercio que establece las sociedades organizadas bajo una forma mercantil son: la sociedad colectiva, la sociedad en comandita simple, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima, la sociedad en comandita por acciones.





CAPÍTULO II

2. Comercio

El comercio es una actividad económica fundamental que implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios entre personas, empresas o países. Es un proceso que permite satisfacer necesidades y deseos mediante la transferencia de productos o servicios a cambio de dinero, otros bienes o servicios.

El comercio puede ocurrir en diferentes escalas y en diversos contextos, desde transacciones individuales entre personas hasta operaciones a gran escala con empresas multinacionales. Puede realizarse tanto de manera presencial, en tiendas físicas o mercados locales, como de manera virtual, a través de plataformas de comercio electrónico en línea.

El comercio se basa en la oferta y la demanda, así como en la creación de valor a través de la especialización y la división del trabajo. Facilita la distribución eficiente de recursos al permitir que los productores se centren en lo que hacen mejor y luego intercambien sus productos por otros bienes y servicios que se necesiten.

Además de generar ingresos y riqueza, el comercio también fomenta la competencia, la innovación y el crecimiento económico. Es un componente clave de la economía global y desempeña un papel vital en la conexión de diferentes regiones del mundo a través de redes comerciales internacionales.

2.1 Definición

“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. (Scolni).”¹³

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta a través de un mercader o comerciante.

El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. También se utiliza la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda.

“El comerciante, es el individuo que, teniendo la capacidad legal para contratar, ejerce por cuenta propia, o por medio de personas que lo ejecutan por su cuenta, actos de comercio (v.), haciendo de ello profesión habitual. En sentido más amplio, toda persona que hace profesión de la compra y venta de mercaderías”.¹⁴

En la actualidad el comercio es una actividad de la economía de los pueblos, destinada a relacionar a los sectores producción y consumo, que se realiza tanto en el área nacional como internacional, la moneda de cada uno de los países se utiliza para medir las transacciones y en el campo internacional hay que relacionar el valor de las diferentes monedas para facilitar la medida de compra y venta de bienes y servicios.

¹³ OSSORIO, Manuel. **Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales**. Pág. 193

¹⁴ Ibid.

2.2 Clases

El comercio se puede clasificar de distintas formas, según el volumen de venta, mayorista y minorista; por el lugar de negociación o venta, interior o nacional y exterior o internacional; por el medio de transporte utilizado para completar la transacción, entre otros.

Se entiende por comercio mayorista (conocido también como comercio al por mayor o comercio al mayor) la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es consumidor final de la mercancía. La compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

Se entiende por comercio minorista (conocido también como comercio al por menor, comercio al menor; comercio detallista) la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía, es decir, quien usa o consume la mercancía.

Comercio interior, es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción; comercio exterior es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.

Comercio terrestre, marítimo, aéreo y fluvial, todos hacen referencia al modo de transportar la mercancía y cada una es propia de una rama del derecho mercantil, que llevan el mismo nombre.

Comercio por cuenta propia, el que se realiza por cuenta propia, para sí mismo, y comercio por comisión, es el que se realiza a cuenta de otro.

El comercio exterior, se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Como por ejemplo el intercambio de bienes y servicio entre la Unión Europea y Centroamérica.

Las economías que participan del comercio exterior se denominan abiertas. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90's al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este.

Se diferencia el comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible y el comercio internacional de servicios invisible o intangible. Los movimientos internacionales de factores productivos, y en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en éste a través de las exportaciones e importaciones ya que afectan el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía. Tradicionalmente, el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

2.2.1 Importación y exportación

“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.”¹⁵

A fin de establecer con un margen de certeza el límite de los derechos y las obligaciones de las partes, existen en el comercio, reglas internacionales, usos y prácticas cuyo objetivo es establecer en los contratos de compraventa internacional, brindando certeza y seguridad en las transacciones.

Cada parte involucrada en el comercio deberá someterse a una legislación aduanera que representa, según cada circunstancia, la entrada y la salida de la mercadería de los distintos países, lo cual se refleja como las condiciones de venta pactadas, comúnmente conocidas como *Incoterms*, las cuales le darán derechos y obligaciones a cada una de las partes involucradas en la negociación.

2.3 Clasificación del comercio en Guatemala

El comercio en Guatemala puede clasificarse de diversas maneras según diferentes criterios. Aquí te presento algunas clasificaciones comunes:

a. Según el tipo de bienes o servicios:

Comercio minorista: venta directa al consumidor final.

Comercio mayorista: venta a intermediarios o minoristas en grandes cantidades.

Comercio de servicios: venta de servicios en lugar de bienes tangibles.

b. Según el canal de distribución:

Comercio tradicional: venta en tiendas físicas, mercados locales, ferias, etc.

¹⁵ MARZORATI, Osvaldo J, **Derecho de los negocios internacionales**, Pág. 245



Comercio electrónico: venta a través de plataformas en línea, como sitios web, aplicaciones móviles o redes sociales.

c. Según la ubicación geográfica:

Comercio nacional: actividades comerciales dentro del territorio guatemalteco.

Comercio internacional: importación y exportación de bienes y servicios entre Guatemala y otros países.

d. Según la propiedad del negocio:

Comercio formal: empresas legalmente establecidas que cumplen con todas las regulaciones y requisitos fiscales.

Comercio informal: actividades comerciales que no están registradas ni reguladas por el gobierno, como vendedores ambulantes o pequeños negocios sin licencia.

e. Según el sector económico:

Comercio agrícola: venta de productos agrícolas y sus derivados.

Comercio industrial: venta de bienes manufacturados y productos industriales.

Comercio de servicios: venta de servicios profesionales, financieros, turísticos, etc.

f. Según la especialización:

Comercio especializado: tiendas que se enfocan en una gama limitada de productos o servicios específicos.

g. Comercio general: tiendas que ofrecen una amplia variedad de productos o servicios sin una especialización particular.



Estas clasificaciones proporcionan una visión general del panorama del comercio en Guatemala y pueden variar dependiendo del contexto y los criterios específicos que se utilicen para analizar el mercado.

2.4 Mercado guatemalteco

El modelo legal que se aplica en Guatemala carece de muchos elementos que coadyuven al cumplimiento del mismo, se hace necesario el estudio de la reglamentación vigente en materia de comercio a nivel internacional y hacer un estudio de la evolución histórica en la materia, intentando determinar de esa normativa que constituye derecho vigente.

Guatemala, es un país consumista, por lo que la importación es mayor a la exportación como consecuencia a que nos hemos dedicado a la exportación de productos tradicionales como el café, azúcar, cardamomo entre otras especias, teniendo crecimiento en los últimos años la exportación de prendas elaboradas, artículos plásticos, entre otros.

La conformación de bloques económicos y la tendencia a abolir las barreras comerciales a nivel internacional, han obligado a los países del mundo a crear y buscar ventajas competitivas para enfrentarse en condiciones cada vez más favorables en los mercados internacionales.

Como parte de este proceso de globalización, las economías individuales de los países tienden a desaparecer. Los productos que se consumen en el mercado interno y los productos que concurren a mercados externos, son aquellos, capaces de competir en condiciones favorables sin considerar el lugar de su procedencia.

Por esta razón, las ventajas competitivas con que cuenta cada país, dependen en gran medida, de la abundancia de ciertos factores productivos, como son el trabajo,



recursos naturales, condiciones climáticas, que favorecen determinados procesos que son de carácter dinámico, es decir, varían con el tiempo y se alcanzan los procesos de modernización.

El modelo legal se refiere al conjunto de leyes y acuerdos que de alguna manera contribuyen con la regulación del comercio. En Guatemala, desde el pasado primero de octubre de 2008 entró en vigencia el Decreto 47-2008, Ley para el reconocimiento de las comunicaciones y firmas electrónicas. Elementos importantes Decreto 47-2008

1. Firma digital: la firma digital puede ser definida como una secuencia de datos electrónicos (bits) que se obtienen mediante la aplicación a un mensaje determinado de un algoritmo (fórmula matemática) de cifrado asimétrico o de clave pública, y que equivale funcionalmente a la firma autógrafa en orden a la identificación del autor del que procede el mensaje. La firma digital será entonces un conjunto de caracteres que se adjuntarán al mensaje que se envía y servirá como un identificador de autoría.
2. Promoción comercio electrónico: se otorga validez jurídica a todo tipo de comunicación o transacción realizada por medios electrónicos, lo que dará mayor seguridad al consumidor.
3. Entidades de certificación: El tercer y último elemento en cuestión, se refiere a las unidades de certificación. Una unidad de certificación es una entidad de confianza, responsable de emitir y revocar los certificados digitales o certificados, utilizados en la firma electrónica, para lo cual se emplea la criptografía de clave pública.

Datos sobre exportaciones e importaciones de Guatemala

Las exportaciones tradicionales siguen representando una gran porción del mercado de exportación en el país.

La economía de Guatemala está dominada por el sector privado, que genera alrededor del 85% del PIB. La agricultura contribuye con el 23% del PIB y constituye el 75% de las exportaciones.

La mayoría de la manufactura es de ensamblaje ligero y procesamiento de alimentos, dirigido a los mercados domésticos de EEUU y Centroamérica.

Durante años pasados, el turismo y la exportación de textiles, y productos agrícolas no tradicionales como vegetales de invierno, frutas y flores se han incrementado, mientras que las exportaciones tradicionales como el azúcar, bananas, y café siguen representando una gran porción del mercado de exportación.

Estados Unidos es el mayor socio comercial del país, proveyendo el 41% de las importaciones de Guatemala y recibiendo el 34% de sus exportaciones.

El sector público es pequeño y está reduciéndose, con sus actividades de negocios limitadas a servicios públicos, algunos de los cuales se han privatizado, puertos, aeropuertos, y varias instituciones financieras orientadas al desarrollo.

Guatemala fue calificada para recibir ventajas a la exportación bajo el Acta de Comercio Básico y de Sociedad del Caribe y goza de acceso a los beneficios del Sistema de Preferencias Generalizado (SPG) de la Unión Europea. Sin embargo, debido a graves carencias en la protección de los derechos de los trabajadores, los privilegios de Guatemala en el SPG están bajo revisión.

Entre las prioridades económicas actuales están:

- Liberar el régimen de comercio.
- Reformar el sector de servicios financieros.
- Reformar las finanzas públicas.
- Simplificar la estructura tributaria, mejorar el cumplimiento de impuestos, y ampliar la base imponible.

Mejorar el clima de inversión por medio de simplificaciones en procedimientos y regulaciones y adoptando el objetivo de concluir tratados para proteger las inversiones y los derechos de propiedad intelectual.

Los aranceles de importación han bajado conjuntamente con los de los vecinos centroamericanos de Guatemala, de manera que la mayoría está entre el 0% y el 15%, como aparece en el SAC, Sistema Arancelario Centroamericano, adicional al beneficio que representan los tratados de libre comercio al reducir algunos aranceles con los certificados de origen.

En Guatemala se han desarrollado industrias en azúcar, textil, muebles, químicos, petróleo, metales, caucho; y en productos agrícolas: caña de azúcar, maíz, bananas, café.

Los principales productos de exportación: café, azúcar, bananas, fruta y vegetales, carne, petróleo, electricidad; y las importaciones son en su mayoría en productos como: combustible, maquinaria y transporte, materiales de construcción, cereales, fertilizantes, electricidad.

2.5 Tipos de comerciantes

En Guatemala, al igual que en muchos otros lugares, puedes encontrar una variedad de comerciantes que se dedican a diferentes tipos de actividades comerciales. Aquí hay algunos ejemplos:

1. **Comerciantes minoristas:** Son aquellos que venden productos directamente al consumidor final, ya sea a través de tiendas físicas, mercados locales o en línea. Pueden vender una amplia gama de productos, desde alimentos hasta ropa y productos electrónicos.
2. **Mayoristas:** Estos comerciantes compran productos en grandes cantidades directamente de los fabricantes o distribuidores para luego revenderlos a minoristas u otros intermediarios. Ayudan a distribuir productos a una escala más amplia.
3. **Comerciantes de mercados locales:** En Guatemala, los mercados locales son lugares populares donde los comerciantes venden una variedad de productos, desde alimentos frescos hasta artesanías y productos textiles. Estos comerciantes pueden ser propietarios de pequeños puestos en los mercados o vender sus productos de manera ambulante.
4. **Comerciantes de productos agrícolas:** En un país con una economía agrícola importante como Guatemala, hay comerciantes especializados en la venta de productos agrícolas frescos, como frutas, verduras y granos. Algunos pueden ser agricultores que venden sus propios productos, mientras que otros pueden actuar como intermediarios entre los agricultores y los consumidores.
5. **Comerciantes de bienes raíces:** Este tipo de comerciante se dedica a la compra, venta o alquiler de propiedades inmuebles, como casas, terrenos o



edificios comerciales. Pueden trabajar de forma independiente o para agencias inmobiliarias.

6. **Comerciantes en línea:** Con el crecimiento del comercio electrónico, también hay una cantidad creciente de comerciantes que operan en línea en Guatemala. Pueden vender una amplia gama de productos a través de plataformas de comercio electrónico como Mercado Libre o a través de sus propias tiendas en línea.

Estos son solo algunos ejemplos de los tipos de comerciantes que puedes encontrar en Guatemala, pero la diversidad de la economía significa que hay muchos más roles y especializaciones dentro del mundo del comercio en el país.

CAPÍTULO III

3. Compras y ventas multimodales

La importancia del contrato de compraventa es crucial, se debe señalar que los Incoterms no se ocupan de todos los aspectos logísticos relacionados al contrato propiamente dicho, como son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se encuentre la mercancía. Éstas y otras cuestiones deben contemplarse a través de estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable.

El simple hecho de incorporar Incoterms al contrato de venta no constituye un acuerdo para la utilización del arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional ubicada en París, Francia. Es necesaria una cláusula clara y concreta incluida por mutuo acuerdo de las dos partes, dado que determinados sistemas jurídicos exigen que la cláusula de arbitraje sea expresamente aceptada por las partes o estipulada de acuerdo con formalidades particulares del contrato. En dicha cláusula, las partes tienen la conveniencia y libertad para elegir el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, la sede y el idioma del arbitraje.

Todo arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, es confiado a un tribunal arbitral, responsable de estudiar el asunto y dictar un laudo definitivo conforme el reglamento de la Cámara de Comercio Internacional. El trabajo de estos tribunales es supervisado por la Corte Internacional de Arbitraje, que se reúne al menos tres veces al mes en su sede en París, Francia.

En el desarrollo certero de estas ventajas competitivas es que se centran los costos y beneficios de los tratados de libre comercio. Por el contrario, aquellos países que fallen en identificar y promover sus sectores competitivos se verán perjudicados con el

libre comercio, pues la competencia internacional tenderá a desplazar a los productores nacionales de aquellos bienes que compiten con las importaciones.

El proceso anterior da como resultado el transporte multimodal acompañado de los servicios conexos que facilitan su operatividad, es un requisito sin el cual no es posible mejorar los niveles de competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales, no solo es una expresión moderna de transporte, sino principalmente es una forma eficiente y adecuada a los nuevos requerimientos del mercado, de trasladar las mercaderías entre un origen y un destino, en distintas formas a través de los términos de compra del comercio internacional "*incoterms*".

"En el caso del Derecho guatemalteco, su intención es normar únicamente aquellas especialidades que pueden darse al negociar compraventas mercantiles; y deja al Código civil la tarea de recoger toda la teoría que durante siglos se ha ido acumulando en torno a este contrato".¹⁶

En el comercio internacional de exportación e importación, la venta de mercaderías que sirve de vehículo jurídico a ese tráfico puede adoptar diversas modalidades, a través de la combinación de servicios, a esto se le denomina Transporte multimodal.

3.1 Transporte multimodal

El transporte multimodal es el resultado de la combinación de formas de transporte sea este aéreo, marítimo o terrestre. Como principal regulación se encuentra La Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal, la cual se aprobó en Ginebra en 1980, bajo los auspicios de las Naciones Unidas, con la participación directa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

¹⁶ VILLEGAS LARA René Arturo, Derecho Mercantil Guatemalteco. Pág. 23

También se encuentran otras regulaciones como El Acuerdo Regional de Transporte Multimodal aprobado por la Conferencia de Ministros de Transportes, Comunicaciones y Obras Publicas de América del Sur de noviembre de 1996; el Acuerdo sobre Transporte Multimodal en ámbito del MERCOSUR, mediante decisión 15/94 del Consejo Mercado Común del MERCOSUR; La Decisión 331 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena sobre Transporte Multimodal en la Comunidad Andina (CAN) antiguamente denominada Pacto Andino, lo relativo al Transporte Multimodal se encuentra recogido en esta Decisión, sin embargo en la Decisión 393 de la misma Comisión modificó algunos aspectos de esta.

En el capítulo VI del libro IV del Código de Comercio de Guatemala, se encuentra regulado lo relativo al Transporte. Se hace referencia en el artículo 794 al concepto de Contrato de transporte, en el cual el porteador se obliga, por cierto precio, a conducir de un lugar a otro a pasajeros o mercaderías ajenas que deberán ser entregadas al consignatario.

En relación al transporte multimodal, la legislación guatemalteca contempla en el artículo 795, Aplicabilidad. Las disposiciones del presente capítulo se aplicaran al transporte por tierra, por agua y por aire.

Transporte multimodal nacional: Es el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un único Contrato de Transporte Multimodal, desde un lugar en que el Operador de Transporte Multimodal toma las mercancías bajo su custodia hasta otro lugar designado para su entrega, ubicados ambos en el territorio nacional.

En este tipo se encuentran empresas en países más grandes, los cuales para efectos de traslado dentro de un territorio utilizan varios medios como el acarreo interno en aeropuertos locales y transporte terrestre.



Transporte multimodal internacional: Es el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un único Contrato de Transporte Multimodal, desde un lugar en que el Operador de Transporte Multimodal toma las mercancías bajo su custodia hasta otro lugar designado para su entrega de un país distinto.

En este tipo de transporte surge en empresas que prestan servicios a nivel regional, como podría ser en flujo comercial entre países de Centro América.

Operador de transporte multimodal internacional: es toda persona que, por si o por medio de otra que actúa en su nombre, celebra un Contrato de Transporte Multimodal, actúa como principal, como agente o por cuenta del expedidor o de los porteadores que participan en las operaciones de transporte; y asume la responsabilidad de su cumplimiento.

En Guatemala los operadores de transporte multimodal en su mayoría son agencias de empresas mundiales con representación acreditada, las cuales actúan en representación y cumpliendo con los servicios previamente contratados, en el caso de importación y carga en tránsito, y con negociaciones específicas para la exportación.

De igual forma hay empresas que no son los operadores multimodales de forma directa, si no que contratan a varias empresas para revender un servicio completo, a estas empresas se les conoce como Agencias de Carga o empresas Consolidadoras y Des consolidadoras de Carga, identificados como Auxiliares de la Función Aduanera conforme el RECAUCA según el Artículo 121 que lee: Los consolidadores de carga son personas que, en su giro comercial, se dedican, principal o accesoriamente, a contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinadas a uno o más consignatarios.



Los desconsolidadores de carga son personas a las que se consigna el documento de transporte madre ya sea este aéreo, marítimo o terrestre (*máster air Waybill*, *master bill of lading* o carta de porte) y que tiene como propósito desconsolidar la carga en su destino.

Existen alrededor de 350 empresas acreditadas en Guatemala, que pueden fungir como proveedores de servicios multimodales, esta información según los registros de la SAT en su página web www.portal.sat.gob.gt.

También existen empresas de Entrega Rápida o Courier, para envíos clasificados como urgentes según el Artículo 110 del CAUCA, los cuales se regulan en el RECAUCA, según los siguientes artículos

Artículo 120 Empresas de entrega rápida o Courier. Constituyen empresas de entrega rápida o Courier las personas legalmente establecidas en cada país signatario, cuyo giro o actividad principal sea la prestación de los servicios de transporte internacional expreso a terceros por vía aérea o terrestre, de correspondencia, documentos, y envíos de mercancías que requieran de traslado y disposición inmediata por parte del destinatario.

Artículo 145 Requisitos y obligaciones. Las empresas de entrega rápida deberán cumplir, entre otros, con los requisitos y obligaciones además de las mencionadas, lo establecido en el Artículo 58 y 59 del RECAUCA

3.2 Documentos que amparan el origen de las transacciones de compras y ventas multimodales

Los títulos valores son documentos necesarios para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora. Pueden ser de contenido crediticio, corporativos o de participación, y de tradición o representativos de mercancías.

En este caso lo que originariamente se concibió como un documento de recibo que acredite la propiedad de las mercancías transportadas a grandes distancias y que se efectúan por vía marítima esencialmente, denominado Conocimiento de embarque, evoluciona y se hace necesario que adquiriera características esenciales de título valor, como lo es su carácter de negociable.

Sin embargo, no sólo se requiere su convertibilidad o negocio, sino también que sea seguro y garantice al propietario de la mercancía su entrega al destinatario correcto y también para el porteador o transportador que es responsable de su tránsito, la entrega al consignatario adecuado.

Según se cita del Artículo 3 del RECAUCA en cuanto a las definiciones cita: Documento de transporte: Es el que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el porteador para transportar mercancías por vía marítima, terrestre o aérea o una combinación de estas (multimodal).

Estas y otras necesidades modifican el Conocimiento de embarque o en términos internacionales llamado *Bill of lading* a que se disgregue en documentos que asumen diversas situaciones, como al portador, no negociable, contra entrega previo documento y otros que permiten diversificar el ámbito de acción de este documento que crece y se convierte en un título valor de alcance internacional.

La necesidad de tener una legislación uniforme que regule el comercio internacional, obligó a las Naciones Unidas a la recopilación e implementación del Convenio de Hamburgo, Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Mercadería por Mar, en el cual se hace precisiones sobre el Conocimiento de embarque y su aceptación por diversos países, comprometiéndose a incluir dichos requerimientos en sus legislaciones internas.

“Al estudiar los títulos de crédito conocimos, la existencia de los llamados ‘títulos representativos de mercaderías’, caracterizados por no representar un valor dinerario, sino una mercadería determinada: carta de porte, conocimiento de embarque y certificado de depósito.”¹⁷

Adicionalmente a los comprobantes de transporte, podemos encontrar la factura comercial, en la cual se refleja el valor de la compra y en algunos casos el tipo de negociación realizada, incluyendo en términos simples las obligaciones del vendedor y del comprador.

3.2.1 El Conocimiento de Embarque

El Conocimiento de embarque es el recibo que prueba el embarque de la mercancía. Sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino. De acuerdo con el medio de transporte toma el nombre específico (Conocimiento de embarque marítimo o *Bill of Lading* o conocimiento de embarque aéreo *AirWayBill*, guía aérea, si es por vía aérea).

Según se cita del Artículo 3 del RECAUCA en cuanto a las definiciones cita: Conocimiento de transporte: Título representativo de mercancías, que contiene el

¹⁷ VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho Mercantil Guatemalteco**. Pág. 27

contrato celebrado entre el remitente y el transportista para transportarlas al territorio nacional y designa al consignatario de ellas.

El conocimiento de embarque es el documento por medio del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercaderías por agua. Es el equivalente a la 'carta de porte' en el transporte aéreo o terrestre.

“El conocimiento es título de crédito de tradición o representativo de las mercancías cargadas. Prueba el hecho de la carga y da derecho a obtener en su día la entrega de las mercancías transportadas.”¹⁸

El conocimiento debe ser entregado por el transportador, capitán o agente marítimo, al cargador, contra la devolución de los recibos provisionales.

La evolución tecnológica que afecta aquellas prácticas, y en particular los distintos mecanismos de elaboración de los contratos de transporte, financiero y de compraventa de mercaderías a distancia, sumados a la transformación que se observa en el transporte y comercialización, motivan la aparición de nuevos documentos y de una mecánica innovadora en su emisión, a requerimiento de las partes, importadores y exportadores del comercio exterior.

Es así como la aparición de una nueva documentación para el transporte de mercaderías por agua y la difusión de los llamados sea *Waybills*, se inscribe en las llamadas nuevas tendencias del Derecho de la Navegación. En este caso, la innovación en la forma de documentar el embarque y la propiedad de la carga transportada por vía marítima.

¹⁸ URÍA, Rodrigo. **Derecho Mercantil**. Pág. 925



En resumen la evolución de la documentación señalada advierte que, culminando un proceso histórico en pos de lograr seguridad instrumental en la certificación de los embarques en los buques y en la certificación del contrato de transporte, el conocimiento de embarque, documento que no sobrepasa su sencilla redacción a la propia de un simple recibo, para terminar siendo considerado como un verdadero título valor, representativo de las mercaderías en él consignadas y, por lo tanto, útil y reconocido para su circulación jurídica y la comercialización de las mismas.

Esa historia conocida, fue consolidando y afirmando en sus funciones al conocimiento de embarque, aportando la seguridad jurídica que las partes originarias (transportador-cargador) y otros sujetos al contrato de transporte de mercaderías por agua (consignatario, comprador de la mercadería, bancos, etc.) requieren.

El código de comercio de Guatemala, en el artículo 588 segundo párrafo indica, "El conocimiento de embarque servirá para amparar mercaderías transportadas por vía marítima. La carta de porte servirá para amparar aparar mercaderías transportadas por vía aérea o terrestre". Y en el artículo 808 indica que el porteador deberá expedir un comprobante de haber recibido la carga, que entregará al cargado, o, si éste lo exige, una carta de porte o conocimiento de embarque.

3.2.1.1 *Bill of Lading* (Marítimo)

El *Bill of Lading*, bien definido como aquel documento mediante el cual y sin perjuicio de sus restantes funciones se acredita el contrato de transporte de mercaderías por agua, nació en efecto, históricamente, como un simple recibo de lo que se embarcaba a bordo y prueba de un depósito consiguiente, fue perfilando en los usos y leyes marítimas una gama de crecientes e importantes funciones.

Desde el siglo XIX el BL llega como recibo de la carga a bordo, documentación probatoria de los llamados contratos de transporte a carga general, sin perjuicio de su



necesaria emisión también por los fletantes en ejecución de un contrato de fletamento total o parcial; formas del llamado por viaje, representativo de la mercadería embarcada a bordo y título valor circulatorio, a más de un título ejecutivo' para exigir la entrega de la mercadería por parte de su titular, de quien lo tenga en su poder, sea el transportador marítimo o sus agentes, en fin, sus condiciones, efectos y términos usuales son reconocidamente firmes en el Derecho Marítimo.

El BL es la consagración documental de la seguridad jurídica en la contratación de transportes marítimos de carga, e irremplazable como tal en sus funciones de afianzarla, para las partes (transportador-cargador) y los sujetos que luego, normalmente, aparecen en el tráfico de la mercadería embarcada (consignatario de la misma, bancos involucrados en una operatoria de exportación, importación, etc.).

El Convenio Internacional de Bruselas de 1924 sobre unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos, acuerda las señaladas funciones del conocimiento de embarque, las condiciones de concertación y las nulidades de cierto tipo de cláusulas impropias y de estilo en los formularios que aportan las empresas navieras, destacándose la obligación del transportador o capitán, de hacer entrega de la mercadería, al poseedor legitimado del documento, en base a la presentación efectiva de uno de sus ejemplares originales.

Por su parte, el Convenio de Naciones Unidas sobre Transporte Internacional de Mercadería por Mar (Reglas de Hamburgo de 1978), resta seguridad jurídica al negocio que concierne el cargador, al contratar el transporte de su mercadería por mar, al no exigir indefectiblemente de la parte transportadora, la emisión de un conocimiento y la posibilidad de sustituirlo por la suscripción de otro tipo de documento.

Recientemente, sobre todo en tráficos de línea regular, aparecen impuestos por los usos de las empresas transportadoras los llamados sea *Waybills*, instrumentos que si bien documentan el embarque de la mercadería y el subsiguiente deber de custodia y

de transporte, por parte de su emisor, con la consiguiente obligación de la entrega de la mercadería en destino, son una suerte de remedo del tradicional BL, *pues los sea Waybills* a pesar de ser nominativos, no resultan negociables.

Cabe mencionar que no aseguran las tradicionales características del conocimiento, en una de sus más conocidas funciones, la de constituirse en título valor circulatorio. Porque, justamente, no lo es, la circunstancia aportada, retrotrae la emisión del *Bill of lading* a poco más que la de un mero recibo, que además solo representa la contratación de un transporte marítimo, pero que si mismo resulta no negociable.

El tema así, no se libera de encontradas opiniones y se suma a la natural desconfianza que ciertas innovaciones que aportan la informática y técnicas modernas, inspiran a la seguridad del transporte marítimo en sus aspectos jurídicos, sobre todo a la parte llamada cargadora, ausente en el manejo, emisión y control de esta nueva documentación, que surge a interés de los transportadores dicha polémica está abierta en casi todos los mercados a nivel mundial.

El BL es un recibo dado al embarcador (*shipper*) por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías. Los *Bill of Lading*, son emitidos en juegos de originales, normalmente tres, y cualquiera de ellos puede ser usado para obtener la posesión de la mercancía.

Por tanto quién posea el *Bill of Lading* acredita la posesión de la mercancía. Este aspecto es fundamental, sobre todo en las formas de pago documentales.

Bill of Lading Recibido para Embarque: Este tipo de documento, demuestra que la mercancía ha sido recibida por el transportista en la fecha indicada en el documento, pero no que haya sido embarcada. Está especialmente indicado para el transporte de contenedores o multimodal, ya que, se emite en el momento en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista o a la terminal de contenedores.

Bill of Lading a bordo: Es el documento que demuestra la recepción de la mercancía a bordo del buque. Es decir que la mercancía está lista para ser enviada. La prueba de que se ha recibido a bordo puede adoptar las siguientes formas:

- a. En el texto del BL se incorpora la frase: *Shipped on board as above local vessel...*(Cargado a bordo del barco indicado) La firma y fecha del BL se entienden como la *del on board* (a bordo). Esta forma es la más usual.

Si en el BL aparece *Receiver in apparent good order and condition (...) for transportation / shipment...*, (Recibido en aparente orden y buena condición para su transporte o envío) en lugar del texto del apartado a), entonces la mención "*on board*" debe aparecer sobreimpresa, fechada y firmada de tal forma que la fecha de embarque será la del "*on board*" en lugar de la del BL.

Bill of Lading a la orden (*to the order*): Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía, es decir, el poseedor del BL, puede convertirlo: mediante endoso, en nominativo, ponerlo a la orden de otra firma dejarlo con el endoso firmado en blanco (para que prácticamente sean al portador).

Bill of Lading al portador (*BL to the bearer*): Cuando un BL es al portador (es decir en el documento no se indica el destinatario), al poseedor del BL se le considera, a todos los efectos legales, como el propietario de la mercancía.

Bill of Lading House: El BL *House* (BL emitido por el intermediario o tercero involucrado) y el *Non-negotiable Sea Waybill* (SWB) son documentos no negociables, que no dan derechos sobre la mercancía.

Bill of Lading nominativo: Los BL nominativos son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y



presentación de uno de los BL originales. Estos documentos no admiten endoso (cesión), sino simplemente cesión de derechos. Por ello es una forma poco usada, ya que no es negociable.

Bill of Lading sin trasbordo (*BL without trans shipment*): Cuando se contemplan transbordos se distinguen dos modalidades:

- a. *Transshipment Bills*: Si todo el recorrido se realiza por mar.
- b. *Through Bills*: Cuando el transporte por mar sólo es una parte del recorrido (la otra puede ser vía fluvial). Estos BL son usados como una alternativa a los BL Combinados.

Short Form Bill Of Lading o *Blank Back*: Se trata de un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte en el reverso del documento. Su nombre completo es "*Common Short Form Bill of Lading*" y se denomina así porque no está emitido en el formato habitual de los documentos de las compañías navieras, con el anagrama y el nombre en el ángulo superior derecho, sino que el nombre del transportista debe aparecer escrito a máquina en su lugar.

SWB: El poseedor del *Bill of Lading* puede negociar la venta de la mercancía durante el trayecto, especialmente si este es largo, lo cual le interesará debido a que durante el trayecto tiene inmovilizado un capital. Si se prevé que no se va a vender la mercancía durante el trayecto, no se necesitará un documento que constituya título valor de la mercancía.

En estos casos se utiliza el SWB (Documento de Embarque Marítimo No Negociable - *Sea Waybill*). Permite a la parte consignada un acceso a la mercancía en destino, en



aquellos casos en que todavía no han llegado los documentos. El SWB es un documento de "Recibido para embarque" y no de un documento "A Bordo".

Through Bill OfLading: Un *throughbilloflading* se usa cuando el transporte marítimo lo efectúa más de un transportista. Entonces uno de los documentos que puede cubrir la totalidad de la expedición es el *Through Bill ofLading*.

El Conocimiento de Embarque podrá contener:

- a) La denominación de Conocimiento de Embarque;
- b) El nombre, el número del documento oficial de identidad y domicilio del cargador;
- c) El nombre y domicilio del Beneficiario o Consignatario a quien o a la orden de quien vayan dirigidas las mercancías, pudiendo ser el propio Cargador;
- d) La indicación de la modalidad del transporte;
- e) La naturaleza general de las mercancías, las marcas y referencias necesarias para su identificación; el estado aparente de las mercaderías, el número de bultos o de piezas y el peso de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo, datos que se harán constar tal como los haya proporcionado el cargador, quien debe además señalar, si procede, su carácter perecedero o peligroso;
- f) El monto del flete de transporte y de los demás servicios prestados por el Porteador, en la medida que deba ser pagado por el Consignatario;
- g) La fecha y lugar de emisión, puerto de carga y descarga y la fecha en que el Porteador se ha hecho cargo de las mercancías en ese puerto, así como el lugar y plazo de entrega de la mercancía objeto del transporte, si en este último caso en ello hubieran convenido expresamente las partes;
- h) La declaración del valor patrimonial que hubiere declarado el Cargador, si en ello han convenido las partes;
- i) El número de orden correspondiente y la cantidad de originales emitidos, si hubiere más de uno;
- j) El nombre, firma, el número del documento oficial de identidad y domicilio del



Porteador que emite el título, o de la persona que actúa en su nombre;

- k) La declaración, si procede, de que las mercancías se transportarán o podrán transportarse sobre cubierta; y
- l) Cláusulas generales de contratación del servicio de transporte y cualquier otra indicación que permita o disponga la ley de la materia.

El Conocimiento de embarque puede ser a la orden, nominativo o al portador. El endosatario o cesionario de dicho título se subroga en todas las obligaciones y derechos del endosante o cedente. Sin embargo, si el endosante o cedente es el Cargador, éste seguirá siendo responsable frente al Porteador por las obligaciones que le son inherentes de acuerdo a las disposiciones que rigen el Contrato de Transporte Marítimo de Mercaderías. El endosante o cedente del título sólo responde por la existencia de las mercancías al momento de verificarse la transmisión del Conocimiento de Embarque, sin asumir responsabilidad solidaria ni proceder contra éste acción de regreso. El Conocimiento de embarque negociable confiere a su legítimo tenedor acción ejecutiva para reclamar la entrega de las mercaderías. La copia no negociable correspondiente al Porteador confiere a éste la misma acción para cobrar el flete que le corresponde. Para el ejercicio de las acciones cambiarias derivadas del Conocimiento de Embarque, no se requiere de Protesto.

3.2.1.2. Carta de porte (Terrestre)

Él es documento que justifica el desplazamiento de mercancías y el contenido de las mismas. La Carta de Porte debe redactarse en papel o bien en formato electrónico (TEI/EDI).

Según el Artículo 3 del RECAUCA en cuanto a las definiciones cita: Carta de porte: Es el documento que contiene un contrato de transporte terrestre en el que se consigna la



descripción de las mercancías transportadas, las condiciones en que se realiza el transporte y se designa al consignatario de ellas.

Contenido de la Carta de Porte: los transportistas, usuarios del transporte de mercancías y operadores de transporte están obligados a documentar cada uno de los envíos en que se materialicen los contratos de transporte de mercancías por carretera que celebren en el correspondiente carta de porte u otra documentación acreditativa, la cual deberá acompañar a las mercancías en su desplazamiento y en el que deberán constar, al menos, los siguientes datos:

- Nombre o denominación social y domicilio de la empresa cargadora.
- Nombre o denominación social y domicilio de la empresa que haya realizado la expedición de las mercancías, cuando no coincida con la empresa cargadora.
- Nombre o denominación social y domicilio del operador de transporte que, en su caso, hubiese intermediado en la contratación del servicio.
- Nombre o denominación social y domicilio de la empresa transportista.
- Nombre o denominación social y domicilio del destinatario o consignatario del envío.
- Lugares de origen y destino de la expedición de transporte de que se trate.
- Fecha de realización del transporte del envío de que se trate.
- Matrícula del vehículo o vehículos utilizados en la realización del transporte.

Cuando se trate de un conjunto articulado, deberán hacerse constar tanto la matrícula del vehículo o vehículos tractores como las de los semirremolques o remolques arrastrados por los mismos.

Si iniciada la operación de transporte se produjera un cambio de vehículo, esta circunstancia deberá hacerse constar en la documentación de control por la empresa de transportes. Naturaleza, peso y, en su caso, número de bultos de la mercancía transportada. En los supuestos en que, por razón de las circunstancias en que se



produzca la carga del vehículo, resulte de difícil determinación el peso exacto de la mercancía que se va a transportar, se buscará otro tipo de magnitud para determinar su cantidad y peso.

Siempre que así lo soliciten el transportista, el cargador, el expedidor o el destinatario, además de los anteriores se harán constar en la documentación de control las observaciones y/o reservas o cualquier otra indicación que consideren útil.

Cuando así lo soliciten todas las partes involucradas en el contrato, se hará constar, asimismo, el precio que la empresa cargadora paga por el transporte (cuando el transporte del envío de que se trate sea consecuencia de un contrato previamente formalizado por escrito, bastará con que en la documentación de control se contenga una referencia a éste, siempre que permita identificarlo claramente).

La documentación de control será de libre edición, pudiendo ajustarse al modelo, formato y denominación que más convenga a las partes involucradas en el contrato, debiendo expedirse tantas copias como partes intervengan en el transporte. La obligación de confeccionar y expedir la documentación corresponderá al cargador o, cuando éste no se hallare presente, al expedidor material de la remesa que se ha de transportar.

Conservación de las cartas de porte: finalizado el transporte del envío de que se trate, el transportista y el cargador y, en su caso, el operador de transportes que hubieran intervenido en el contrato o contratos de que sea consecuencia deberán conservar una copia de la documentación de control, a disposición de la Inspección del Transporte Terrestre, durante al menos un año.



3.2.1.3 Guía Aérea (Aéreo)

Documento que expide una empresa de transporte aéreo, como constancia de haber recibido del embarcador o del despachador, determinadas mercancías para transportarlas de un aeropuerto a otro. Tiene carácter de contrato de transporte de carga.

Según el contenido del Artículo 3 del RECAUCA en cuanto a las definiciones: Guía aérea: Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancías, mediante la cual la empresa de aeronavegación reconoce el hecho del embarque de mercancías y expresa las condiciones de transporte convenido.

En el caso de embarque aéreo (AWB) se emite sólo un original, como elemento negociable y múltiples copias para efectos de tránsito dentro de los aeropuertos y el respectivo control del porteador (línea aérea) y control aduanero para los tránsitos internacionales.

En la consolidación de cargas aéreas, que consiste en el envío conjunto de cargas individuales agrupadas por un agente de transporte, en un determinado lugar de origen y expedidas como un envío indivisible, a su representante, en un determinado lugar de destino, con el propósito de acceder a una tarifa más baja (las tarifas aéreas disminuyen a medida que aumenta el peso o volumen) se utiliza la guía aérea madre - *Master Air WayBill* (MAWB). En origen se emitirán; sobre la base de la misma; tantas guías aéreas hijas o *House Air WayBill* (HAWB), como cargas individuales ampara la MAWB.



3.2.1.4 Factura comercial (Comercial Invoice)

En una compraventa internacional el vendedor de las mercancías pacta con su comprador la entrega de éstas bajo determinadas condiciones, entre otras cosas: calidad, cantidad, precio, forma de pago, medio de transporte, plazo de embarque y término de contratación o incoterms, según las normas que rigen el comercio internacional.

El Artículo 3 del RECAUCA en cuanto a las definiciones cita: Factura comercial: Documento expedido por el vendedor, en el cual se relacionan las mercancías a exportar o importar con los precios unitarios y totales y demás anotaciones requeridas por el comercio exterior.

Los términos de compra que existen entre vendedor y comprador, son reflejados en la factura comercial, tanto de importación como de exportación.

En muchas ocasiones cuando el incoterm no está definido en la factura comercial se asume que el precio indicado corresponde a un precio FOB.

Debido a desconocimiento de parte del personal de SAT en las aduanas de ingreso, las importaciones se ven afectadas, debido a que en nuestra legislación no aparecen regulados todos los términos de comercio internacional *INCOTERMS*, los delegados de la mencionada entidad no permiten la aplicación del término pactado entre comprador y vendedor.



3.3. Términos de comercio internacional, *INCOTERMS*

3.3.1 Definición

“*International Commerce Terms*”, Términos de Comercio Internacional, por sus siglas en inglés, son el conjunto de términos internacionales de comercio aprobados por la Cámara de Comercio Internacional.

“En el comercio internacional se ha desarrollado como idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales, determinadas disposiciones que se han normalizado e incorporado a la legislación de cada país. Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria para las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.”

“Estos términos representan derechos y obligaciones de fácil comprensión que asumen las partes que intervienen en una compraventa internacional. También se les denomina cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que componen el precio. Se definen como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados.”

A medida que pasa de una condición de venta a otra, en el orden establecido en los Incoterms, aumentan las obligaciones del vendedor y disminuyen las del comprador. Por ello en los contratos comerciales se adopta la cláusula que exprese mejor los intereses en juego y el costo comercial de las partes.

El conocimiento de los diversos medios de transporte, puertos, seguros, tránsitos, régimen aduanero en destino, es lo que debe decidir la elección del término adecuado.

La selección del Incoterm influye sobre el costo de la mercadería, si bien todos los gastos o costos los cancela el comprador, este debe conocer, los valores incluidos en el precio, como la entrega, riesgos, gastos y documentos que determinan lo siguiente:

- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador
- El lugar de entrega de la mercadería
- Quien contrata y paga el transporte
- Quien contrata y paga el seguro
- El embalaje o empaque de la mercadería

Existen trece Incoterms de mayor uso, cada uno de ellos define claramente las obligaciones del exportador y del importador, la entrega del material, la responsabilidad del riesgo de la mercadería durante el transporte, el reparto de costos asociados a la exportación y la documentación necesaria:¹⁹

ENTREGA	GASTOS	RIESGOS	DOCUMENTOS
Momento de la obligación de entrega de la mercadería	Quien corre con los gastos, principalmente transporte y seguro	Quién soporta los riesgos: robo, pérdida, deterioro, etc.	Quién proporciona los documentos, formalidades, trámites aduaneros, etc.

Además, definen el lugar donde el exportador es responsable de la mercadería y cuáles son los gastos a su cargo y que por lo tanto habrían de estar incluidos en el precio ofertado por el exportador.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

¹⁹ <http://www.empresaexterior.com>, consultado en junio de 2008

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional. El uso de los Incoterms es facultativo y optativo para las partes, pero su aceptación está generalizada, una vez establecido el término a utilizar, en la mayoría de legislaciones, tomando en cuenta que en Guatemala únicamente existen cuatro términos establecidos en el código de comercio, se puede comparar con que en España la normativa vigente en cuanto a procedimiento y tramitación de las exportaciones exige la identificación de una condición de entrega.

Para anteriormente expuesto se aplica el término de comercio internacional, según la siguiente clasificación:

Grupo Salida	E	EXW	En Fábrica	Ex Works
Grupo Sin Pago de Transporte Principal	F	FCA	Franco transportista	<i>Free Carrier</i>
		FAS	Franco junto al buque	<i>Free Alongside Ship</i>
		FOB	Franco a bordo del buque	<i>Free on Board</i>
Grupo con pago de Transporte Principal	C	CFR	Costo y Flete	<i>Cost and Freight</i>
		CIF	Costo, Seguro y Flete	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
		CPT	Transporte pagado hasta	<i>Carriage paid to</i>
		CIP	Transporte y seguro pagado hasta	<i>Carriage and insurance paid</i>
Grupo Llegada	D	DAF	Entregada en frontera	<i>Delivered at Frontier</i>

	DES	Entregada sobre buque	<i>Delivered Ex Ship</i>
	DEQ	Entregada en muelles	<i>Delivered Ex Quay</i>
	DDU	Entregada sin pagar derechos	<i>Delivered Duty Unpaid</i>
	DDP	Entregada derechos pagados	<i>Delivered Duty Paid</i>

El Licenciado Osvaldo J. Marzorati, “se los define como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente y destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizables.”²⁰

“Los usos y costumbres son tratados en el comercio internacional como fuente de obligaciones de las partes, así como también las prácticas. Para que se apliquen, las partes deben referirse expresamente a ellos. Todo uso que no se encuentre codificado será, en principio obligatorio, si es ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.” Nos referimos Artículo 9°, párrafo 1° y 2°, de la Convención de Viena, citado por Osvaldo J. Marzorati.

“Las modalidades anteriores, en su mayoría, recogen los términos comerciales internacionales para contratar, en el entendido que cuando se trata de transacciones de país a país, el significado puede ampliarse para interpretar los contratos”²¹.

Los Incoterms son reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales. Determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa internacional, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países como Guatemala, y

²⁰ MARZORATI, Osvaldo J. **Derecho de los negocios internacionales.** Pág. 248

²¹ VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho Mercantil Guatemalteco.** Pág. 30

reduciendo las incertidumbres derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres.

Los Incoterms no son el contrato en sí, pero competen a aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación. Se ofrecen con una presentación simple y clara de 13 siglas o abreviaturas de tres letras. Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional. Su finalidad es delimitar con precisión los siguientes términos del contrato.

3.3.2 Reseña histórica

A inicios del siglo XX las partes contratantes desconocían las prácticas comerciales en sus respectivos países por lo que tenían miedo de operar con países que no conocían, lo que dio como consecuencia la necesidad de solventar dicha problemática, respecto a cual reglamentación es aplicable en un contrato de compraventa entre dos países con reglas diferentes, para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional.

En 1919 surgió el sistema de cotizaciones internacionales, Definiciones para el Comercio Extranjero americano. Desde 1920, debido a la necesidad de regular ciertos aspectos del comercio internacional, las empresas que realizaban transacciones con el exterior desarrollaron una serie de términos comerciales que tenían el objetivo de describir los derechos, obligaciones y responsabilidades de los comerciantes en relación a la venta y el transporte de mercancías. Estos términos comerciales consistían en una serie de abreviaciones que reflejaban las diferentes disposiciones y cláusulas contractuales. Lamentablemente no hubo una interpretación uniforme de estas normas en todos los países y, consecuentemente, se producían malentendidos en las transacciones internacionales.



En 1928 apareció la primera edición completa del derecho comparado, analizándose los usos de más de treinta países. Los trabajos previos a la aparición de esta primera edición habían comenzado con el Primer Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, 1920, en París.²²

La Cámara de Comercio Internacional de París (*International Chamber of Commerce*, ICC) creó los *INCOTERMS* (*Internacional Commerce TERMS*), una serie de normas uniformes para la correcta interpretación de los términos de comercio internacional, con determinación y delimitación de gastos, riesgos y obligaciones de compradores y vendedores en las transacciones internacionales, especialmente en lo referido al transporte y transferencia de la propiedad de la mercancía.

En 1936 la Cámara de Comercio Internacional establece los *International Commerce Terms* y fue publicada la primera versión de “*Incoterms*” y dada la evolución del comercio internacional estas normas con el transcurso del tiempo han sido revisadas y actualizadas.

En el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones: son los *Incoterms*, acrónimos de los términos ingleses *INCOTERMS* (Términos de Comercio Internacional por sus siglas en inglés).

Desde su creación en 1936, los *Incoterms* han sufrido diversas actualizaciones con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional. Tras las revisiones publicadas en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, los *Incoterms* 2000 se presentan como la última modificación de la

²² MARZORATI, Osvaldo J. **Derecho de los negocios internacionales**. Pág. 249

norma. Se ha actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional.

Los *Incoterms* 2000 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte.

3.3.3 EXW, ex Works (en fábrica, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega en cuanto pone a disposición del comprador la mercadería (en bodega, en la fábrica, etc.) según lo establecido. En particular, éste no es responsable por cargar la mercadería en el vehículo provisto por el comprador o hacer liquidación de mercadería para exportación, salvo que este acordado. El comprador deberá correr con los gastos y riesgos involucrados con tomar la mercadería en donde el vendedor la ofrece hacia su destino. Este término representa el mínimo de obligaciones para el vendedor.

Como obligaciones del vendedor se encuentran:

- A. Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta.
- B. Darle al comprador la asistencia necesaria para la obtención de la licencia de exportación u otra autorización necesaria para la exportación de mercaderías.
- C. Colocar a disposición del comprador en un lugar determinado para la entrega en la fecha indicada dentro del periodo estipulado, en caso de no



estar estipulado en el lugar y tiempo usual para la entrega de dicha mercadería.

- D. Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se ponen a disposición del comprador, conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor.

- E. Darle al comprador la notificación respectiva en relación al lugar de entrega de la mercadería para que pueda disponer la misma. Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.

- F. Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empacarlas y marcarlas apropiadamente.

- G. Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la exportación y/o importación de la mercaderías y cuando sea necesaria el tránsito por otro país.

Entre las obligaciones del comprador se encuentran:

- A. Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de



exportación e importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.

- B. Recoger la mercadería tan pronto estén a disposición de conformidad con lo pactado como la "entrega" en obligaciones del vendedor.
- C. Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento que son puestos a su disposición de acuerdo a la notificación respectiva de parte del vendedor, dichos riesgos se asumen teniendo en consideración que la mercadería es conforme el contrato.
- D. Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento de disponer de la misma según la cláusula de entrega de parte del vendedor. Pagar por los costos adicionales incurridos en la falla de recoger la mercadería, o darle al vendedor la notificación respectiva, sin embargo la mercadería debe ser de acuerdo al contrato, esto quiere decir que esté debidamente identificadas.
- E. Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la exportación e importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.
- F. Reembolsar todos los costos y cargos en que el vendedor incurriese relacionado a las licencias y autorizaciones de exportación.

- G. Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación)

3.3.4 FCA, *Free Carrier* (Franco transportista, por sus siglas en inglés)

Free Carrier significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando ha manejado la mercadería, la ha liquidado para exportación y la entrega al transportista designado por el comprador en punto determinado. Cuando, de acuerdo a la práctica comercial, el vendedor asiste en hacer el contrato relacionado con el transporte (tales como transporte aéreo o terrestre) el vendedor pueda actuar a costa y riesgo del comprador. Este término puede utilizarse como un modo de transporte incluyendo el transporte multimodal. El transportista (Carrier) es la persona quien según un contrato de acarreo se obliga a hacer y procurar el acarreo por tren, aire, mar, o la combinación de estos modos.

El comprador indica al vendedor a quien debe entregar la mercadería, como por ejemplo a un consolidador, quien no es transportista por sí mismo, el vendedor deberá entregar la mercadería bajo custodia de esta persona. La terminal del transporte, puede ser la estación del tren, la terminal aérea, un patio o un recinto multipropósitos habilitado para ser un punto de recepción.

Entre las obligaciones del vendedor se encuentran:

- a) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta.



- b) Obtener a su propio costo y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial para cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de mercaderías.

- c) No tienen ninguna obligación en relación con el contrato de acarreo. Sin embargo, si es solicitado por el comprador o según la practica comercial, el comprador no da ninguna instrucción en contrario en cuanto a los términos usuales del riesgo y costo para contratar por el transporte, podrá entregar la mercadería en la custodia del transporte u otra persona designado por el comprador o escogido por el vendedor en lugar o punto determinado, en la fecha o periodo acordado para la entrega y en la manera acordada. Si no hay un punto acordado, o si son varios puntos de entrega los disponibles, el vendedor puede seleccionar el lugar de entrega que mejor se ajuste a su propósito. En ausencia de instrucciones específicas del comprador, el vendedor puede entregar la mercadería al transportista de tal manera que la mercadería pueda requerir. La entrega al transporte se completa:

- d) En el caso del transporte por tren, cuando la mercadería es cargada en el vagón (o el contenedor cargado en las plataformas del tren) el vendedor tiene que cargar el vagón o el contenedor de una forma apropiada. La entrega se completa cuando el vagón o el contenedor es puesto sobre la plataforma del tren o a alguna persona actuando en su nombre. Cuando la entrega no constituye el llenado del vagón o el contenedor, la entrega se completa cuando el vendedor lleva la mercadería al punto de carga o vehículo provisto por el servicio de tren.

- e) En el caso de transporte terrestre cuando se carga en el lugar determinado por el vendedor, la entrega se completa cuando la mercadería es cargada en el vehículo provisto por el comprador. Cuando la mercadería se entrega en

las instalaciones del transportista, la entrega de completa cuando se entrega al transporte o una persona actuando en su nombre.

- f) En el caso de transporte marítimo cuando se constituye el llenado de un contenedor (*Full Container Loaded, FCL*) la entrega se completa cuando se carga el contenedor y éste es tomado por la naviera. Cuando el contenedor es llevado con un operador o en una terminal de transporte en su nombre, las mercaderías deben ser entregadas en el contenedor en la terminal determinada. Cuando la carga es inferior a un contenedor (*Less than a Container Loaded, LCL*) o no es carga conterminizada, el vendedor deberá entregarlo en una terminal. La entrega se completa cuando la mercadería se entrega a la naviera o a su representante.
- g) En el caso de transporte aéreo, la entrega se completa cuando la mercadería se entrega en la terminal aérea o a una persona actuando en representación de la línea aérea.
- h) En caso de transporte multimodal, la entrega se completa cuando la mercadería se entrega para su traslado según los puntos I) al IV).
- i) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se ponen a disposición del comprador, conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor. Pagar los costos de las formalidades aduanales, así como impuestos y derechos arancelarios relacionados al concepto de exportación.

Obligaciones del comprador podemos citar:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Contratar a su costo el transporte de la mercadería desde el lugar determinado, salvo lo establecido en el contrato relacionado con que el vendedor puede contratar el transporte. Tomar la mercadería de acuerdo a las obligaciones de entrega del vendedor.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería desde el momento que la entrega se ha completado, de acuerdo a la cláusula de entrega de obligaciones del vendedor. Los riesgos de daño y pérdida serán a partir de que la mercadería sea entregada de conformidad con el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento de disponer de la misma según la cláusula de entrega de parte del vendedor. Pagar por los costos adicionales incurridos por la falta de nombrar un transportista o por que el transportista nombrado falle al recoger la mercadería, sin embargo, las mercaderías deben ser de acuerdo al contrato, esto quiere decir que esté debidamente identificadas.
- e) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.



- f) Darle al vendedor en detalle el nombre del transportista y cuando sea necesario especificar el modo de transporte, así como la fecha y periodo de envío de mercaderías y según sea el caso, el punto de entrega al transportista.

- g) Pagar todos los gastos y cargos en los que se incurran por la obtención de documentos o mensajes electrónicos y reembolsar los gastos en los que el vendedor hubiese incurrido para su asistencia de acuerdo con lo contratado. Dar al vendedor las instrucciones apropiadas al momento que se requiera que este contrate el acarreo de acuerdo al respectivo contrato.

3.3.5 FAS, Free alogsidehip (Franco al costado del buque, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor cumple con su obligación de entregar cuando la mercadería ha sido colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de absorber todos los costos y riesgos de pérdidas o daño de la mercadería desde aquel momento. El término FAS requiere que el comprador haga la gestión aduanal para la exportación.

Entre las obligaciones del vendedor se encuentran:

- a) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta.



- b) Darle al comprador la asistencia necesaria para la obtención de la licencia de exportación u otra autorización necesaria para la exportación de mercaderías.
- c) Colocar a disposición del comprador en un lugar determinado por el comprador para la entrega de la mercadería en la fecha indicada dentro del periodo estipulado, de la forma acordada.
- d) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se ponen a disposición del comprador, conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor.
- e) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que estén a disposición del proveedor como lo establece la condición de entrega.
- f) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- g) Proveer a su costo el empaque (salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empaque al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empaquetarlas y marcarlas apropiadamente
- h) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la exportación y/o importación de la mercaderías y cuando sea necesaria el

tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Entre las obligaciones del comprador se encuentran:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de exportación e importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Contratar a su costa el servicio de transporte desde el puerto acordado.
- c) Recoger la mercadería tan pronto estén a disposición de conformidad con lo pactado como "entrega" en obligaciones del vendedor.
- d) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida a partir de que ha sido despachada de acuerdo a la cláusula de entrega de parte del vendedor. Completar las obligaciones de licencias autorizaciones y demás formalidades, los riesgos y pérdidas que se puedan presentar por la falta de la toma de la mercadería por parte del transportista designado a partir de la fecha acordada con el vendedor, sin embargo la mercadería debe estar conforme el contrato.
- e) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento de disponer de la misma según la cláusula de entrega de parte del vendedor. Pagar por los costos adicionales incurridos en la falla de recoger la mercadería, o darle al vendedor la notificación respectiva, sin embargo las mercaderías deben ser de acuerdo al contrato, esto quiere decir que esté debidamente identificadas.



- f) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la exportación e importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país. Reembolsar todos los costos y cargos en que el vendedor incurriese relacionado a las licencias y autorizaciones de exportación.
- g) Darle al vendedor los datos del nombre del transporte, lugar de carga y fecha de requerimiento con anticipación.
- h) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- i) Pagar todos los gastos y cargos en los que se incurran por la obtención de documentos o mensajes electrónicos y reembolsar los gastos en el vendedor hubiese incurrido en caso de asistencia.

3.3.6 FOB, *Free onboard* (Franco a bordo, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe sobre llevar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercadería desde ese punto. El termino FOB requiere que el vendedor cumpla con los requisitos de exportar la mercadería. Ester término se puede utilizar solo por transporte terrestre o marítimo.

En las obligaciones del vendedor encontramos:



- a) Proveer la mercadería de conformidad con el contrato, y proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- b) Obtener a su cuenta y gasto cualquier licencia de exportación o cualquier otra autorización para la exportación y cumplir con las formalidades aduanales para la exportación de las mercaderías.
- c) Colocar la mercadería a bordo del transporte designado por el comprador en el establecido punto de entrega en la fecha o en período estipulado para la entrega de dicha mercadería.
- d) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que estén a bordo del mencionado medio de transporte del puerto/punto de entrega.
- e) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se pone la mercadería a bordo del transporte designado por el comprador en el puerto/punto de entrega conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias para la exportación así como los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro costo relacionado con la exportación.
- f) Proveer al comprador a su costa con el documento usual de prueba de entrega o acuse de recibo, según la cláusula de entrega de parte del vendedor. Salvo que el documento en referencia sea un documento de transporte, darle asistencia al comprador en la obtención de un documento de transporte, del contrato de acarreo (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, carta de porte o contrato de transporte multimodal).

- g) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- h) Proveer a su costo el empaque (salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empaque al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empaclarlas y marcarlas apropiadamente.
- i) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgos y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercadería y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveedor al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Y como obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y cualquier otra autorización oficial y sobre llevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Contratar a su propia costa el acarreo de las mercaderías desde el puerto de embarque.

- c) Recoger la mercadería tan pronto estén a disposición de conformidad con lo pactado en como "entrega" en obligaciones del vendedor.
- d) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento que son puestos a bordo del transporte en el punto de entrega. En caso que no se cumpla con la recolección de la mercadería de parte del transporte designado o que no se notifique a tiempo al vendedor para preparar la mercadería, deberá correr con los riesgos de daño y/o pérdida de las mercaderías desde la fecha pactada para entrega, cuando las mercaderías sean entregadas según lo estipulado en contrato.
- e) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento de disponer de la misma según la cláusula de entrega de parte del vendedor. Pagar por los costos adicionales incurridos en la falla de recoger la mercadería, o darle al vendedor la notificación respectiva, sin embargo, las mercaderías deben ser de acuerdo al contrato, esto quiere decir que esté debidamente identificadas.
- f) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.
- g) Pagar todos los gastos y cargos en los que se incurran por la obtención de documentos o mensajes electrónicos y reembolsar cualquier cargo consecuencia de asistencia hacia éste.



3.3.7 CFR ó C&F, *Cost and freight* (Costo y flete, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor debe colocar las mercaderías, con el flete internacional pagado, en el puerto de destino convenido; sin embargo, el riesgo de pérdida o daño de la mercadería, así como cualquier costo adicional se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término puede utilizarse para transporte por vía marítima y terrestre.

Entre las obligaciones del vendedor encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso, en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato.
- d) Entregar la mercadería a bordo del barco en puerto de embarque en la fecha o periodo estipulado.
- e) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería sobrepasa



la borda del buque en el puerto de embarque o se encuentra cargada en el transporte (furgón o contenedor).

- f) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- g) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- h) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empacarlas y marcarlas apropiadamente.
- i) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercaderías y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveedor al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.



Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado en como "entrega" en obligaciones del vendedor y recibirlas del transporte designado en el puerto de destino.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto/punto de desembarque o destino, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato, debidamente identificada.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor, salvo los costos o recargos regulares de las líneas navieras o transportistas contratados para el acarreo.
- e) Pagar por los costos de descarga en el puerto de destino y cargos de muellaje.
- f) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- g) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos y formalidades de liquidación aduanal hasta

que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.

3.3.8 CIF, *Cost, insurance and freight* (Costo, seguro y flete, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor debe colocar las mercaderías, con el flete internacional y seguro de transporte, en el puerto de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o daño de la mercadería, así como a cualquier costo adicional se transfiere del vendedor al comprador cuando el vendedor pone la mercadería a disposición del primer transportista designado para la entrega.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato.



- d) Contratar el seguro con una empresa aseguradora de acreditada reputación, o convenida con el comprador, cuya validez se especificará en cuanto a la toma de la mercadería y la transferencia de riesgos entre vendedor y comprador.
- e) Entregar la mercadería a bordo del barco en puerto de embarque en la fecha o período estipulado.
- f) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de desembarque.
- g) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía, conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- h) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- i) Proveer a su costo el empaque salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empacarlas y marcarlas apropiadamente.
- j) Entregar al comprador a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país



de la entrega la cual el comprador requiera para la importación de la mercaderías y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado en como "entrega" en obligaciones del vendedor y recibirlas del transporte designado en el puerto de destino.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de desembarque de acuerdo a la notificación respectiva de parte del vendedor, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor, salvo los costos o recargos regulares de las líneas navieras o transportistas contratados para el acarreo.
- e) Pagar por los costos de descarga en el puerto de destino y cargos de muellaje.

- f) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- g) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.

3.3.9 CPT, *Carriage paid to* (Flete pagado hasta, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor debe colocar las mercaderías, con el flete internacional, en el lugar de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o daño de la mercadería así como cualquier costo adicional se transfiere del vendedor al comprador cuando el vendedor pone la mercadería a disposición del primer transportista designado.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el



caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos.

- d) Entregar la mercadería al transportista designado en la fecha o periodo estipulado.
- e) Sujeto a las condiciones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería ha sido entregada.
- f) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- g) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- h) Proveer a su costo el empaque (salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empaque al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empaquetarlas y marcarlas apropiadamente
- i) Entregar al comprador a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación

de la mercaderías y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveedor al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobre llevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado en cuanto a obligaciones del vendedor y recibirlas del transporte designado en el puerto de destino.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería llega al punto de desembarque de acuerdo a la notificación respectiva de parte del vendedor, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor, salvo los costos o recargos regulares de las líneas navieras o transportistas contratados para el acarreo.
- e) Pagar por los costos de descarga en el punto de destino.
- f) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación)

- g) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.

3.3.10 CIP, *Carriage and insurance paid* (Transporte y seguro pagados hasta, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor debe colocar las mercaderías, con el flete internacional y seguro de transporte pagados, en el lugar de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o daño de la mercadería así como cualquier costo adicional se transfiere del vendedor al comprador cuando el vendedor pone la mercadería a disposición del primer transportista designado.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos.



- d) Contratar el seguro con una empresa aseguradora de acreditada reputación, o convenida con el comprador, cuya validez se especificara en cuanto a la toma de la mercadería y la transferencia de riesgos entre vendedor y comprador.
- e) Entregar la mercadería al transportista designado en la fecha o periodo estipulado.
- f) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería ha sido entregada de acuerdo a las condiciones pactadas.
- g) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- h) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- i) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida, empacarlas y marcarlas apropiadamente.



- j) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercadería y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería y cuando fuese necesario de su tránsito por otro país.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado en cuanto a obligaciones del vendedor y recibirlas del transporte designado en el punto de destino.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido despachada de acuerdo a la notificación respectiva de parte del vendedor, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor, salvo los costos o recargos regulares de las líneas navieras o transportistas contratados para el acarreo.



Pagar por los costos de descarga en el punto de destino.

- a) Pagar, salvo acuerdo en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- b) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.

B) Darle al vendedor toda la información requerida para efectos de seguro.

3.3.11 DAF, *Delivered at frontier* (Entrega en frontera, por sus siglas en inglés)

Significa que vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y descargados, en el punto y lugar convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercadería despachada para exportación pero no para importación.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.

- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos.
- d) Contratar el seguro con una empresa aseguradora de acreditada reputación, o convenida con el comprador, cuya validez se especificará en cuanto a la toma de la mercadería y la transferencia de riesgos entre vendedor y comprador.
- e) Entregar la mercadería al transportista designado en la fecha o periodo estipulado.
- f) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería ha sido entregada de acuerdo a las condiciones pactadas.
- g) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- h) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.



- i) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida, empacarlas y marcarlas apropiadamente.

- j) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercadería y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información relativa al seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería a partir del punto acordado.

- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado en cuanto a obligaciones del vendedor y recibirlas del transporte designado en el punto de destino.

- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido despachada de acuerdo a la notificación respectiva de parte del vendedor, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.

- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del

vendedor, salvo los costos o recargos regulares de las líneas navieras o transportistas contratados para el acarreo.

- e) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- f) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa, y en caso que fuese necesario, todo lo relacionado con el tránsito a través de otro país.
- g) Darle al vendedor toda la información requerida para la elaboración de la documentación de exportación y tránsito hasta el punto de entrega convenido.

3.3.12 DES, *Delivered ex ship* (Entrega sobre buque, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada por aduana para la importación, en el puerto de destino convenido. El vendedor debe incurrir en todos los costos y riesgos inherentes al envío de la mercadería hasta el puerto de destino acordado.

Entre las obligaciones del Vendedor encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.



- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo, el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado en la fecha o periodo estipulado.
- d) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento de entrega en el puerto de desembarque.
- e) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía la mercadería, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- f) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- g) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empacarlas y marcarlas apropiadamente.
- h) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el

país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercadería y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información necesaria para efectos de seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado con el vendedor.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido puesta a su disposición, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor,
- e) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- f) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa.

3.3.13 DEQ, *Delivered ex quay* (Entrega en muelle, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador, sin despachar por aduana para la importación, en el muelle del puerto de destino convenido. El vendedor debe asumir los costos y riesgos inherentes al envío de la mercadería hasta el puerto de destino convenido, incluida la descarga de la mercadería sobre el muelle.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación e importación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación e importación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos.
- d) Entregar la mercadería al comprador en el muelle determinado en la fecha o periodo estipulado.



- e) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería ha sido entregada de acuerdo a las condiciones pactadas.
- f) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- g) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- h) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empacar al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida, empacarlas y marcarlas apropiadamente.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Proveer a riesgo y costo del vendedor la asistencia necesaria para obtener cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado con el vendedor.



- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido puesta a su disposición, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor,
- e) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).

3.3.14 DDU, *Delivered duty unpaid* (Entrega derechos no pagados, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercadería al comprador, no despachada por aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos inherentes al envío de la mercadería hasta el lugar convenido en el país de destino. Y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos de la importación.

Entre las obligaciones del Vendedor encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación de la mercadería.



- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos, en la fecha o periodo estipulado.
- d) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento de entrega en el puerto de desembarque.
- e) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía la mercadería, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación.
- f) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- g) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empaque al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida. Empaquetarlas y marcarlas apropiadamente



- h) Entregar al comprador, a su solicitud, riesgo y costo toda la asistencia para obtener la documentación o información electrónica transmitida en el país de la entrega y/u origen la cual el comprador requiera para la importación de la mercaderías y cuando sea necesaria el tránsito por país. Proveer al comprador a su solicitud, con la información necesaria para efectos de seguro.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería.
- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado con el vendedor.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido puesta a su disposición, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor.
- e) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).



- f) Pagar todos los impuestos, derechos arancelarios y cualquier otro cargo oficial, así como los costos de y formalidades de liquidación aduanal hasta que la importación de la mercadería este completa.

3.3.15 DDP, *Delivered duty paid* (Entrega derechos pagados, por sus siglas en inglés)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercadería al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe soportar los costos y riesgos inherentes al envío de la mercadería hasta el lugar en el país de destino. Este término representa la máxima responsabilidad para el vendedor.

Entre las obligaciones del vendedor, encontramos:

- a) Obtener a su propio riesgo y costo la licencia de exportación e importación y cualquier otra autorización oficial y cumplir con las formalidades aduanales necesarias para la exportación e importación de la mercadería.
- b) Proveer la mercadería y la factura comercial, o su equivalente mensaje electrónico, de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia de conformidad con lo que pueda requerir el contrato.
- c) Contratar a su costo el servicio de flete de la mercadería hasta un puerto determinado por la ruta usual por barco o transporte terrestre según sea el caso en el modo usual de transporte de mercadería según se describa en el contrato, si no hay punto acordado o determinado por la práctica, el vendedor seleccionara el punto de destino que se ajuste a sus propósitos.

- d) Entregar la mercadería al comprador de acuerdo a la cláusula de entrega en la fecha o periodo estipulado.
- e) Sujeto a las provisiones pactadas, llevar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la mercadería ha sido entregada de acuerdo a las condiciones pactadas.
- f) Pagar todos los costos relacionados a la mercadería hasta el momento que se envía conforme la cláusula de entrega de parte del vendedor y al contrato de acarreo, pagar los costos de las formalidades aduanales necesarias de exportación e importación, así como los pagos de derechos arancelarios, impuestos y otros cargos relacionados a la exportación e importación.
- g) Pagar por los costos de revisión (tales como revisión de calidad, volumen, peso y cantidad) los cuales son necesarios para colocar la mercadería a disposición del comprador.
- h) Proveer a su costo el empaque, salvo que lo usual es que la mercadería se entregue sin empaque al momento de ponerla a disposición del comprador, lo cual puede ser un requisito según las circunstancias del transporte, las cuales deben ser de conocimiento previo a que la venta esté concluida, empaclarlas y marcarlas apropiadamente.

Y entre las obligaciones del comprador:

- a) Proveer a riesgo y costo del vendedor la asistencia necesaria para obtener cualquier licencia de importación y otra autorización oficial y sobrellevar las formalidades de importación de la mercadería.



- b) Aceptar el envío de la mercadería cuando sea despachada de conformidad con lo pactado con el vendedor.
- c) Tomar todos los riesgos de daño y pérdida de la mercadería al momento en que la mercadería ha sido puesta a su disposición, dichos riesgos se asumen tomando en cuenta que la mercadería es conforme el contrato.
- d) Pagar por todos los costos relacionados a la mercadería al momento en que han sido enviadas según la cláusula de entrega de parte del vendedor.
- e) Pagar, salvo acordado en contrario, el costo de la inspección previo al envío (esta incluye la inspección que establezcan las autoridades del país de exportación).
- f) Proveer al vendedor de la asistencia necesaria para los propósitos de importa





CAPÍTULO IV

4. Análisis de la normativa del Código de Comercio vigente en Guatemala y los términos de comercio internacional

Actualmente el Código de Comercio de Guatemala, Decreto Número 2-70, Libro IV, Título II, Capítulo I, en la compraventa mercantil hace referencia a cuatro términos de comercio básicos, pero no por tal razón los más utilizados actualmente con la diversidad comercial que surge cada día, lo que da como resultado la evidente necesidad de la incorporación de los *INCOTERMS* a nuestra legislación, como un conjunto de normas y reglas reconocidas internacionalmente para el comercio internacional, que definen derechos y obligaciones del comprador y vendedor, y determinan como se asignen los costes y riesgos entre las partes.

Adicional al Código de Comercio de Guatemala, existen regulaciones como el Código Aduanero Uniforme Centroamericano, CAUCA, el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, RECAUCA, El Sistema Arancelario Centroamericano, SAC, entre otros, que son de utilidad y de aplicación por analogía para los procesos de exportación e importación.

En el CAUCA en el Artículo 1, es lo más cercano a una regulación de aceptación del funcionamiento de los incoterms, “El presente Código Aduanero Uniforme Centroamericano tiene por objeto establecer la legislación aduanera básica de los Estados parte conforme los requerimiento del mercado común centroamericano y de los instrumentos regionales de la integración, en particular con el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.”

En el caso de las exportaciones el RECAUCA en el Artículo 370 cita: “La declaración para el régimen de exportación definitiva contendrá la información que establece el



Artículo 320 de este Reglamento, en lo que fuere aplicable” en el caso del literal e) de ese artículo, se declarará el valor FOB de las mercancías.” Siendo que el Artículo 320, literal j) lee: “Valor en aduana de las mercancías”, lo cual limita las facultades de negociación de los exportadores guatemaltecos, debido a que documentalmente para efectos de exportación se declara únicamente el valor de la mercadería.

De conformidad con la Ley del Organismo Judicial Decreto 2-89, se regula la aplicación del Derecho Internacional Privado, en todo tipo de contratos internacionales, siendo que los incoterms no reemplazan el contrato de compraventa mercantil, estos términos forman parte de dicho contrato.

En el Artículo 28 Formalidades externas de los actos (*locus registactum*) Las formalidades extrínsecas de los actos y negocios jurídicos se regulan de acuerdo con la ley del lugar de su celebración.

En el Artículo 29 Forma de validez de los actos (*Lex loci celebrationis*) Las formalidades intrínsecas de los actos y negocios jurídicos, se regulan de acuerdo a ley del lugar de celebración.

Artículo 30 Lugar de cumplimiento de los actos (*Lex loci executionis*) si el acto o negocio jurídico, debe cumplirse en un lugar distinto a aquel en que se celebró, todo cuanto concierne a su cumplimiento, se rige de acuerdo a la ley del lugar de ejecución.

Artículo 31 Pacto de Sumisión. Los actos y negocios jurídicos se rigen por la ley a que las partes se hubieren sometido, salvo que dicho sometimiento sea contrario a leyes prohibitivas expresas o al orden público.

Al estar regulados los incoterms en la legislación guatemalteca, permitiría a los exportadores el ofrecer servicios agregados a la venta que están realizando,



contribuyendo con el flujo de comercio, interviniendo terceros como operadores de transporte multimodal y liberando el uso y aceptación de las costumbres o prácticas comerciales.

4.1 Comentarios de Términos de Comercio Internacional

Comentarios en materia de Términos de Comercio Internacional de miembros de la Asociación de Navieros de Guatemala, ASONAV, para quienes la necesidad de la regulación y divulgación de los Incoterms se hace cada día más evidente, en virtud de la necesidad de mantener e incrementar el comercio de Guatemala con otros países del mundo.

En opinión de Agentes de Aduana, la incorporación de los Términos de Comercio Internacional se hace necesaria para agilizar ante nuestras autoridades el procedimiento de importación y exportación en las Aduanas de Guatemala, y para que a los delegados de la Superintendencia de Administración Tributaria, SAT, se les facilite el entender los conceptos de compra venta internacional y no entorpecer o dilatar los procesos del flujo de comercio entre Guatemala y otros países.

Para transportistas, se agilizaría su paso por el territorio nacional en caso de mercadería en tránsito, y permitiría incrementar el flujo de servicio que actualmente brindan.

Para empleados de agencias navieras, gestores portuarios y demás personas involucradas en el comercio internacional, se optimizaría la labor diaria, evitando procedimientos engorrosos y poco factibles que actualmente se dan para los distintos tipos de negociaciones comerciales.



Para algunos exportadores sería más productivo y factible el incrementar los márgenes de venta al permitir tener diversidad en ofrecimiento de servicios, como valores agregados a la calidad y precio del producto.

4.2 Base legal del comercio en Guatemala

En Guatemala, la base legal del comercio está establecida principalmente en la Constitución Política de la República de Guatemala y diversas leyes relacionadas, siendo las principales leyes y normativas que rigen el comercio en el país las siguientes:

- a) **La Constitución Política de la República de Guatemala:** Este documento establece los principios fundamentales del ordenamiento jurídico guatemalteco, incluyendo disposiciones relacionadas con la economía y el comercio, la estructura del Estado y su forma de gobierno.

- b) **El Código de Comercio:** Es la principal ley que regula el comercio en Guatemala. Establece las normas y procedimientos para la realización de actividades comerciales, contratos comerciales, derechos y obligaciones de los comerciantes, entre otros aspectos y regula las relaciones mercantiles y actividades comerciales.

- c) **La Ley del Organismo Judicial:** Regula la administración de justicia en Guatemala, incluyendo los procesos legales relacionados con disputas comerciales y litigios comerciales, y contiene normas generales de interpretación e integración del ordenamiento jurídico guatemalteco.



- d) **La Ley de Protección al Consumidor:** Establece los derechos y obligaciones de los consumidores y regula las prácticas comerciales que afectan a los consumidores, como la publicidad engañosa y las garantías de productos.

- e) **La Ley de Competencia:** Tiene como objetivo promover y proteger la competencia en los mercados guatemaltecos, prevenir prácticas monopólicas y fomentar la libre competencia económica.

- f) **Ley de Propiedad Industrial:** Regula la propiedad intelectual en Guatemala, incluyendo las patentes, marcas comerciales, derechos de autor y otros aspectos relacionados con la protección de la propiedad industrial.

- g) **Reglamentos comerciales:** Además de las leyes mencionadas, existen varios reglamentos y disposiciones administrativas que complementan la regulación del comercio en áreas específicas, como importaciones, exportaciones, licencias comerciales, entre otros.

Estas son algunas de las principales bases legales que regulan el comercio en Guatemala. Es importante que los comerciantes y empresarios estén familiarizados con estas leyes y regulaciones para operar dentro del marco legal establecido y evitar posibles conflictos legales.

4.3 Normas internacionales que regulan el comercio en Guatemala

El comercio de Guatemala se rige por una variedad de normas internacionales que abarcan aspectos comerciales, aduaneros, financieros y de propiedad intelectual. Algunas de las principales normas internacionales que afectan el comercio guatemalteco incluyen:

1. Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC): Guatemala es miembro de la OMC y está sujeto a las reglas y regulaciones establecidas por este organismo internacional. Los acuerdos de la OMC abarcan áreas como aranceles, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual y servicios.
2. Acuerdos de Libre Comercio (ALC): Guatemala ha firmado varios acuerdos de libre comercio con otros países y regiones, como el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR), el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, y otros acuerdos bilaterales. Estos acuerdos establecen condiciones preferenciales de comercio y regulan el intercambio de bienes y servicios entre las partes.
3. Armonización de normas y estándares internacionales: Guatemala trabaja para armonizar sus regulaciones y estándares con normas internacionales en áreas como calidad, seguridad y medio ambiente para facilitar el comercio internacional y mejorar la competitividad de sus productos en los mercados globales.
4. Tratados de Protección de Inversiones: Guatemala ha firmado tratados bilaterales y multilaterales de protección de inversiones que establecen reglas para la inversión extranjera y protegen los derechos de los inversionistas.



5. Convenciones de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI): Guatemala es signataria de varios tratados de la OMPI que protegen los derechos de propiedad intelectual, como el Convenio de Berna sobre la Protección de las Obras Literarias y Artísticas y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC.

Estas son algunas de las principales normas internacionales que influyen en el comercio de Guatemala. El cumplimiento de estas normas es importante para facilitar el comercio internacional, promover la competitividad y proteger los derechos de los comerciantes y consumidores en el ámbito nacional e internacional.

4.4 Importancia del análisis del base legal del comercio internacional para Guatemala

El análisis de la normativa del Código de Comercio vigente en Guatemala y los términos de comercio internacional son importantes por varias razones, acá exponen las principales:

Cumplimiento legal: Conocer y comprender la normativa del Código de Comercio guatemalteco es esencial para asegurarse de que las operaciones comerciales se realicen de acuerdo con la ley. El incumplimiento de estas normativas puede resultar en sanciones legales y financieras.

Protección de los intereses comerciales: Entender los términos de comercio internacional ayuda a proteger los intereses de las partes involucradas en las



transacciones internacionales. Esto incluye aspectos como la distribución de riesgos, los derechos y obligaciones de cada parte, y los procedimientos para resolver disputas.

Facilitación del comercio internacional: El conocimiento de los términos de comercio internacional permite a las empresas guatemaltecas participar de manera más efectiva en el comercio global al comprender los estándares y prácticas aceptadas internacionalmente. Esto puede facilitar la entrada a nuevos mercados y promover la competitividad.

Reducción de riesgos: Analizar la normativa comercial y los términos de comercio internacional ayuda a identificar y mitigar los riesgos asociados con las operaciones comerciales, como los riesgos legales, financieros y operativos. Esto puede contribuir a la estabilidad y sostenibilidad de las actividades comerciales.

Fomento de relaciones comerciales sólidas: El conocimiento profundo de la normativa comercial y los términos de comercio internacional puede ayudar a construir relaciones comerciales sólidas y duraderas, basadas en la confianza y el entendimiento mutuo entre las partes involucradas.

En conclusión el análisis de la normativa del Código de Comercio vigente en Guatemala y los términos de comercio internacional es fundamental para garantizar el cumplimiento legal, proteger los intereses comerciales, facilitar el comercio internacional, reducir los riesgos y fomentar relaciones comerciales sólidas.



CONCLUSIÓN DISCURSIVA

La globalización y los Tratados de Libre Comercio suscritos con países centroamericanos y del resto del mundo han hecho que sea necesario modernizar las leyes sobre transacciones, costumbres y prácticas comerciales para aumentar la competitividad de nuestros productos en mercados internacionales y facilitar el proceso de nacionalización y tránsito de productos provenientes.

El conocimiento de embarque sirve como comprobante de una compraventa multimodal, ya sea un documento de embarque, una carta de porte o una guía aérea. También sirve como título de propiedad, como contrato de flete entre la empresa transportista, el remitente y el destinatario, y como recibo de bienes otorgado por el transportista al remitente. También detalla las responsabilidades legales y los límites de las responsabilidades civiles de cada parte involucrada en el embarque.

La incorporación de los incoterms a la legislación mercantil de Guatemala es una necesidad ineludible, ya que su falta de actualización dificulta el comercio internacional. Los incoterms tienen como objetivo unificar las legislaciones guatemaltecas con las prácticas comerciales en transacciones comerciales, las cuales han sido aceptadas por legislaciones de países de Latinoamérica.

En virtud de lo anterior, se hace necesario formular un anteproyecto de ley, que proponga la iniciativa al Congreso de la República, en la cual se solicite una reforma al Código de Comercio, que sea equivalente a una versión actualizada de los incoterms, dentro del Contrato de Compraventa Mercantil.





BIBLIOGRAFÍA

- CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario jurídico elemental.** 10ª. ed.; revisada, corregida y aumentada; Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta, (s.f.).
- CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario enciclopédico de derecho usual.** 2ª. Ed.; Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta S. R. L., 1998.
- GARRIGUES, Joaquín. **Curso de derecho mercantil.** México: Ed. Porrúa, 1997.
- GARRIGUEZ, Joaquín. **Curso de derecho mercantil.** Ed. Porrúa, .9na. ed.; Ed. Madrid, España, 2001.
- GARRIGUES, Joaquín. **Instituciones de derecho mercantil.** 7ma. ed.; Ed. Madrid, España, 1996.
- GONZÁLEZ CHACÓN, Rosa María Trabajo de tesis, **La propiedad industrial e intelectual.** Universidad Mariano Gálvez de Guatemala, Guatemala 1995.
- MARZORATI, Osvaldo J. **Derecho de los Negocios Internacionales,** Ed. Astrea 1997
- OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales.** 27ª. ed.; revisada, corregida y aumentada; Buenos Aires: Ed. Heliasta, 2000.
- RAMÍREZ VALENZUELA, Alejandro. **Introducción al derecho mercantil y fiscal,** 2a.ed.; México: Ed. Limusa, 1994
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. **Derecho mercantil.** 7ª. ed.; México: Ed. Porrúa, 1997.



URIA, Rodrigo. **Derecho Mercantil. M. Pons**, Ediciones Jurídicas y Sociales, España 2002.

VILLEGAS LARA, René. **Derecho mercantil guatemalteco**, Tomo III, Cuarta ed. Ed. Universitaria Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala, 2000.

LEGISLACIÓN:

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

Código de Comercio. Julio Cesar Méndez Montenegro, Presidente de la República de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República, 1970.

Código Procesal Civil y Mercantil. Enrique Peralta Azurdía, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley 107, 1964.

Ley de Propiedad Industrial. Congreso de la República, Decreto número 57-2000.

Ley de Marcas, Nombres y Avisos Comerciales. Decreto No. 882 del gobierno del Presidente José María Reyna Barrios, 1929.

Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos. Decreto Número 33-98, del Congreso de la República

Reformas a la Ley de Propiedad Industrial. Decreto Número 34-04 del Congreso de la República.

Reformas a la Ley de Propiedad Industrial. Decreto Número 30 - 2005 del Congreso de la República.