301)

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

LOS INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA CONTRATACION MERCANTIL INTERNACIONAL

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

Por

TYRON EDUARDO AYALA ORTIZ

Previo a optar al Grado Académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

y a los Títulos de

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, Julio de 1997

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

DECANO	Lic. José Francisco De Mata Vela
VOCAL I:	Lic. Saulo De León Estrada
VOCAL II:	Lic . José Roberto Mena Izeppi
VOCAL III:	Lic. William René Méndez
VOCAL IV:	Br. Homero Iván Quiñónez Mendoza
VOCAL V:	Br. Joaquín Enrique Pineda Gudiel
SECRETARIO:	Lic. Héctor Aníbal De León Velasco

TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN TECNICO PROFESIONAL

Primera Fase:

Presidente:	Lic. Gerardo Prado Ayau
Vocal:	Lic. Mario Alfonso Menchú Francisco
Secretario:	Lic. César Landelino Franco López

Segunda Fase:

Presidente:	Lic. Héctor Aqueche Juárez
Vocal:	Lic. José Amílcar Velásquez Zárate
Secretario:	Licda. Hilda Violeta Rodríguez de Villatoro

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

321-97

Guatemala,
10 de febrero de 1997.

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA
5 MAR. 1997
RECIBIDO
Hora 10 Minutos 55
OFICIAL

Licenciado
JOSE FRANCISCO DE MATA VELA
Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala.
Ciudad Universitaria.

Señor Decano:

En cumplimiento de providencia emanada de ese Decanato, tengo el agrado de manifestar a Usted que procedí a prestar asesoría de tesis al Bachiller **TYRON EDUARDO AYALA ORTIZ**, la cual denominó "**LOS INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA CONTRATACION MERCANTIL INTERNACIONAL**".

El Bachiller **AYALA ORTIZ**, desarrolla en su investigación aspectos generales sobre la Contratación Mercantil y específicamente sobre los Incoterms. Utilizó en su trabajo bibliografía adecuada y moderna en relación al tema relacionado como a la vez hizo uso de las normas jurídicas vigentes en relación al mismo, y expuso algunos criterios de orden personal en los que sustenta dicho trabajo. Lo anterior me lleva a afirmar, que el trabajo de tesis elaborado si llena los requisitos reglamentarios exigidos como para ser aceptado para su discusión en el examen público del sustentante.

Con las muestras de mi consideración me es grato suscribirme del Señor Decano, como su Atento Servidor.

Lic. JUAN ALBERTO DE LA CRUZ SANTOS.
Asesor

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES; Guatemala, siete de marzo de mil novecientos noventa y - siete.----------

Atentamente, pase al LIC. SAULO DE LEON ESTRADA, para que proceda a Revisar el trabajo de Tesis al Bachiller TYRON EDUARDO AYALA ORTIZ y en su oportunidad emita el dictamen correspondiente.----------

alhj.

2295-

Guatemala,
12 de mayo de 1997.

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA
14 MAYO 1997
RECIBIDO

Licenciado
José Francisco de Mata Vela, Decano,
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales,
Universidad de San Carlos de Guatemala,
Guatemala.

Señor Decano:

En cumplimiento de lo emanado por ese Decanato, procedí a revisar el trabajo de Tesis del Bachiller Tyron Eduardo Ayala Ortiz, titulada **"LOS INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA CONTRATACION MERCANTIL INTERNACIONAL"**, por lo que me permito dictaminar en los términos siguientes:

1. El trabajo realizado por el bachiller Tyron Eduardo Ayala Ortiz, tiene justificación en virtud que los INCOTERMS como Derechos y Obligaciones dentro del contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, juegan un papel muy importante en el ahorro de costos tanto para el comprador como para el vendedor.

2. El trabajo de Tesis del Bachiller Tyron Eduardo Ayala Ortiz, contiene Legislación Internacional actualizada, por lo que los puntos en ella tratada son de suma importancia para la actualización de nuestra legislación en materia Mercantil, por lo que perfectamente podría implantarse dentro de nuestro Código de Comercio.

3. Por lo anteriormente expuesto, considero que el trabajo del Bachiller Tyron Eduardo Ayala Ortiz, satisface los requisitos reglamentarios para ser discutidos en el Examen Público correspondiente, por lo que emito opinión favorable.

Atentamente,

Saúlo de León Estrada
JEFE DEL DEPARTAMENTO DE DERECHO MERCANTIL
Y ESTUDIOS FINANCIEROS

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES:

Guatemala, diecinueve de mayo de mil novecientos noventa y siete. ----------

Con vista en los dictámenes que anteceden se autoriza la Impresión del Trabajo de Tesis del Bachiller TYRON EDUARDO AYALA ORTIZ, INTITULADO: LOS INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA CONTRATACION MERCANTIL INTERNACIONAL. Artículo 22 del Reglamento de Exámenes Técnico Profesional y Público de Tesis. --

alhj.

ACTO QUE DEDICO

. DIOS NUESTRO SEÑOR

. JESUCRISTO NUESTRO SALVADOR

. LA TRICENTENARIA Y GLORIOSA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, ESPECIALMENTE A LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES, ESPERANDO QUE ENCUENTRE EN SUS EGRESADOS LOS BALUARTES QUE NECESITA NUESTRA PATRIA.

A LOS CATEDRATICOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, SIN CUYOS ESFUERZOS, PREPARACION Y DEDICACION DOCENTE NO HUBIERA SIDO POSIBLE CULMINAR MI PREPARACION PROFESIONAL.

A MIS PADRES:

EDUARDO AYALA AVILA (Q.E.P.D.)
LIDIA ARGELIA ORTIZ ORELLANA

A MIS ABUELOS:

ELOISA AVILA NAVAS (Q.E.P.D.)
MOISES ORTIZ JUAREZ (Q.E.P.D.)
VITALINA ORELLANA ORELLANA (Q.E.P.D.)

A MIS HERMANOS:

MARLIN DOROTY

TANIA ZULLY

DICK ERROL

SHIRLEY HAZEL

A MI ESPOSA:

ALCIRA AMARILIS RODAS DE LEON

A MIS HIJOS:

LILIAN MARIA

MARIA GABRIELA

TYRONE JOSE

ANA MARGARITA

A MIS AMIGOS:

TODOS

INDICE

CAPITULO II

CAPITULO III

INTRODUCCION

Desde los primeros tiempos en que el hombre se convirtió en edentario, empezó a dedicarse a actividades productivas acordes on los recursos provenientes del territorio en el cual se sentaba; siendo la agricultura y la ganadería doméstica las que omaron el primer lugar en la larga lista de producción de atisfactores, siguiéndole, probablemente, la metalurgia y osteriormente la industrialización, hasta llegar a nuestros iempos en los cuales la producción en masa predomina todo el mbito de la actividad industrial y comercial.

La necesidad de obtener otros satisfactores, además de los que personalmente se producían, creó la necesidad del intercambio le unos por otros, originándose el trueque como primera forma de a compraventa; al proliferar ésta, el hombre creó una forma representativa de los bienes, mediante la cual ya no se intercambian unos por otros sino que se tasaban en unidades, de esa forma representativa -moneda- lo que dio origen a que las transacciones proliferaran de manera superlativa y se institucionalizara como un medio para adquirir bienes de distinta naturaleza.

Con el nacimiento de la burguesía, se da un gran paso en la internacionalización de las compraventas de mercaderías, ya que la principal actividad de ésta fué y será el comercio en todas sus gamas; llegándose con el tiempo a la utilización de ciertas formalidades en las compraventas internacionales, así como a utilizar cierta terminología comercial especializada tanto

para medios de transporte, formas de pago y contratos de compraventa.

En la actualidad, el comercio internacional, se ha especializado de una manera sistemática en todas las áreas que el mismo comprende como el transporte, las aseguranzas, el contrato de compraventa y los usos mercantiles más comunes utilizados mundialmente; dentro de ese contexto sobresalen los usos mercantiles internacionales los que a través del tiempo y el uso en las transacciones internacionales se han codificado y aceptado mundialmente, para utilizarlos como una forma abreviada de las obligaciones entre comprador y vendedor ayudando a agilizar los trámites en la contratación y en consecuencia el ahorro de tiempo y dinero a las partes dentro del mismo.

Es, en concecuencia, el objetivo de la presente tésis el demostrar la importancia dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, de los usos mercantiles internacionales, y especialmente la utilización de los **INCOTERMS 1990** como formas abreviadas de las respectivas obligaciones que contraen los contratantes; utilización aceptada mundialmente que conlleva el ahorro en los costos sobre las discusiones de toda transacción, ahorro de tiempo en el planteamiento de sus respectivos derechos y obligaciones a que quedarán sujetos dentro del contrato; así como ahorro de tiempo en estériles discuciones judiciales o arbitrales sobre si se tiene o no el derecho a un reclamo determinado por el incumplimiento de alguna de las obligaciones contractuales. En el primer capítulo, se estudia

compraventa mercantil, para llegar a la compraventa ernacional, su contenido, elementos que lo conforman, costos que están sujetas las partes según sea el **INCOTERMS** lizado, el traspaso de los riesgos, momento de perfeccionamiento l lugar del contrato; la ley aplicable, su interpretación, como los diversos problemas que originan los dos puntos eriores cuando las partes han guardado silencio respecto a la que debe regir el contrato; luego se estudia las diversas igaciones de la contraparte. Lo anterior se desarrolla iendo siempre en cuenta lo que indica la **CONVENCION DE LAS IONES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL MERCADERIAS (CNUSCCI)**, ya que es una convención específica para contratos de compraventa internacional de mercaderías, que bien Guatemala no forma parte de la misma, es menester tener cuenta dentro del presente estudio; así mismo se tiene en enta nuestra Legislación, lo anterior a fin de hacer nparaciones y obtener diferencias que nos permitan tener una ea clara de lo que es el contrato de compraventa internacional las consecuencias que del incumplimiento del mismo se suscitan, ímismo obtener una mejor comprensión del campo obligacional que bre los **INCOTERMS**, aunque claro está, no cubren todo el ntenido del contrato, ya que los mismos guardan silencio, tre otros puntos, sobre la validez del contrato, capacidad las partes, recursos de nulidad, ley aplicable, interpretación, aspaso de la propiedad de las mercaderías, y también sobre el recho de someter cualquier controversia a la decisión

judicial o arbitral; puntos que deberán quedar expresamen delimitados en las cláusulas contractuales.

El capítulo segundo estudia los **USOS MERCANTIL INTERNACIONALES,** comprendiendo dentro de éstos a l **INCOTERMS** y las **DEFINICIONES REVISADAS SOBRE COMERC EXTRANJERO AMERICANO** utilizadas por los Estados Unidos Norteamérica; explicando en forma abreviada su origen y evoluci así como de una manera sintética el significado de cada uno ellos, sin entrar en ampliaciones sobre las obligaciones q cada uno comprende, ya que éstas se fueron tratando dentro los puntos del anterior capítulo según su contexto, y cu tratamiento extensivo sobrepasaría el objetivo del presen estudio.

En el capítulo tercero se hace un análisis comparativo entre l **INCOTERMS** y las compraventas especiales **FOB, FAS, CIF y C** contenidas en nuestro Código de Comercio a fin de determinar s diferencias y concluir por manifestar que las mismas se encuentr totalmente a la zaga de lo que internacionalmente se conoc y acepta como tales compraventas, puesto que carecen de una ser de obligaciones importantes, que si contemplan los **INCOTER 1990.**

Para concluir, diré que los métodos utilizados en ésta tés fueron el deductivo, el comparativo, y la experiencia personal q el autor tiene respecto a los temas vertidos dentro de su contexto

CAPITULO I

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.- GENERALIDADES

1.1.- QUE DEBEMOS ENTENDER POR CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL:

Nuestro Código de Comercio no da una definición o concepto e qué debemos entender por compraventa mercantil, por lo que en observancia de los artículos 1 y 694 del Código de Comercio debe aplicarse supletoriamente el Código Civil (C.C.), que dice: "Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero." (Art.1790); concepto que no da tampoco la definición de una compraventa mercantil, por lo que tenemos que recurrir a la doctrina para explicarnoslo; así, el Dr. Villegas Lara **(1)** señala que las diferencias específicas para considerar a una compraventa como mercantil son:

1.- La Compraventa mercantil se da en masa y no en forma aislada;

2.- Participación del comerciante en su rol empresarial (ya que trafica con mercaderías, entendiéndose como tales a todo satisfactor que se produce para ser revendido, ya sea como producto acabado o sujeto a posterior elaboración); y dicha participación puede ser en los dos extremos del negocio: comprador y vendedor -comerciantes ambos- a la cual denomina compraventa **PLENA.** Pero también puede existir como una compraventa **MIXTA** al existir sólo en uno de los polos de la relación un comerciante y en el otro una persona que no lo es.

3.- La compraventa de cosas mercantiles (títulos de crédito; la empresa mercantil y sus elementos, las patentes de invención y de modelo, las marcas, los nombres, los avisos y anuncios comerciales) se conceptúan como compraventas mercantiles ya que se rigen por el Código de Comercio (art. 1) al indicar: "...Los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, se regirán por las disposiciones de éste Código..."; por lo anterior, el citado autor señala que compra-venta mercantil "Es un contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una mercadería o cosa mercantil al comprador, cuya obligación es pagar el precio".-Por su parte el Dr. Vásquez Martínez (2) no define lo que es la compraventa mercantil, pero indica que lo será si constituye parte de la actividad de un comerciante o empresario que ofrece al público por medio de la empresa, con propósito de lucro y de manera sistemática uno o más géneros de bienes (art. 2 y 655 C.de C.) indicando que la finalidad de lucro o el propósito de lucro no se refiere a un negocio aislado, sino a una actividad como complejo de actos. Es la empresa la que coordina sus elementos con el propósito de obtener un lucro. Señalando que la "Mercantilidad" de los negocios jurídicos emana del hecho de que formen parte de la actividad profesional de un comerciante o empresario, que se ingrese mediante las actividades que la empresa mercantil ofrece al público bienes o servicios; o bien por la circunstancia de estar específicamente regulados por el Código de comercio.

De lo expuesto podemos concluir que una compraventa será

:cantil cuando:

.- Participe el comerciante en su rol empresarial (en uno o ›os polos);

.- Se trate de mercaderías; o

.- Se encuentre específicamente regulado en el Código de nercio (art. 4 y 695 y subsiguientes); por nuestra parte, y con se a las anteriores conclusiones, arribamos a un concepto de que significa la compraventa mercantil, así:

compraventa mercantil, es el acuerdo de voluntades por el cual a persona capaz o legalmente autorizada, transfiere la propiedad mercaderías y que al menos uno de los extremos del vínculo, es merciante actuando dentro de su actividad profesional; y, en do caso, cuando se trate de cosas mercantiles o tipos de mpraventas específicamente reguladas en el Código de mercio; a cambio de que otra persona le pague el precio de misma en dinero.

- **LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

1.- CONCEPTO:

compraventa mercantil se convierte en internacional cuando y desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, así smo del pago del precio de las mismas; dentro de nuestro denamiento jurídico, no encontramos un concepto, por lo que s remitimos a lo expresado anteriormente sobre la compraventa rcantil, aunado a que la mayoría de autores (3) no dan una finición de la compraventa internacional, ya que es válida la ›ntenida en sus códigos civiles (caso de Guatemala) por ser

suplementorio del C. de C.: La Convención sobre los Contrat de Compraventa Internacional de Mercaderías **(CNUSCCIM)** de l Naciones Unidas, celebrada en Viena el 10 de abril de 1,98 tampoco tiene una definición legal de la compraven Internacional, únicamente delimita el campo de aplicación indicar que "La presente Convención se aplicará a los contrat de compraventa de mercaderías entre partes que tengan s establecimientos en Estados diferentes:

a.) Cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b.) Cuando las normas de acuerdo internacional privado prevean aplicación de la Ley de un Estado Contratante (art. 1), y su inciso 3., indica que: "A los efectos de determinar aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de l partes o del contrato".

2.2.- <u>CRITERIOS PARA CONSIDERAR INTERNACIONAL UNA COMPRAVENTA:</u>

Hernando Delgado **(4)** señala que la caracterización de u compraventa como internacional puede basarse en cierto criterios, entre los que están:

1.- El relativo al domicilio de los contratantes, de manera q si éstos independientemente, de su nacionalidad, tienen s domicilio comercial en países distintos, la compraventa pactad entre ellos será internacional pues las obligaciones derivadas de contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes;

2.- El del objeto del contrato, considerándose internacional l compraventa que comporte la entrega de una mercancía, se

nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentra aquella en el momento de la conclusión del contrato, de manera que comporte la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).

4.- Criterio Mixto, basando el carácter internacional de la compraventa en el hecho de que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro. En comercio exterior solamente puede hablarse propiamente de compraventa internacional en éste último caso supuesto, pues para que exista la importación y la exportación, es preciso que exista materialmente el pago o desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, por las respectivas aduanas de salida y de ingreso; y, que el comprador y el vendedor tengan en sus respectivos países establecimientos con suficiente autonomía jurídica para poder contraer derechos y obligaciones (puede ser comerciante individual o sociedad mercantil del artículo 3 del C. de C.).

2.3.- <u>ELEMENTOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL:</u>

Dentro de ellos tenemos los elementos personales, reales y formales.

2.3.1. ELEMENTOS PERSONALES: En todo contrato de compraventa internacional, como cualquier otro, siempre es necesario la existencia de dos polos en la relación, así:

2.3.1.1. EL VENDEDOR-EXPORTADOR: Es la persona propietaria o autorizada por ésta para vender la mercadería y la que se

compromete a entregarla en un punto determinado en el contrato a cambio de un precio que el comprador le pagó o le pagará en la forma y tiempo determinados. El punto de entrega de la mercadería, o bien el punto en donde se pone a disposición del comprador puede ser dentro del país de exportación como dentro del país de importación; por ejemplo, las cláusulas **EX Works, FOB, FAS** (dentro del país); o bien **DEQ** y **DDP** entre otras (en el país de importación).(5).-.

2.3.1.2.EL COMPRADOR-IMPORTADOR: Es la persona que compra la mercadería objeto del contrato y cuya principal obligación es la de pagar el precio convenido, en el lugar, tiempo y forma contractual.

2.3.1.3.LA CAPACIDAD DE LAS PARTES EN LA CONTRATACION MERCANTIL INTERNACIONAL. La capacidad para contratar y obligarse indica nuestro C. C. art. 8 comienza a los 18 años de edad, excepto en los casos en que el mayor es declarado en estado de interdicción por decisión judicial firme, quien únicamente podrá actuar, ejercitar sus derechos, a través de un representante legal (art.14); así mismo existen prohibiciones para determinadas personas por razón de trabajo, calidad o circunstancias fácticas que no pueden ejercitar ese derecho como las contenidas en el art. 1793 C. C.:

- Los administradores de bienes que tengan bajo su administración;
- Los depositarios judiciales, interventores, síndicos y liquidadores, los bienes del depósito, intervención, quiebra

o liquidación;

Los jueces y demás funcionarios o empleados, los abogados, expertos, procuradores y mandatarios judiciales, los bienes que son objeto de los expedientes o diligencias en que intervienen;

Los corredores y martilleros jurados, los bienes cuya venta se hace con su intervención, y los notarios, los bienes cuyas actas de remate autoricen;

El mandatario, los del mandante sin el consentimiento expreso de éste;

El albacea, los de la testamentaría, mientras no estén aprobadas las cuentas de su administración.

ro qué sucede cuando los contratantes son de diferente cionalidad? en estos casos no podemos generalizar sobre la pacidad de contratación, ya que no todos los países tienen las smas disposiciones jurídicas referentes a la capacidad de ntratación, por lo que ésta dependerá del derecho internacional ivado aplicable a la capacidad de las partes, así tenemos:

IMERO: Para los contratantes que pertenezcan a países que son rte del Código de Bustamante **(6)**, se aplicará a contratos rcantiles internacionales la ley personal de cada ntratante (art. 176) las reglas que determinen la capacidad o capacidad para prestar el consentimiento. La rescisión de s contratos por incapacidad o ausencia, se determina por la ley rsonal del ausente o incapacitado; y, en los contratos de hesión se presume aceptada, a falta de voluntad expresa o

tácita, la ley del que los ofrece o prepara, que por regular es el vendedor-exportador -(art. 181)-.

SEGUNDO: Para los contratantes que sus Estados son parte la **CNUSCCI** de las naciones Unidas, entre ellos: Canadá, Estad Unidos de Norteamérica, México, Argentina, Chile y Ecuador, aplicará el Derecho Nacional de cada contratante (art. 4

TERCERO: Si uno de los contrates es Guatemalteco y el ot pertenece a un Estado parte de la Convención, en aplicación de expuesto en los dos puntos anteriores, se aplicará la ley Nacion de cada uno.

En conclusión, podemos afirmar que, la capacidad pa obligarse como comprador o vendedor en un contrato internacional compraventa de mercaderías, depende del Derecho Nacional de ca uno de los contratantes.

2.3.2. ELEMENTOS REALES:

2.3.2.1. EL PRECIO: Es la obligación que compete al comprador, consiste sobre todo, en dar la cantidad de dinero que hubiere convenido como precio, que debe ser en numerario o bi que las partes hayan convenido otra forma como un cheque o u transferencia de fondos. Existe problema, cuando las part convengan contratos con precio determinables o con prec abierto, por lo que es preciso aclararlas:

2.3.2.1.1. DETERMINACION DEL PRECIO:

A) **CON PRECIO DETERMINABLE:** En esta forma de determinación d precio, las partes quedan libres de estipulaciones del m variado tipo, puesto que pueden convenir que el precio sea

de un determinado mercado en una fecha cierta; o bien que lo designe un tercero, o bien el que indique el vendedor por medio de la emisión de una lista pública de precios; también lo puede fijar el vendedor o el comprador de forma unilateral cuando la oferta hecha al otro es lo suficientemente precisa e indica la intención del oferente de obligarse en caso de aceptación (indicando las mercaderías de la oferta, o señalando la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos); y que al hacerlo de esa forma, las partes, tuvieron la intención de obligarse.

B) **POR MEDIO DEL PESO DE LAS MERCADERIAS:** Esta forma de determinar el precio, se utiliza en determinados ramos comerciales, como el de granos, y consiste en determinar el precio del contrato por el peso de las mercaderías, siendo éstos; por medio del peso Neto, que es aquel peso de la mercadería sin el empaque; y, por medio del peso Bruto o **"gross for net"** que es aquel peso de la mercadería más el empaque.

C) **CON PRECIO ABIERTO:** Los contratos de precio abierto son aquellos en los que no se determina el monto del precio ni un medio explícito para fijarlo, como en aquellas compras de emergencia o de mercaderías con características y precios conocidos. En estas compraventas no existe un precio fijado de antemano entre el comprador y vendedor, por lo que implícitamente se conviene en pagar el precio de la mercadería, sin indicar cuál es el monto de ése precio, ni

cómo va a determinarse.

2.3.2.1.2. LUGAR DE PAGO DEL PRECIO: El lugar de pago del precio de las mercaderías, es el que las partes acuerdan en el contrato, pero a falta de acuerdo, se pueden dar varias situaciones de suma importancia ya que la mayoría de legislaciones procesales, la competencia se fija en razón del lugar de ejecución de la obligación. Así tenemos que si el lugar de pago del precio es el país del vendedor éste, podrá demandar ante el juez de su propio país, pero, de obtener una sentencia favorable, tendría que ejecutarla en el país del comprador. Si el lugar de pago fuera el del país del Comprador, el vendedor tendría la desventaja de tener que demandar en ése país, pero le sería más fácil ejecutar la sentencia, pues sería la simple ejecución de una sentencia nacional; mientras que en el primer caso tendría la desventaja de ejecutar la sentencia en un país que no es el propio.

En el caso de Guatemala, a falta de tratado que determine expresamente su eficacia (de la sentencia extranjera), el valor que la legislación o la jurisprudencia del país de origen asigne a las sentencias dictadas por los tribunales guatemaltecos, será la que los mismos le darán a la sentencia extranjera art. 344 Código Procesal Civil y Mercantil **(CPCYM).**

En las compraventas internacionales se acostumbra hacer el pago en el lugar de entrega ya sea de las mercaderías o bien de los documentos que amparan a las mismas (carta de porte,

nocimientos de embarque, carta de porte aéreo, todos; tulos representativos de mercaderías); así, tenemos:

PAGO CONTRA DOCUMENTOS: En esta forma, el pago lo recibe un banco que actúa a nombre y por cuenta del vendedor. El comprador está obligado a pagar en cuanto el banco -el contratado o un intermediario- le presente los documentos convenidos que generalmente son aquellos que dan el control y disposición de las mercaderías, como facturas conocimientos, guías de embarque, certificados sanitarios, etc. El lugar de entrega de los documentos suele ser el lugar donde el comprador tiene su establecimiento, por lo que el lugar de pago del precio es el del establecimiento del comprador.

PAGO MEDIANTE CARTA DE CREDITO: En esta forma, el comprador obtiene del banco un crédito para pagar el precio; el banco pagará el precio al vendedor, en cuanto éste le presente los documentos convenidos, que son los mismos documentos que dan al comprador el control y disposición de las mercaderías. El banco debe notificar al vendedor de la existencia de la carta de crédito y de los documentos que tiene que entregar para recibir el pago. El sitio donde el vendedor debe presentar los documentos suele ser donde tiene su establecimiento, por lo que el lugar de pago del precio es el del establecimiento del vendedor.

PAGO CONTRA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS: En esta forma, el lugar de pago del precio se determina por el lugar de entrega de las mercaderías, que puede ser:

C.1) El lugar del establecimiento del vendedor, si se conv en una venta **EX WORKS** (véase INCOTERMS), ya que mercadería se pone a disposición del comprador en la bodega d vendedor, lugar desde el cual se transfieren los riesgos comprador.

C.2) El lugar del establecimiento del comprador, si se convi una compraventa **DDP** (véase INCOTERMS), ya que en este tipo compraventa internacional, la mercadería se entrega al comprad en su bodega en el país de importación.

C.3) El lugar de entrega de las mercaderías al porteador, p ejemplo, si se convino una venta **FCA** (véase INCOTERMS), entregará la mercadería, al primer transportista (ya que pued ser varios por motivos de transbordo).

C.4) Lugar de entrega en los puntos intermedios de la rut que siguen las mercaderías, como las ventas **DAF** (véa INCOTERMS), ya que las mercaderías se entregan en frontera.

D) Pagos recibidos por una agencia o representante del vendedor

E) Pagos hechos a la misma empresa transportista, que pue tener orden de no entregarlas sino hasta que se pag totalmente el precio.

2.3.2.1.3. TIEMPO DE PAGO DEL PRECIO: El espacio de tiempo q media entre la entrega de la mercadería y el momento en que se exigible la recepción de su precio por parte del exportador, co regla general, se le denomina Plazo del pago o tiempo de pag del precio. Los distintos plazos dependen fundamentalmente de

tipo de bienes, de la confianza entre las partes y de la importancia económica de la venta, así, tenemos:

A) **CORTO PLAZO:** Se encuentra dentro de los noventa días y dieciocho meses. Normalmente se acogen a este plazo de pago las exportaciones de productos alimenticios, textiles, materias primas, productos químicos, electrodomésticos, objetos de regalo, libros, recambios de maquinaria, etc.

B) **MEDIANO PLAZO:** Se encuentra entre dieciocho meses y cinco años, generalmente se da en exportaciones de bienes de equipo ligero, es decir maquinaria de proceso que debe amortizarse en función de su vida útil, como la maquinaria textil, máquinas herramientas, material de transporte, etc.

C) **LARGO PLAZO:** Se encuentra entre cinco y diez años o más, suele reservarse a operaciones de amplio volumen financiero como grandes buques, plantas industriales completas, centrales eléctricas, etc. generalmente financiadas por un "pool" de bancos privados e incluso éstos con la ayuda de entidades como la Corporación Financiera Internacional y el propio Banco Mundial, o el Export Import Bank, así como el Banco Centroamericano de Integración (BCIE) o el fondo Monetario Internacional (FMI).

D) **COMPRAS AL CONTADO:** Es la regla general dentro de las compra-ventas internacionales, en que el comprador paga el precio de la mercadería en el momento en que la recibe; pero hay que hacer una distinción entre el momento de entrega y el de la recepción, que son diferentes, puesto que el vendedor puede

cumplir con su obligación de entregar las mercaderías al porteador, pero en éste caso, el comprador no tiene que pagar en ése momento, sino hasta que las reciba (las recoja en el lugar donde se pusieron a su disposición), o cuando reciba las mercaderías que le fueron enviadas o los documentos que le permiten recogerlas (véase los diferentes INCOTERMS), así tenemos una distinción entre compraventas que implican el transporte y otras que no.

D.1) COMPRAVENTAS QUE NO IMPLICAN TRANSPORTE: En este caso el vendedor solamente pone las mercaderías en la fábrica (EX WORKS) o en su domicilio, en donde el comprador debe recogerlas. En éste caso el vendedor para poder exigir el precio tiene que informar al comprador que las mercaderías están a su disposición en el lugar convenido y, para proteger sus intereses, podría advertirle que no se la entregarán (o los documentos) si no paga el precio convenido, pero si el vendedor no pusiera a disposición del comprador las mercaderías en la fecha convenida, éste podría reclamar el incumplimiento del vendedor, sin tener que ofrecer el pago del precio.

D.2) COMPRAVENTA QUE IMPLICAN EL TRANSPORTE: En estos casos el vendedor tiene que entregar las mercaderías a un transportista, por lo que el pago del precio debe hacerse cuando el comprador reciba las mercaderías o los documentos representativos de las mismas. El vendedor puede protegerse dando órdenes al transportista de que no

entregue las mercaderías sino recibe el pago del precio, o advirtiéndole al comprador que no se le entregarán los documentos representativos, sino paga el precio; como ejemplo tenemos la compraventa CIF, en la cual el vendedor contrata el transporte y el seguro, poniéndola a disposición del comprador en un puerto del país del comprador.

3.2.1.4.MEDIOS PARA EFECTUAR EL PAGO: Los medios de pago son los instrumentos por medio de los cuales se cancelan las obligaciones de pago derivadas de la compraventa internacional, los más utilizados comúnmente son los siguientes:

ORDEN DE PAGO SIMPLE: Consiste en una simple transferencia de fondos que hace el Banco del comprador hacia y a favor del vendedor, para lo cual dicho banco utilizará los servicios de su corresponsal en el país en que debe efectuarse el pago. El vendedor envía las mercaderías al comprador, sin necesidad de ningún documento, recibe el precio a través del circuito bancario descrito. El banco sólo tiene que avisar al beneficiario de la transferencia y pagarle su importe. Es una forma de pago que descansa en la mutua confianza entre el comprador y el vendedor, que únicamente se recomienda cuando las relaciones comerciales entre ambos sean excelentes y la solvencia del comprador suficientemente acreditada.

ORDEN DE PAGO CONTRA ENTREGA DE DOCUMENTOS: Es un medio de pago similar al anterior pero conlleva mayores garantías

para el vendedor, puesto que el pago está condicionado a entrega por parte del beneficiario de los documentos que hayan indicado en la orden, que normalmente son los q acrediten la propiedad de la mercadería (factur conocimiento de embarque y póliza de seguros).

El Banco corresponsal debe limitarse a comprobar que l documentos que le entregue el vendedor son los indicados en órden, tras cuya ratificación le efectuará el pago. El cos del servicio bancario será en este caso, lógicamente superior de la figura anterior, puesto que el riesgo es mayor dada responsabilidad en que incurriría el banco en caso de efectu el pago contra documentos que no se ajusten a los expresados la orden.

C) **ORDEN DE ENTREGA DE DOCUMENTO CONTRA PAGO (REME DOCUMENTARIA):** Este medio de pago es inverso al anterior, pu quien ordena la operación no es el comprador sino el vendedo pues entrega al banco los documentos ordenándole que corresponsal en el país de importación, entregue l documentos al comprador previo pago del precio convenido. existen aplazamientos de pago, los documentos suelen acompañados de letras de cambio con formas de vencimient admitidas en las prácticas mercantiles (A la vista, cierto tiempo de vista, A cierto tiempo fecha y a d fijo); nuestro Código de Comercio indica en su artículo 443 qu las letras de cambio con otras formas de vencimiento o cuy vencimiento no esté indicado se considerará pagadera a la vista

El banco cumplirá su cometido entregando al comprador los documentos contra pago del precio; y, cuando el pago es por tractos sucesivos o por aplazamiento en el pago cumplirá, contra la aceptación de las letras, pasándolos entonces al cobro y actuando, en caso de impago, según las instrucciones acordadas con el vendedor.

D) **CHEQUE BANCARIO:** Este medio de pago supone una petición por parte del comprador a su banco, de que se le expida un Cheque librado por el propio banco (cheque certificado, regulado, en el artículo 524 y subsiguientes del C. de C., que indica que el librador puede pedir, antes de la emisión de un cheque, que el librado certifique que existen fondos disponibles para que el cheque sea pagado).

El banco del comprador extiende el cheque, entregándoselo a este para que lo remita al vendedor quien lo hará efectivo presentándolo al cobro en su país,

E) **CARTA DE CREDITO COMERCIAL:** Este medio de pago supone la orden del comprador a su banco de que autorice a su corresponsal en el país que ha de efectuarse el pago a que entregue al portador de la carta, cantidades hasta un determinado importe y con validez durante un plazo de tiempo determinado o incluso sin plazo.

La modalidad de este medio de pago, más importante en el comercio, consiste en el compromiso del banco emisor de la carta, frente al vendedor, de que atenderá los efectos que este libre a su cargo por los importes utilizados en

relación con la misma. Según esto, el banco del comprador por orden de este, autorizará al vendedor a girar sobr dicho banco directamente efectos, hasta un importe determinad y en las condiciones que se especifiquen en la carta. Esto giros deben ir acompañados de los documentos de l operación. Este medio de pago se asemeja al crédit documentario, que es utilizado preferentemente por lo bancos americanos e ingleses.

F) **CREDITO DOCUMENTARIO:** Es el medio de pago más important utilizado en transacciones internacionales, por la garantía d cobro que comporta para el vendedor. Consiste en u convenio en virtud del cual el banco del importador, petición y de acuerdo con las instrucciones de éste, efectuar un pago al vendedor, o a su orden; o bien deberá aceptar negociar las letras o efectos que libre dicho vendedor, autorizará que tales pagos sean efectuados o que los giro sean pagados, aceptados o negociados por otro banco extranjer corresponsal (banco intermediario) contra entrega de lo documentos de la operación.

Este crédito se formaliza a través de una **CARTA D CREDITO,** la que no debemos confundir con la carta órden d Crédito, ya que la fuerza vinculante de la primera es d mayor intensidad para el cumplimiento de las obligaciones a qu se refiere. Esta carta se solicita en machotes impresos qu proporcionan las instituciones bancarias en las que está contemplados todos los términos que el banco exige par

otorgar el crédito documentario y en los que se recogen las prácticas más usuales del Comercio Internacional. Las cartas de crédito en las compraventas de mercadería, extendida como garantía al vendedor del pago del precio, son independientes del contrato de compraventa (art. 763 y 764 C. de C.).

La Cámara Internacional de Comercio emitió las **"REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS"** (Reglas de Viena, revisión 1962), la que consta de 46 artículos y contiene disposiciones generales, definiciones, forma y notificaciones de los créditos, responsabilidades de los bancos, documentaciones, forma y contra los cuales deberá efectuarse el pago, la aceptación o la negociación del crédito, los documentos de seguros, facturas comerciales, embarques parciales, validez y fecha de vencimiento, los embarques, la carga o despacho, la presentación, y, la transferencia de la Carta de Crédito.

MEDIOS DE PAGO PARA CENTROAMERICA: Estas formas de pago especial para pagar las importaciones de centroamérica, fueron autorizadas por la Junta Monetaria, mediante diversas resoluciones, así:

1) PARA EL SALVADOR: Esta forma de pago para transacciones comerciales con El Salvador, fueron autorizadas por la Junta Monetaria por medio de la Resolución JM-25-87 el 6 de febrero de 1987.

1. Utilizando los derechos de importación Centroamericana (DICA) emitido por los Bancos Centrales de ambos países;

2. A través del pago de bienes, es decir, mediante operacic de intercambio directo de bienes en el régimen cambiar

3.Utilizando el dólar de los estados Unidos de Norteamérica;

4.Mediante la utilización de las monedas nacionales de am países sin la intervención de los Bancos Centrales.

G.2) **PARA HONDURAS:** Esta forma de pago fue autorizado por Junta Monetaria mediante resolución JM21-87 del 6 febrero 1987.

1. A través del pago de bienes, es decir, mediante operaciones comercio compensado o trueque, conforme el reglamento p operaciones de intercambio directo de bienes en el régi cambiario;
2. Utilizando los derechos de importación Centroamericana (DI emitidos por el Banco de Guatemala, previa liberación Banco Central de Honduras, cuando se inicien operaciones de éste mecanismo;
3. Mediante la utilización de las monedas nacionales, de am países sin la intervención de los Bancos centrales; y
4. Utilizando el dólar de los Estados Unidos de No América.

G.3) PARA NICARAGUA: Fue autorizado por la Junta Monetaria Resolución JM13-88 del 5 de febrero de 1988.

1. Utilizando los derechos de importación Centroamérica (DICA), emitidos por los Bancos Centrales de ambos países.
2. También podrán utilizarse libremente las monedas nacionales

ambos países sin la intervención de los Bancos Centrales.

. Utilizando el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica

.4) **PARA COSTA RICA:** La forma de pago de estas exportaciones se harán de conformidad con lo establecido en el reglamento de dirección y Administración del régimen cambiario contenido en la resolución JM210-89, modificada por la resolución JM224-89 de la Junta Monetaria.

1.Utilizando el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

.3.2.2. **LA MERCADERIA:** La mercadería o mercancía o género de comercio es cuanta cosa mueble es objeto del tráfico mercantil, con inclusión de los semovientes. En épocas de esclavitud, constituían también mercadería los hombres; y, todavía, en la trata de blancas, se habla de mercadería para referirse a las explotadas en ese tráfico. Más genéricamente aún, todo lo susceptible compra o venta lucrativa, en tiendas, almacenes, ferias, mercados, lonjas, bolsas, u otro local, centro o establecimiento mercantil. Concepto según Caballenas (7) es toda cosa mueble, que es objeto de compra, venta, transporte, depósito, corretaje, mandato, fianza, seguro u otra operación mercantil; o sea, de actividades lucrativas en el tráfico más o menos directo, entre productores y fabricantes y otros comerciantes o el público en general, señalando lo que Carrigues (Op. Cit. Pg. 695) considera como características de las mercancías, como:

A) La corporalidad, lo cual excluye las prestaciones, los derechos, acciones y toda clase de bienes inmateriales;

B) La movilidad, que deja fuera a los bienes inmuebles, lo cı implica que no puedan comercializarse;

C) La aptitud para el tráfico, por la existencia de cosas prohibido o ilícito comercio (como las drogas);

D) Valor patrimonial Propio, a diferencia del simbólico (ofrecen los títulos o valores; y,

E) Pertenencia Actual al trafico mercantil, porque es mercan(un traje mientras este en la tienda; pero ya adquirido, pa el cliente es cosa, regulada por el derecho civil, sa: alguna consecuencia próxima derivada del contrato mercan((posibilidad de cambio o reforma, error en la remisi(defectos ocultos, etc.).

En nuestro C. de C. se habla de mercaderías, mientras que Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su Reglame: (RECAUCA) se habla de mercancías, definiéndola aquel en : artículos 3 incisos k, l, m y n, así:

K) **Mercancía:** Comprende todos los productos, artícu: manufacturas, semovientes y en general todos los bie: corporales muebles, sin excepción alguna;

L) **Mercancías extranjeras:** Son las que provienen del exterio: cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea producción o manufactura nacional, o que habiendose import: bajo condición, esta deja de cumplirse;

M) **Mercancía Nacional:**Es en cada uno de los Estados contratan(la natural o manufactura de sus propios territorios y la qı conforme a los tratados o convenios multilaterales

bilaterales Centroamericanos, goce de libre comercio entre ellos;

Mercancía Nacionalizada: Es la mercancía extranjera cuya importación definitiva se ha consumado legalmente ;..." Para los países que son parte de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el término para designar a las cosas objeto del contrato de compraventa internacional, es el de Mercadería.

Según lo anterior, podemos arribar a la conclusión de que mercadería y mercancía son sinónimos, puesto que se refieren a bienes susceptibles de tráfico mercantil, y que su utilización en las diversas legislaciones dependerá de la gramática empleada por los legisladores; aún más, es de hacer mención que la corriente imperante para la uniformidad de las prácticas comerciales mundiales es la utilización de la palabra mercadería.

.3.3.ELEMENTOS FORMALES: Las características propias de las ınsacciones mercantiles como que se dan en masa, con celeridad, ı reducidos formalismos, hacen que se diferencien de los ıtratos civiles, ya que en éstos (art. 1574 C.C.) las rsonas pueden contratar y obligarse por medio de escritura ɔlica, documentos privados, acta levantada ante el alcalde del ɟar, por correspondencia y verbalmente; pero en el campo rcantil (art. 671 C. de C.), los contratos no están sujetos, ra su validez a formalidades especiales, ya que cualquiera que

sea la forma y el idioma en que se celebren las pa quedarán obligadas de la manera y en los términos aparezca que quisieron obligarse.

En la compraventa internacional sucede lo mismo, ya que mayoría de países coinciden en su legislación interna en que contrato se perfecciona por el simple consentimiento de partes, es un contrato consensual; en igual forma lo expresa Convención de las Naciones Unidas sobre el contrato de Com venta internacional de Mercaderías (1980) en su artículo 11 indica que "no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, estará sujeto a ningún otro requisito de forma" al referirse contrato de compraventa internacional; éste artículo recoge tendencia actual en el comercio internacional que llevó modificar las leyes de algunos países que, como Gran Breta exigían la celebración del contrato por escrito; muy a pesar de anterior, existen en la actualidad países que son parte de referida convención y que aún exigen que el contrato compraventa internacional de mercaderías se realice por escri tal el caso de Argentina, Bielorrusia, Chile, Irak, Ucrania URSS (datos hasta el 31-12-92), ya que dichos países hicieron reserva de los artículos 12 y 96 de la Convención que permite exigir ése formalismo.

2.4. CONTENIDO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL MERCADERÍAS:

Como se indicó anteriormente, el contrato de compraver internacional de mercadería no requiere de un formato escr:

ara su validez, excepto los países que si lo exigen, pero en lo eferente a su contenido y a fin de uniformar mundialmente el ismo, las Naciones Unidas prepararon la presente instrucción ipo para que sirva de guía tanto al vendedor como al comprador, n el entendido que no es obligatorio su uso como aparece, uesto que las partes pueden voluntariamente alterarlo a su ibre albedrío, así tenemos:

REAMBULO:

ue contendrá las personas contratantes, poderes, definiciones etc.

ONDICIONES DEL CONTRATO:

.- Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.

.-Vigencia.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

.- Entrega de las mercaderías: Fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.

.- Reserva de dominio.

.- Control de conformidad: muestras, modalidad.

.- Cláusulas desperfectos de la garantía, reclamaciones, reparaciones.

.- Instrucciones sobre utilización: planos, manuales.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

.- Modalidades de pago: Términos de pago, lugar del pago.

.- Crédito otorgado.

0.- Garantías diversas.

RASPASO DE RIESGOS Y DE LA PROPIEDAD:

11.- Traspaso del riesgo: Modalidad de entrega, INCOTERMS 1990 fuerza mayor.

12.- Traspaso de la propiedad.

SERVICIOS POST VENTA:

13.- Garantía: Reparación, mantenimiento.

PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO:

14.- Precio: Por menores de las prestaciones comprendidas.

15.- Monedas Convertibles: Moneda de pago.

16.- Revisión del Precio.

17.- Garantía de pago.

ARBITRAJE:

18.- Arbitraje, Tribunal competente: Organos, decisiones.

OTRAS CLAUSULAS:

19.- Secreto profesional.

20.- Propiedad industrial

21.- Idioma del Contrato.

22.- Derecho del contrato.

23.- Elección de domicilio.

24.- Fecha y firmas autenticadas.

ANEXOS QUE FORMAN PARTE DEL CONTRATO:

2.5. CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:

A) **ES CONSENSUAL:** Es un contrato consensual porque se perfecciona, como regla generalmente aceptada en la mayoría de las legislaciones, con el sólo consentimiento de las partes, sin que deba existir un desplazamiento material o real de las mercaderías.

ES BILATERAL: La bilateralidad del contrato de compraventa internacional viene dada por el hecho de que exiten dos personas con intereses, en un momento contrapuesto, y que a través del acuerdo entre oferta y demanda congenian, siendo estas personas o polos de la relación contractual, el comprador - importador y el vendedor - exportador.

ES PRINCIPAL: Es un contrato principal ya que su eficacia no depende de ningún otro contrato anterior, sino únicamente de lo estipulado dentro de su cuerpo de cláusulas.

) **ES ONEROSO CONMUTATIVO:** Características que adquiere por solo hecho de ser un contrato mercantil ya que no existe dentro del rol mercantil la liberalidad o gratuidad, sino que los caracteriza (a los contratos mercantiles) la onerosidad de la transacción. Es conmutativo porque vendedor y comprador saben de antemano cuales son sus respectivas contraprestaciones; ya que por una parte el vendedor, sabe el monto que recibirá del comprador y este que cosa recibirá del vendedor; así mismo, ambos saben sus respectivas obligaciones y riesgos según la cláusula de los INCOTERMS que utilicen

;) **ES TRASLATIVO DE DOMINIO:** El contrato de compraventa internacional de mercadería, dentro de su cuerpo orgánico, contiene pactos de reserva de dominio, pero estos no significan que no trasfiera la propiedad al cumplirse las condiciones que el mismo se estipulan como el pago del precio en la forma, modo, tiempo y lugar pactado.

Los INCOTERMS no contienen cláusulas sobre la forma o modo transmitir la propiedad de las mercaderías, la que depender los pactos entre las partes y que se harán constar dentro las cláusulas del contrato.

F)ES ATIPICO: El contrato de compraventa Internacional mercaderías, es dentro de nuestra legislación un contrato atíp puesto que no se le menciona expresamente dentro de nue ordenamiento jurídico; pues, si bien es cierto que nuestro de C. en sus artículos 695 y subsiguientes habla de Conpraventa Mercantil, no se manifiesta en forma expresa sobre Internacionalidad de dicha operación, a pesar de que habla compraventas FOB, FAS, CIF, y CF y ventas contra documentos, formas de compraventas mercantiles que se pueden aplicar a internacionales, pero de ninguna forma hace alusión a compraventa Internacional.

Los tipos de compraventas antes indicados (FOB...etc) aplicables a compraventas internas y no tienen nada que ver las cláusulas FOB, etc. de los INCOTERMS, que más adela expondré, ya que éstos se refieren exclusivamente a u internacionales comúnmente utilizados en el comercio mundial.

Podemos afirmar, entonces, que en Guatemala el contrato compraventa Internacional de mercaderías es Atípico, por encontrarse expresamente regulado dentro de nuestro ordenamie jurídico interno, ni en ningún tratado o Convenio Internacional cual sea parte.

1.6. LEY APLICABLE A LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIA:

En las compraventas internacionales el problema de que uno de los elementos personales es extranjero, ocasiona un serio problema a la hora de obligar coercitivamente al cumplimiento del contrato, debido a la variedad de legislaciones a que puede quedar sometidas las partes como consecuencia de pertenecer a países distintos, ya que un mismo problema puede tener soluciones diversas; así mismo la dificultad de elegir el tribunal competente para dilucidar las controversias entre éstas personas de diferentes países.

Lo anterior ha obligado a la comunidad internacional a realizar grandes esfuerzos tendientes a la homogeneización del derecho aplicable al contrato de compraventa internacional de mercancías, como la ley uniforme relativa a la Formalización de Contratos de Venta Internacional de Mercancías (La Haya 1964) y últimamente en el año de 1980 las Naciones Unidas crearon la Ley Uniforme aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de la cual solamente una pequeña parte de los países del orbe forman parte, ya que la mayoría aplican sus propias normas de derecho internacional privado para resolver controversias derivadas del contrato de compraventa.

Los INCOTERMS juegan un papel importante dentro de la tan ansiada unificación legislativa del contrato de compraventa internacional, pero no resuelven todos los problemas que de él

Se derivan, quedando muchos aspectos remitidos a la legislació nacional que pueda resultar aplicable, cuestión nada fácil d determinar cuando las partes no han hecho una sumisión expresa e tal sentido; de lo anterior se pueden dar una gran variedad d casos, según que las partes contratantes sean o no parte de l convención de las Naciones Unidas sobre contratos de Compravent Internacional de Mercaderías de 1980 (CNUSCCI), así, tenemos:

1. **SI AMBAS SON PARTE DE LA CONVENCIÓN:** En este caso simplemente se aplicaran los conceptos en ella vertidos, con l unica excepción para aquellos países que han hecho la reserva de artículo 94, que indican que la CNUSCCI no se aplicara respecto d compraventas realizadas con personas de ciertos países por tene normas jurídicas similares; dicha reserva la pueden hacer par aquellos que sean o no parte de la misma.

Los Estados que han hecho la reserva, mencionad anteriormente, hasta el 31 de diciembre de 1992, son: Dinamarca Finlandia, Noruega, Suecia. Así mismo es de hacer mención, por l importancia que tiene, que la relacionada convención no se aplica sino que es el Derecho Nacional en particular, cuando se refiere a

A) A la validez del contrato ni a la de ninguna de su estipulaciones, ni tampoco a ningún USO mercantil; (art. 4-a
B) A los efectos que el contrato pueda producir sobre l propiedad de la mercadería vendida (art 4-b).
C) A la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones

corporales causadas a una persona por las mercaderías defectuosas.(Art. 5)

Las partes pueden excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos (art. 6), pudiendo, en consecuencia, elegir como derecho aplicable el de un tercer país; y, si no se establece otro derecho aplicable, pero sí se hiso la exclusión, el contrato se determinará por el Derecho Internacional Privado del Tribunal que trate el caso.

Es importante también, hacer mención, que los Usos y Prácticas Comerciales, que las Partes de la CONVENCION, deben conocer, son fuentes de derecho y prevalecen sobre la Convención (art. 9 puntos 1. y 2.), entre los que tenemos los INCOTERMS, que son definiciones de cláusulas de compraventa internacionales, actualizadas de acuerdo al desarrollo del intercambio comercial internacional.

SI SOLO UN CONTRATANTE ES PARTE DE LA CONVENCION: En este o, se aplicará únicamente la Convención, si de acuerdo con las es de Derecho Internacional Privado del otro Estado, resulta la Ley aplicable (art.1.1.b); de lo contrario se aplicará la del país que resulte ser la aplicable según su Derecho ernacional Privado, que bien puede ser la Ley Nacional, o n, la de un tercer Estado. De lo anterior, tenemos que en los tratos de compraventa Internacional de mercaderías, celebrados re Guatemaltecos y personas de Estados Parte de la vención, la Ley aplicable a los Contratos será la elegida de

común acuerdo, caso contrario, aplicaríamos nuestra Legislación Derecho Internacional Privado, Código de Bustamante, y en defecto la Ley del Organismo Judicial (L.O.J); el primer cue Legal, indica que en los contratos de adhesión se presume acepta a falta de voluntad expresa o tácita, la ley del que los ofrec prepara; en los demás contratos y en el mencionado anteriormen se ampliara en primer termino la Ley personal común a contratantes y en su defecto la del lugar de la celebración (a 185 y 186); por su parte la L.O.J. indica que los bienes se ri por la ley del lugar de su ubicación y que si el acto o negc jurídico, debe cumplirse en un lugar distinto a aquel en que celebró, todo cuanto concierne a su cumplimiento, se rige acuerdo a la ley del lugar de ejecución (art 27 y 30).

3. **SI AMBAS SON PARTES DEL CODIGO DE BUSTAMANTE:** En e caso, por haber una ley común a las partes será esta la aplicab ya que la misma es Ley dentro de sus respectivos Estados, por que estaríamos a lo dicho en el punto anterior. Las partes b pueden elegir el Derecho nacional de un tercer Estado que no sea parte de la Convención ni del Código de Bustamante, por lo obligadamente se tendrían que aplicar sus normas jurídicas, sien y cuando dicho sometimiento no sea contrario a leyes prohibiti expresas o al orden publico (art. 31 L.O.J.)

4. **SI AMBAS SON PARTES DE LA CONVENCIÓN DE LA HAYA 1985 (8):** Si las partes no eligieron ley aplicable, el contrato se regirá la ley del Estado donde el vendedor tenga el establecimie comercial en el momento de concluirse el mismo; sin embargo, s

regirá por la ley del Estado en el cual tenga su establecimiento comercial el comprador, al momento de celebrarse el contrato, siempre que: (art. 8).

A) Se hayan celebrado negociaciones y el contrato haya sido celebrado por las partes, estando presentes en dicho Estado;

B) En el contrato se prevea expresamente que el vendedor deberá cumplir su obligación de entregar las mercaderías en dicho Estado, o;

C) El contrato haya sido concertado sobre la base de condiciones establecidas fundamentalmente por el comprador y en respuesta a una invitación formulada por éste a numerosas personas para la presentación de ofertas (llamadas a licitación). Lo anterior es básicamente lo que indica la Convención de la Haya sobre ley aplicable a los contratos de compraventa, pero contiene otra serie de circunstancias y normas aplicables a circunstancias especiales entre las partes que deciden que Ley les es aplicable, por ejemplo en el artículo 8 inciso 3. indica que a título excepcional y cuando a la luz de un conjunto de circunstancias, por ejemplo, una relación comercial existente entre las partes, el contrato evidencia estar más estrechamente conectado con una ley distinta de la que le sería aplicable según lo indicado anteriormente, se aplicará aquella otra ley; aún más, esto no se aplicará si, al momento de celebrarse el contrato, el vendedor y el comprador tuvieran sus respectivo establecimientos comerciales en Estados que hubieren formulado la reserva prevista en su

artículo 21, inciso b. del párrafo 1, que indica que no aplicarán el párrafo 3 del art. 8 , salvo cuando ninguna de las partes contratantes tenga su establecimiento comercial en un Estado que haya formulado la reserva prevista en el presente inciso.

2.7. INTERPRETACION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS:

La interpretación del contrato de compraventa internacional, se hará de acuerdo con las reglas de interpretación contenidas dentro de la Legislación aplicable al mismo, de ahí que tenemos varios casos:

1.- SI SE APLICA LA CONVENCION: Si la ley aplicable resulta ser la CNUSCCI, entonces la interpretación se hará conforme a la Intención de las partes cuando la otra haya conocido o no haya podido ignorar cuál era su intención. Si no fuese posible aplicar lo anterior, se interpretarán según el sentido que le habría dado en igualdad de circunstancias una persona razonable de la misma condición que la otra parte (art. 8.-1-2) y que para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso en particular, las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes. (art. 8.-3).

2.- SI SE APLICA EL DERECHO GUATEMALTECO: En este caso, estaríamos a lo que indica el C. de C. art. 669 que indica que en las

.igaciones y contratos mercantiles se interpretarán de ıformidad con los principios de verdad sabida y buena fe ırdada, a manera de conservar y proteger las rectas y ıorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar ı interpretación arbitraria sus efectos naturales. Así mismo, tendría que tener en cuenta que nuestro C.C. indica que se :erpretarán según el sentido literal de sus cláusulas, ıvaleciendo la intención evidente; debiéndose dar el sentido más ıcuado para que produzca efecto según la naturaleza del ıtrato; así mismo, que las cláusulas se interpretarán las unas : las otras, atribuyendo a las dudas el sentido que resulte del ıjunto de todas; y que las ambiguas se interpretarán con arreglo .o que el uso y la costumbre determinan en el lugar en que el ıtrato se haya otorgado; también que las cláusulas insertas en lelos o formulario preparados de antemano por uno de los ıtratantes, se interpretarán en favor del otro contratante; y :as disposiciones que contienen los artículos 1,593 y ›siguientes.

·SI SE APLICA EL CODIGO DE BUSTAMANTE: En este caso, estaríamos los que indica en sus artículos 184, 185 y 186, de ahí que ıemos varios casos:

..-CONTRATOS POR ADHESION: Se interpretarán según la ley, a .ta de voluntad expresa o tácita, del que los ofrece o ›para.

ı.-LOS DEMAS CONTRATOS: Se aplicará en primer término la ley ·sonal común a los contratantes y en su defecto la del lugar de

la celebración. (art. 186).

4.-SI SE APLICA LA LEY DE UN TERCER ESTADO: En este ca podría darse que ambos contratantes pertenezcan a Estados que parte del Código de Bustamante y que por voluntad propia, o resultado de la interpretación de la voluntad de las partes (a 184) se deba aplicar la de un tercer Estado que bien puede parte de la CNUSCCI, por lo que estaremos a lo dicho en aplicación; o bien que ese Estado no sea parte ni del Código Bustamante ni de la CNUSCCI, por lo que tendremos que regirnos a que indique su ordenamiento Jurídico Interno sobre interpretación de los contratos.

2.8. MOMENTO DE PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO:

El momento, al igual que el lugar, de perfeccionamiento contrato es importante establecerlos exactamente, puesto determinarán derechos y obligaciones para las partes, y sir para solucionar conflictos en aquellos casos en que guardado silencio sobre la forma de resolverlos. Nuestro C. indica claramente, en su art. 1791 que: "El contrato compraventa queda perfecto entre las partes desde el momento que convienen en la cosa y en el precio, aunque ni la una ni otra se hayan entregado..."; pero hay que recordar que en t compraventa, previamente hay una oferta, contra ofer negociación, hasta llegar a la aceptación, por lo que se pueden dos tipos de momentos de perfeccionamiento:

1.-En el momento en que al oferente le llega la aceptación la oferta por parte del Aceptante, ya sea en forma telefónic

telegrama, télex, fax, u otro medio electrónico de comunicación; y,

2.-Cuando el Aceptante de la oferta realice un acto que indique la aceptación, lo cual ocurrirá solamente en los casos de aplicación de usos aplicables o de prácticas comerciales establecidas de antemano por las partes o por tener relación comercial anterior; por ejemplo, que el comprador haga el pedido de las mercaderías directamente, sin entablar negociación sobre el precio, puesto que ya lo conoce por listados o catálogos emitidos por el vendedor.

En la práctica es difícil determinar cuál es el momento de perfeccionamiento del contrato en aquellos casos en que han existido mucha comunicación entre las partes, puesto que no puede precisarse con exactitud cuál de todas las comunicaciones fue la aceptación final.

Lo anteriormente expuesto, está acorde con lo que indica la CNUSCCI en su art. 23, que define expresamente el momento de perfeccionamiento del contrato, cuando surte efecto la aceptación de la oferta.

Para concluir, es preciso indicar, que toda compraventa, aunque el contrato se haya perfeccionado, siempre quedará sujeta al reconocimiento y aceptación de conformidad (por parte del comprador) de las mercaderías, ya que de no ser conforme, el contrato se puede rescindir, por no existir igualdad entre las mercaderías ofrecidas y las enviadas al comprador; también se podrá rescindir por el incumplimiento en el pago.

2.9 LUGAR DE PERFECCIONAMIENTO:

Respecto al lugar de perfeccionamiento del contrato, nuestra legislación, el Código de Bustamante y la misma CNUSCCI guardar silencio al respecto, por lo que para determinar el lugar de perfeccionamiento, debemos estar a lo dicho en el punto anterior, puesto que el momento de su perfeccionamiento determinará el lugar, así:

1.- Si el momento de perfeccionamiento se da cuando le llegó la aceptación de la oferta al oferente, será, en consecuencia, el lugar donde se encuentre éste en ése momento, pudiendo ser el local de sus negocios, su domicilio, la fábrica o el lugar que ocupa las oficinas de comercialización de sus mercaderías; o bien,

2.- Si el momento de perfeccionamiento viene determinado por actos del Aceptante, que indiquen la aceptación de la oferta será el lugar de perfeccionamiento aquel en dónde se realicen dichos actos, como el domicilio, la fábrica, el establecimiento mercantil, o bien sus oficinas administrativas o de comercialización.

2.10LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS:

Las obligaciones de cada una de las partes dentro del contrato de compraventa Internacional de mercaderías se encuentran estipuladas dentro del mismo contrato; si las partes no lo estipulan, pero hacen acopio de alguno de los INCOTERMS, encontramos en ellos cada una de las obligaciones que incluyen como son: 1. para el vendedor, entregar la mercadería libre de

ıtensiones de terceros y sin vicios o defectos que vayan en ıtra de las estipuladas dentro del mismo contrato; 2. para el ıprador, pagar el precio según lo estipulado y recibir la :cadería en el lugar, tiempo y forma acordada; dichas ligaciones son las más importantes existiendo otras que según contrato, o bien, el INCOTERM acordado comprenderá otras ıo el traspaso de los riesgos, la entrega, los documentos ; tiene que entregar el vendedor, la propiedad, el seguro, ımen de la mercaderías, pagar ciertos gastos referentes a carga lescarga etc. De lo anteriormente dicho, podemos diferenciar las ligaciones de una u otra parte del contrato de compraventa, así:

10.1.RESPECTO A LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA Y AL TRASPASO DE S RIESGOS: La mercadería puesta a disposición del comprador o en al primer transportista, conlleva el traspaso de los riesgos : pérdida o daños en la misma, que según los INCOTERMS ɔrdados, se dan en diferentes etapas desde la bodega del ıdedor hasta la del comprador; así:

EX WORKS: El vendedor entrega la mercadería en su fábrica, en su almacén, en su bodega.

FREE CARRIER (FCA): El vendedor entrega la mercadería al transportista (nombrado por el comprador).

FREE ALONGSIDE SHIP (FAS): El vendedor entrega la mercadería al costado del Barco.

FREE ON BOARD (FOB): El vendedor entrega la mercadería a bordo del Barco.

5. COST AND FREIGHT (CFR): El vendedor entrega la mercader a bordo del Barco.
6. COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF): El vendedor entrega mercadería abordo del Barco.
7. CARRIAGE PAID TO...(CPT): El vendedor entrega la mercader al primer transportista.
8. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...(CIP) El vendedor entre la mercadería al primer transportista.
9. DELIVERED AT FRONTIER (DAF): El vendedor entrega mercadería en el lugar convenido en la frontera.
10. DELIVERED EX-SHIP. (DES): El vendedor entrega mercadería a bordo del barco en el puerto de desti convenido.
11. DELIVERED EX QUAY.(DEQ): El vendedor entrega mercadería sobre el muelle de destino convenido.
12. DELIVERED DUTY UNPAID (DDU): El vendedor entrega mercadería a la aduana del país de destino.
13. DELIVERED DUTY PAID (DDP): El vendedor entrega mercadería en las bodegas del comprador en el país importación.

Es de hacer mención, que el traspaso de los riesgos comprador determina también el momento en que empieza a corr su obligación de pagar el precio, si la mercadería encuentra de conformidad con las estipulaciones contractual según su revisión.

2.10.2.<u>LOS COSTOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL:</u> Los cost

ue soportará el vendedor o el comprador en cada transacción, de-
enderá de las estipulaciones contractuales, pero si se ha elegido
lgún INCOTERMS, éste contiene exactamente cuáles corresponden al
endedor y cuáles corresponden al comprador; así:

.. **EMBALAJE:** En todas las condiciones de venta, es obligación del vendedor soportar los gastos de embalaje, excepto que se acostumbre expedirlas sin él, como la mercadería a granel. Es importante, que el embalaje adecuado sea determinado de común acuerdo con el comprador y de acuerdo con las normas internacionales existentes al efecto como la ISO y AFNOR en Francia, DIN en la república Alemana, BS en el Reino Unido, ASTM y ANSI en los EE.UU. etc. Asimismo es importante mencionar que en todo embalaje debe ir debidamente marcado los pictogramas que recomienda la ISO (Organización Internacional de Standarización), así:

1. Que todos los bultos llevan números fraccionados, donde el numerador indique número de orden y el denominador el número total de bultos.
2. Las dimensiones se indicarán en centímetros.
3. Los pesos se indicarán en kilogramos.
4. Las marcas se colocarán, como mínimo, en dos lados del embalaje.
5. Los pictogramas obligatorios son:

5.1. El lugar de destino final.

5.2. Puerto de desembarque.

5.3. Destinatario.

e.4. Número de bultos sobre el total.

e.5 Puerto de embarque (optativo).

E.6. Expedidor (optativo)

B. LA CARGA EN DEPÓSITO: El costo de la carga en depósito l soporta el vendedor, a excepción de la condición EXW que l soporta el comprador. Los diversos medios de carga, además d la mercadería a granel, son las paletas y el contenedor.

a. LAS PALETAS: Son unidades de carga en donde se agrupan lo bultos sobre una plataforma, siendo las medidas de la base má utilizada las de 800mm x 1200mm y la de 1000mm x 1200mm y su combinaciones.

b.EL CONTENEDOR: Es un recipiente metálico, apto para e trasporte de mercaderías y usado en diversos medios d transporte, de ágil manipuleo y vaciado. Los contenedore completos, de mercadería, se denomina FULL CONTAINER LOA (FCL), donde la mercadería viaja desde principio hasta el final d su vaciado, sin ningún trasbordo; los que llevan carga menor a volumen de su capacidad se denomina LESS THAN A CONTAINER LOA (LCL), en éste la mercadería está sometida al trasbordo de l carga (llenado) o descarga (vaciado), lo anterior son lo denominados consolidados de mercadería, ya que tiene qu entregarse, parte de la misma, en diversos lugares, y a su vez llenarlo de otra para aprovechar su volumen. Los FCL viajan d puerta a puerta y los LCL de muelle a muelle.

C.EL TRANSPORTE EN ORIGEN (PAIS DE EXPORTACIÓN): Est "transporte" se refiere al desplazamiento de las

rcadería, objeto del contrato, desde el lugar de producción o nta, hasta el lugar pactado en el contrato, para ponerla sposición del comprador o entregarlas directamente al mismo; este sto lo soporta el vendedor, como norma general con la excepción cláusula EXW en la cual el gasto lo soporta el comprador. Este sto es diferente al transporte internacional, ya que es interno ntro del país de exportación, hasta ponerla en la "terminal uelle, bodega de puerto o aeropuerto).

LOS TRAMITES ADUANEROS DE EXPORTACIÓN: Estos trámites nsisten en el clareo de aduana, en poner la mercadería libre abas exigidas por las autoridades aduaneras, poner la mercadería bre de obstáculos, llenando los requisitos exigidos por las leyes l país de exportación referentes a documentación, licencias, c., necesarios para la salida del país de la mercadería; en todas s cláusulas de los INCOTERMS, son gastos del vendedor, con las cepciones, de las cláusulas EXW y FAS, que son gastos del mprador.

. **DEL SEGURO INTERNACIONAL:** La cobertura del seguro ternacional deberá contratarse con una compañía solvente y buena reputación en las condiciones FPA (Free of rticular Average) y debe cubrir el precio más un 10 % (solo en F y CIP), debiéndose formalizar en la moneda estipulada en el ntrato de compraventa. el documento del seguro puede ser una liza (que cubra el viaje), un certificado extendido por el segurador o su agente, el extracto de la póliza etc. El costo del

seguro internacional lo soporta el vendedor en las cláusu **CIF, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, y DDU;** mientras que soporta el comprador en las cláusulas: **EXW, FAS, FOB, F CFR, y CPT ;**

F. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL: Los INCOTERMS no guar ninguna vinculación con los contratos de transporte, salvo parecido con los términos utilizados en dichos contrat Las disposiciones sobre transporte de mercaderías establecen qué modo el vendedor cumplirá su obligación de entregar mercadería al transportista, por ejemplo en las cláusu "FOB", "CFR" y "CIF", se entregará a bordo del buq según las prácticas comerciales más utilizadas; en ot medios se utiliza el término "Franco Transportista" (lug de entrega convenido); "Flete/porte pagado hasta..."

En el uso de los INCOTERMS, en el término "Fra transportista", se entiende por "Transportadora", cualqu persona que, en un contrato de transporte, se comprometa efectuar o hacer un transporte por ferrocarril, carretera, m aire, vías navegables interiores o una combinación de dic modalidades. Así mismo, tenemos que "TERMINAL DE TRANSPORT significa una terminal de ferrocarril, una estación flete, una terminal o depósito de containers, una terminal mercadería polivalente o cualquier otro lugar pareci "CONTAINER", por su parte significa cualquier equipo emple para unificar la carga, esto es, toda clase de contenedo y/o plataformas, remolques, cajas móviles, igloos, y se apl

a todas las modalidades de transporte; TRANSPORTISTA", es la contraparte de un contrato de transporte, comprometiéndose efectuar el traslado de mercaderías por determinado medio de transporte.

Los costos del contrato de transporte internacional los soporta el comprador en las cláusulas EXW, FAS, FOB, FCA; mientras que en las demás las soporta el vendedor (CFR, CIF, CIP, CPT, DES, DEQ, DDP, DAF Y DDU); en las cláusulas CFR, CIF, CIP Y CPT, cuando el comprador ha pagado la mercadería debe asegurarse que el vendedor no disponga de ellas, luego de su entrega, dando nuevas instrucciones al transportista, para este efecto se utiliza la cláusula "NO DISPOSAL" puesta en el Way Bill, la cual no suele estar en el conocimiento de embarque.

G. **TRÁMITES ADUANEROS EN DESTINO:** Se refiere a los gastos por trámites de aduana en el país de importación de mercadería, gastos que lo soporta el comprador excepto en las cláusulas DEQ y DDP en las cuales es obligación del vendedor entregar las mercaderías libres de derechos de importación.

H. **TRANSPORTE EN DESTINO:** Estos gastos los soporta el comprador, con la única excepción de la cláusula DDP, en la cual es el vendedor quien los soporta.

I. **DESCARGA EN DEPOSITO:** Todos estos gastos ocasionados para la descarga en el deposito del comprador, son soportados por él con la única excepción de la cláusula DDP, en la cual es el vendedor quien los soporta.

2.10.3. EL TRASPASO DE LA PROPIEDAD: Los INCOTERMS no contienen disposiciones referentes al traspaso de la propiedad, por lo que serán las disposiciones contractuales o en su defecto, las disposiciones de la legislación aplicable al contrato que determine los requisitos que se deben cumplir para la transmisión del dominio de la mercadería, como por ejemplo, el otorgamiento de escritura, la cancelación de un registro, o bien, como en la gran mayoría de los casos en que la propiedad se transmite por la simple tradición de la misma o por la existencia del contrato de compraventa por lo que la única obligación del vendedor, será la de entregar o poner a disposición la mercadería, en el tiempo, lugar y modo pactados, coincidiendo con dicho acto el de la transmisión del dominio.

Si la legislación del comprador, exige determinados requisitos previos para la trasmisión del dominio de determinadas mercaderías, será éste quien indique al vendedor que debe cumplirlos para efectos de la transmisión de la propiedad. En nuestro ordenamiento jurídico, como quedó señalado en el punto 2.3.3., no necesitan de formalidades especiales, ya que las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.- La entrega de la mercadería, de su propiedad, debe realizarla el vendedor libre de derechos sin pretensiones de terceros, puesto que de no ser así, existirá un incumplimiento del contrato y se sujetará al saneamiento por evicción, puesto que la mercadería estaría sujeta a reclamaciones de diversas índoles por terceros que tienen derechos sobre

s mismas, ya sea como consecuencia de prenda, embargo o la
clamación de propiedad, u otros derechos reales o pretensiones
ndadas en los mismos, que impidan la pacifica posesión de la
rcadería, por el comprador.

El derecho o las pretensiones fundadas en esos derechos por
rceros, se regirá por la regla LEX REI SITAE, o sea el lugar que
upa los bienes en el momento de la demanda que en otras palabras
ría la Ley del lugar del país de exportación o de importación,
r lo que se sujetara a dicha Ley todo lo concerniente a las
clamaciones judiciales que pretendan los terceros para hacer
ler sus derechos sobre las mercaderías objeto del contrato de
npraventa Internacional.

10.4 OTRAS OBLIGACIONES: Existe una gran variedad de
ligaciones, derivadas de las cláusulas contractuales, o bien
rivadas del uso de las INCOTERMS, entre ellas tenemos: por
vendedor: Entregar mercaderías conformes con el contrato,
nar medidas para la conservación de las mismas cuando el
nprador no las reciba en el lugar y tiempo convenido,
diendo llagarse desde el almacenaje hasta la venta de las
smas, descontando al comprador, los gastos ocasionados por
incumplimiento del contrato al no recibirlas; por parte
l comprador: el pago del precio, tema ya desarrollado en
punto 2.3.2.1.- recibir la mercadería, pudiendo llegar
ta obligación desde el almacenaje de la misma hasta
venta, teniendo en esos casos el derecho al reembolso
los gastos que le ha ocasionado por el incumplimiento
l vendedor de no entregar las mercaderías en el

tiempo convenido o bien no las entrega de conformidad con
especificaciones contenidas en el contrato, o no aptas para
uso para el cual se compraron.

2.11. EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES: El incumplimiento
las obligaciones contractuales por parte de uno de
contratantes, da lugar a que la parte afectada pueda exigi
a la otra responsabilidad por la contravención, por la
judicial o arbitral, según se haya estipulado en el mismo, ya
dentro del contrato existen cláusulas penales, garantías
incumplimiento, tribunal competente, Ley aplicable al mismo,
también, normas sobre arbitraje (véase punto 2.4.-); por
que se tendrá que tomar en cuenta lo dispuesto en ellas p
dilucidar cualquier litigio; así mismo es de tomar muy en cue
que, si se ha utilizado alguno de los INCOTERMS,
obligaciones que de su uso se derivan serán parte integra
del contrato y por lo tanto Ley entre las partes.-

El problema esencial en la solución de los conflict
derivados por incumplimiento de las normas contractuales
alguna de las partes, es determinar qué ley se aplicará (cua
en el contrato, las partes han guardado silencio sobre e
punto), si la ley del Estado del comprador o la del Estado
vendedor, o bien la de un tercer país; sobre éste problema
véase el punto 2.6.- Después de haber dilucidado qué ley
aplicará, se presenta otro problema, no menos importante que
anterior, que será determinar cuál es el tribunal que ti
competencia para resolver el litigio; en Guatemala la competen

endríamos que determinarla de acuerdo con las normas ontenidas en el Titulo I del libro primero del Código procesal ivil y Mercantil, si la otra parte del contrato de compraventa o es signataria del código de Bustamante; puesto que si es arte del mismo, se tendría que aplicar sus normas para determinar a competencia en base al capítulo I, Titulo segundo del libro uarto del referido cuerpo legal; y específicamente los rtículos 323 y 324 que indican que: "Fuera de los casos de umisión expresa o tácita, y salvo el derecho local contrario, erá juez competente para el ejercicio de acciones personales l del lugar del cumplimiento de la obligación o el del domicilio e los demandados y subsidiariamente el de su residencia (art. 23); y, para el ejercicio de acciones reales sobre bienes uebles, será competente el juez de la situación, y si no uere conocida del demandante, el del domicilio, y en su defecto l de la residencia del demandado (art. 324); también se debe ener en cuenta que el código de Bustamante indica que dentro de ada Estado la competencia preferente de los diversos jueces se justará a su derecho nacional. (art. 332).

.11.1.TIPOS DE INCUMPLIMIENTO: Existe una gran variedad de ncumplimientos de las obligaciones derivadas de un contrato de ompraventa internacional de mercaderías, según la legislación plicable al mismo; dentro de la legislación Guatemalteca el ncumplimiento de la obligación por el deudor se presume por ulpa suya mientras no se pruebe lo contrario (art. 1423 cc.); que n el caso de la compraventa internacional sería o bien el pago del

precio o bien la entrega de la mercadería en el puerto o luga convenidos, o según el INCOTERM utilizado. El incumplimient será imputable al deudor, a menos que pruebe que su n cumplimiento se debe a un caso fortuito o fuerza mayor, a no se que en el momento en que ocurrieren se encuentre en estad de Mora (art. 1426); teniendo siempre en cuenta que en la obligaciones mercantiles -según nuestra legislación- no e necesario el requerimiento o interpelación (art. 677 C. de C.) com en las civiles (art. 1428, 1429, 1430, 1431 y 1432 del cc.).-

La cláusulas penal o indemnizatoria, es aquella cláusul que dentro del contrato las partes de común acuerdo fijan un cantidad monetaria, que deberá pagar el que deje de cumplir l obligación a que está sujeto, o bien no la cumpla de la maner convenida, o retarde su cumplimiento, la cual, en tales casos compensará los daños y perjuicios, pudiendo el acreedor exigir e cumplimiento de la obligación o la indemnización, pero no la dos cosas, a no ser que haya pactado que ésta pueda exigirse po el simple retardo o el incumplimiento imperfecto; en ésto casos, procederá la reducción proporcional de la cantida indemnizatoria, y si las partes no se pusieron de acuerdo, l fijara el juez. Al exigir la indemnización, no se puede obligar a acreedor a exigir la prueba de los daños y perjuicios, ni e deudor podrá eximirse de pagarla pretendiendo que no hubo daños y perjuicios. La cláusula penal será insubsistente cuando s trata de asegurar en ella el incumplimiento de obligacione que no pueden exigirse judicialmente, salvo los caso

:esamente consignados en la ley. (art.1436 y subsiguientes .) de lo antes expuesto, podemos inferir que existe una gran tidad de incumplimientos, así:

INCUMPLIMIENTO POR IMPEDIMENTO EXTERNO: Este incumplimiento e de probarse que no fue culpa del obligado, de lo contrario presume como culpa suya (1423, 1426 C.C.); este tipo puede ginarse por dos motivos:

. **POR CASO FORTUITO:** Este consiste en aquellos acontecimientos no dependen ni de la voluntad del obligado ni de ninguna otra sona, sino de la misma naturaleza, por ejemplo una tormenta ocasiona el hundimiento del barco que transporta la mercadería tinada al comprador, en éste caso no habrá ninguna ponsabilidad del vendedor, ya que el incumplimiento de su igación no depende de su voluntad sino de un acontecimiento revisible, inevitable e insuperable.-

.**POR FUERZA MAYOR:** Este tipo de incumplimiento no depende en oluto de la voluntad del obligado, sino de una voluntad na, de un tercero, lo que lo libera de culpa en el plimiento, por ejemplo, el comprador que no cumple con el o, en la forma, lugar y tiempo convenido en el contrato de praventa debido a que sufre un robo del dinero que le servirá a realizar el pago.-

NCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DE HACER: En este tipo de umplimiento, en que el deudor deja de hacer determinada a, pueden darse tres casos para el acreedor:

. Si el acreedor prefiere la prestación por el deudor, pedirá

que se le fije un término prudencial para cumplir con obligación, y si no cumple será responsable del pago de da y perjuicios (art.1324cc):

B.2. El acreedor puede hacer por medio de un tercero, a co del deudor, lo que se hubiera convenido, si la calidad ejecutante fuere indiferente (art.1323cc.) como por ejemplo los dos casos anteriores tenemos, cuando el vendedor no cum con entregar las mercaderías objeto del contrato en tiempo, p no ha sufrido ningún contratiempo por caso fortuito o fue mayor que extingan su obligación; en este caso el compra puede:

a) Contratar con otro vendedor que fabrique a su cargo mismas mercaderías, de la misma calidad que el pri contratante; o bien,

b) pedir al tribunal que fije plazo prudencial para que cum con la obligación de fabricarlas y entregarlas, en caso incumplimiento será responsable de daños y perjuicios.-

B.3. Si la obligación de hacer resulta imposible sin culpa deudor, la obligación queda extinguida (art. 1325 C.C Devolviendo, en este caso el deudor lo que hubiera recibido acreedor; por ejemplo, cuando el vendedor no puede cump con su obligación de entregar las mercaderías en tiempo deb a que sufre un incendio en la fábrica y destruye la mate prima para fabricarlas, por lo que deberá entregar comprador lo que hubiera recibido de anticipo, queda extinguida la obligación de fabricarlas.-

INCUMPLIMIENTO SOBRE COSA CIERTA Y DETERMINADA O DETERMINABLE:

ı este tipo de incumplimiento, el deudor moroso pagará en ›ncepto de daños y perjuicios, salvo pacto en contrario, el ıterés legal sobre el valor de la cosa, valor que será el ljado por las partes en el contrato, y en defecto por el que ɜnga en la plaza el día de vencimiento, o bien el fijado por ‹pertos (art. 678 C. de C.);por ejemplo cuando el vendedor de ıs mercaderías incumple con su entrega, habiéndose fijado en el ›ntrato el valor de las mismas, puede el comprador exigir de quel, el pago por los daños y perjuicios, el interés legal ɜl precio de las mismas, por todo el tiempo del incumplimiento, ıterés que en Guatemala se calcula como el promedio ponderado de a tasa activa bancaria, menos de dos puntos porcentuales ɜrt.1947 C.C.); sino se ha fijado el precio de la mercadería en l contrato, pedirá que sea el valor que tiene en plaza el ía del vencimiento de la obligación o bien que se fije por xpertos en caso que sean mercaderías específicamente mandadas a abricar y que por lo tanto no se encuentren en plaza.-

uestra legislación, estipula que el acreedor que estimare que los años y perjuicios ocasionados por el incumplimiento del contrato ueren mayores que los calculados según lo anteriormente expuesto, odrá reclamar el excedente; por ejemplo, el comprador que antes e recibir las mercaderías por parte del vendedor, se ha omprometido en el mercado interno (país importador) con otros ompradores a venderles lotes de las mismas por medio de contratos e promesa de ventas; en éste caso, los futuros compradores,

pueden demandar del comprador original el pago de daños y perjuicios ocasionados por incumplimiento, o bien, el pago de l multa convenida en el contrato de promesa (art. 1674 C.C.);

D.INCUMPLIMIENTO DE DAR COSA DETERMINADA SOLO POR SU ESPECIE: E este tipo de incumplimiento, la elección de la cosa debid corresponde al deudor, salvo pacto contractual, y éste n podrá liberarse de su obligación alegando caso fortuito fuerza mayor antes de la elección e individualización de l mercaderías. Al realizarse la elección, se aplicará lo indicado e el punto anterior; por ejemplo, el vendedor de vehículo automotores a quien se le ha pedido tres automotores marc Mercedez Benz, estilo 320i, modelo 1996, color negro, podr elegir los que él quiera del stock disponible en el almacén de s fábrica, notificando al comprador que los tres vehículos de la características solicitadas son los tres con las series chasis: x,y,y z (momento de la individualización de la mercaderías); en caso del incumplimiento, se aplicarán la disposiciones estipuladas en el inciso anterior; antes de l individualización, el vendedor no puede alegar incumplimient por caso fortuito o fuerza mayor, ya que no importa en nada la series y chasises de los vehículos, ya que pueden ser otras siempre y cuando cumplan con las características solicitada por el comprador (modelo, estilo, color y marca).-

E.INCUMPLIMIENTO POR IMPREVISION: En este tipo de incumplimiento éste se produce sin culpa del deudor, haciendo su cumplimient demasiado oneroso como consecuencia de hechos extraordinario

osibles de prever y de evitar; en éste caso, el contrato de ser revisado mediante declaración judicial; este tipo de umplimiento y la facultad de revisar el contrato es lo que doctrina se le denomina la Teoría de la imprevisión (Rebus sic ntibus). Como ejemplo, cuando el comprador ha pactado en hacer, fecha futura, el pago de la compraventa en Dólares teamericanos o su equivalente en moneda nacional, pero que ido a causas inflacionarias extremas hacen que el Quetzal se alúe sustancialmente frente al Dolar, haciendo que el umplimiento en el pago, no sea imposible, sino demasiado roso (por ejemplo, que se tengan que pagar cuatro veces que el comprador tenía pensado pagar). en este caso, goza el prador, del derecho de hacer que el contrato se revise por judicial (art. 1330.C.C.); y por el lado del vendedor, en caso de la inflación; que las materias primas súbitamente enten ostensiblemente de valor, por lo que el cumplimiento de su igación sería demasiada onerosa, por lo que tendrá el echo de revisión judicial del contrato.

INCUMPLIMIENTO SEGUN LA CNUSCCI: Es importante mencionar que "CNUSCCI", indica los casos en que no hay responsabilidad por incumplimiento como son:.

.. **EXONERACION DE RESPONSABILIDADES POR INCUMPLIMIENTO:** En la oneración que contempla la convención, no se utiliza el cumplimiento causado por fuerza mayor o caso fortuito, como atemala, sino que habla de un "Impedimento" ajeno a la luntad de la parte obligada, y, de incumplimiento causado

por la contraparte, así:

F.1.1. POR IMPEDIMENTO EXTERNO:

A) Incumplimiento por impedimento ajeno a su voluntad (de parte obligada); opera como exoneración cuando incumplimiento se produce por impedimento ajeno a su volunt imprevisible e insuperable.-

B) Incumplimiento de un tercero; opera, si el incumplimiento debe a que la parte obligada encargó total o parcialmente ejecución del contrato a un tercero que no cumplió; en este ca quedará exenta de responsabilidad si:

1.) El incumplimiento del tercero pueda considerarse c impedimento ajeno a la voluntad de la parte obligada, con características de imprevisible, inevitable e insuperable; y,

2.) El incumplimiento del tercero se deba también a ocurrencia de un obstáculo imprevisible, inevitable insuperable.- Esta disposición se refiere al caso que la pa obligada haya subcontratado la ejecución de su obligación con tercero, pero no a los casos en que la parte obligada reciba terceros insumos o servicios que ordinariamente le suministr La exoneración de la responsabilidad opera mientras dure impedimento; y, el impedimento ajeno a la voluntad, opera sólo si se comunica oportunamente a la otra parte la presen del impedimento y la consecuencia que prevé que tendrá en cumplimiento de sus obligaciones.

F.1.2.INCUMPLIMIENTOS CAUSADO POR LA CONTRAPARTE: E incumplimiento se da por una acción u omisión de la contrapart

uien no podrá invocar el incumplimiento del contrato; por jemplo, el incumplimiento de comprador de especificar las ercaderías que ha de entregar el vendedor, o el ncumplimiento de la obligación de enviarle modelos conforme a los uales ha de fabricarse las mercaderías; en estos casos no puede, l comprador, invocar el incumplimiento del contrato, ya que él no a cumplido con sus obligaciones contractuales haciendo que l vendedor incumpla también sus obligaciones; operándose así como na exoneración de responsabilidad por el incumplimiento de la ontraparte.

.2.INCUMPLIMIENTO ESENCIAL: Es esencial el incumplimiento que ause a la otra parte un perjuicio tal que la prive ustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del ontrato; ya que solamente puede ser esencial aquel perjuicio rave, teniéndose por perjuicio cualquier deterioro o menoscabo conómico, y no en el sentido restringido de ganancia dejada e obtener; debe privar sustancialmente a la parte agraviada de us legítimas expectativas. Puede constituir incumplimiento sencial, por parte del vendedor, no sólo la falta de entrega le las mercaderías, sino también la falta de conformidad de las ismas, la demora en la entrega o la entrega parcial, si producen n perjuicio con las características anotadas. Por el lado el comprador puede serlo, además de la falta de pago del recio, la demora en hacerlo, la negativa de recibir la ercadería o demora en recibirlas.

'.2.1.INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE: Es un tipo especial de

incumplimiento esencial y se da en aquellos casos en que despué de haber celebrado el contrato, resulta manifiesto, para una d las partes, que la otra no cumplirá su obligación esencial; po ejemplo, cuando el comprador sabe que el vendedor no podr entregar las mercaderías porque aún no ha obtenido la materi prima para fabricarlas; en este caso, sería injusto exigir a un parte que cumpla sus obligaciones, cuando es patente que la otr no cumplirá las suyas por conocer las causas que motivarán ta incumplimiento.

F.3.INCUMPLIMIENTO PARCIAL: Se da este incumplimiento cuando un de las partes cumple parcialmente sus obligaciones, se dan lo siguientes casos:

F.3.1.DE LA OBLIGACION DE ENTREGAR MERCADERÍAS: Est incumplimiento se da cuando el vendedor cumple parcialmente s obligación de entregar mercaderías, porque sólo proporciona un parte del total (cantidad) o porque sólo una parte de la entrega es conforme con el contrato (calidad). En estos casos el comprador podrá exigir que el vendedor entregue la part que falta, o que repare o sustituya las mercadería defectuosas, o podrá rebajar proporcionalmente el precio exigir una indemnización de daños y perjuicios causados, o bie resolver el contrato en la parte no cumplida.

F.3.2.DE LA OBLIGACION DE ENTREGAS SUCESIVAS: Este incumplimient tiene varias variantes:

A.- Incumplimiento de obligaciones relacionadas con una entreg (se aplicará lo dicho en el inciso anterior).

Por incumplimiento previsible de futuras entregas (se puede ›lver el contrato respecto de futuras entregas con base en ese ımplimiento previsible).

Por incumplimiento relacionados con una entrega que stituye un incumplimiento esencial respecto de otras entregas ıdas o futuras, en este caso se da derecho al comprador a larar resuelto el contrato respecto de esa entrega y lararlo, al mismo tiempo, resuelto respecto de entregas ya ctuadas o de futuras entregas si, por razón de su erdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso visto por las partes en el momento de la celebración del trato.

.3.DE LA OBLIGACION DE PAGAR EL PRECIO: En este incumplimiento, de el vendedor resolver el contrato (parcialmente o en su alidad); totalmente si el incumplimiento parcial constituye un umplimiento esencial.

.4.DE LA OBLIGACION DE PAGAR EL PRECIO A PLAZOS: Se da en las tas a plazos en que el comprador incumple con su obligación de lizar el pago, dándose los siguientes casos:

Entregas sucesivas de mercaderías con pagos sucesivos, en este o, el vendedor queda protegido por lo indicado en el punto .1.

Entrega en un sólo acto de la totalidad de la mercadería, y el prador queda obligado a hacer pagos parciales en erminados plazos, aquí el vendedor tendría que exigir el pago cial no hecho, fijar al comprador un plazo suplementario para

hacerlo o resolver parcialmente el contrato, si esto tuviera al
ventaja para él (como la recuperar la parte correspondiente a
mercaderías entregadas), o bien resolver parcialmente el cont
respecto de la parte no pagada; y, respecto al futuro, si
incumplimiento de ese pago parcial da motivos para prever un fu
incumplimiento. Teniéndose en cuenta, que para resolver
contrato por incumplimiento de uno o varios pagos parcia
requeriría que el incumplimiento constituya un incumplimi
esencial.

F.4. SUBSANACION DEL INCUMPLIMIENTO: En aplicación de la Regla
Derecho Romano (omnia Bonae fide iudicia sunt absolutoria), e
es, que en todas ellas el demandado siempre tiene la posibilida
salir absuelto si cumple el contrato antes de dictarse
sentencia; ya que es mejor que el deudor cumpla sus obligaci
voluntariamente, a que se le obligue judicial o arbitralmente,
los consecuentes gastos de tiempo y dinero que lo último ocasi
Así, la convención, señala lo siguiente:

F.4.1. SUBSANACION DE INCUMPLIMIENTO POR EL VENDEDOR:

A) Subsanación antes de la fecha de entrega: este caso, se
cuando el vendedor entrega las mercaderías con anticipación, y
comprador acepta recibirlas, el vendedor puede luego subsan
antes de la fecha para la entrega, cualquier deficiencia que h
habido en la entrega, sea entregado las partes faltantes,
sustituyendo o reparando las mercaderías defectuosas.

B)Subsanación después de la fecha de la entrega: el vende
subsana su obligacion después de la fecha de entrega, si con

llo no lesiona o causa inconvenientes excesivos al comprador, y in que por ello se libere de la responsabilidad por daños y erjuicios que haya causado la demora en el cumplimiento.

.4.2. SUBSANACION DEL INCUMPLIMIENTO POR EL COMPRADOR: La NUSCCI guarda silencio respecto a la subsanación del ncumplimiento por el comprador, pero por analogía se aplican las isposiciones que contiene para el vendedor, puesto que se debe ratar con igualdad de derechos a ambas partes de la compraventa.

.12. RECURSOS POR INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES ONTRACTUALES: En el desarrollo del presente punto, quiero dejar laro, que no se trata de recursos como se les entiende en el rea procesal, sino de derechos que tienen las partes, por el ncumplimiento de la contraparte de sus respectivas obligaciones ontractuales.

os recursos de que disponen las partes, dentro del contrato de ompraventa internacional de mercaderías, se fundamentan en el ncumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales, de onsiguiente:

.12.1. SEGUN LA CNUSCCI: La Convención, contiene una serie de bligaciones que deben cumplir el comprador y el vendedor, por ue éstas son obligaciones extracontractuales, así mismo, se debe ener en cuenta la utilización de los Usos Mercantiles como los NCOTERMS, ya que ellos conllevan otras obligaciones; de ello enemos:

.12.1.1. RECURSOS DEL COMPRADOR:

)Requerir la indemnización de los daños y perjuicios.

B) Exigir el cumplimiento de las obligaciones, lo cual pue concretarse en reclamar la sustitución o reparación mercaderías que no son conformes con el contrato;

C) Fijar un plazo suplementario para que el vendedor cumpla s obligaciones;

D) Declarar la resolución del contrato, sin afectar el derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento.

E) Rebajar proporcionalmente el precio de la mercadería que no s conforme con el contrato;

F) Rechazar las mercaderías entregadas con anticipación o exceso.

OTROS RECURSOS DEL COMPRADOR: Ante el incumplimiento d vendedor, puede:

G) Exigir garantías de cumplimiento; ante la negativa d vendedor a reembolsarle gastos de conservación, puede:

G.1.) Retener las mercaderías; y ante la demora del vendedor recoger las mercaderías rechazadas, puede:

G.1.1.) Vender las mercadería y retener parte del precio.

De los anteriores recursos, solamente dos son de carácte judicial, el de indemnización de daños y el de perjuicios.

2.12.1.2. RECURSOS DEL VENDEDOR:

A) Exigir la indemnización de daños y perjuicios;

B) Demandar el cumplimiento del contrato;

C) Fijar un plazo suplementario para que el comprador cumpla s obligaciones;

D) Declarar la resolución contrato;

acer unilateralmente la especificación de las mercaderías;

OS RECURSOS:

Reclamar garantías de cumplimiento; y, ante la negativa del prador a reembolsarle gastos de conservación, puede:

.Retener las mercaderías; y, ante la demora en recibirlas, de:

.1. Venderlas y retener parte del precio. De los anteriores, amente dos son recursos judiciales, que solamente pueden ser rcidos a través de la ejecución de la sentencia del juez o itro que los conceda y determine, son éstos: los recursos de plimiento específico del contrato, y el de indemnización de os y perjuicios.

2.2.EN GUATEMALA: Acotamos, que no son propiamente recursos, o derechos que se pueden ejercer como acciones.

ndiendo a lo que estipula nuestro ordenamiento jurídico, los ursos en Guatemala, referentes a reclamaciones originadas incumplimiento de las cláusula contractuales de un contrato de praventa internacional de mercaderías, se ventilarán en cio Sumario (como una acción) (art. 229 CPCYM), salvo que tro del mismo contrato las partes hayan convenido en someter diferencias al arbitraje (art. 1039 C. de C.), de ser éste caso, las partes deberán someterse a lo estipulado en el reto del Congreso de la República No. 67-95 -Ley de itraje- la cual reconoce los usos mercantiles (entre ellos, los OTERMS) para ser tenidos en cuenta a la hora de resolver la troversia sometida al tribunal arbitral (art 36); y, lo

resuelto (sentencia o laudo arbitral), se ejecutará de acu con el procedimiento del juicio ejecutivo en la Vía de Apr (art 294 y subsiguientes CPCYM) teniendo en cuenta lo estipulad el arto. 340 y subsiguientes del CPCYM referentes a la ejecu de sentencias, si la misma va a ser ejecutada en Guatemala; se ejecutará en el extranjero, dependerá del procedimi contemplado en las leyes internas del país de ejecución, o sus tratados o convenios Internacionales referentes a ejecución de sentencias extranjeras, de los cuales sea p Guatemala.

Dentro de los derechos que pueden ser ejercitados por las par ante los tribunales de justicia guatemaltecos, aparte del der de someterse a decisión arbitral; y otros derechos que pueden ejercidos sin intervención judicial, tenemos:

A) Rescisión del Contrato (art. 1844 y subsiguientes C.C.)

B) Revisión del Contrato (art. 1330 C.C.)

C) Pedir la nulidad relativa del contrato, dentro del plazo de años (art. 1312 C.C.)

D) Pedir la nulidad absoluta del contrato (art. 1303 C.C.)

E) Pedir el pago de la cantidad convenida dentro de la cláus indemnizatoria o penal contenida dentro del contrato (art. 1 C.C.).

F) Pedir que el juez fije proporcionalmente la cantidad dinero por concepto de un incumplimiento parcial de obligación de la contraparte, cuando se ha estipul cláusula indemnizatoria (art. 1438 C.C.).

) Retener las arras dadas en garantía del cumplimiento de la bligación, siempre que mediare la culpa de la contraparte en la nejecución de sus obligaciones contractuales (art. 1442 C.C.)

)Exigir la indemnización por concepto de daños y perjuicios, erivados del incumplimiento del contrato (art. 1433 y 1434 C. C. 677 del C. de C.)

)Exigir el pago del interés legal, por concepto de daños y erjuicios (art. 678 del C. de C.)

)Retener bienes de la contraparte, cuando los tenga en su oder, por incumplimiento de obligaciones exigibles (art. 682 el C. de C.), en caso de que la cosa retenida sea embargada endrá derecho a:

.1)Conservar la cosa con el carácter de depositario judicial y omar las medidas necesarias, si los bienes pudieron sufrir escomposición o pérdida considerable de su valor (incluso pedir utorización judicial para venderlos si son bienes de fácil escomposición, o con fecha de vencimiento para su consumo (p.e. edicinas)

.2)Ser pagado preferentemente, si el bien retenido estaba en su oder en razón del mismo contrato que originó su crédito.

.3)A ser pagado con relación al embargante, si la creación del rédito de éste es posterior a la retención.

)Exigir el pago de toda la cantidad que se de adeuda, cuando se a caído en mora de un pago, cuando la forma del pago sea por ractos sucesivos (art. 693 C. de C.)

)No recibir las mercaderías que no se encuentren de conformidad

con el contrato (calidad), pudiéndolas reexportar a costa del vendedor.

M) No recibir las mercaderías que haya recibido demás (cantidad), pudiéndo. . reexportarlas, a costa del vendedor.

N) En concordancia con los dos últimos incisos, las mercaderías exportadas que hayan resultado defectuosas o no conformes, se pueden reimportar, a costa del vendedor.

CAPITULO II

LOS USOS COMERCIALES INTERNACIONALES

· **IMPORTANCIA DE SU USO:**

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), es un organismo :ernacional que agrupa a las instituciones nacionales ›resentativas de las diferentes ramas de la actividad económica, :ada en 1919 para servir al desarrollo de las relaciones ›nómicas internacionales, y en cuya dirección y a fin de crear "Idioma Común" para un mejor entendimiento entre los :erentes Estados, y sus respectivas legislaciones, en materia ıercial, han creado los INCOTERMS, a fin de dar una :erpretación internacional, común, a todas aquellas relaciones ıerciales devenidas del tráfico comercial internacional, con las ısecuentes obligaciones, que de su uso, en los contratos de ıpraventa internacional de mercadería, deriva. Los INCOTERMS, caracterizan por el uso de siglas o abreviaturas que indican contenido como el FOB, CIF, FAS, y otros; causa por la cual se ; denominan "Cláusulas de precio" (porque permiten determinar ; elementos que en cada una de ellas, componen el precio de la :cadería), encierra una serie de obligaciones que deben ser ımidas por las partes. Su utilización reduce la incertidumbre :ivada de la multiplicidad de interpretaciones que las diversas ;islaciones, incluyendo la nuestra, dan a los diferentes :minos comerciales internacionales; reduciendo de esa forma ; costos derivados por litigios judiciales o arbitralmente, í como las pérdidas de tiempo empleado en las reclamaciones por

incumplimiento del contrato. Su utilización, voluntaria, determ clara y específicamente el momento en que se transmiten los ries a cada una de las partes, y el momento en que el comprador as los gastos de la operación.

Es sumamente importante conocer con exactitud el significa los derechos y obligaciones que acarrea la utilización de cada de los INCOTERMS, ya que constantemente las legislaciones aduane y fiscales se refieren a ellos; en el caso de Guatemala, en artículo 81 del Código Aduanero Uniforme Centroamericano -CAUCA- refiere a que el valor para efectos de liquidación en el pago los impuestos de importación de las mercaderías, debe tomarse CIF de las mismas; o sea, tomarse el costo de la mercadería, valor del seguro internacional y el flete de transporte hasta puerto de destino convenido con el contrato.

Otro problema que suele evitarse con el b entendimiento de los derechos y obligaciones que conceder las partes, el uso de los INCOTERMS, es el ahorro de tie y dinero en discusiones sobre determinadas obligaciones derechos que las mismas partes, la mayoría de las veces desconocen que puedan tener en determinada transacción comerci discusión que se evita al utilizar un determinado INCOTERM, debe ser el más idóneo para el tipo de compraventa e interés de contratantes; elección que dependerá del conocimiento de mismos, lo que redundará en ahorro de esfuerzos y costos la operación, por ejemplo en la cláusula FAS, el vendedor, p

tición del comprador y a su costa, debe contratar el ansporte; teniendo obligación el comprador de suministrarle ortunamente los datos necesarios para cumplir el trámite, mo tipo de barco, bandera, lugar de destino, etc.

Por lo anteriormente expuesto (puntos de vista rídico-privado , como de prácticas aduaneras y comerciales), no ede ignorarse, nunca, el contenido y significado de los rminos comerciales(9), por quien se dedique a operaciones de mpraventas internacionales.

- ORIGEN Y EVOLUCION DE LOS INCOTERMS:(International Chamber of mmerce Trade Terms).

Las diversas interpretaciones que los comerciantes daban los términos comerciales, hicieron sentir la necesidad de ificar dichos términos, por lo que por medio de comisiones de abajo en América y Europa, se buscaron definiciones concretas. l primer paso, lo dieron los Estados Unidos de Norteamérica, l adoptar en una conferencia celebrada en Nueva York el 16 de iciembre de 1919, interpretaciones precisas y concretas para s términos FOB, FAS y CIF.

Posteriormente, en el año de 1920 se codificaron y efinieron los términos FOB y CIF, los más comunes en el comercio undial, nombrándose al efecto un comité que redactó un informe obre ésas cláusulas, el que fue sometido al primer congreso elebrado en Londres durante el mes de junio de 1921; sin embargo o fue sino hasta el año de 1936, cuando la Cámara de Comercio nternacional publicó las reglas para la interpretación de los

términos comerciales más utilizados en el comercio mundial, recibiendo el nombre de "INCOTERMS 1936". Posteriormente fueró revisados en el año de 1953, a fin de adaptarlos a las práctica comerciales más usuales; dicha revisión fue ampliada en el año d 1967 incorporándose las cláusulas DDP (Delivered Duty Paid) DAF (Delivered At Frontier); posteriormente en el año de 1976 s incluyó la cláusula "FOB AIRPORT"; y, en 1980 se agregó l cláusula "FREE CARRIER", y "FREIGHT CARRIAGE AND INSURANGE PAI TO", siendo que en el año de 1990 se revisaron los términos modificaron para hacerlos más acordes con los adelanto tecnológicos referentes al intercambio electrónico de dato (EDI), con los cambios del uso de los medios de transport (técnicas de containerización, manipuleo horizontal en buque provistos de rampas de acceso para los equipos rodantes, o bien las mercaderías colocadas sobre remolques de donde proviene l palabra "Roll on/Roll Off", y también de los buques portabarcazas etc.), que anulan la noción de "BORDA". De igual manera ocurre e el caso de los cambios que se han operado en los aeropuertos como por ejemplo, los carros estibadores, el ascensor, la bandas, plataformas con rodillos etc. En esta versión, s suprimieron los términos FOR/FOT y FOB aeropuerto, y s reemplazó por el FCA (franco transportista... lugar convenido) apto para ser aplicado a cualquier tipo o modo de transporte agregándose la condición DDU (Delivery Duty Unpaid -Venta si impuestos de importación pagados-).

2.1. ENUMERACION INCOTERMS 1990:

EX WORKS. EXW. EN FABRICA (...Lugar convenido)

FREE CARRIER. FCA. FRANCO TRANSPORTISTA (...Lugar Convenido)

FREE ALONGSIDE SHIP. FAS FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (...Puerto de Embarque Convenido)

FREE ON BOARD. FOB. FRANCO A BORDO (...Puerto de Embarque Convenido)

COST AND FREIGHT. CFR. COSTO Y FLETE (...Puerto de Destino Convenido)

CARRIAGE PAID TO. CPT. TRANSPORTE PAGADO HASTA (...Lugar Convenido de Destino)

DELIVERED AT FRONTIER. DAF. ENTREGADA EN FRONTERA (...Lugar Convenido)

DELIVERED EX SHIP. DES. ENTREGA SOBRE BUQUE (...Puerto de Destino Convenido)

DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID). DEQ. ENTREGA SOBRE MUELLE (DERECHOS PAGADOS) (...Puerto de Destino Convenido)

. DELIVERED DUTY UN PAID. DDU. ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (...Lugar de Destino Convenido)

. DELIVERED DUTY PAID. DDP. ENTREGA DERECHOS PAGADOS (...Lugar de Destino Convenido)

. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO. CIP. TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA (...Nombre del Lugar de Destino)

. COST, INSURANCE AND FREIGHT. CIF. COSTO, SEGURO Y FLETE (...Nombre del Puerto de Destino)

LAS DEFINICIONES REVISADAS SOBRE COMERCIO EXTRANJERO AMERICANO (DRSCEA):

Las DRSCEA, al igual que los INCOTERMS, son usos rcantiles internacionales utilizados primordialmente por los merciantes de los Estados Unidos de Norteamérica, y, por ser

este, la mayor potencia mundial económica (individualmen del planeta, es necesario que dentro de la presente te: dejar, al menos la enumeración de tales términos, ya que nues país tiene una amplia relación comercial, principalmente en que se refiere a importaciones, y en una cantidad menor, pero por ello menos importante, en las exportacion principalmente en lo que se refiere a lo que se con como "MAQUILA"**(10)**, ya que dicho país ha bajado las tari: arancelarias para las mercaderías sujetas a dicho régimen.

Las DRSCEA, utiliza siglas parecidas a los INCOTER pero las obligaciones que conlleva en varios casos diferentes, y en otras, parecidas, por los que hay que te en cuenta tales obligaciones cuando se utilicen dentro de contrato de compraventa internacional.

3.1.ORIGEN Y EVOLUCION: Las DRSCEA, fueron preparadas y publica en 1919, y ayudaron grandemente a aclarar y simplificar prácticas en el comercio extranjero de todo el mundo.

En la vigésima séptima Convención Nacional sobre Comer Extranjero de 1940, se reconoció la urgente necesidad de ampl las y revisarlas; fue así como el 30 de julio de 1941, fue adaptadas, por un comité conjunto en representación de la Cám de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, Cons Nacional de Importadores Americanos Inc., y, el Concejo Nacio sobre Comercio Extranjero Inc.; y en 1974 fueron revisadas.

Las DRSCEA, no tienen estatus legal a no ser que h legislación específica sobre ellas o que hayan sido confirma

or decisiones de los tribunales de justicia de ese país Estados Unidos de Norteamérica). Cuando las partes acuerden su so deben manifestar que utilizan las DRSCEA de 1974 y que ceptan dichas cláusulas, igual sucede cuando se utilizan los NCOTERMS 1990.

Dentro del contrato de compraventa, al utilizarse las DRSCEA, ebe de especificarse si la inspección o certificado de nspección será costeado por el comprador o el vendedor, ya ue de guardarse silencio al respecto, los costos serán por uenta del vendedor hasta el momento en que el comprador tenga ue hacerse cargo del movimiento posterior a la entrega de la ercadería, según la DRSCEA utilizada; así mismo tiene que ser claradas y ponerse de acuerdo con las partes sobre las llamadas Practicas de Costumbre", ya que las definiciones no llenan en su otalidad las cláusulas dentro del contrato de compraventa, sino olamente una serie de elementos del mismo.

.2. ENUMERACION:

.-EX (Lugar de Origen): dentro de esta definición tenemos:

. Ex-factoría

. Ex-molino

. Ex-Mina

. Ex-plantación

. Ex-almacén, etc. (lugar de origen específico)

.- F.O.B. (libre a bordo), esta definición comprende varias variantes"

. F.O.B.(Portador Interior Especifico en el Lugar Interior de

Embarque Específico)

B. F.O.B.(Portador Interior Específico en el Lugar Interior d Embarque Específico) Fletes pagados hasta (Lugar Específico d Exportación)

C . F.O.B.(Portador Interior Específico en Lugar Interior d Embarque Específico) Flete Incluido hasta (Lugar Específico)

D. F.O.B.(Portador Interior Específico en Lugar Específico d Exportación)

E. F.O.B. EMBARCACION (Puerto Específico de Embarque)

F. F.O.B.(Lugar Interior Específico en el País de Importación)

3.-F.A.S.(Libre al costado de la embarcación), teniendo un variante:

A. F.A.S. EMBARCACION (Puesto Específico de Embarque)

4.- C & F (Costo y Flete)

A. C & F (Lugar Específico de Destino)

5.- C.I.F. (Costo, Seguro y Flete)

A. C.I.F. (Lugar Específico de Destino)

6.- EX-DOCK (citando puerto de importación), tiene variante como:

A. EX QUAY (Ex-desembarcadero);

B. EX PIER (Ex-malecón) etc.

Las variantes anteriores de Ex Dock, son raramente utilizada para las exportaciones Americanas.

3.3. EQUIVALENCIAS Y SIMILITUDES CON LOS INCOTERMS:

1.- EX, equivale a Ex Works

2.- F.A.S. VESSEL (designando puerto de expedición), equivale a

rminos F.A.S.

F.O.B. VESSEL (designando puesto de expedición), equivale al término F.O.B.

CFR y C.I.F. (designando punto de destino), equivalen con ligeras variantes a los términos CFR y C.I.F. de los INCOTERMS.

EX-DOCK (citando puerto de Importación), equivale a DEQ Duty Paid, éste es usado por los exportadores Americanos como sinónimo de EX DOCK, y de éste se una como variante EX PIER.

F.O.B. (designando un punto interior en el país de importación), equivale al término DELIVERED DUTY PAID (DDP) y no al F.O.B. de los INCOTERMS.

F.O.B. CAR, equivale al término FCA

F.O.B. WAGON, equivale a FCA de los INCOTERMS.

Ambos equivalentes tendrán que agregárseles la expresión del lugar concreto de la entrega, que puede ser el punto de partida o el lugar designado para efectuar la exportación.

CAPITULO III

COMPRAVENTAS FOB, FAS, CIF Y C&F CONTENIDAS EN EL CÓDIGO DE COMERCIO Y SUS DIFERENCIAS CON LOS INCOTERMS 1990

.- COMPRAVENTA FOB, LIBRE A BORDO, (art. 697 C. de C.)

.1. CARACTERISTICAS:

. La mercadería objeto del contrato deberá entregarse a bordo el buque o vehículo que ha de transportarla, en el lugar y iempo convenido;

.Los riesgos se transmiten al comprador a partir de la entrega bordo;

.El Precio comprende: el valor de la cosa más los gastos, mpuestos y derechos que se causen hasta el momento de la ntrega a bordo al portador;

.2. DIFERENCIAS CON LA CLÁUSULA FOB DE LOS INCOTERMS:

.2.1. RESPECTO AL VENDEDOR: NO INDICA,

.-Que la entrega de la mercadería puede hacerse en la forma costumbrada en el puerto de embarque, como ser: que se pueda ejar en el patio de contenedores o bien en bodega portuaria;

.-Que debe dar aviso al comprador, que la mercadería ha sido ntregada a bordo, o en la forma acostumbrada en el puerto de mbarque;

.-Que, el documento usual de la entrega, por ejemplo el onocimiento de embarque, debe ser limpio (sin anotaciones que anifiesten el estado defectuoso de las mercaderías o su mbalaje.);

.-Que, el embalaje y el rotulado del empaque de la mercadería

debe ser el usual para el medio de transporte;

E.-Nada respecto a la colaboración del vendedor con el comprador para la obtención de documentos para el tránsito y/o despacho, como el conocimiento de embarque, certificado de origen, trámites consulares, certificados específicos, que son por cuenta del comprador.

1.2.2. RESPECTO AL COMPRADOR: NO INDICA,

A.-Las obligaciones para obtener las licencias, formalidades y autorizaciones necesarias para el tránsito y la importación de la mercadería en destino;

B.- La obligación de contratar el transporte;

C.- La obligación de obtener el conocimiento de embarque;

D.- Que por los retrasos del buque o inconvenientes imputables a barco, que impida al vendedor entregar la mercadería, el comprador se hará cargo de dichos gastos;

E.- Nada respecto al pago de gastos por demorar la información a vendedor, referente a la fecha, lugar y nombre de empresa porteadora y barco, que tiene que hacer el comprador con suficiente antelación;

F.- Nada respecto a que los gastos de inspección o similares son a cargo del comprador, cuando no son necesarios para el embarque de la mercadería, caso éste que los cubrirá el vendedor.

2. COMPRAVENTA FAS. AL COSTADO DEL BUQUE. (art. 698 C. de C.)

2.1. CARACTERISTICAS:

A.- El vendedor cumple con su obligación de entregar la

adería al colocarla al costado del buque o vehículo; en el
r y tiempos convenidos contractualmente;

Los riesgos se transmiten al comprador desde el momento de
car las mercaderías al costado del buque o vehículo;

El precio de la venta comprende el valor de la mercadería más
s los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el
nto de la entrega al costado del buque.

DIFERENCIAS CON LA CLÁUSULA FAS DE LOS INCOTERMS:

1. RESPECTO AL VENDEDOR: NO INDICA,

Nada sobre la obligación de facilitar la factura comercial y
prueba de conformidad estipuladas en el contrato;

La obligación, cuando es requerida por el comprador y a su
o y riesgo, de prestar ayuda para obtener autorizaciones
ámites aduaneros, portuarios, fiscales, etc., para concretar la
rtación de las mercaderías;

Que el vendedor correrá con los gastos y riesgos derivados de
tilización de lanchones para colocar la mercadería al costado
buque;

Que cuando por la costumbre del puerto, no pueda poner la
cadería directamente al costado del buque, sino que
viamente sea necesario ponerla en depósito en el muelle o de
tercero habilitado oficialmente para realizar servicios
tuarios, deberá soportar los gastos de dichos servicios;

La obligación de avisar al comprador de la entrega de la
cadería, para que éste, pueda contratar el seguro;

La obligación de prestar ayuda al comprador para contratar el

transporte;

2.2.2. RESPECTO AL COMPRADOR: NO INDICA,

A.- La obligación de conseguir, por su cuenta y riesgo, autorizaciones, cupos (cuotas de exportación) etc., y realizar trámites aduaneros, portuarios, fiscales, etc., para concre la exportación de la mercadería;

B.- La obligación de contratar el transporte y el segur

C.- Que deberá pagar los retrasos sufridos del buque por designado;

D.- Que debe pagar por no cumplir con los trámites previos embarque, y que originen retrasos en la entrega de la mercade por parte del vendedor;

E.- Que deberá correr con los gastos originados por no cump con su obligación de indicar con suficiente antelación, vendedor, los datos del buque (nombre y fecha de arri compañía etc);

F.- La obligación de reembolsar al vendedor los gastos certificado de origen, visa consular, etc., que fue solicitados por el comprador;

G.- Que tiene obligación de aceptar la prueba de la entrega de mercadería en los términos y condiciones del contrato.

3.- COMPRAVENTA CIF. COSTO, SEGURO Y FLETE (art. 699 C. de C.)

3.1. CARACTERISTICAS:

A. El precio de las mercaderías comprende las primas del seguro los fletes hasta el lugar convenido para que sea recibida por comprador.

1.1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

Contratar el transporte;

Obtener del porteador, mediante el pago del flete, el conocimiento de embarque o la carta de porte respectiva;

Tomar y pagar un seguro, a favor del comprador o de la persona que este designe por el total de la mercadería, que cubra los riesgos convenidos o los usuales;

- Obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente;
- Entregar al comprador o la persona que este designe, los documentos mencionados.

.1.2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- Pagar el precio contra la entrega de los documentos referidos anteriormente;
- Los riesgos se transmiten al comprador desde el momento en que la cosa objeto del contrato haya sido entregada al porteador. Cuando el vendedor no contrata el seguro en los términos convenidos o en los que sean usuales, responderá como lo hubiese hecho el asegurador. Es este caso, el comprador puede contratar el seguro, descontando el monto de la prima del precio debido al vendedor (art. 703 del C. de C)

.2. DIFERENCIAS CON LA CLAUSULA CIF DE LOS INCOTERMS:

.2.1. RESPECTO AL VENDEDOR: NO INDICA,

- Nada respecto a los gastos aduaneros, portuarios, fiscales, etc.,para dar al porteador una mercadería de libre exportación

B.- Que el transporte es por la ruta usual, en un buque de tipo normalmente empleado para transportar mercadería objeto del contrato, pudiendo ser, en buque de navegación marítima, mecánico, impulsado por motor o vapor excluyendose los veleros; utilizando la ruta habitual.

C. Que el seguro lo debe contratar en las condiciones FPA (Free of particular average) (11), debiendo cubrir el valor más un 1o%.

D. Que el vendedor tiene obligación de avisar al comprador que la mercadería ha sido entregada a bordo del buque;

E.- Que los gastos por verificación (de calidad, medida, peso, recuento) inspección aduanera de calidad y valor, etc., son a cargo del vendedor;

F.- Nada respecto al embalaje adecuado, ni respecto a marcación del mismo.

3.2.2. RESPECTO AL COMPRADOR: NO INDICA,

A.- Que debe soportar los gastos ordinarios por el tránsito por tercero países;

B.- Nada respecto a que debe soportar los gasto ocasionados por retraso en el aviso, con suficiente antelación, sobre la fecha del embarque y/o puerto de destino de la mercadería, cuando tenga ese derecho de elección;

C.- Nada respecto a la obligación de aceptar el documento de transporte y del seguro, cuando sea acorde con las estipulaciones contractuales, corriendo con los riesgos ante su negativa;

D.- Nada respecto a que debe soportar los gastos necesarios de inspección o similares, no necesarios para la exportación

ndo lo haya solicitado expresamente el vendedor.

COMPRAVENTA CF. COSTO Y FLETE (ART. 704 DEL C. DE C.):

.. **CARACTERISTICAS:** Se aplicarán las disposiciones anteriormente indicadas para la venta CIF, con excepción de las relativas al seguro.

!. **DIFERENCIAS CON LA CLÁUSULA CFR DE LOS INCOTERMS:**

!.1. **RESPECTO AL VENDEDOR: NO INDICA,**

Nada respecto a que los gastos por sobreestadías por culpa del vendedor, en el puerto de embarque, son a cargo de éste.

El vendedor tiene obligación de dar aviso oportuno sobre el embarque para que el comprador contrate el seguro correspondiente; no indica, que el vendedor pueda entregar la póliza, o bien otra prueba de la cobertura que sea directamente reclamable por el comprador; tampoco hace mención que, salvo acuerdo en contrario, se contratará la cobertura mínima del Institute Cargo Clauses del Instituto Asegurador de Londres o cualquier otro conjunto de cláusulas similares. Siendo la cobertura mínima, del seguro, el precio más un 10% que será concertado en la momeda del contrato.

Tampoco se indica que la cobertura de los riesgos no incluidos en las condiciones mínimas, deban acordarse entre las partes.

Nada respecto a los gastos aduaneros, portuarios, fiscales, etc., para entregar al porteador una mercadería de libre exportación;

Nada respecto a que los gastos por la descarga de la mercadería en destino, son por cuenta del vendedor;

E.- En las condiciones CFR y CIF, el vendedor está obligado embarcar la mercadería por lo que no debe entregar comprador un documento de transporte con la condic "Recibido para Embarque". En el caso de que esta condición aceptada por las partes, los riesgos se transmiten con la entr al transportista y no en el cruce de la borda del buque;

F.- Que debe entregar al comprador, un conocimiento de embar "Limpio"; ya que de lo contrario. al agregarse en el mi cláusulas sobreañadidas que indican defectos de las mercaderías sus embalajes, representará un incumplimiento del vendedor;

G.- y, en general, todas las diferencias apuntadas para cláusula CIF; sin lo referente al seguro.

4.2.2. RESPECTO AL COMPRADOR: NO INDICA,

A.- La obligación de aceptar la mercadería entregada en condiciones pactadas y recibirlas del transportista en el puerto destino, en las condiciones contempladas en el conocimiento embarque (a bordo, en el gancho, en el muelle.);

B.- Nada respecto a pagar los tributos y demás gast originados por la mercadería para su eventual tránsito otros países y el despacho de importación en destino;

C.- y, en general, todas las contempladas en la comprave CIF.

LLAMADAS DE PIE DE PAGINA

. VILLEGAS LARA, RENE ARTURO.
Derecho Mercantil Guatemalteco, Segunda Edición. Instituto de Investigaciones Jurídicas y sociales. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad de San Carlos de Guatemala. 1985 página 33.

. VASQUEZ MARTINEZ EDMUNDO
Instituciones de derecho Mercantil. Serviprensa C.A. Guatemala C.A. 1978. Páginas 551 - 553

. Véase los diferentes autores citados en la bibliografía de la presente tesis.

. DELGADO, J. HERNANDO
La exportación. Manual de su regulación Jurídico Administrativa. Pag 26. citado en "La compraventa Internacional y los Incoterms" página 16 - 18.

. INCOTERMS CCI 1,990 (Paris 1991) 201. Camara de Comercio Internacional. Publicación de la CCI numero 460. véase EX, FOB, FAS, DEQ, y DDP. INCOTERMS es una abreviación de International Chamber of Commerce Trade Terms.

. CODIGO DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO.
Aprobado por el Decreto numero 1575 de la Asamblea Legislativa de la República de Guatemala. Son partes: Perú, Uruguay, Panamá, Ecuador, México, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Bolivia, Venezuela, Colombia, Honduras, Costa Rica, Chile, Brasil, Argentina, Paraguay, Haití, República Dominicana, Estados Unidos de américa y Cuba. De los anteriores, son parte de la CNUSCCI (datos hasta 1-3-91) los siguientes: Ecuador, México, Chile, Argentina y Estados Unidos de América.

. CABANELLAS, GUILLERMO
Diccionario de Derecho Usual. Tomo II. 11a. Edición. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires República Argentina. página 695.

. CONVENCION SOBRE LA LEY APLICABLE A LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS, suscritas en la Haya, Reino de los Países Bajos, el 30 de octubre de 1985. La misma es alternativa y complementaría de la CNUSCCI y de la convención sobre Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUSPMCIM); se aplica a países que la han suscrito y tienen establecimientos en Estados diferentes de aquellos que son parte de la CNUSCCI, ya que su articulo 1o. indica que se aplica para determinar la Ley aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías a)

entre partes cuyos establecimientos comerciales se encuentre en Estados diferentes; b) en todos los demás casos en que exista conflicto entre las leyes de Estados diferentes, a no ser que dicho conflicto entre las leyes exclusivamente de una estipulación de las partes acerca de la Ley aplicable y aun cuando vaya acompañada de la designación de un tribunal árbitro.

9. Dentro del concepto de "Términos Comerciales", se comprende también la "Definiciones Revisadas Sobre Comercio Extranjero Americano" (DRSCEA) que veremos en el punto 3. de este capitulo, cuyas siglas en muchos casos son iguales a los INCOTERMS, pero su contenido, la mayoría de las veces, son diferentes. También se concluyen dentro de los términos comerciales otros usos mercantiles utilizados por los comerciantes a nivel mundial, pero que no son objeto de la presente tesis.

10. LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA. Decreto del Congreso de la República numero 29-89.
REGLAMENTO DE LA LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA, Acuerdo gubernativo numero 533-8 modificado por el Acuerdo Gubernativo numero 12-97.
REGLAMENTO PARA LA CONSTITUCION DE GARANTIAS DE LA LEY DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA Acuerdo Gubernativo numero 943-90.

11. La condiciones FPA de los seguros, tienen por finalidad considerar en el precio CIF las obligaciones mínimas para el vendedor, por lo que la cobertura de los riesgos no incluidos en las condiciones mínimas deben acordarse entre las partes. En estos seguros se evita poner términos ambiguos como "riesgos habituales", "todo riesgo" etc.

CONCLUSIONES:

La compraventa internacional de mercaderías, se da ło hay desplazamiento de los bienes de un país hacia otro.

La gran mayoría de países no exigen el formalismo el contrato de compraventa internacional se haga constar por ito, pero debido a los múltiples litigios que ocasiona el mplimiento de sus cláusulas, es recomendable que el mismo te en forma escrita.

La capacidad para obligarse como comprador o vendedor, en un rato de compraventa internacional de mercaderías, depende Derecho Nacional de cada uno de los contratantes.

El precio como elemento real, del contrato de compraventa rnacional de mercaderías, debe ser plenamente blecido dentro del mismo, ya que cuando se conviene un io determinable o un precio abierto, puede originar lemas para las partes al momento de determinarlo.

El lugar de pago del precio, otro elemento real del rato de compraventa internacional de mercaderías, es el de entrega de las mercaderías o bien de los documentos que ran a las mismas (carta de porte, conocimiento de rque, carta de porte aérea-todos títulos representativos de mercaderías-).

El tiempo de pago del precio de la compraventa rnacional de mercaderías, dependenderá de la confianza e las partes, del tipo de bienes y del monto de la venta, éndose dar pago a corto plazo, mediano y largo plazo; mismo dependerá del INCOTERMS u otro uso mercantil

utilizado en el contrato.

7.- El medio de pago más importante utilizado por los comercian en las transacciones internacionales, es el crédito documentar: el que queda formalizado a través de una Carta de Crédito.

8.- Dentro de nuestro ordenamiento jurídico, el contrato compraventa internacional de mercaderías, es un contrato Atípi ya que no se encuentra específicamente regulado.

9.- Respecto a la Ley aplicable al contrato de compraver internacional de mercaderías, dependerá del mutuo acuerdo en los contratantes; pero, si han guardado silencio al respec dependerá de las normas de derecho Internacional vigentes en c uno de los Estados de las partes contratantes. Guatemala, por ser parte ni de la CNUSCCI, ni de CNUSPMCIM, ni de la Convenc de la Haya de 1985, aplicará las Normas Internaciona contenidas en el Código de Bustamante.

10.- La interpretación del contrato de compraventa internacio de mercaderías, se hará según las reglas de interpretac contenidas en la Legislación aplicable al mismo.

11.- La importancia del uso de los INCOTERMS, dentro del contr de compraventa internacional de mercaderías, es sumame importante, ya que éstos al contener obligaciones preestablecid para ambas partes redundará en un ahorro tanto de plátic precontractuales, como de costos en posibles discusiones so incumplimientos de las respectivas obligaciones, puesto que da a los árbitros o jueces elementos de prueba suficientes p emitir el Laudo o sentencia correspondiente.

12.- Los INCOTERMS, contienen disposiciones precisas sobre

ıtrega de la mercadería, el traspaso de los riesgos, los costos ıe deberá soportar cada una de las partes, el tipo de embalaje, ı carga en depósito, el transporte en origen, los trámites luaneros de exportación, el seguro internacional, el transporte ıternacional y otras disposiciones según sea el INCOTERM :ilizado.

ı.- Los INCOTERMS, guardan silencio respecto a la propiedad de ıs mercaderías, la Ley aplicable al contrato, momento de ɜrfeccionamiento, interpretación de las normas contractuales, ılidez, capacidad de las partes para contratar, incumplimiento de ıs obligaciones y la forma jurídica de resolver los litigios, ɜí mismo guarda silencio respecto a los recursos de que gozan ıs partes por motivos de incumplimiento. Los anteriores puntos ɜberán constar dentro del contrato

ı.- La importancia de los usos Internacionales en materia ɔmercial, es innegable e incuestionable, ya que los mismos son roducto de las continuas prácticas de los comerciantes en sus ransacciones comerciales, por lo que las Legislaciones ɔmerciales de todos los países del mundo deberán contemplarlos ɔmo algo real y susceptible a constantes modificaciones.

5.- Las compraventas FOB, FAS, CIF, y C&F, contenidas en nuestro . de C., en la forma en que son descritas las obligaciones que as mismas contemplan para cada una de las partes, se encuentras a a saga respecto a los INCOTERMS 1990, ya que no contienen una iversidad de obligaciones que son partes de éstos, y que su tilización deviene obsoleta según las prácticas comerciales ctuales; así mismo su utilización en un contrato de compraventa

internacional de mercaderías podría acarrear confusión para la partes, puesto que dentro del mismo se tendría que hacer constar d manera expresa que se trata, por ejemplo del FOB contenido en e C. de C. de la República de Guatemala, por lo que estaríamo utilizando términos que no tienen carácter Internacional, puest que dicha compraventa solamente tiene ciertos aspectos del FO utilizado por los comerciantes, mundialmente reconocido través de los INCOTERMS. La utilización de cualquiera de la compraventas que aparecen en nuestro C. de C., en un contrato d compraventa Internacional de mercaderías, es posible, pero irí en contra del ahorro de costos, ya que dichos términos sería desconocidos por la otra parte, y se tendrían que realiza discusiones entre ambas para dejar en claro aquellas obligacione que no estén contenidos en ellos.

RECOMENDACIONES:

Si bien es cierto que pocas legislaciones del mundo exigen el contrato de compraventa internacional de mercaderías, n por escrito, se recomienda que así se haga, debido a los igios que se originan por incumplimiento del mismo, puesto que esa forma se tiene una prueba contundente para demostrar o damentar el derecho sobre el cual se exige determinado plimiento, o bien, su equivalente en concepto de daños o juicios.

La utilización de los INCOTERMS, dentro de las cláusulas del trato de compraventa internacional de mercaderías, debe de lizarse por las partes a fin de ahorrar costos en cuanto a cusiones sobre obligaciones, ya que los mismos contemplan as de una manera bastante amplia y según las prácticas más unes empleadas por los comerciantes en todo el mundo.

Que la USAC, haciendo uso del derecho constitucional de ciativa de ley, consagrado en el artículo 174 de la Carta na, proponga ante el Congreso de la República, anteproyecto Ley a fin de abrogar las compraventas FOB, FAS, CIF, y , contenidas en los artículos 697 al 704 del C. de C. y sean tituídas por una normatividad más acorde con las prácticas erciales a nivel mundial, como son los INCOTERMS, o las CEA (USOS MERCANTILES), puesto que éstos se modifican stantemente, según las necesidades comerciales o bien los nces y modificaciones en las prácticas mercantiles mundiales. ho ante proyecto de Ley, se encuentra como addendum a la sente.

4.- Que la USAC, haciendo uso del Derecho Constitucio mencionado en el punto anterior, recomiende al Congreso de República y al Presidente de la República como órgano superior Organismo Ejecutivo, que Guatemala se adhiera y ratifique CNUSCCI, ya que la misma es una Ley para muchos de los países los cuales nuestro Estado tiene relaciones comerciales importantes; y, al ser parte de la misma, tendríamos Legislación común en materia de compraventa internacional; evitaríamos las dificultades que surgen como consecuencia de reclamos, ya que los jueces o los árbitros llamados a dilucida solucionar las controversias tendrían en ella una base juríd común en que basar sus decisiones.

ADDENDUM

ORGANISMO LEGISLATIVO

CONGRESO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

DECRETO NUMERO

El Congreso de la República de Guatemala

CONSIDERANDO:

ue los usos mercantiles internacional son producto de las ácticas y necesidades de los comerciantes en sus actividades ofesionales, y contemplan ciertas obligaciones necesarias en s compraventas mercantiles, las que varían según el uso ilizado por las partes. Los Términos Internacionales de mercio -INCOTERMS- así como las Definiciones Revisadas Sobre mercio Extranjero Americano, son codificaciones hechas, una, r la Cámara de Comercio Internacional; y la última, por ganizaciones de comercio Americanas, para regular de una forma mogénea la utilización de los Usos mercantiles dentro de las áusulas contractuales en la compraventa internacional.

CONSIDERANDO:

ue la Legislación en materia de compraventas internacionales, debe ser encuadrada en una normatividad rígida, debido a que a actividad se encuentra en constante cambio, motivado por s necesidades y prácticas comerciales, que así lo exigen; como nsecuencia de lo anterior, el encuadramiento jurídico ntemplado en el Código de Comercio, no responde a dicha alidad porque las compraventas reguladas en los artículos 7 al 704 de dicho cuerpo legal, no reflejan fielmente lo que s comerciantes a nivel mundial comprenden como términos FOB, S, CIF, y C&F, por lo que deviene su inmediata actualización y pliación.

POR TANTO

En ejercicio de las atribuciones que le confiere el artículo 171, literal a) de la Constitución Política de la República d Guatemala,

DECRETA:

Artículo 1 .- Se abrogan los artículos del 697 al 704 del Códig de Comercio.

Artículo 2 .- Se agrega el artículo 696 BIS, el cual qued así:

"Articulo 696 Bis. Cuando se empleen, en los contratos d compraventa internacional de mercaderías, Usos Mercantile aceptados mundialmente, las obligaciones a que están sujeta las partes, serán aquellas que comprendan tales Usos."

Artículo 3 .- El presente decreto entrará en vigencia ocho día después de su publicación en el Diario Oficial.

PASE AL ORGANISMO EJECUTIVO PARA SU SANCION, PROMULGACION Y PUBLICACION. DADO EN I PALACIO DEL ORGANISMO LEGISLATIVO, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA A LOS _____ DIAS DEL MES DE _____ DE 1,99

BIBLIOGRAFÍA

Adame Goddard, Jorge — El contrato de Compraventa Internacional. Universidad Autónoma de México. McGraw-Hill. Interamericana de México, S.A. de C.V. 1,994.

Broseta Pont, Manuel — Manual de Derecho Mercantil. Editorial Porrua S.A., 19ava. Edición 1985, México D.F.

Cámara Oficial, Industria y Navegación de Barcelona — La compraventa Internacional y los INCOTERMS. 3ra. edición. 1984.

Cervantes Ahumada, Raul — Derecho Mercantil Editorial Herrero S.A. México 4a. Edición 1984.

Díaz Bravo, Arturo — Contratos Mercantiles. Tercera edición. Harla México 1983.

Fratalocchi, Aldo — INCOTERMS Contratos y comercio Exterior. La Compraventa Internacional de Mercaderías. Ediciones Macchi 1994.

7. Garrigues, Joaquin — Curso de Derecho Mercantil Editorial Porrua. S.A., Méxic 1987.

8. Garro, alejandro M. — Arbitraje Comercial y Laboral e América Central. Transnationa Juris Publicationes Inc Ardsley-On-Hudson. NY 1990.

9. Halperin, Isaac — Curso de Derecho comercial Ediciones de palma. Bueno Aires. 1987.

10 Herrera Ydañez, Rafael — Valoración de Mercancías Efectos Aduaneros. Centro d Publicaciones, Ministerio d Economía y Hacienda. Madrid España 1988

11 Olvera de Luna, Omar — Contratos Mercantiles Editorial Porrúa México, 1982

12. Rocco, Alfredo — Principios de Derecho Mercantil México, editorial Nacional 1947 Libro I.

Rodríguez Rodríguez, Joaquin — Derecho Mercantil. Editorial Porrúa S.A. Tomo II. 19ava. Edición 1985, México D.F.

Rodríguez Villatoro, Hilda Violeta — Lectura Seleccionada y Casos de Derecho Civil IV. Editorial de la Cooperativa de Ciencia Política R.L. de la USAC.

Vásquez Martínez, Edmundo — Instituciones de Derecho Mercantil. Serviprensa C.A. Guatemala C.A. 1978.

Villegas Lara, Rene Arturo — Derecho Mercantil guatemalteco. Segunda Edición. Instituto de Investigaciones Jurídicas y Sociales. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala 1985.

LEYES CODIGOS Y REGLAMENTOS DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

1. Constitución Política de la República de Guatemala, Decreto la Asamblea Nacional Constituyente del 31 de mayo de 19 reformada por el Acuerdo Legislativo 18-93.

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

3. Código de Comercio de Guatemala. Decreto numero 2-70 Congreso de la República de Guatemala.

4. Código Civil. Decreto-Ley Numero 106 del Jefe del Gobierno la República de Guatemala.

5. Código Procesal Civil y Mercantil. Decreto Ley numero 107 Jefe de Gobierno de la República de Guatemala.

6. Ley de Arbitraje. Decreto numero 67-95 del Congreso de República de Guatemala.

7. Código de Derecho Internacional Privado. Aprobado por Decreto numero 1,575 de la Asamblea Legislativa de República de Guatemala.

Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA). Aprobado por el Decreto Ley numero 169 del Jefe de gobierno y ratificado por Acuerdo Gubernativo de 17 de marzo de 1,964.

Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA), aprobado por Acuerdo gubernativo del 11 de marzo de 1,966.

Legislación Centroamericana Sobre el Valor Aduanero de las Mercancías (Anexo B del Convenio Sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano), aprobado por el Decreto Ley numero 147-85 del Jefe de Estado.

DICCIONARIOS, DOCUMENTOS Y PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

- INCOTERMS CCI 1,990 (paría 1991) 201. Cámara de comercio Internacional publicación de la CCI numero 460.

- Gran Enciclopedia del Mundo. Durvan. S.A. de Ediciones Bilvao. Tomo numero 4.

- Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación 2do. Volumen Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.1988.

4. INCOTERMS. Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos comerciales. Publicación de la CCI. Traducido por FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos). 1983. colombia. Folleto.

5. Aspectos Legales del Comercio Exterior. Como Agencias Gubernamentales de promoción del Comercio y Organismos del Sector Privado puede asistir a los Exportadores e Importadores. Ginebra 1984 CCI UNCTAD GATT. Folleto.

6. Ejercicios sobre los INCOTERMS. CCI UNCTAD GATT. Folleto.

7. Diccionario de Derecho Usual. guillermo Cabanellas. 11a. Edición. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires República Argentina 1976.