

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



GUATEMALA, AGOSTO DE 2008

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

**LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ
EN LA BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK
Y SU RELACIÓN CON LOS CONTRATOS DE FUTURO**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Faculta de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

MARLENE GUEVARA LEAL

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, agosto de 2008

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

DECANO	Lic.	Bonerge Amílcar Mejía Orellana.
VOCAL I	Lic.	César Landelino Franco López.
VOCAL II.	Lic.	Gustavo Bonilla.
VOCAL III.	Lic.	Erick Rolando Huitz Enríquez.
VOCAL IV.	Br.	Héctor Mauricio Ortega Pantoja.
VOCAL V.	Br.	Marco Vinicio Villatoro López.
SECRETARIO:	Lic.	Avidan Ortiz Orellana.

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente:	Lic.	Eric Irving Chew Vásquez.
Vocal:	Licda.	Vilma Esperanza Perdomo Venegas.
Secretario:	Lic.	Luis Alberto Zeceña López.

Segunda Fase:

Presidente:	Lic.	Ricardo Alvarado Sandoval.
Vocal:	Licda.	Aura Del Carmen Díaz Dubón.
Secretario:	Lic.	José Efraín Ramírez Higueros.

RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y Contenido de la tesis.”. (Artículo 43 del Normativo para la elaboración de Tesis de licenciatura en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

DEDICATORIA

- A DIOS:** Padre bendito que me permitió nacer. Sin ti nada soy Señor.
- A LA VIRGEN:** Madre mía del Cielo. Infinitas gracias por guiar mis pasos, mi mente y mi corazón.
- A MI ESPOSO:** Jonathan López, gracias por su amor, apoyo, comprensión y su ejemplo de superación. Que Dios bendiga cada día de su vida.
- A MIS HIJOS.** María Victoria y Jonathan Josué. Por ayudarme a alcanzar mis metas. Que Dios y la Virgen los protejan.
- A MIS PADRES:** Carlos Moisés Guevara Paredes y
María del Carmen Leal Paredes de Guevara
Gracias por hacer de mi lo que soy.
- A MIS HERMANOS:** Ivonne, Waleska, Donald, Carlos, Boris y Victoria.
- A MIS ABUELOS:** Carlos Guevara Rivera (+)
Victoria Paredes García. Por el amor que me ha tenido toda la vida.
Teodoro Leal López y Amanda Paredes Sierra. Por su ejemplo de vida. Especialmente a mi tatarabuela Victoria García Marroquín (+), por ser ejemplo de trabajo y a mi bisabuela, Carlota García (+), por enseñarme a vivir cada día con alegría.

- A MI SUEGRO:** Abel López, por el cariño que me ha brindado.
- A MIS AMIGOS:** Margarita, Leonardo, Ricardo, Kenia, Cecilia, Telma, Amadeo, Beatriz, Magda, Miriam, Vilma, Gabriel, Harol, Walter, Werner. Compañeros de estudio. Gracias por su apoyo.
- A LAS FAMILIAS:** Gularte Paredes, Ayapan Cheté, Estrada Barrascout, Grajeda Fernández, López Laínez, Marroquín Morales, Midencey Paz, Rivera Hernández, Rojas Eguizábal, por el cariño que me han demostrado.
- A LOS PROFESIONALES:** Licenciados Ancelmo Chávez Chutá, Rosa Miriam Guzmán, Lisseth Sánchez de Orellana, Silvana Bonilla, Carlos Enrique Ríos Mirón, Carlos Enrique Ríos Orellana (+), Leonel Moreno Mérida y Francisco Gularte Cojulún. Gracias por su amistad. Especialmente al asesor de tesis, Ovidio Ottoniel Orellana Marroquín y al revisor de tesis Carlos Enrique Aguirre Ramos.
- A:** La Escuela Nacional Urbana Mixta de San Jerónimo, Baja Verapaz, centro educativo en el cual aprendí a leer y escribir y a la tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala y muy especialmente a la gloriosa Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	(i)

CAPÍTULO

1. Generalidades del negocio jurídico	1
1.1 Definición del hecho jurídico	1
1.2 Acto Jurídico.....	2
1.3 Diferencia entre hecho y acto jurídico	2
1.4 Definición de negocio jurídico	3
1.5 Negocio jurídico mercantil	4
1.5.1 Definición doctrinaria	4
1.5.2 Definición legal	4
1.5.3 Requisitos para su validez	5
1.5.4 Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad	5
1.5.5 Consentimiento que no adolezca de vicio	5
1.5.6 Objeto lícito	6
1.6 Características y principios del derecho mercantil	6
1.6.1 Es poco formalista	6
1.6.2 Rapidez y libertad en los medios para contratar	7
1.6.3 Adaptabilidad	7
1.6.4 Tiende a ser internacional	8

	Pág.
1.6.5	Posibilita la seguridad del tráfico jurídico 8
1.7	Principios 8
1.7.1	Verdad Sabida 9
1.7.2	Buena fe guardada 9
1.7.3	Toda prestación se presume onerosa 9
1.7.4	Intención de lucro 9
1.7.5	Ante la duda debe favorecerse las soluciones que hagan más seguras la circulación 10

CAPÍTULO II

2.	Obligaciones mercantiles 11
2.1.	Definición 11
2.2	Características de las obligaciones mercantiles 11
2.2.1	Solidaridad de deudores 11
2.2.2	Exigibilidad de las obligaciones puras y simples 13
2.2.3	Prohibición de los términos de gracia y cortesía 14
2.2.4	Automatización de la mora..... 14
2.2.5	Capitalización de intereses o anatocismo 16
2.3	Restricción de la nulidad en los negocios jurídicos plurilaterales 17
2.4	Obligación de entregar mercadería de calidad mediana 18
2.5	Vencimiento de las obligaciones de tracto sucesivo 18
2.6	Clases 18

	Pág.
2.6.1 La obligación genérica	19
2.6.2 Obligaciones alternativas	19
2.6.3 Obligaciones puras	19
2.6.4 Obligaciones condicionales	19
2.6.5 Condición resolutoria	19
2.6.6 Obligaciones a término o a plazo	20
2.6.7 Obligaciones con cláusula penal	20
2.6.8 Obligaciones divisibles	20
2.6.9 Obligaciones indivisibles	20
2.6.10 Obligaciones mancomunadas	20
2.6.11 La obligación mancomunada simple o prorrata	21
2.6.12 Obligación mancomunada solidaria	21
2.7 Fuentes de las obligaciones mercantiles	21
2.7.1 Definición de fuentes	21
2.7.2 Clasificación de las fuentes	22

CAPÍTULO III

3. Contratos mercantiles	23
3.1 Generalidades	23
3.2 Definición	25
3.3 Elementos	25
3.4 Libertad de contratación	26

	Pág.
3.5 Clasificación de los contratos mercantiles	28
3.5.1 Contratos unilaterales	28
3.5.2 Contratos consensuales, reales y formales	28
3.5.3 Contratos principales y accesorios	28
3.5.4 Contratos onerosos y gratuitos	29
3.5.5 Contratos conmutativos y aleatorios	29
3.5.6 Contratos condicionales y absolutos	29
3.5.7 Contratos de adhesión	29
3.5.8 Contratos instantáneos y de tracto sucesivo	30
3.5.9 Contratos típicos y atípicos	30
3.6 Enumeración de los principales contratos mercantiles	30
3.6.1 Compraventa mercantil	30
3.6.2 Contrato de depósito mercantil	33
3.6.3 Apertura de crédito	34
3.6.4 Contrato de descuento	34
3.6.5 Contrato de cuenta corriente	35
3.6.6 Contrato de reporto	35
3.6.7 Contrato cartas ordenes de crédito	35
3.6.8 Crédito documentario	36
3.6.9 El fideicomiso	36
3.6.10 Contrato de transporte	36
3.6.11 Contrato de seguro	36
3.6.12 Contrato de reaseguro	36

	Pág.
3.6.13 Contrato de cesión de carter	37
3.6.14 Contrato a futuro	37
3.7 Regulación internacional de los contratos mercantiles	37
3.7.1 Plazo para manifestar la falta de conformidad en un contrato	37
3.7.2 Last Shot	38
3.7.3 Ley que rige en la solución de conflictos	38
3.7.4 Condiciones de venta	38
3.7.5 Revisión de la mercadería	39
3.7.6 Almacenamiento	40
3.7.7 Entrega	40
3.7.8 Garantía	41
3.7.9 Variaciones en el precio	42
3.7.10 Condiciones de pago	42
3.7.11 Riesgo	43
3.7.12 Formas de pago internacionales	43
3.7.13 Tipos de créditos documentarios	44
3.7.14 Remesa de importación	45
3.7.15 Remesa de exportación	48
3.7.16 Formas de pago de las remesas	49
3.7.17 Partes que intervienen en las remesas	50
3.7.18 Sistemas internacionales de cobro de remesas	50
3.7.19 Remesa documentaria contra aceptación y contra pago	52

CAPÍTULO IV

	Pág.
4. Bolsa de valores	55
4.1 Definición	55
4.2 Reseña histórica	55
4.3 Finalidad	57
4.4 Forma de fundación y autorización de la bolsa de valores	59
4.5 Autorización de la bolsa de comercio en Guatemala	59
4.6 Supervisión, regulación y funcionamiento	62
4.7 Principales partícipes en la bolsa de valores	62
4.7.1 Casas corredoras de bolsa, comisionistas, intermediarios	63
4.7.2 Sociedades de inversión	64
4.7.3 Sociedades calificadoras de riesgo	64
4.7.4 Autoridades	65
4.7.5 Emisores	65
4.7.6 Inversionistas	66
4.8 Operaciones que realiza la bolsa de valores	66
4.9 Sistemas de contratación en la bolsa de valores	68
4.9.1 Cotizaciones	69
4.9.2 Ordenes recibidas	69
4.10 Formas en que se dividen las operaciones en la bolsa de valores ...	69
4.10.1 Mercado de valores primarios o emisiones	70
4.10.2 Mercado de valores secundario	70

	Pág.
4.10.3 Mercado de reportos	71
4.11 Formas de liquidar las operaciones bursátiles	72
4.12 Mercados financieros	72
4.12.1 Mercado de deuda pública	72
4.12.2 Mercado bursátil	73
4.12.3 Mercado de derivados	75
4.13 Mercado de futuros	75
4.14 Objeto de los mercados de futuro	76
4.15 Requisitos para el funcionamiento del mercado de futuros	76
4.16 La bolsa de valores en el mercado de futuros	77

CAPÍTULO V

5. Contratos de futuro	79
5.1. Historia	79
5.2 Definición	80
5.3 Elementos y características del contrato	81
5.3.1 Cantidad	81
5.3.2 Calidad	82
5.3.3 Vencimiento	82
5.3.4 El "tick"	83
5.4 Elemento personal de los contratos de futuro	83
5.4.1 Hedgers	83

	Pág.
5.4.2 Inversionistas o especuladores en general	84
5.4.3 Cámara de compensación	85
5.5 Formas de pago en las operaciones de futuro	87
5.5.1 Margen inicial	87
5.5.2 Margen de variación	87
5.6 Perfeccionamiento del contrato de futuro	87
5.6.1 Anticipadamente	88
5.6.2 Al vencimiento del instrumento	88
5.7 Contratos similares al contrato de futuro	88
5.7.1 Contrato forward	88
5.7.2 Contrato de opción	88

CAPÍTULO VI

6. La comercialización del café	91
6.1 Clasificación del café según la Organización Internacional del Café	91
6.2 Contratos de café según su calidad	92
6.3 Mercados en que se lleva a cabo la comercialización del café	93
6.3.1 Mercado al contado	94
6.3.2 Mercado de futuros	94
6.4 Comercialización del café en la bolsa de valores de Nueva York	95
6.5 Certificación del café	97
6.5.1 Mercado Justo o “Fair Trade”	98

	Pág.
6.5.2 Café Orgánico	98
6.5.3 Cafés amigos de la naturaleza	99
6.6 Comercializadoras-Exportadoras de café certificado	100
6.7 Actores dentro de la comercialización del café	101
6.8 Relación entre los actores o agentes de comercialización	102
6.9 El Contrato "C"	103
6.10 El contrato electrónico	104
6.11 Utilización de la Bolsa de valores de Nueva York	105
6.11.1 Protección para los comerciantes	105
6.11.2 Inversionistas y especuladores	106
6.11.3 Informa sobre posibles precios de futuros	106
6.12 Contratos de futuro en la comercialización del café	107
6.13 Procedimiento de contratación	108
6.14 Transacciones compensatorias	109
6.15 Transacciones contado contra futuro (AA. Agains Actuals)	109
6.16 Interés abierto	110
6.17 Entrega de café físico luego de la adjudicación del contrato	110
6.18 Entrega de café físico en los puertos	111
6.19 Identificación de los lotes de café físico	111
6.20 Meses de entrega	112
6.21 Participación de compradores o vendedores en la bolsa de valores de Nueva York.....	113
6.22 Solución de controversias de las partes mediante el arbitraje	113

	Pág.
6.23 Tipos de controversias y reclamos	115
6.23.1 Contrato de la Federación Europea del Café (ECF)	115
6.23.2 Contratos de la Asociación del Café Verde de los Estados Unidos de América (GCA)	116
CONCLUSIONES	117
RECOMENDACIONES	119
BIBLIOGRAFÍA	121

INTRODUCCIÓN

El comerciante cada día está pensando la forma de expandir sus negocios, mejorar el ingreso de sus ganancias y establecer formas o mecanismos que le permitan minimizar los riesgos de pérdidas dentro de sus operaciones. Por lo anterior es muy difícil regular las actividades de éste antes de que se hubiesen realizado, de allí que el derecho mercantil se base en dos principios fundamentales que son la verdad sabida y la buena fe guardada. Estos principios son claves en el desarrollo de la actividad comercial. Debido a ello la presente tesis ha tratado de llevar a cabo una investigación que reúna los conceptos básicos, las características y principios del negocio jurídico mercantil, así como las obligaciones, contratos mercantiles y su regulación internacional, para luego llegar al tema de la bolsa de valores, ya que éste es el lugar a donde cualquier comerciante en crecimiento aspira llegar.

La bolsa es una organización privada, que debería ser la meta a la que toda empresa con una estrategia de crecimiento debería soñar llegar, ya que a través de ésta los comerciantes (inversionistas) tienen la oportunidad de captar dinero para el desarrollo de sus proyectos; facilita el contacto directo con inversionistas que puedan estar interesados en los productos que se desean negociar en esta plaza, además de ser utilizado como instrumento de cotización para conocer el valor real de la empresa. Aunado a lo anterior, es un perfecto lugar de juego para los inversionistas que quieren adquirir grandes cantidades de dinero haciendo pocas inversiones, sabiendo que también pueden quedarse en la ruina por un mal cálculo en cuestión de minutos.

Las bolsas son mercados organizados, regulados, supervisados y controlados por el estado o país de origen, por lo que cuentan con un marco jurídico que hace segura la participación de los inversionistas en ella.

Para que una bolsa pueda funcionar necesita contar con un lugar físico que le permita llevar a cabo las actividades financieras a las que se dedique. El lugar físico es

al que se le denomina mercado, y de allí que encontramos los mercados de valores, de mercancías, de dinero, mercados alternativos y dentro de éstos, el mercado de futuros y en fin todos los que la bolsa considere necesarios para desarrollar el comercio bursátil.

El mercado de futuros, es parte del mercado alternativo que manejan algunas bolsas y éste se ha desarrollado debido a la necesidad de que el comerciante encuentre un mercado organizado y seguro para ofrecer, adquirir o invertir en productos tales como granos, trigo, carne y también dentro de este mercado se pueden negociar instrumentos financieros, así como contratos de energía, petróleo y gas natural.

Dentro del mercado de futuros se llevan a cabo los contratos de futuros que son contratos que tienen una misma característica, en ellos se describe una misma cosa, una cantidad definida, fecha de cumplimiento, en fin los elementos iguales para todos, pero con la característica de dejar en algunos casos pendiente la fijación del precio, el cual se acordará ya sea en el momento del contrato o dentro de un límite de tiempo de acuerdo a la conveniencia del vendedor. El precio deberá fijarse conforme a los índices de la plaza que fije la bolsa de valores.

El interés de llevar a cabo esta investigación ha sido conocer un poco más sobre la formación de una bolsa, y básicamente investigar sobre el mercado de futuro y los contratos de futuros en la comercialización del café. Todo lo anterior para poder comprender su origen, regulación y su ubicación dentro del derecho mercantil. El funcionamiento de éstos en la práctica y los riesgos que tienen los comerciantes guatemaltecos al momento de celebrar estos contratos en un mercado bursátil.

La tesis se encuentra estructurada en seis capítulos. El primero desarrolla aspectos generales sobre el negocio jurídico, el segundo todo lo relacionado a las obligaciones mercantiles y las diferencias que existen entre éstas y las obligaciones civiles, en el tercer capítulo contratos mercantiles y la regulación internacional; en el

cuarto capítulo el tema sobre la bolsa de valores y mercados de futuros, en el quinto capítulo los contratos de futuros y en el sexto capítulo se encuentra la comercialización del café dentro del mercado organizado.

CAPÍTULO I

1 Generalidades del negocio jurídico

1.1. Definiciones de hecho jurídico

“Es cualquier acontecimiento natural o humano, a cuya verificación el ordenamiento jurídico liga cualquier efecto jurídico, constitutivo, modificativo, o extintivo de las relaciones jurídicas”.¹

Son todos los acontecimientos que se dan de manera natural, sin que intervenga el ser humano.

“En tanto que los actos jurídicos, se originan en la voluntariedad del actor, el hecho jurídico se caracteriza porque produce un efecto de Derecho que no ha sido querido. Es en opinión de Couture, un evento constituido por una acción u omisión involuntaria (pues de ser voluntaria, constituiría el acto jurídico) o por una circunstancia de la naturaleza que crea, modifica, o extingue derechos”.²

Por hecho jurídico se entiende que son los acontecimientos, naturales totalmente independientes de la voluntad de los hombres, un accidente es un buen ejemplo, y que producen efectos de orden jurídico dentro de un conglomerado social; puede ser también que en el hecho jurídico medie cierta voluntad de los hombres, sin embargo la importancia del hecho jurídico radica en el requisito no se dé la voluntad del ser humano.

¹ Aguilar Guerra, Vladimir Osman. **El negocio jurídico**. Pág. 8.

² Ossorio, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. Pág. 468.

1.2 Acto jurídico

“Una manifestación exterior de voluntad, bilateral o unilateral, cuyo fin directo consiste en engendrar, con fundamento en una regla de Derecho o en una institución jurídica, a cargo o en provecho de una o varias personas, un estado, es decir, una situación jurídica permanente y general, o por el contrario, un efecto de Derecho limitado, relativo a la formación, modificación o extinción de una relación jurídica”.³

“Los actos voluntarios lícitos que tengan por fin inmediato establecer entre las personas relaciones jurídicas, crear, modificar, transferir, conservar o aniquilar derechos”. “Es toda manifestación de una o más voluntades que tenga por finalidad producir un efecto de derecho”.⁴

“Los actos jurídicos constituyen declaraciones de voluntad relativas a la formación, modificación o extinción de una relación jurídica. No están ligados a la sola voluntariedad del comportamiento humano, sino al posterior requisito de la llamada voluntad de los efectos”.⁵

Contrario al hecho jurídico, el acto jurídico debe estar investido de la voluntad humana; el acto jurídico es una manifestación absoluta de la voluntad de las partes contratantes; está al margen de los acontecimientos naturales que ocurren sin la intervención del hombre.

1.3 Diferencia entre hecho y acto jurídico

El elemento básico diferencial entre el hecho y el acto jurídico consiste en que, produciendo ambos consecuencias en el mundo del derecho, el acto jurídico es resultado de la voluntad del hombre.

³ Rodríguez Velásquez, Hilda Violeta. **Lecturas seleccionadas casos de derecho civil IV**. Pág. 7.

⁴ Ossorio. **Ob. Cit.** Pág. 54.

⁵ Aguilar Guerra. **Ob. Cit.** Pág. 10.

“Basta decir que el hecho es involuntario o contra la voluntad, para que tampoco se le pueda confundir con el acto jurídico que por definición debe ser un fenómeno voluntario; pero en cambio, entre los hechos voluntarios y los actos jurídicos sí ya encontramos un punto esencial de contacto, pues en ambos casos se realiza ese fenómeno volitivo”.⁶

No obstante parece más acertada la definición del Autor Vladimir Aguilar Guerra, porque los hechos jurídicos, sustancialmente están desprovistos de la voluntad de los hombres, y que producen consecuencias jurídicas al margen de lo que ha pretendido el ser humano; la licenciada Rodríguez de Villatoro, en cambio, hace una diferenciación entre hechos voluntarios y los involuntarios, lo que caracteriza al hecho jurídico, es la nula participación de la voluntariedad de los seres humanos lo que no sucede con los actos jurídicos los cuales deben contar esencialmente con la voluntad manifiesta de quienes intervienen en ellos.

1.4 Definición de negocio jurídico

“En la moderna literatura jurídica se da este nombre a todo acto voluntario y lícito realizado que de conformidad con una norma jurídica que tenga por finalidad directa y específica crear, conservar, modificar, transferir, o extinguir derechos y obligaciones dentro de la esfera del derecho privado”.⁷

Los negocios jurídicos “Son los actos lícitos, voluntarios, conscientes y libres, constituidos por una o más declaraciones de voluntad, dirigidas de manera deliberada y específica a: Crear, modificar, transmitir o extinguir obligaciones”.⁸

De acuerdo a las interpretaciones de las definiciones anteriores, Negocio Jurídico es: La declaración o acuerdo de voluntades, con que los particulares se proponen

⁶ Rodríguez Velásquez. **Ob. Cit.** Pág. 8.

⁷ Ossorio. **Ob. Cit.** Pág. 643.

⁸ Rodríguez Velásquez. **Ob. Cit.** Pág. 9.

conseguir un resultado, que el derecho estima digno de su especial tutela, sea en base sólo a dicha declaración o acuerdo, sea completado con otros hechos o actos.

1.5 Negocio jurídico mercantil

1.5.1 Definición doctrinaria

“El negocio jurídico mercantil es todo acto voluntario y lícito realizado de conformidad con una norma jurídica que tenga por finalidad directa y específica crear, conservar, modificar, transferir o extinguir derecho y obligaciones dentro de la esfera del derecho privado”.⁹

“Acto en virtud del cual, el comerciante en su actividad profesional regula por sí los intereses propios en las relaciones con otros, y al cual el derecho enlaza los efectos más conformes a la función económico social que caracteriza su tipo”.¹⁰

De acuerdo a lo expresado en las definiciones anteriores Negocio Jurídico Mercantil es: Todo acto que realiza un comerciante en su relación ya sea con otros comerciantes, o con personas particulares que aun sin querer ingresan en el ámbito del comercio y del derecho mercantil.

1.5.2 Definición legal

El Código de Comercio de Guatemala, no proporciona ninguna definición de lo que debemos entender por negocio jurídico mercantil; tomando en consideración que a las disposiciones del código en mención deben aplicarse en forma supletoria las normas del derecho civil, podemos decir que de lo establecido en la exposición de motivos del Código Civil, encontramos que el negocio jurídico, comprende lo relativo a los preceptos

⁹ Paz Álvarez, Roberto. **Negocio jurídico mercantil**. Pág. 4.

¹⁰ Ibid.

generales aplicables a todas las obligaciones y cuya piedra angular la constituye la declaración de voluntad, la cual debe ser plenamente válida.

Si tratamos de adecuar lo afirmado en el párrafo anterior obtendremos que de acuerdo con la legislación guatemalteca, negocio jurídico mercantil, se refiere a todo lo relativo a las obligaciones de carácter comercial, en las cuales toma un papel preponderante la declaración de voluntad plenamente válida.

1.5.3 Requisitos para su validez

Tomando en cuenta que la legislación civil es aplicable supletoriamente al derecho mercantil, analizaremos lo que respecto del negocio jurídico expone el Código Civil de nuestro país, ya que es la única norma que hace referencia a esa institución en el Artículo 1251, El negocio jurídico requiere para su validez: Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito.

1.5.4 Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad

La voluntad realmente debe existir, es decir el sujeto debe estar consciente de las obligaciones que adquiere, por lo tanto no se cumpliría con este requisito en el caso de personas que tienen incapacidad absoluta ya que no podrían de acuerdo con la ley contratar en esas circunstancias.

1.5.5 Consentimiento que no adolezca de vicio

El consentimiento debe ser lícito, la voluntad debe existir sin que haya existido error o se haya ejercido violencia en la persona de quien declara su voluntad, si concurre alguna de esas circunstancias, error o violencia, es entendido que el consentimiento está viciado y no existe voluntad auténtica de contratar.

1.5.6 Objeto lícito

Las cosas, artículos, bienes o servicios sobre los que se pretende recaiga la declaración de voluntad deben estar exentos de ilegalidades y amoralidad; además la posibilidad de apropiación privada debe ser real.

1.6 Características y principios del derecho mercantil aplicables

Para hacer un análisis de las características y principios del Derecho Mercantil, es necesario, tener en cuenta que la base sobre la que se edifica la ciencia del derecho mercantil, es el comercio, y sobre esa base, podemos decir que las particularidades del comercio inciden en forma directa en las características del derecho mercantil, es decir, la rapidez que exigen las negociaciones comerciales, la posibilidad de cambio constante, el hecho de darse en masa y el carácter nacional e internacional en que se desenvuelve el comercio. Atendiendo a lo descrito, encontramos las siguientes características del Derecho Mercantil:

1.6.1 Es poco formalista

Para que la circulación de mercancías sea ágil, es menester que el comercio esté al margen de las formalidades salvo que la ley señale formalidades especiales para determinados actos. Los actos de comercio, habitualmente están exentos de formalidades, la compra de los artículos básicos para la alimentación por ejemplo carece de toda formalidad. Un clásico ejemplo para nuestro país, lo encontramos en el contrato de transporte de personas que se establece entre los transportistas y los usuarios del servicio de buses urbanos; en este ejemplo podemos analizar, primero, la representación ejercida por los pilotos de los autobuses respecto del propietario de los mismos, representación que no requiere de ningún formalismo como sí lo requiere la representación en otros ámbitos del derecho; en segundo lugar observamos la facilidad con la que se establece la relación mercantil, ya que el usuario con solo pagar el valor

de su pasaje y el piloto con extender el boleto respectivo, están dando lugar a una contratación de orden mercantil.

El ejemplo permite comprender con mucha sencillez la característica de poco formalista que posee la ciencia del derecho mercantil.

1.6.2 Rapidez y libertad en los medios para contratar

El comercio busca básicamente el lucro por parte de quienes lo ejercen, en ese sentido mientras más rápidos sean los negocios, mayores dividendos obtendrá el comerciante ya que debe negociar en grandes cantidades y en el menor tiempo posible.

En ese sentido el comerciante no solo quiere que sus negocios se cierren con celeridad, sino que al mismo tiempo está pensando en formas que le permitan agilizar aun más sus negociaciones y desproveer al mismo tiempo, a las mismas de cualquier formalismo.

1.6.3 Adaptabilidad

Las relaciones comerciales son exageradamente volubles, son realmente cambiantes; las características de las sociedades y conglomerados humanos cambian casi cada día, ello implica que la legislación mercantil se ve constantemente asediada por cambios que urgen en materia de contratación mercantil, puesto que nuestra ciencia necesita adaptarse a la increíble rapidez con que cambian las características del comercio y las contrataciones mercantiles. Ello justifica que el Derecho Mercantil sea una ciencia que necesita adaptarse a las características y cambios frecuentes en materia comercial.

1.6.4 Tiende a ser internacional

Los bienes y servicios que una comunidad social produce y ofrece, no son exclusivamente para su uso y consumo interno, al contrario los comerciantes pretenden expandir sus horizontes y llevar el fruto de su actividad a otras naciones; muchos de los productos que ofrece un comerciante trascienden las fronteras de su país y son comercializados en otras naciones u otros continentes; ello implica alguna uniformidad de legislaciones con el fin de que no existan mayores obstáculos en la compraventa. Y no solo en materia de productos se da la internacionalización, también se puede observar en materia de títulos de crédito los cuales en la actualidad han encontrado uniformidad en su existencia y utilización en diversas regiones del mundo; todo ello como consecuencia de la globalización que ha obligado incluso que algunos organismos internacionales apuesten por cierta sistematización y uniformidad de las características del Derecho Mercantil.

1.6.5 Posibilita la seguridad del tráfico jurídico

El Derecho Mercantil es eminentemente antiformalista, está desprovisto de solemnidades para realizar contratos, en ese sentido adquieren preponderancia los principios de buena fe y verdad sabida, que entraremos a considerar más adelante, al momento de efectuar transacciones de orden mercantil y para que estos principios tengan lugar, es obvio que se requiere de una auténtica autonomía de la voluntad de las partes contratantes.

1.7 Principios

Tanto las características como los principios deben ir de la mano para una correcta aplicación del derecho mercantil en las actividades comerciales, analizadas ya las características, se intentará realizar un estudio breve acerca de los principios de esta rama del derecho.

1.7.1 Verdad sabida

Se refiere a que las partes contratantes, tienen total conocimiento de los derechos que les asisten y de las obligaciones que los vinculan al realizar las actividades mercantiles.

1.7.2 Buena fe guardada

La buena fe guardada se entiende como la disposición de los contratantes de darle a los contratos, la interpretación y ejecución que realmente han establecido de mutuo acuerdo es decir de conformidad con su voluntad.

1.7.3 Toda prestación se presume onerosa

Tomando en cuenta que el derecho mercantil y el comercio en general, pretenden hacer de la actividad comercial una actividad que les permita proveerse una vida decorosa, es fácil entender que este principio establece que nada es gratis en el derecho mercantil, toda actividad en este ámbito implica que el comerciante debe cobrar por los productos o servicios que ofrece.

1.7.4 Intención de lucro

De acuerdo al anterior principio se determina que el ánimo del comerciante es el lucro, la actividad comercial pretende obtener ganancias de los productos y servicios que ofrece; el comerciante ve atractiva su actividad gracias a que puede obtener de ella las ganancias necesarias para incrementar su patrimonio o por lo menos para mantener su presupuesto personal, es ese sentido el ánimo de lucro es absoluto; nadie podría producir para obtener solo lo invertido en esa producción, es necesario obtener lucro con esa clase de transacciones.

1.7.5 Ante la duda debe favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación

Este principio intenta explicar que deben buscarse los mecanismos que permitan la fluidez del tráfico mercantil; se trata de anular en la medida de lo posible los obstáculos que la actividad mercantil pueda encontrar en su desarrollo, garantizando al mismo tiempo seguridad al desarrollo del comercio, es decir, que debe intentarse dar un camino rápido y seguro al momento de encontrar problemas en la circulación de las mercancías.

CAPÍTULO II

2 Obligaciones mercantiles

2.1 Definición

Es una relación jurídica en virtud de la cual una persona para satisfacer intereses privados, puede exigir de otra una determinada prestación, que en caso de ser incumplida, puede hacerse efectiva sobre el patrimonio de ésta.¹¹

Según lo establecido en el Artículo 1319 del Código Civil guatemalteco, la obligación es: Un acto o declaración de voluntad que consiste en dar, hacer o no hacer alguna cosa.

Esencialmente no existe diferencia entre la obligación civil y la obligación mercantil, porque en ambos casos constituye un vínculo jurídico entre acreedor y deudor. Cuando ese vínculo resulte de un acto comercial, puede establecerse la diferencia en que la obligación tendrá carácter mercantil.

La prestación a que se obliga el deudor, puede ser: dar, hacer o no hacer alguna cosa a favor del acreedor.

2.2 Características de las obligaciones mercantiles

2.2.1 Solidaridad de deudores

El Artículo 674 del Código de Comercio guatemalteco, establece: En las obligaciones mercantiles los codeudores serán solidarios, salvo pacto expreso en contrario. Todo fiador de obligación mercantil, aunque no sea comerciante, será solidario con el deudor principal y con los otros fiadores, salvo pacto en contrario.

¹¹ Vicente y Gella, Agustín. Citado por Paz Álvarez. **Introducción al derecho mercantil comparado**. Pág. 6.

“Aquella en que cada uno de los acreedores puede reclamar por sí la totalidad del crédito, o en que cada uno de los deudores está obligado a satisfacer la deuda entera, sin perjuicio del posterior abono o resarcimiento que el cobro o el pago determinen entre el que lo realiza y sus cointeresados”.¹²

De acuerdo a la citada disposición jurídica, la solidaridad de deudores se presume, salvo pacto en contrario. Ello implica que cuando existe pluralidad de deudores, cualquiera de ellos tiene que prestar el contenido íntegro de la obligación y esa obligación solidaria es extensiva a los fiadores.

De igual manera la doctrina civil establece que cuando una obligación tiene del lado pasivo o activo a varias personas, se le llama mancomunada. Esta mancomunidad puede ser simple y solidaria. En el caso del deber, es simple cuando cada uno de los sujetos responden de una parte de la obligación; y solidaria cuando cualquiera de ellos responde de la totalidad frente al sujeto del que tiene el derecho. Como lo establece el Código Civil guatemalteco, para que una obligación mancomunada sea solidaria, es necesario que se pacte expresamente. Con el fin de entender mejor lo anteriormente expuesto, se lleva a cabo la transcripción de los siguientes artículos del Código Civil: Artículo 1347. Hay mancomunidad cuando en la misma obligación son varios los acreedores o varios los deudores. Artículo 1348. Por la simple mancomunidad no queda obligado cada uno de los deudores a cumplir íntegramente la obligación, ni tiene derecho cada uno de los acreedores para exigir el total cumplimiento de la misma. En este caso, el crédito o la deuda se considerarán divididos en tantas partes como acreedores o deudores haya, y cada parte constituye una deuda o un crédito separados. Artículo 1352. La obligación mancomunada es solidaria cuando varios deudores están obligados a una misma cosa, de manera que todos o cualquiera de ellos pueden ser constreñidos al cumplimiento total de la obligación, y el pago hecho por uno solo, libera a los demás; y es solidaria con respecto a los acreedores cuando cualquiera de ellos tiene el derecho de exigir la totalidad del crédito, y el pago hecho a

¹² Alcalá-Zamora, Luis. **Citado por Ossorio. Ob. Cit.** Pág. 668.

uno de ellos libera al deudor. Artículo 1353. La solidaridad no se presume; debe ser expresa por convenio de las partes o por disposición de la ley.

Lo indicado en el primer párrafo del artículo anteriormente transcrito permite establecer la relación de éste con la especialidad de las obligaciones mercantiles mancomunadas, en lo que al deudor o los fiadores se refiere: si en una obligación mercantil hay varios deudores, su mancomunidad es solidaria en virtud de la ley esto lo establece el Artículo 674 del Código de Comercio; es decir, que se presume; no necesita que se exprese como lo manda el Código Civil. A la inversa de éste, lo que se pactaría sería que la mancomunidad fuera simple. Esta regla rige también para el fiador de una relación mercantil; y si hay varios fiadores, son solidarios entre sí, salvo pacto en contrario. Lo anterior no excluye el derecho a repetir que reconoce el Artículo 1358 del Código Civil. El Código de Comercio sólo regula la presunción de la mancomunidad solidaria en el sujeto pasivo de la obligación (deudores), no así en el sujeto activo (acreedores).

En resumen, la particularidad de la mancomunidad en las obligaciones mercantiles es que, en cuanto a los deudores o sus fiadores, es solidaria por disposición legal en contraposición a la civil que debe ser expresa; no se presume, salvo disposición legal en contrario.

2.2.2 Exigibilidad de las obligaciones puras y simples

El Artículo 675 del Código de Comercio guatemalteco, establece: “Son exigibles inmediatamente las obligaciones para cuyo cumplimiento no se hubiere fijado un término en el contrato, salvo que el plazo sea consecuencia de la propia naturaleza de éste”.

Las obligaciones puras son aquellas que no están sujetas en su eficacia a circunstancia alguna que pueda limitar sus efectos, es decir, que su cumplimiento no depende de ninguna condición ni de ningún plazo o término. Por ello, las obligaciones

puras se cumplen en forma inmediata, salvo que el plazo sea consecuencia de la propia naturaleza de éste.

La obligación está sujeta a un plazo, o sea el tiempo en que el deudor debe cumplirla. De acuerdo al Código Civil en el Artículo 1283 establece: Cuando se omite pactar el plazo, o se dejó a voluntad del deudor fijar la duración del mismo, el acreedor tiene que recurrir a un juez competente para que lo determine. Si éste fuera el procedimiento que se siguiera ante obligaciones mercantiles sin plazo, la celeridad en el cumplimiento de los contratos se vería afectada y generaría hechos negativos en el tráfico comercial, además de hacer negativa la característica del poco formalismo del Derecho mercantil. Aquí surge entonces una segunda especialidad de las obligaciones mercantiles: cuando se omite el plazo, la obligación es exigible inmediatamente. La única excepción a esta regla es que el plazo sea consecuencia de la misma naturaleza del contrato, en cuyo caso no opera la exigibilidad inmediata.

2.2.3 Prohibición de los términos de gracia y cortesía

En las obligaciones y contratos mercantiles, toda prórroga debe ser expresa, así lo establece el Artículo 676 del Código de Comercio, es decir, en concordancia con este mismo tema, los términos de gracia y cortesía para ampliar el plazo, no existen en las obligaciones mercantiles, a menos que se pacten expresamente, como lo establece el citado artículo.

2.2.4 Automaticidad de la mora

La mora, se refiere al retardo en el cumplimiento de la prestación, por parte del deudor.

El Artículo 677 del Código de Comercio establece: En las obligaciones y contratos mercantiles que se incurre en mora, sin necesidad de requerimiento, desde el día siguiente a aquel en que venzan o sean exigibles. Se exceptúan los títulos de

crédito y las obligaciones y contratos en que expresamente se haya pactado lo contrario.

Los sujetos de una obligación civil (tanto deudor como acreedor) pueden incurrir en mora; la mora es el status jurídico en que se encontrará el sujeto si no cumple con su obligación o no acepta la prestación que le hace el deudor, según el caso, en virtud de la exigibilidad de los respectivos vínculos. La característica propia del Código Civil es que, para caer en mora, salvo las excepciones que establece el Artículo 1431 del Código Civil, es necesaria la interpelación o sea el requerimiento en forma judicial o por medio de un notario (Artículos 1428 – 1430 del Código Civil). En cambio, en las obligaciones y contratos mercantiles se incurre en mora sin necesidad de requerimiento, bastando únicamente que el plazo haya vencido o sean exigibles. Así se adquiere el status de moroso. La excepción a esta regla son los títulos de crédito y cuando hay pacto en contrario.

Al respecto de este mismo tema, el Código Civil en los Artículos 1433 y 1434 preceptúa que la mora del deudor genera daños y perjuicios que deben ser pagados al acreedor; pero ellos deben ser consecuencia inmediata y directa de la contravención. Y para determinar estos daños y perjuicios, es obligatorio que sean probados de manera fehaciente que fueron o son causados, de tal cuenta no es suficiente reclamarlos a menos que se trate de una cláusula indemnizatoria.

En materia mercantil sucede lo contrario: hay un mandato para el deudor moroso de pagar daños y perjuicios, salvo pacto en contrario, cuando la obligación tuviere por objeto una cosa cierta y determinada o determinable; daños y perjuicios que se cuantifican con relación al interés legal sobre el precio pactado en el contrato; y a falta de éste, por el que tenga en la plaza al día del vencimiento; el de su cotización en bolsa si se trata de títulos de crédito; y en defecto de lo anterior, el que fijen expertos. Esta especialidad, que favorece privilegiadamente al acreedor, es injusta porque no entra a considerar si los daños y perjuicios realmente los provocó el incumplimiento del adeudo; la ley los presume en desmedro de una tradición jurídica que viene desde el Derecho

romano: las estipulaciones a favor del deudor. Se considera que esta norma tiene su fundamento, pero no debió formularse dejando a una de las partes completamente desguarnecida; debió seguirse la tónica del Código Civil, para que no resultara que este Código, calificado de conservador, viene a ser más protector que la ley mercantil. Y todavía más, si la obligación tiene por objeto una prestación pecuniaria, el acreedor puede estimar que los daños y perjuicios sobrepasan la cantidad que representa el interés legal o las sumas que se hayan establecido; y, como consecuencia de ello, puede reclamar el excedente. Se considera que estas disposiciones deben modificarse, porque la normatividad en materia de obligaciones y contratos deben hacerse realidad la igualdad ante la ley, y colocar las partes contratantes en similar calidad subjetiva de derechos y obligaciones.

2.2.5 Capitalización de intereses o anatocismo

El Artículo 691 del Código de Comercio guatemalteco establece: “En las obligaciones mercantiles se podrá pactar la capitalización de intereses siempre que la tasa de interés no sobrepase la tasa promedio ponderado que apliquen los bancos en sus operaciones activas, en el período de que se trate”.

La capitalización de intereses o anatocismo, consiste en que “los intereses vencidos y no pagados a su vez devengan intereses, es decir, que cuando el deudor deja de pagar la cantidad que se adeuda, acrecienta el capital”¹³, de manera que, a partir de la capitalización, los intereses aumentan porque se elevó la suma del capital. Se le conocía también como el negocio bancario, pero el Código de Comercio guatemalteco lo extendió a todo tipo de obligaciones mercantiles, siempre que así se pacte en el contrato y que la tasa de interés no sobrepase la máxima que cobran los bancos. La capitalización de intereses, duramente criticado por la doctrina, es uno de los aspectos negativos del actual Código de Comercio guatemalteco, porque va en contra de grandes masas de población que consumen bienes y servicios.

¹³ Aguilar Guerra, Vladimir Osman. **Legislación guatemalteca**. Pág. 164.

En materia civil se prohíbe la capitalización de intereses como lo preceptúa el Artículo 1542 Código Civil, sin embargo es permitido en las obligaciones mercantiles, lo que constituye una gran desventaja para el deudor y hace incurrir al acreedor en los delitos de extorsión y usura, que tipifica el Código Penal guatemalteco en los Artículos 261 y 276.

2.3 Restricción de la nulidad en los negocios jurídicos plurilaterales

Hay nulidad absoluta de un negocio jurídico, cuando su objeto es contrario al orden público o contrario a leyes prohibitivas expresas y por la ausencia o no-concurrencia de los requisitos esenciales para su existencia. Los negocios que adolecen de la nulidad absoluta no producen efecto ni son revalidables por confirmación como lo establece el Artículo 1301 del Código Civil guatemalteco.

Es criterio reiterado de la doctrina que en materia de obligaciones y contratos mercantiles los hechos de nulidad deben reducirse al máximo, en aras de la seguridad del tráfico comercial; sobre todo por su rapidez y poco formalismo. El Artículo 689 del Código de Comercio guatemalteco, establece que la nulidad que afecte la obligación de una de las partes en un negocio plurilateral, no anula la totalidad del negocio jurídico, sino únicamente con relación a la parte que provocó la nulidad; salvo que ese hecho haga imposible la existencia del negocio. El artículo anterior no se refiere a la nulidad de los contratos bilaterales, la nulidad de éstos se regiría por el Código Civil guatemalteco, conforme las directrices señaladas por su doctrina. Con relación al tema de la nulidad de las obligaciones y contratos mercantiles, no se debe olvidar que, aun cuando no se tratara de negocios jurídicos plurilaterales, el Juez debe ser cauteloso para declarar una nulidad de obligaciones mercantiles, basándose en los principios de verdad sabida y buena fe que deben regir la conducta de los sujetos, ya que esa cautela le da confianza y seguridad al tráfico comercial. El fenómeno debe ser muy evidente para que genere la nulidad de un negocio mercantil.

2.4 Obligación de entregar mercaderías de calidad media

El Artículo 690 del Código de Comercio indica: Si no se hubiere determinado con precisión la especie o calidad de las mercaderías que habrán de entregarse, solo podrán exigirse al deudor, la entrega de mercaderías de especie o calidad medias. Y se concatena con el Artículo 1321 del Código Civil, de manera que no constituye una especialidad de las obligaciones mercantiles; aunque por la forma en que se da el comercio, el beneficiado con esta fórmula suele ser regularmente el comerciante.

2.5 Vencimiento de las obligaciones de tracto sucesivo

Cuando se haya estipulado que la obligación ha de ser pagada por tractos sucesivos, salvo pacto en contrario, la falta de un pago dará por vencida y hará exigible toda la obligación, según lo establecido en el Artículo 693 del Código de Comercio. Aun cuando en el Código Civil no exista una disposición similar en forma genérica, la previsión del Código de comercio es especial, porque el Artículo 1836 del Código Civil, al referirse a la compraventa de bienes inmuebles por abonos, ésta se resuelve por la falta de pago de cuatro o más mensualidades consecutivas. En el caso de los bienes muebles la ley civil no tiene ninguna previsión; y si no se trafican como mercaderías, se aplicaría por analogía la misma disposición del Código Civil. Así también, el Artículo 1940 de éste, da por terminado el contrato de arrendamiento cuando se dejan de pagar dos meses de renta, por lo menos.

2.6 Clases

La clasificación de las obligaciones en el Derecho Mercantil Comercial es idéntica a la del Derecho Civil; como en aquél, pueden ser: genéricas y específicas, alternativas, puras, condicionales y a término, con cláusula penal, divisibles e indivisibles; y, mancomunadas y solidarias.

2.6.1 La obligación genérica

Denominación que se atribuye a la de dar una cantidad de cosas, en que el deudor cuenta con la facultad de que sean éstas o aquéllas.

2.6.2 Obligaciones alternativas

Son aquellas en las cuales, situados varios objetos en la obligación, se puede escoger, para el momento del pago, uno de ellos, quedando todos los demás libres.

2.6.3 Obligaciones puras

Son aquellas que no están sujetas en su eficacia a circunstancia alguna que puede limitar sus efectos. Es decir que su cumplimiento no depende de ningún plazo o condición.

2.6.4 Obligaciones condicionales

Son aquellas cuya eficacia depende de la realización de un acontecimiento futuro e incierto. Por sus efectos las condiciones se dividen en Suspensivas y Resolutorias.

La condición es suspensiva, cuando se subordina la eficacia del negocio a la realización del acontecimiento que determina la condición.

2.6.5 Condición resolutoria

La condición es resolutoria cuando cesan los efectos del negocio, desde el instante en que se verifica aquel acontecimiento.

2.6.6 Obligaciones a término o a plazo

Son aquellas cuya absoluta eficacia se fija en el momento en que debe ocurrir cierto hecho futuro, sin que se sepa o no fijamente el día en que ha de verificarse.

2.6.7 Obligación con cláusula penal

La cláusula penal es aquella convención accesoria añadida a una obligación, por cuya virtud se promete realizar una prestación, generalmente pecuniaria, para el caso de que una de las partes no cumpla o cumpla irregularmente lo prometido.

2.6.8 Obligaciones divisibles

Son aquellas que tienen por objeto una prestación susceptible de ser cumplida por partes, sin que se altere la esencia de la obligación.

2.6.9 Obligaciones indivisibles

Son aquellas cuya prestación no puede verificarse por partes sin alterar su esencia.

2.6.10 Obligaciones mancomunadas

Son aquellas en las que existen varias personas al lado del crédito o del lado de la deuda. Las obligaciones mancomunadas pueden ser simples y solidarias.

2.6.11 La obligación mancomunada simple o a prorrata

Es aquella en la que cada acreedor no puede pedir, ni cada deudor tiene que prestar, nada más lo que le corresponda, apareciendo desconectadas las exigencias y las responsabilidades.

2.6.12 Obligación mancomunada solidaria

Es aquella en que cada acreedor puede pedir o cada deudor tiene que prestar el contenido íntegro de la obligación, teniendo aquellos una titularidad plena de cobro y éstos una obligación absoluta de pago.

2.7 Fuentes de las obligaciones mercantiles

2.7.1 Definición de fuentes

Fuentes de las obligaciones son aquellos elementos por cuya virtud una persona aparece constreñida a realizar una determinada prestación.

“Los hechos o actos jurídicos que, en cuanto tales, generan obligaciones. Desde el Derecho Romano, se distinguen como tales el delito, el cuasidelito, el contrato, el cuasicontrato y la ley. Aunque, en último término, podría decirse que la fuente por excelencia es la ley, ya que de ella emanan tanto el carácter de delito de ciertas acciones como la fuerza obligatoria de los contratos.”¹⁴

¹⁴Ossorio, **Ob. Cit.** Pág. 445.

2.7.2 Clasificación de las fuentes

➤ Obligaciones legales (Legislación)

La mayoría de los autores sostienen que el vocablo hace referencia solo a la ley, *stricto sensu*, y por ende, no será susceptible incluir dentro de su contenido otras fuentes legales, como la costumbre, por ejemplo.

➤ El contrato (obligaciones contractuales)

La fuente más importante de las obligaciones es la derivada del contrato.

Las obligaciones contractuales son las más importantes y numerosas. El criterio de que el contrato es la fuente más importante de las obligaciones responde a la soberanía del principio de la Autonomía de la voluntad, que ha tenido categoría de axioma hasta los modernos tiempos.

➤ El cuasi-contrato (obligaciones cuasi contractuales)

Son aquellos hechos lícitos y puramente voluntarios de los que resulta obligado su autor para con un tercero y a veces una relación recíproca entre los interesados. El derecho Romano señalaba varios casos de cuasi-contratos. El Código Civil español, solo regulaba dos, que son: el pago o cobro de lo indebido; y la gestión de negocios ajenos.

CAPÍTULO III

3 Contratos mercantiles

3.1 Generalidades

El contrato, es uno de los conceptos más fundamentales del Derecho. Como dice Pérez Serrano, en un siglo como el XIX, de acusado sentido individualista y liberal, nada de extraño tiene que el contrato constituya la figura central para explicar todo género de instituciones jurídicas. Desde la creación misma del Estado, justificada por el contrato social o la imposición de la pena, aceptada de antemano por quien había de cumplirla, hasta la organización del mundo internacional, regulado por tratados de esencia contractual; y desde el matrimonio fundado en el consentimiento de los contrayentes, hasta los derechos reales, el contrato lo era todo, la gran palanca para acelerar la circulación de los bienes. “La sociedad moderna se distingue principalmente de las que le precedieron por el gran puesto que en ella ha obtenido el contrato”.¹⁵ Es la materia de contratos importantísima en el derecho de obligaciones, trascendental para la vida social y económica.

Esencialmente no existe diferencia entre un contrato civil y un contrato mercantil, precisamente porque en ambos existe acuerdo de voluntades, por las que se crean, modifican o extinguen obligaciones. No es fácil justificar desde el punto de vista legislativo la distinción entre contrato mercantil y el contrato civil. Sin embargo agrega, que los contratos se califican de mercantiles cuando están incluidos en el Código de Comercio, para que un contrato sea mercantil se requiere la intervención de un comerciante y la destinación al comercio; y que los contratos formales son una excepción. La libertad de forma es la regla general.

Así mismo se califican como mercantiles aquellos contratos que surgen en las relaciones que dan lugar el ejercicio de las relaciones jurídicas entre comerciantes,

¹⁵ Garrigues, Joaquín. **Curso de derecho mercantil**. Pág. 397.

porque su fin es la industria o el comercio o por el carácter mercantil del objeto sobre el que recaen. La participación de un comerciante y la vinculación del contrato a su actividad profesional son, por regla general, los datos que determinan si un contrato es mercantil (ejemplo, el contrato de seguro, los contratos bancarios, etc.). Sin embargo, ciertos contratos también reciben esta calificación aun cuando no se den estas circunstancias, pero parece presuponerse que por regla general están unidos a la actividad comercial (así, por ejemplo, en el caso de la compraventa mercantil).

Los contratos mercantiles se distinguen de sus homónimos civiles, pues mientras aquellos son un eslabón de un tráfico económico profesional, en los civiles no concurre esta nota característica. Esta concepción contractual llevó a los mercantilistas clásicos a afirmar que el núcleo esencial del Derecho mercantil se encontraba en el contrato de compraventa (pues la función de mediación entre productores y consumidores que por ella se realiza constituye la esencia del comercio), o en el contrato de transporte (porque aproximaba los productos de los fabricantes a los consumidores). Los demás contratos, eran, en definitiva, instrumentos auxiliares de este tráfico.

Por ello el Derecho mercantil clásico se consideraba integrado predominantemente por un conjunto de contratos, por medio de los cuales los comerciantes realizaban su tráfico profesional. Para estos contratos son los mismos comunes (en su denominación, naturaleza y causa) regulados en el Código Civil. El Código de Comercio, al establecer su régimen jurídico, les reconoce ciertas especialidades impuestas por el hecho de ser instrumentos para la ejecución de la actividad económica.

Las normas sobre los contratos mercantiles constituyen una parte relevante del Derecho mercantil, cuyo núcleo tradicional lo ha formado el Derecho de obligaciones. El Código de Comercio se ocupa de los contratos de una manera fragmentaria. En primer término porque existen diversos contratos mercantiles que no regulan (como leasing, factoring, know how, etc., que se dice que son atípicos). En segundo lugar, porque de los contratos que disciplina no nos da su regulación completa, sino

solamente dicta las normas especiales que alteran los preceptos del Código Civil. Por último hemos de señalar que el Código dedica unos preceptos, que agrupa bajo la denominación de “Disposiciones generales. De las obligaciones en general” según los Artículos 669 y 694 del Código de Comercio, que alteran algunas normas generales del Derecho civil sobre las obligaciones y contratos.

3.2 Definición

Es aquella convención jurídica manifestada en forma legal, por virtud de la cual una persona se obliga a favor de otra, o varias entre sí, al cumplimiento de una prestación de dar, hacer o no hacer. Federico Puig Peña, establece que contrato, Es un acuerdo de voluntades, anteriormente divergentes, por virtud del cual las partes dan vida, modifican o extinguen una relación jurídica de carácter patrimonial.¹⁶ En virtud a que el Código de comercio guatemalteco, no proporciona ninguna definición de lo que es un contrato mercantil, se utiliza supletoriamente lo establecido en el Código Civil: Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación, en su Artículo 1517.

3.3 Elementos

Como se ha indicado con anterioridad, el contrato es la forma típica del negocio jurídico mercantil y la fuente principal de las obligaciones mercantiles, por lo que se hará referencia a los elementos que le dan validez jurídica, conforme el Artículo 1251 del Código Civil, el que literalmente indica: El negocio jurídico requiere para su validez: Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito. Tales elementos le son aplicables el contrato mercantil.

En cuanto a la capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, el Artículo 8 del Código Civil citado, establece que: “La capacidad para el ejercicio de los derechos se adquiere por la mayoría de edad. Son mayores de edad los que han cumplido

¹⁶ Citado por Paz Álvarez. Op. Cit. Pág. 29.

dieciocho años. Los menores que han cumplido catorce años son capaces para algunos actos determinados por la ley”.

En cuanto al segundo elemento, es necesario, que el consentimiento se emita de una manera racional y consciente, no estado afectado por ningún vicio que destruya esa cualidad. Estos vicios pueden quedar referidos o a la falta de conciencia (error), o a la falta de libertad (violencia). Cuando un negocio jurídico adolece de algún vicio del consentimiento, puede ser anulado. El objeto del contrato, funciona como elemento esencial, ya que no es posible concebir un contrato sin una referencia material sobre la que coincidan las declaraciones de voluntad emitidas por las partes. Este objeto en última instancia, es una cosa del mundo exterior o la actividad de una persona, y ha de reunir siempre como condiciones indispensables, las de ser determinado, posible y lícito.

3.4 Libertad de contratación

El principio de la autonomía de la voluntad preside todo el desarrollo de la vida contractual, concediendo a los individuos un amplio margen de actuación. Este margen afecta tanto a las personas, posibilitándolas para obligarse o dejar de hacerlo, como a las cosas, permitiendo la contracción de vínculos sobre prestaciones más variadas, excepto aquellas que el orden público prohíba.

Ese principio de la autonomía de la voluntad, propio del derecho civil, es aplicable a los negocios jurídicos mercantiles. Es decir, que la libertad contractual es uno de los principios sobre los que se ha constituido el sistema de derecho privado. Pero las exigencias de seguridad del tráfico, en unas ocasiones, u otras razones de interés público o privado, impidieron desde el primer instante que dicha libertad contractual pudiera mantenerse en toda su pureza, imponiendo a veces ciertas formalidades y limitando en otras ocasiones la autonomía de la voluntad en la contratación mercantil, pero también establece limitaciones cuando los convenios son contrarios a la ley.

Algunas limitaciones que el Código de Comercio Guatemalteco establece a la libertad de contratación son:

- Las sociedades con fin ilícito serán nulas, aunque estén inscritas, Artículo 222 del Código de Comercio.
- La constitución de la sociedad y todas sus modificaciones, incluyendo prórrogas aumento o reducción de capital, cambio de razón social o denominación, fusión, disolución o cualesquiera otras reformas o ampliaciones, se harán constar en escritura pública. La separación o ingreso de socios en las sociedades no accionadas, también se formalizará en escritura pública, Artículo 16 del Código de Comercio.
- El tutor y el guardador no pueden constituir sociedad con sus representados, mientras no haya terminado la minoría de edad o la incapacidad y estén aprobadas las cuentas de la tutela y canceladas las garantías, Artículo 20 del Código de Comercio.
- Prohibición de concurrencia. “Quien enajenare una empresa debe abstenerse, durante los cinco años siguientes a la trasmisión, de iniciar una nueva que por su objeto, ubicación y demás circunstancia, pueda desviar la clientela de la empresa mercantil transmitida, constituyendo una competencia desleal, salvo pacto en contrario. En caso de usufructo o de arrendamiento de una empresa, la prohibición de concurrencia es válida frente al propietario o el arrendante, por el tiempo que dure el usufructo o el arrendamiento, establecido en el Artículo 663 del Código de Comercio.

3.5 Clasificación de los contratos mercantiles

Dentro de esta clasificación se incluyen los contratos civiles regulados en el Código Civil, así como una clasificación económica que facilitará el estudio de los contratos mercantiles en particular.

3.5.1 Contratos unilaterales

Nacen estos contratos cuando la obligación recae solamente sobre una de las partes contratantes; y son contratos bilaterales, si ambas partes se obligan recíprocamente.

3.5.2 Contratos consensuales, reales y formales

Son contratos consensuales cuando basta el consentimiento de las partes para que sean perfectos; los contratos son reales, cuando se requiere para su perfección la entrega de la cosa; y los contratos son formales o solemnes, cuando la Ley señala una forma o solemnidad especial para que tenga validez, como el caso de los contratos que tengan que inscribirse o anotarse en los Registros, cualquiera que sea su valor deberán constar en escritura pública, y los contratos calificados como solemnes deberán constar en escritura pública, sin cuyo requisito esencial no tendrán validez.

3.5.3 Contratos principales y accesorios

Los contratos son principales, cuando subsisten por sí solos; y accesorios, cuando tienen por objeto el cumplimiento de otra obligación, es decir, que presuponen la existencia de otro contrato o de una obligación principal a la que generalmente sirve de garantía.

3.5.4 Contratos onerosos y gratuitos

Los contratos son onerosos, cuando estipulan provechos y gravámenes recíprocos para los contratantes; y los contratos son gratuitos, porque establece provecho para una sola de las partes.

3.5.5 Contratos conmutativos y aleatorios

Los contratos onerosos se clasifican a su vez en conmutativos y aleatorios. Los Contratos Onerosos Conmutativos, aquellos en que las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida, desde el momento en que ese acontecimiento se realice, y los contratos son aleatorios, cuando la prestación debida depende de un acontecimiento incierto que determina la ganancia o pérdida, desde el momento en que ese acontecimiento se realice.

3.5.6 Contratos condicionales y absolutos

Son condicionales, los contratos cuya realización o cuya subsistencia depende de un suceso incierto o ignorado por las partes; y Absolutos, aquellos cuya realización es independiente de toda condición.

3.5.7 Contratos de adhesión y de igual a igual

Los contratos de Adhesión, son aquellos en que las condiciones que regulan el servicio que se ofrece al público son establecidas sólo por el oferente, quedan perfectos cuando la persona que usa el servicio acepta las condiciones impuestas, las normas y tarifas de estos negocios deben ser previamente aprobadas por el ejecutivo, para que pueda actuar la persona o empresa que hace la oferta, incurriendo en responsabilidad en caso contrario. Cuando la variación de las circunstancias en que fue autorizado un servicio de carácter público y sean demasiado onerosas las normas y tarifas aceptadas,

puede el Ministerio Público o el Representante de la municipalidad respectiva, pedir la revisión de las condiciones impuestas. En los contratos de igual a igual las partes discuten libremente las condiciones o contenido del contrato.

3.5.8 Contratos instantáneos y de tracto sucesivo

En los contratos instantáneos, las prestaciones que se deben las partes se ejecutan inmediatamente, en un solo momento; y en los contratos de tracto sucesivo, las prestaciones se van repitiendo a intervalos de tiempo, es decir, que las prestaciones de una o de las dos partes contratantes, son de cumplimiento reiterado o continuo.

3.5.8 Contratos típicos y atípicos

El contrato es típico, cuando la ley lo estructura en sus elementos esenciales: aparece en el listado de la Ley. Los contratos atípicos, son aquellos que no están regulados ni denominados por la Ley. El principio de la autonomía privada permite a los interesados prescindir en lo absoluto de los moldes legales, o modificarlos o crear nuevas figuras contractuales.

3.6 Enumeración de los principales contratos mercantiles

3.6.1. Compraventa 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. Las características son: 1.- Que es un contrato bilateral; 2.- Oneroso; 3.- Conmutativo; 4.- Consensual; 5.- Principal; y, 6.- Traslato de dominio. Elementos : El vendedor y el comprador, que son los elementos personales; y, la cosa y el precio, que son los elementos reales; la forma o tipo de contrato utilizado que variará por cuantas figuras existan en el tráfico del comercio, que es el elemento formal.

➤ Modalidades de la compraventa mercantil

- Venta contra documento

Ésta ocurre cuando el vendedor cumple con su obligación de entregar el objeto vendido, en el momento en que transfiere el título representativo; en ese mismo instante, salvo pacto en contrario, se debe pagar el precio y el comprador sólo puede negarse por defectos en la calidad o estado de las mercaderías representadas si tiene prueba sobre ello. De lo contrario, entregado el título, debe pagarse el precio. Como lo regula el Artículo 395 del Código de Comercio.

- Venta de cosas en tránsito

Se puede negociar un objeto que está en tránsito, en este caso el comprador tiene la facultad de resolver (dejar sin efecto) el contrato si el objeto no llega en buen estado o en la fecha acordada. La peculiaridad en el tráfico mercantil, está en cuanto a quien asume los riesgos de la mercadería transportada, según las modalidades de los seguros que se les dan a las mismas. Regulado en el Artículo 696 del Código de Comercio.

- Compraventa F.O.B.

(Expresión inglesa habitual en el comercio marítimo internacional y cuyo significado, de acuerdo con las iniciales de "free on board", es "franco a bordo" a costa del vendedor): Esta venta se distingue por sujetarse en su fórmula contractual a las expresiones abreviadas que se usan en el comercio internacional y que son conocidas como INCOTERMS (TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO)¹⁷. F. O. B. quiere decir, libre a bordo - puerto de embarque convenido; y se caracteriza porque el vendedor cumple su obligación al entregar la cosa, al depositarla a bordo del buque u

¹⁷ Aguilar Guerra, **Ob. Cit.** Pág. 166.

otro vehículo que ha de transportarla en el lugar y tiempo convenidos. A partir de ese momento se trasladan los riesgos al comprador, y los costos comprenden: el valor de la cosa más los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento en el que la cosa esté a bordo del medio de transporte. Regulado en el Artículo 697 del Código de Comercio.

- Compraventa F. A. S.

Palabras inglesas que significa "free along side" [franco al costado]; franco de porte al costado del buque, si se quiere mayor claridad). Esta venta se caracteriza porque la obligación del vendedor es entregar la mercadería colocándola a un costado del medio de transporte, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador. (Libre al costado del barco - puerto de embarque convenido). Regulado en el Artículo 698 del Código de Comercio.

- Compraventa C. I. F.

La compraventa C.I.F. es aquella en la que el precio de la mercadería comprada incluye el costo, el seguro y el flete. El término, al igual que los anteriores, es una sigla que proviene del idioma inglés: "cost, insurance, freight". En esta especialidad, el vendedor tiene las siguientes obligaciones: a) Contratar y pagar el transporte de las mercaderías y obtener los títulos representativos; b) Tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto del contrato, en beneficio del comprador o de la persona que éste indique, por los riesgos convenidos o los que sean usuales con respecto al objeto asegurado, debiendo obtener la póliza o certificado correspondiente; c) Entregar al comprador o a la persona indicada, los documentos antes señalados. En esta compraventa los riesgos son por cuenta del comprador desde el momento en que la mercadería es entregada al porteador, el que también marca el inicio del período del seguro. La obligación de pagar el precio nace cuando el comprador recibe los títulos representativos y la póliza del seguro. Pudiera ser que el vendedor no contratara el

seguro en los términos convenidos o fuera de lo que se acostumbra en el caso respectivo; si eso sucediera, el vendedor responde de los riesgos como hubiera respondido el asegurador. Incluso el comprador puede contratar el seguro y deducir del precio el valor de la prima pagada. Regulado en los Artículos 699 al 702 del Código de Comercio.

- Compraventa C. y F.

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

- Otras modalidades de compraventa mercantil

Las anteriores, en su mayoría, recogen los términos comerciales internacionales para contratar, en el entendido que, cuando se trata de transacciones de país a país, el significado puede ampliarse para interpretar los contratos. Sin embargo, en el ámbito local, pueden darse otras modalidades comunes previstas en el Código Civil y que operan con más relieve en el ámbito del comercio: Compraventa al gusto o a prueba (Artículos. 1799 del Código Civil); Compraventa sobre muestras (1800 Código Civil); compraventa expresando especie y calidad (1801 Código Civil); Compraventa de cosas futuras (1805 del Código Civil); Compraventa con reserva de dominio (1834 Código Civil). Estas formas de compraventa, cabe indicar que son modalidades muy comunes dentro del tráfico comercial.

3.6.2 Contrato de depósito mercantil

El depósito, considerado como la prestación de un servicio, es un contrato por medio del cual el sujeto depositario recibe una cosa que le confía el depositante, con la obligación de custodiarlo y devolverlo cuando se le requiera. Contratos relacionados

con operaciones de crédito (El contrato Bancario): NOTA: el negocio bancario forma parte de las relaciones jurídicas mercantiles, ya que nuestro Código de Comercio lo tipifica como actividad mercantil. Ello quiere decir que el contrato bancario, nominado o no, es de naturaleza mercantil. Por las características con que se dan las relaciones objetivas de comercio, el negocio bancario expresado en los contratos no escapa a los matices propios de las operaciones masivas. Por ello se puede decir que son particularidades del contrato bancario las siguientes: a) son contratos de adhesión; b) son contratos estandarizados; c) especialidad de la prueba de los contratos; d) importancia de la buena fe.

3.6.3 Apertura de crédito

Por el contrato de apertura de crédito, un sujeto denominado acreditante se obliga frente a otro llamado acreditado, a poner a su disposición una suma de dinero o a contraer obligaciones por cuenta del acreditado; éste a su vez, se obliga a restituir las sumas que hubiere dispuesto o las que se hubieren pagado por su cuenta, más gastos, comisiones e interés que resulten a su cargo. Este contrato se rige por los Artículos 718 al 729 del Código de Comercio.

3.6.4 Contrato de descuento

Cuando se estudia la Letra de Cambio, se aprecia que una de las funciones de dicho título de crédito es la de facilitar las operaciones de descuento y redescuento. Si una persona tiene a su favor una letra de cambio cuyo vencimiento está previsto dentro de un plazo determinado o determinable, tiene que esperar su transcurso para poder tener en sus manos el dinero que el título representa. No obstante, puede optar por recurrir a un banco, por ejemplo, entregarle el título y obtener el dinero por él representado, menos una suma que se descuenta y que constituye la ganancia de quien facilita la negociación. Vemos entonces, que de la operatividad de la relación ha surgido el nombre del contrato. Ahora bien, el descuento no desarrolla su acción

únicamente con créditos contenidos en letras de cambio, sino con cualquier otro que no esté vencido y aunque no conste en un título de crédito. Su función es, que el titular de un crédito pueda hacerlo efectivo en el presente, para invertir los fondos en otras negociaciones. Regulado en los Artículos del 729 al 733 del Código de Comercio.

3.6.5 Contrato de cuenta corriente

Por el contrato de cuenta corriente mercantil, las partes, denominadas en común cuentacorrentistas, se obligan a entregarse remesas recíprocas de bienes de diversa naturaleza, cuyo valor dinerario constituyen partidas de abono o cargo en la cuenta de cada cuentacorrentista, saldándose las operaciones al cierre de contrato para determinar quién es el sujeto deudor de la relación y exigirle el pago en los términos convenidos. Regulado en los Artículos 734 al 743 del Código de Comercio.

3.6.6 Contrato de reporto

Por el contrato de reporto, una parte, llamada reportado, transfiere a la otra llamada reportador, la propiedad de títulos de crédito, obligándose este último a devolver al primero otros títulos de la misma especie dentro del plazo pactado y contra reembolso del precio de los títulos, el que podrá ser aumentado o disminuido según se haya convenido. Regulado en los Artículos del 744 al 749 del Código de Comercio.

3.6.7 Contrato cartas órdenes de crédito

La carta-orden de crédito es un contrato que se formaliza en un documento denominado "Cartas-orden de crédito", por medio del cual quien lo expide -dador- se dirige a un destinatario, ordenándole la entrega de una suma de dinero a la persona que en el mismo se indica y a quien le llamaremos tomador o beneficiario Regulado en los Artículos 570 al 576 del Código de Comercio.

3.6.8 Crédito documentario

Por el contrato de crédito documentario un sujeto llamado acreditante, se obliga frente a otro llamado acreditado, a pagar o contraer una obligación por cuenta de éste y en beneficio de un tercer beneficiario, de acuerdo con los requerimientos del propio acreditado.

3.6.9 El Fideicomiso

El fideicomiso es un negocio jurídico por el que una persona llamada fideicomitente, transmite bienes a otra llamada fiduciario, con fines específicos y en beneficio de un tercero llamado fideicomisario. Regulado en los Artículos 766 y 793 Código de Comercio.

3.6.10 Contrato de transporte

Es un contrato por el cual una persona, llamada "porteador, se obliga, por un precio, a conducir personas o cosas de un lugar a otro. Regulado en los Artículos 794 y 795 del Código de Comercio.

3.6.11 Contrato de seguro

Es un contrato por el cual una empresa se obliga a pagar determinada suma cuando ocurra un evento fortuito, mediante una prima, calculada según la probabilidad de que el evento suceda.

3.6.12 Contrato de reaseguro

El reaseguro es un contrato por el cual el asegurador traslada al reasegurador todo o parte de su propio riesgo. Regulado en los Artículos 1020 al 1023 del Código de Comercio.

3.6.13 Contrato de cesión de cartera

El contrato de cesión de cartera se da cuando una aseguradora cede a otra el conjunto de los contratos de seguro de uno o varios ramos en que opera. Constituye una substitución del sujeto asegurador y se encuentra previsto en el Artículo 45 de la Ley de Constitución y Organización de Empresas de Seguros, Decreto Ley 473. Se requiere escritura pública y autorización de la Superintendencia de Bancos.

3.6.14 Contratos a futuro

Los contratos a futuro nacen cuando el vendedor transfiere la propiedad de un bien no existente al comprador, bajo las condiciones que se pacten dentro del contrato. El contrato a futuro quedará debidamente perfeccionado cuando se entregue la cosa al comprador y éste hubiese cumplido con el pago correspondiente.

Se debe tomar muy en cuenta de que existen diferencias entre los contratos a futuro y los contratos de futuros, ya que estos últimos se llevan a cabo dentro de las negociaciones bursátiles; este contrato será objeto de análisis más adelante.

3.7 Regulación internacional de los contratos mercantiles

La convención de Viena reúne a más de 40 países adheridos, entre ellos se cuenta con los más industrializados, y contiene las reglas mínimas que deberán seguir las partes al momento de contratar.

3.7.1 Plazo para manifestar la falta de conformidad en un contrato

Las partes podrán fijar el término en el cual podrán manifestar su inconformidad luego de haberse perfeccionado el contrato.

Sin embargo, si las partes no lo fijaron el plazo máximo para manifestar la inconformidad es hasta de dos años, contados desde la fecha en que las mercancías se encuentren en poder del comprador en forma efectiva, a menos que la garantía pactada en el contrato sea de una duración inferior, en cuyo caso, se aplicará el principio jurídico que lo pactado entre las partes tiene carácter de ley.

Si la falta de cumplimiento por cualquiera de las partes se debió a un caso fortuito o no fue en forma voluntaria ésta quedará liberada de sus obligaciones, siempre y cuando lo hubiese probado.

3.7.2 Last Shot

Algunos importadores adjuntan al pedido documentos impresos de acuse de recibo que deberá remitir el exportador firmados y sellados. Estos documentos, en caso de existir litigio serían los que amparan la compra del importador ya que en ellos se establece claramente las condiciones del contrato.

3.7.3 Ley que rige en la solución de conflictos

Cundo surgen conflictos o inconformidades dentro de un contrato se puede acudir al arbitraje equitativo, o también se puede solicitar que se aplique la legislación específica del lugar de residencia (*lex foci*), el lugar donde se firme el contrato (*Lex Locí*) o donde se cumpla la obligación (*lex executions*).

3.7.4 Condiciones de venta

- La aceptación de la oferta significa que en ésta se aceptan todas las condiciones sin variaciones, salvo pacto celebrado por escrito entre las partes

- La aceptación de la oferta tiene que ir acompañada de suficiente información y en forma detallada de que es lo que incluye en el costo para evitar cualquier incremento en el costo que pueda resultar posteriormente ya que si no se realiza de esta manera, el vendedor podría realizar cobros posteriores debido a actividades llevadas a cabo luego de haber sido aceptada la oferta.
- En los casos en que no se haya hecho una oferta se ha de entender no obstante que la aceptación de cualquier pedido por el vendedor está sujeta a las condiciones mencionadas.
- Cuando las partes hubiesen contratado bajo sus propias condiciones las partes se sujetan únicamente a las condiciones pactadas en el presente documento.
- Dentro de la oferta que presente el vendedor deberá indicar el tiempo de vigencia de ésta y si no se estableciera, se tendrá por válida durante 60 días siguientes a la fecha de la misma.
- Los pedidos recibidos y aceptados por el vendedor no podrán ser cancelados total o parcialmente, salvo pacto llevado por las partes, o que el propio vendedor lo hubiese consentido por escrito. El vendedor tendrá derecho a exigir una indemnización o un porcentaje de dinero cuando lo considere que es justo, razonable o necesario hacerlo.

3.7.5 Revisión de la mercadería

El vendedor deberá inspeccionar la mercadería cuidadosamente antes de ser enviada. Esta revisión deberá realizarse en el lugar de fabricación y podrá estar presente el comprador o un representante de éste cuando así lo desearan o hubiese sido pactado y sin cargo adicional dentro del plazo establecido por las partes o dentro de los siete días luego de haber sido comunicado al comprador.

3.7.6 Almacenamiento

Si el vendedor no recibe instrucciones dentro de los 14 días siguientes a la notificación hecha al comprador y éstos se encuentran listos para su entrega el vendedor podrá tomar las siguientes actitudes:

- El vendedor retirará los productos para su almacenamiento hasta el momento en que el comprador pueda aceptar la entrega y cobrará al comprador como un extra los costos netos de transportar y almacenar los productos.
- Los productos se considerarán como expedidos 14 días después de que el vendedor haya notificado al comprador que están listos para la entrega y entonces la cláusula de condiciones de pago será aplicable respecto de dichos productos.

3.7.7 Entrega

- La entrega se hará FOB en el puerto declarado en nuestra oferta salvo que sea acordado de otro modo. Salvo que se especifique de otro modo en la oferta, en el precio FOB se incluye el embalaje en concordancia con la práctica de exportación estándar del vendedor
- Alternativamente la entrega podrá hacerse CIF mediando acuerdo con el vendedor y en ese caso se indicará el puerto en la oferta del vendedor. No se incluirán cuotas de transporte por barcas, gastos de descarga, ni derechos de muelle, embarcadero o aduana. Los cargos de flete y seguro se basarán en las tarifas obtenibles en la fecha de la oferta. Si estas tarifas se incrementasen o disminuyesen por cualquier causa entre la fecha de la oferta y la fecha de expedición de la mercancía, el precio del contrato se verá incrementado o disminuido por la cantidad neta del incremento o disminución debido a la variación de dichas tarifas.

- Cuando se especifique un plazo de entrega y/o finalización, se efectuarán todos los esfuerzos para satisfacer el mismo, pero no se imputará ninguna responsabilidad al vendedor por el retraso en la entrega o finalización.
- Cualquier plazo de entrega indicado salvo que el vendedor especifique de otro modo contará desde la fecha de recepción de los últimos por menores incluidos el establecimiento de la licencia de importación, la aprobación de dibujos, etc.
- La oferta estándar del vendedor no incluye el encargo de montaje en emplazamiento. Cualquier trabajo de esta clase estará sometido a un contrato adicional, separado del contrato de suministro de los productos.

3.7.8 Garantía

El vendedor se compromete a sustituir mediante entrega FOB en el puerto citado en la oferta cualquier parte o componente que el vendedor reconozca como defectuoso, el cual ha de ser sustituido únicamente como consecuencia de materiales o fabricación defectuosos y descubiertos dentro del plazo de seis meses desde la fecha de compra.

- A efectos de esta condición como fecha de expedición se tomará la fecha en que el producto sale de fábrica del vendedor o catorce días después de que el vendedor haya notificado al comprador que el producto está preparado: regirá la fecha más temprana de las dos.

El comprador podrá reclamar la garantía correspondiente, apegándose a las siguientes condiciones:

- Se deberá notificar por escrito al vendedor sobre cualquier defecto desde el momento de su recepción o dentro del plazo fijado por las partes. El comprador deberá abstenerse de efectuar cualquier reparación del daño, salvo que el vendedor lo hubiese autorizado por escrito.

- Todos los materiales y componentes suministrados por subcontratistas llevarán la garantía del subcontratista, más allá de la cual el vendedor no acepta responsabilidad alguna.
- Salvo y a excepción del suministro del componente sustituido, el vendedor no será responsable y el comprador se compromete por el presente contrato a indemnizar al vendedor contra cualquier responsabilidad civil formulada contra el vendedor bajo el Derecho Civil o bajo cualquier Estatuto, Reglamento u Orden formulada por la Autoridad Competente respecto de toda reclamación, pérdida, daños o gastos directa o indirectamente debidos a, causados por o consecuencia de la existencia u ocurrencia de cualquier defecto tal o por cualquier daño personal o daños a la propiedad atribuibles al mismo.
- Esta garantía y compromiso sustituye y excluye a cualesquiera otras garantías, condiciones, derechos y responsabilidades civiles, sean las que sean, ya sean expresados o implicados, reglamentadamente o de otro modo, los cuales pudieran existir de no mediar la presente estipulación.
- Toda responsabilidad por parte del vendedor está sujeta a las condiciones de pago, observándose estrictamente todas las demás obligaciones del comprador para con el vendedor bajo el presente contrato.

3.7.9 Variaciones en el precio

El precio de contrato se basa en los costos de material, mano de obra y transporte que rijan en la fecha de la oferta, y si entre dicha fecha y la finalización del trabajo surgieren variaciones en éstos ya sea incrementando o disminuyendo el precio, podrá ser revisado y nuevamente fijado por las partes.

3.7.10 Condiciones de pago

Las condiciones de pago son las declaradas en la oferta del vendedor.

Todos los pagos han de realizarse completos, no permitiéndose descuento ni deducción alguna a menos que se acuerde de otro modo.

El vendedor se reserva el derecho de aplicar un interés del 3 % por encima del tipo de interés vigente con un mínimo del 8% anual sobre todas las cantidades vencidas o la que considere conveniente, siempre y cuando éste no fuese mayor al existente o fijado por los bancos que funcionan dentro del territorio de la ley que rige el contrato.

3.7.11 Riesgos

El vendedor no se hace responsable de ninguna consecuencia directa o indirecta de guerras, invasiones, actos enemigos extranjeros, hostilidades guerras civiles, rebeliones, revoluciones, insurrecciones militares o usurpaciones de poder, disturbios, huelgas, encierros o conmociones civiles.

3.7.12 Formas de pago Internacionales

➤ Crédito documentario

El crédito documentario es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

El procedimiento comienza cuando el importador instruye a su banco para aperturar un crédito documentario y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir.

Acto seguido, el exportador procede al envío de la mercancía al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, remite al banco del importador la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas. El banco del importador recibe esta documentación, comprueba que está todo en regla y procede al pago.

3.7.13 Tipos de créditos documentarios:

- *Revocable*: El importador podrá luego de su apertura, anular el crédito en cualquier momento aún sin haber pagado las deudas adquiridas. Este tipo de crédito documentario ofrece muy poca seguridad al exportador.
- *Irrevocable*: Una vez autorizado el crédito éste no se puede cancelar y garantiza al exportador que al momento de presentar su documentación en la forma solicitada por el banco, le será pagada la mercancía vendida.
- *Confirmado*: En este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.
- *A la vista*: El pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.
- *A plazo*: el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta

3.7.14 Remesas de importación

Se entiende por remesa, el envío de documentos financieros y/o comerciales que permiten a un vendedor o acreedor llevar a cabo el cobro a través de una entidad bancaria o de crédito.

Las entidades ofrecen, en este caso, sus servicios para el cobro de la remesa documentaria. El vendedor remite los documentos de expedición a su entidad (banco remitente) con instrucciones de presentárselos al banco del comprador (banco cobrador), domiciliado en el país del importador. Este último, no entregará los documentos al comprador hasta que no se hayan cumplido las instrucciones del vendedor de pagar o aceptar un efecto u otro documento.

Documentos financieros son las letras de cambio, recibos, cheques, pagarés, etc y por comerciales los documentos acreditativos de la propiedad-transmisión de la mercancía (facturas, documentos de transporte, pólizas de seguro, etc.).

Cuando una entidad registrada reciba una remesa deberá seguir las instrucciones que le indique el banco extranjero adaptando sus actuaciones a las “Reglas Uniformes para Cobranzas”, la cual puede darse a través de las siguientes formas:

- La remesa simple:

La remesa simple es una operación de cobro simple mediante el envío de documentos financieros. En concreto, se trata normalmente del envío de letras de cambio, pagarés, cheques o recibos.

El exportador, tras la expedición de la mercancía, entrega los documentos financieros relativos a la operación a su banco (banco remitente) con las instrucciones pertinentes para poder ser cobrada. Se debe tener en cuenta que éste es un medio de

pago que debe ser utilizado sólo en el caso de que exista alto grado de confianza entre el exportador y el importador, ya que el primero se expone a que, una vez enviada la mercancía, el importador no quiera pagar o pague menos de lo acordado.

Cabría la posibilidad de utilizar también una remesa simple a plazo sin aceptación, en la que el vendedor libra una letra o recibo a cargo del importador, pero con un vencimiento posterior a la entrega de las mercancías. La única diferencia que existe con respecto a la remesa simple a la vista es que la letra se libra a plazo en vez de a la vista (por ejemplo, se libra “a 40 días del B/L”. En la realidad, esta modalidad de pago prácticamente no se utiliza).

- La remesa documentaria:

La remesa documentaria es el medio de pago por medio del cual el banco del exportador ordena al banco del importador que entregue los documentos de la remesa (documentos comerciales) al importador contra pago o aceptación de la letra de cambio, o contra pago directo de los documentos comerciales sin mediación de documento financiero.

La principal diferencia con respecto a la remesa simple es que en este caso los documentos comerciales son remitidos al importador por vía bancaria, lo que le garantiza al exportador que no perderá la propiedad de la mercancía hasta que el importador no cumpla las instrucciones que le dé el banco.

No es aconsejable que el exportador envíe los documentos comerciales directamente al importador o junto con la mercancía, ya que éstos serán los transmisores de la propiedad sin necesidad de pago previo. El exportador, en dicho caso, pierde la seguridad de que la propiedad se traspase sólo en el momento de pago o aceptación del efecto.

Una última consideración: la remesa documentaria no garantiza el cobro final de la exportación. Lo único que nos asegura es que el acceso del importador a los documentos se dará sólo en el caso de que éste cumpla las instrucciones especificadas.

En su función de intermediarios, los bancos tienen la condición de mandatarios: el banco remitente actúa como agente del vendedor y el banco presentador actúa como agente del remitente. Esta actuación, desde la óptica de agencia, implica una serie de consecuencias relativas al tratamiento de los documentos, la aceptación o los gastos imputables, que el banco no debe perder de vista. Por lo que se refiere a la documentación y a la relación comercial entre comprador y vendedor, diremos que los bancos son, ciertamente, ajenos a las cuestiones o conflictos que puedan surgir entre las partes. En este ámbito, las responsabilidades de los bancos son escasas y los riesgos para los exportadores mucho más evidentes:

- El vendedor girará las instrucciones a la entidad financiera a través de una carta-orden de cobro y el banco deberá cumplirlas como se han establecido,
- Los bancos deben verificar si los documentos que les son entregados parecen concordar con las instrucciones de cobro; sin embargo, no están obligados en absoluto a comprobar, analizar o realizar verificación adicional alguna. Evidentemente, esta afirmación se puede matizar por la voluntad del banco de proporcionar un buen servicio a sus clientes. En la práctica, muchas remesas con defectos son detectadas por el banco remitente y devueltas al exportador para que los subsane antes de su envío al exterior.
- Los bancos no responden de los actos de terceros que hayan sido necesarios para cumplir con las instrucciones de cobro. Esta cuestión pone en evidencia uno de los problemas típicos entre un cliente y su banco, cuando este último trata de explicar una demora u omisión de un tercero, normalmente del banco presentador. Por desgracia para los exportadores, los bancos no se hacen responsables de la falta de diligencia o de las demoras que no sean achacables a ellos mismos.

- Cualquier litigio que resulte entre las partes contratantes, deberá ser resuelto por éstas y las entidades financieras, en ningún momento serán parte en los procesos que puedan surgir.
- De los distintos tipos de remesas, el importador únicamente soporta riesgo en la remesa documentaria contra pago, dado que es en la única en la que debe pagar la importación sin haber visto la mercancía.

3.7.15 Remesa de exportación

Debe mencionarse la importancia que tiene tanto para los exportadores como para su banco el que aquéllos no olviden entregar, junto con los documentos comerciales y los efectos, las correspondientes instrucciones de cobro, protesto, etc. a la entidad financiera que lo debe tramitar. Así se podrán interpretar, en todo momento, sus deseos de cobro, llevando esto consigo una mejora en la calidad de imagen y de servicio.

➤ Remesa simple:

El exportador puede utilizar el efecto o documento mercantil:

- Viajando con la mercancía: si el efecto o documento mercantil no se acepta, el transportista no entrega el resto de la documentación comercial ni, por supuesto, la mercancía.
- Envío, vía bancaria, para aceptar y devolver: con el efecto aceptado tiene, quizás, mayores posibilidades de financiación.
- Envío, vía bancaria, para aceptar y/o cobrar a su vencimiento: puede ser un efecto aceptado con anterioridad

En los tres casos mencionados con anterioridad el exportador corre el riesgo de perder la propiedad de la mercancía, pues a pesar de la aceptación de lo acordado y de la mercadería esto no significa que el comprador abone al vencimiento del plazo.

Si el cliente manifiesta que no acepta la mercancía o la documentación esto le permite al vendedor retornar o recolocarla en otro comprador

En este tipo o forma de pago el exportador está a expensas de su cliente, a pesar de tener la iniciativa de cobro.

3.7.16 Forma de pago de las remesas

- A la vista (Remesas para cobro): En el momento en que son presentados los documentos al banco o entidad de crédito, estos deberán efectuar el pago correspondiente.
- Pago a plazo (Remesas para aceptación): Se gestiona la aceptación de pago al vencimiento de un documento financiero. En caso de tratarse de una remesa documentaria, ésta se hará con entrega de los documentos comerciales que indique la remesa. En caso de ser la encargada del cobro, la entidad financiera puede retener el documento aceptado hasta su vencimiento (aceptar y guardar), o realizar sólo la gestión de aceptación para posterior devolución al banco remitente (aceptar y devolver). En este último caso, el efecto devuelto formará parte de una remesa simple cuando vuelva a ser presentado al vencimiento para su pago por el librado.

3.7.17 Partes que intervienen en las remesas

- El librador (cedente u ordenante): Normalmente es el exportador, quien reúne los documentos relativos a la remesa y los envía a su banco con las instrucciones para proceder a la aceptación y/o cobro.
- El banco remitente: Recibe los documentos del remitente (vendedor) y los transmite al banco encargado de su cobro, según las instrucciones recibidas.
- El banco encargado del cobro (banco presentador): Es cualquier banco distinto del banco remitente que interviene en la operación. Normalmente es el banco del país del importador que se ocupa del cobro o de la aceptación por el librado, conforme a las instrucciones recibidas del banco remitente.
- El librado (comprador): Es la persona a quien le son presentados los documentos de la remesa para realizar el pago o la aceptación, según la orden de cobro. Normalmente coincidirá con la figura del importador.

3.7.18 Sistemas internacionales de cobro de remesas:

- Sistema L.C.R. (Francia):

El sistema L.C.R. (Lettre de Change Relevé) permite mejorar el cobro de efectos librados sobre Francia. El sistema consiste en un intercambio de apuntes por banda magnética. De esta forma, el exportador remite a su banco, vía informática, internet, módem, una relación de los efectos girados sobre clientes en Francia. El banco español transmite dicha información vía electrónica de datos a través del ordenador de compensación del Banco de Francia.

Dicho sistema está teniendo gran aceptación entre las empresas exportadoras a Francia ya que permite gestionar su cobro con mayor rapidez y menor costo sobre efectos en Francia.

Ventajas:

- El valor de la negociación es acreditado en la cuenta desde día hábil siguiente hasta tres días posteriores a la fecha del vencimiento.
 - El costo de las operaciones financieras es menor en comparación con las remesas simples
 - Se controla de mejor manera la información cuando no se han recibido los pagos que en el sistema de remesa simple.
 - Irrevocabilidad del abono: 10 días hábiles.
-
- Sistema RI.BA. (Italia)

El sistema RI.BA. (Ricevuta Bancaria) funciona de manera similar al sistema L.C.R. pero para operaciones en Italia exclusivamente en Euros. Al igual que el sistema francés se consigue eliminar el envío físico de los efectos, permitiendo su gestión sobre cualquier banco y plaza de Italia.

Dicho sistema está sometido a las prácticas bancarias italianas y, por lo tanto, los plazos de devolución, impagados, abonos y costes son más dilatados que en el caso francés o alemán.

A pesar de ello, sigue siendo un medio de pago que aporta beneficios frente a la tramitación tradicional de remesas simples sobre Italia, dado que éstas también se someten a la práctica bancaria del país.

- Sistema Lastschrift (Alemania)

Este sistema comporta la tramitación de los efectos girados al cobro a cargo de clientes alemanes mediante la Cámara electrónica de Compensación en Alemania. Supone que, al vencimiento del efecto, éste es presentado por Cámara y el adeudo en firme se produce de forma automática. Ello supone una serie de ventajas para el

exportador puesto que al contrario que en el caso del pago a través de transferencia la iniciativa del pago partirá de una entidad financiera (corresponsal del banco español en Alemania) que presentará el recibo al cobro.

3.8.19 Remesa documentaria contra aceptación y contra pago:

La diferencia más destacable con la remesa simple es la existencia de documentos comerciales en estos sistemas de cobro. Dichos documentos comerciales son los que necesitará el importador para retirar la mercancía en el lugar de destino.

El banco receptor no deberá entregar copias, fotocopias ni enviará por fax ningún documento de los recibidos y tan sólo hará entrega de los mismos contra aceptación del efecto (remesa documentaria contra aceptación) o contra su pago (remesa documentaria contra pago).

Los documentos pueden ser tramitados: junto con el efecto para ser entregados contra la aceptación del mismo y pago a su vencimiento (remesa documentaria contra aceptación).

- Riesgos para el exportador:

Cuando la documentación viaja con la mercadería, se mantiene el riesgo desde que su cliente acepta el efecto (recibe los documentos) y hasta que cobra el mismo a su vencimiento.

Sin embargo cuando la mercancía para ser entregada al cliente, éste debió haber hecho el pago o aceptado los efectos al banco del exportador en éste caso, el exportador disminuye su riesgo pues mantiene la propiedad de la mercancía hasta que su cliente le pague (Remesa documentaria contra pago).

En el caso de impago, los únicos gastos serán los de la reimportación del producto, o la recolocación a otro comprador. Ahora bien, ante esta situación, deberá moverse con rapidez según el país comprador para realizar tal operación, pues es bien conocida la picaresca de ciertos países.

En líneas generales se puede afirmar que cuando un exportador cierra un contrato cobrando mediante remesa documentaria contra pago, tiene mayores coberturas que en la remesa simple y que en la remesa documentaria contra aceptación. Sus riesgos quedan minimizados a que el comprador-importador no quiera retirar la mercancía y tenga que efectuar su reimportación o reventa.

Existen otras formas de pago que pueden realizarse a través de:

- Pago en efectivo
- Cuenta Corriente
- Cheques particulares o bancarios
- Transferencia bancaria
- Reembolso (correos)
- Factoring
- Leasing
- Forfaitin

Y otras formas alternativas no monetarias que serían:

- Trueque (barter)
- Compensación total o parcial
- Buy-Back
- Contracompra

CAPITULO IV

4. Bolsa de Valores

4.1 Definición

La bolsa de valores es una entidad privada constituida como sociedad anónima, que se encuentra oficialmente regulada. En ella se realizan operaciones de compra y venta de acciones obligaciones, bonos, certificados de inversión y demás Títulos-valores inscritos en bolsa, además se encontrarán los elementos personales que son los demandantes y oferentes de valores negociando a través de sus Corredores de Bolsa.

Son importantes porque a través de ellos se da el encuentro directo entre las personas que cuentan con dinero y desean invertirlo, a quienes se les denomina inversionistas, y los vendedores de valores que pueden ser los propios inversionistas o las empresas que deciden vender valores a cambio de dinero (capital) ya sea para desarrollar proyectos, para capital de trabajo o bien para refinanciar deudas.

4.2 Reseña histórica

El origen de la Bolsa como institución data de finales del siglo XV en las ferias medievales de la Europa Occidental. En esa feria se inició la práctica de las transacciones de valores mobiliarios y títulos. El término "bolsa" apareció en Brujas, Bélgica, concretamente en la familia de banqueros Van der Bursen, en cuyo palacio se organizó un mercado de títulos valores. En 1460 se creó la Bolsa de Amberes, que fue la primera institución bursátil en sentido moderno. En 1531, Dominicus Van Waguemakere ideó en la ciudad de Amberes el edificio gótico que iba a convertirse en la primera bolsa del mundo, tal y como la conocemos ahora. En la Bolsa de Amberes continuaron las típicas operaciones bursátiles que habían empezado a desarrollarse en las ferias y sobre todo en las antiguas Lonjas pero surgieron otras nuevas, y a la vez,

apareció el juego y la especulación. Así, fue en Amberes donde aparecieron los seguros marítimos y de vida, los juegos de azar, muy similares a las loterías actuales, las apuestas y, junto a la compraventa de mercaderías, las operaciones sobre fondos públicos emitidos por varios Estados. Curiosamente, el primer artículo sobre el que se especuló desenfrenadamente en la Bolsa de Amberes fue la pimienta. Posteriormente, se creó la Bolsa de Londres en 1570, Th. Gresham, el fundador de la Bolsa de Londres, logró emancipar a Inglaterra del mercado de Amberes en cuanto a necesidades monetarias, sustentándola sobre la potencialidad capitalista del propio país. En 1595 la de Lyon, Francia.

En 1611 se edificó la Bolsa de Ámsterdam en la que empezaron a cotizarse las primeras acciones. Aunque las mercancías seguían teniendo un papel fundamental, en esta Bolsa se inició un mercado de valores. En 1610 se cotizaron las primeras acciones que pertenecían a la Compañía Holandesa de las Indias Orientales y fueron objeto de gran especulación. Para garantizar la circulación de los títulos, la compañía aseguró un 3,5 por ciento de interés mínimo y aunque se hicieron intentos legales para frenar la especulación, ninguno obtuvo resultados. El sistema de subasta fue aplicado al principio a las mercancías aunque progresivamente se extendió a los valores y se fue perfeccionando hasta surgir el sistema de subasta colectiva tradicional que funciona en casi todas las Bolsas. En España, un siglo XIX repleto de guerras, obligó al Estado español a emitir un gran volumen de fondos públicos para cubrir sus necesidades de tesorería. Esto aceleró el proceso de creación de las Bolsas españolas. En 1831 nació la Bolsa de Madrid. Unas décadas después, Bilbao (en 1889) y Barcelona (1915) también crearon sus bolsas.

En 1792 la de Nueva York, siendo ésta la primera en el continente americano. Sus antecedentes se remontan a 1792, cuando 24 comerciantes y corredores de Nueva York firmaron el acuerdo conocido como "Buttonwood Agreement", en el cual se establecían reglas para comerciar con acciones. Fue creada en 1817, cuando un grupo de corredores de bolsa se organizaron formando un comité llamado "New York Stock and Exchange Board" (NYS&EB) con la finalidad de

poder controlar el flujo de acciones que en aquellos tiempos se negociaban libremente y principalmente en la acera de Wall Street. En 1863 cambió de nombre por el de "New York Stock Exchange" (NYSE), nombre que conserva hasta nuestros días, y se establece en Wall Street esquina con Broad Street dos años después.

En 1918, después de la Primera Guerra Mundial, se convierte en la principal casa de bolsa del mundo, dejando atrás a la de Londres. Entre el 24 y el 29 de octubre de 1929, los precios de las acciones de Wall Street, bajaron dramáticamente. Esta caída, conocida como el desplome de Wall Street, condujo a la depresión económica, golpeando a los EE.UU. a partir de octubre de 1929, y contagiando después a las economías europeas, provocando un proteccionismo total de la economía norteamericana respecto al resto del mundo. Pero, analicemos detenidamente qué causas, indujeron a esta hecatombe de los precios en 1929.

La bolsa de valores de Nueva York (NYSE) tiene un valor de capitalización de 21 billones de dólares, posicionándola como la número uno en capitalización de mercados. Las principales funciones de las Bolsas de Valores comprenden el proporcionar a los participantes información veraz, objetiva, completa y permanente de los valores y las empresas inscritas en la Bolsa, sus emisiones y las operaciones que en ella se realicen, así como supervisar todas sus actividades, en cuanto al estricto apego a las regulaciones vigentes.¹⁸

4.3 Finalidad

La finalidad de la bolsa de valores es:

- La custodia, administración, liquidación, compensación de operaciones y transacciones de valores dentro y fuera de la bolsa, así como el desarrollo del

¹⁸ MONOGRAFIAS.COM. University of Phoenix. <http://www.monografias.com/trabajos14/bolva/bolva.shtml>. 25.10.2007

mercado de valores al proveer la infraestructura necesaria para poner en contacto a oferentes y demandantes de los valores en ella cotizados.

- Servir de lugar de negociación de títulos valores a través de las reuniones públicas de negociación en Bolsa.
- Inscribir títulos o valores para ser negociados en la Bolsa realizando previamente la revisión de los requisitos legales establecidos para tal fin.
- Mantener en funcionamiento un mercado organizado que ofrezca a sus participantes condiciones de seguridad, honorabilidad, corrección, transparencia (información) y formación de precios de acuerdo con la compra y venta de títulos y la reglamentación establecida para tal fin.
- Reglamentar y vigilar las actuaciones de sus miembros y velar por el cumplimiento de las disposiciones legales que permitan el desarrollo favorable del mercado y de las operaciones bursátiles.
- Le dan liquidez a las inversiones entendiendo por liquidez como la facilidad con que se puede vender un activo y el costo en que se incurre para disponer del activo, así a mayor costo implica una menor liquidez.
- Negocian riesgo: Los instrumentos financieros que se negocian en los mercados de valores, son en efecto instrumentos con riesgo”, por ejemplo una acción de una empresa, si la empresa tiene éxito, la acción ganará valor, si la empresa fracasa, la acción perderá su valor. El comprador de la acción está dispuesta a asumir el riesgo de la empresa.
- Las principales funciones de las Bolsas de Valores comprenden el proporcionar a los participantes información veraz, objetiva, completa y permanente de los valores y las empresas inscritas en la Bolsa, sus emisiones y las operaciones que en ella se realicen, así como supervisar todas sus actividades, en cuanto al estricto apego a las regulaciones vigentes.

La Bolsa de Valores son mercados organizados y especializados, en los que se realizan transacciones con títulos valores por medio de intermediarios autorizados. La Bolsa de Valores crea un parámetro para comparar y analizar la situación de una empresa con respecto a su competencia, para ello existen los Índices Financieros, se

pretende además orientar de una manera muy amplia acerca del significado de términos muy propios del Mercado Bursátil e identificar los principales términos utilizados.

4.4 Forma de fundación y autorización de bolsa de valores

Como se mencionó con anterioridad bolsa de valores es una organización privada que brinda las facilidades necesarias para que sus miembros realicen negociaciones de compra venta de acciones de sociedades o compañías anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y una variedad de instrumentos de inversión, atendiendo los mandatos de sus clientes

Las bolsas de valores son reguladas, supervisadas y controladas por el lugar en donde fueron creadas, aunque la mayoría de ellas fueron fundadas en fechas anteriores a la creación de los organismos designados para su supervisión.

4.5 Autorización de una bolsa de comercio en Guatemala

La Ley de Mercado de Valores y Mercancías en su Artículo 22 regula el trámite de la creación de una Bolsa de Comercio el cual establece:

“Las personas interesadas en obtener la autorización correspondiente para operar una bolsa de comercio, deberá dirigir su solicitud al registro, cumpliendo con los siguientes requisitos:

1. Acompañar el proyecto de escritura constitutiva de sociedad o de sus estatutos, si fuere el caso, con arreglo a las disposiciones del Código de Comercio de Guatemala. Dicho proyecto deberá estipular que cada accionista puede ser titular únicamente de una acción.
2. Indicar el monto y la forma en que se aportará el capital pagado inicial de la sociedad a constituirse, así como la manera en que se efectuará la capitalización

que se proyecta llevar a cabo dentro de los próximos cinco años, contados a partir de la inscripción definitiva en el Registro Mercantil.

3. Acompañar el proyecto de reglamento interno que regule cuando menos los aspectos siguientes:

3.1. La admisión, suspensión y exclusión de sus miembros o de sus administradores, funcionarios o empleados.

3.2. Los derechos y obligaciones de sus miembros.

3.3. Lo relativo a la inscripción de oferta pública de valores, la suspensión y cancelación de la inscripción.

3.4. Las normas generales sobre la celebración, cotización y negociación de contratos uniformes.

3.5. Las normas correspondientes a la negociación de mercancías, si fuere el caso.

3.6. Los derechos y obligaciones de los emisores de valores, en relación a la bolsa de comercio respectiva.

3.7. La forma en que deberán efectuarse y registrarse las operaciones bursátiles.

3.8. Los efectos derivados de la suspensión de la inscripción de cualquiera de sus miembros, como agente de bolsa o casa de bolsa.

3.9. La estructura administrativa y funcional de la bolsa de comercio respectiva.

- 3.10. Lo relativo a los mecanismos para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de los miembros de la bolsa de comercio, frente a ésta última o los demás miembros.
- 3.11. Lo relativo a las prácticas prohibidas, a las infracciones, a las sanciones y los procedimientos para su aplicación.
- 3.12. Las normas mínimas tendientes a evitar actividades que desvirtúen o distorsionen, en determinado momento, la correcta realización de las operaciones bursátiles y el buen funcionamiento del mercado bursátil

Las bolsas de comercio deberán remitir al registro, para su conocimiento, las disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general aplicables a sus operaciones

- a. Indicar los nombres, datos de identificación personal, así como la experiencia en las materias financiera y bursátil, de los promotores y de los futuros administradores y gerentes de la entidad.

El registro, dentro de los quince días siguientes a su recepción, deberá calificar si la solicitud y los documentos e información proporcionados llenan los requisitos exigidos por esta ley. En caso contrario, deberá indicar dentro del mismo plazo, la totalidad de los requisitos que se hubieren omitido o no se hubiesen satisfecho adecuadamente. El solicitante, dentro de un plazo de quince días siguientes a la fecha en que hubiere sido notificado, deberá cumplir con presentar la documentación e información que conforme a esta ley corresponda.”

“Artículo 23.- Autorización. El registro, una vez el interesado haya cumplido con los requisitos que exige ésta ley, dentro de los quince días siguientes, deberá dictar la resolución que autorice la constitución de la bolsa de comercio de que se trate y

apruebe el proyecto de la escritura social correspondiente, a efecto de que se continúe con el trámite legal respectivo.”

4.6 Supervisión, regulación y funcionamiento.

En la mayoría de los países es necesaria la creación de una institución (registro, Comisión de Valores), para que títulos o certificados privados puedan ser negociados en la Bolsa. Generalmente los títulos públicos, emitidos por los gobiernos, no requieren tal autorización.

Estos organismos de control y regulación cumplen funciones de supervisión, regulación y control de bolsas de valores, cajas de valores, corredores de valores, asesores de inversión, empresas emisoras de valores, contadores y las calificadoras de riesgo, entre otras entidades y personas.

4.7 Principales partícipes en la bolsa

- Casas corredoras de bolsa, Comisionistas o Agentes de Bolsa
- Sociedades de Inversión
- Sociedades calificadoras de valores
- Autoridades
- Emisores
- Inversionistas

4.7.1 Casas corredoras de bolsa, comisionistas o intermediarios

“Una empresa o casa corredora de bolsa de valores representa la intermediación entre el demandante y el oferente. Es decir, es el eslabón que permite las transacciones entre quienes desean comprar acciones y quienes las ofrecen. Un Corredor de Bolsa o Stock Broker puede ser una persona natural o jurídica legalmente autorizada para realizar actividades de compraventa de valores realizadas en la bolsa de valores a favor de terceros, y para desempeñarse como tal debe de cumplir con ciertos requisitos que dependen del país en el que se instale. Siempre que se quiera llevar a cabo transacciones en la Bolsa de Valores debe de hacerse por medio de un Stock Broker.”¹⁹

Son profesionales especializados en la compra y venta de valores. Están constituidos como sociedades y para poder actuar deberán ser miembros de la bolsa de valores, de conformidad como lo establezca la ley del país donde ésta funcione.

Los comisionistas, intermediarios o corredores de bolsa actúan dentro del mercado bursátil por cuenta de otra persona, de quien previamente tuvieron su autorización, para realizar operaciones a nombre propio de acuerdo con las oportunidades que ofrezca el mercado, indicando con precisión a sus clientes las mejores alternativas para el manejo de su dinero. La principal labor de los corredores de bolsa es asesorar a sus clientes en la toma de decisiones sobre como realizar sus inversiones.

La Ley de Mercado de Valores y Mercancías en su Artículo 7, establece: “Los agentes son personas jurídicas, que se dedican a la intermediación con valores, mercancías o contratos conforme a las disposiciones de esta ley, aquellos que actúan en bolsa se denominan “agentes de bolsa” o “casa de bolsa” y quienes lo hagan fuera de bolsa. Con valores inscritos para oferta pública, “agentes de valores”

¹⁹ 17. **Gestiopolis**. Bolsa de Valores.
<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/bolsavalemily.htm>. (17 de enero del 2008)

4.7.2 Sociedades de inversión

Las sociedades de inversión tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo a criterios de diversificación de riesgos, utilizando para ello recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

Dentro de nuestra Ley de Mercado de Valores y Mercancías, en el Artículo 73, encontramos regulada la sociedad de inversión, la cual se caracteriza por ser creada para exclusivamente invertir sus recursos en valores, mercancías, contratos y calificadoras de riesgo, dentro de un mercado bursátil y extrabursátil.

En nuestra legislación ésta sociedad cuenta con un capital variable y deberá constituirse con un capital mínimo de cincuenta mil (50,000) unidades.

4.7.3 Sociedades calificadoras de riesgo

Se trata de sociedades cuyo objeto es presentar un análisis respecto al grado de riesgo relativo a una emisión de deuda. Estas emiten una opinión sobre la calidad crediticia de un título valor.

Dentro de nuestra Ley de Mercado de Valores y Mercancías en el Artículo 2 literal d) se establece la calificación de riesgo, en cuanto a una opinión sobre la situación financiera de un emisor. Las entidades calificadoras de riesgo son sociedades, regularmente extranjeras, que deberán estar inscritas en el Registro del Mercado de Valores y Mercancías, y cumplir con los mismos requisitos que los agentes de valores.

4.7.4 Autoridades

“Supervisa todo el sistema bursátil. Las reglas con las cuales la Superintendencia vigila el accionar del mercado bursátil están plasmadas en la Ley de Mercado de Valores, la cual norma el accionar de la Bolsa, los Agentes Corredores, las Casas Corredoras de Bolsa y a los Emisores de títulos valores.”²⁰

Las autoridades establecen la regulación que debe regir la sana operación del mercado de valores. Además supervisan y vigilan que dichas normas se cumplan, imponiendo sanciones para aquellos que las infrinjan.

En Guatemala, existe el Registro del Mercado de Valores y Mercancías, el cual es un órgano del Ministerio de Economía, con carácter estrictamente técnico, cuyo objeto es el control de la juridicidad y registro de los actos que realicen y contratos que celebren las personas que intervienen en los mercado de valores y mercancías, el cual estará a cargo de un Registrador nombrado por el Presidente de la República por un período de seis (6) años, quien será seleccionado de una terna propuesta por la Junta Monetaria.²¹

4.7.5 Emisores

Las empresas emisoras son empresas que bajo el cumplimiento de disposiciones normativas correspondientes, ofrecen al mercado de valores los títulos representativos de su capital social (acciones) o valores que amparan un crédito colectivo a su cargo (obligaciones).

Para resguardar el interés de los inversionistas, las empresas emisoras proporcionan periódicamente la información financiera y administrativa que permita

²⁰ Gestipolis. **Bolsa de valores**. <http://www.gestipolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/bolsvalsa1.htm>. (17 de enero del 2008)

²¹ Ley de Mercado de Valores y Mercancías. Decreto 34-96. Artículos 8 y 9.

estimar sus rendimientos probables y la solidez de sus títulos. En términos más sencillos, un emisor es una empresa que pone a disposición del mercado bursátil sus valores como empresa legalmente establecida y con fines de lucro.

4.7.6 Inversionistas

Inversionista es una persona natural o jurídica que aporta sus recursos financieros con el propósito de obtener un beneficio futuro.

4.8 Operaciones que realiza la bolsa de valores

En la bolsa de valores se realizan una serie de transacciones de carácter bursátil, cuya principal función es proporcionar un entorno seguro en el que los partícipes puedan realizar sus operaciones de inversión.

Los mercados tienen miembros autorizados, procedimientos operativos y regulaciones que gobiernan la forma en que se realizan las operaciones y se resuelven las disputas. Además las bolsas realizan las siguientes funciones:

- Regulan el listado de títulos.
- Promueve un mercado de capitales, propiciando la participación del mayor número de personas, a través de la compra y venta de toda clase de títulos valores de transacción.
- Celebra Sesiones de negociación diariamente, proporcionando la infraestructura tecnológica necesaria y facilitando la comunicación entre los agentes representantes de las casas corredoras de bolsa y los emisores de títulos valores e inversionistas.
- Tiene entre sus principales objetivos la eficiente canalización del ahorro interno hacia las necesidades de inversión que requieren recursos financieros adicionales, sean estas entendidas públicas o privadas.

- Ofrece a los inversionistas las necesarias y suficientes condiciones de seguridad de legalidad y seguridad en las transacciones que se realicen por medio de ella, con base a su reglamento interno.
- Adoptan las medidas adecuadas para fomentar el ahorro y la inversión, permitiendo una mayor participación accionaria, y vela porque se cumplan las normas para mantener la seriedad y confianza en los títulos valores, ajustando las operaciones a las leyes, reglamentos y a las más estrictas normas de ética.
- Lleva el registro de cotizaciones y precios efectivos de los títulos valores, y tiene a la disposición del público la información sobre todo lo que acontece en el mercado bursátil.
- Proporcionan facilidades para la liquidación de operaciones.

La ley de Mercado de Valores y Mercancías, Decreto 34-96, en el Artículo 18, regula lo relacionado a las actividades que podrán realizar las bolsas de comercio en nuestro país, que son:

- a) Adecuar locales e instalaciones y establecer mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre oferentes y demandantes, de valores, mercancías o contratos y la realización de cualquier negocio de naturaleza bursátil.
- b) Inscribir las ofertas públicas de valores que hubieren sido registradas en el registro y cumplan con los requisitos de las disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general de las bolsas de comercio en que habrá de realizar la oferta pública.
- c) Proporcionar y mantener a disposición del público información sobre las emisiones de valores y la negociación de mercancías y contratos que hayan inscrito o autorizado, así como sobre los emisores de valores y sobre otras operaciones que en ellas se realicen, inclusive, en su caso, sobre la calificación de valores en alguna de las empresas calificadoras de riesgo, inscritas para operar en el país.
- d) Poner a disposición del público, publicaciones periódicas sobre los asuntos indicados en el inciso anterior.

- e) Velar porque las actuaciones de sus agentes y emisores se ajusten a sus disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general.
- f) Expedir, a solicitud de parte interesada y conforme sus disposiciones normativas y reglamentarias de carácter general, certificaciones de las cotizaciones de valores o de las negociaciones de mercancías o contratos en ellas realizadas.
- g) Proporcionar por sí, o a través de terceros, servicios de depósito de valores conforme a la presente ley.
- h) Pedir a juez competente de Primera Instancia del Ramo Civil, en la vía incidental, la intervención de sociedades emisoras y agentes de bolsa, o casas de bolsa, que hubiesen transgredido disposiciones legales, disposiciones normativas o reglamentarias de carácter general, de la bolsa de comercio respectiva, cuando a su juicio amerite dicha medida. La intervención surtirá los efectos previstos en el Artículo 661 del Código de Comercio de Guatemala y a partir de la fecha de la notificación de la resolución que decreta dicha medida, la enajenación de aquellos activos que no constituyan el giro ordinario de la empresa sólo podrá efectuarse con autorización judicial. La intervención podrá decretarse sin audiencia previa a la parte afectada, en vista de circunstancias graves que lo justifiquen, a juicio del juez
- i) Realizar cualesquiera otros actos y contratos necesarios para el desarrollo de la actividad bursátil, que no les estuvieren vedados por la ley.

4.9 Sistemas de contratación en la bolsa de valores

De manera general existen dos sistemas de contratación en las bolsas de valores, que se basan:

- En las cotizaciones; y,
- En las órdenes.

4.9.1 Cotizaciones

Estos sistemas resultan ser más caros en sus operaciones, por la diferencia de costos que se presentan entre el precio de venta y compra, sin embargo proporcionan liquidez a los mercados. Sobre los títulos de referencia se cobrará el interés que fije los bancos del sistema, más unos puntos porcentuales que harán más atractiva la negociación.

Los sistemas que se basan en la cotización necesitan la participación de creadores de mercado que ofrezcan continuamente precios de compra y venta de valores cotizados. Los creadores de mercado dan sus precios mediante un sistema de pantallas donde los corredores y los inversores pueden encontrar los mejores precios.

4.9.2 Órdenes Recibidas

Es un sistema que se basa o se fundamenta en tipo de subasta continua. Los inversionistas o corredores que los representan envían órdenes de compra y venta a una localización centralizada. Una vez que las órdenes están introducidas al sistema, se les empareja, ejecuta o anula según las instrucciones del cliente.

Es más barato invertir en este tipo de sistema, ya que los puntos porcentuales sobre intereses que se adicionan a los títulos y por otro lado las órdenes se entregan antes de que los precios se determinen. Estos sistemas basados en las cotizaciones y órdenes son particulares de los Mercados Secundarios, de los cuales se hablará más adelante.

4.10 Forma en que se dividen las operaciones en la bolsa de valores

- Mercado de valores primario o emisores
- Mercado de valores secundario
- Reportos

4.10.1 Mercado de valores primario o emisiones

Nace cuando por primera vez se colocan los títulos que se emiten, ofreciendo al público nuevos activos financieros, se le llama también "mercado de nuevas emisiones". También se da cuando una empresa necesita capital y emite valores, ya sea en forma de acciones, bonos u obligaciones de cualquier tipo, ofreciéndoselas a los interesados en las bolsas de valores²² En el mercado de valores primario existe una relación directa entre el emisor y el suscriptor de los valores emitidos por primera vez al público.

Los mercados bursátiles ubicados en cada país tiene sus propias reglas y procedimientos, pero en si tienen los mismos principios, por lo tanto únicamente cambiarán algunos aspectos en cuanto a la presentación de las ofertas y los procedimientos para la demanda que se de dentro del mercado bursátil. Los mercados primarios son utilizados como medios para que las organizaciones puedan reunir fondos en los mercados públicos.

4.10.2 Mercado de valores secundario

En el mercado de valores secundario, se da la reventa, por decirlo de alguna manera, de los valores obtenidos por el inversionista en el mercado primario. Los inversionistas realizan negociaciones de los valores adquiridos inmediatamente a través de éste. Aquí es donde se realizan todas las inversiones que se deseen en forma sucesiva de las acciones, hipotecas, o cualquier otro título de crédito que pueda ser objeto de negociación en el mercado bursátil.

²² **Bolsa y fondos de inversión.** <http://www.bolsayfondosdeinversion.es/online-mercado-de-valores.html> .
15.01.2008

Existen varios mercados secundarios, como el de acciones, hipotecas, letras de cambio y créditos en general. El mercado secundario organizado más importante es la bolsa de valores.

El inversionista que participa en el mercado de valores debe tener la facilidad de transformar sus valores en efectivo cuando lo requiera, así como los costos que ello involucra.

La liquidez conjuntamente con el riesgo y el rendimiento son los elementos necesarios que deberá tener siempre presente un inversionista para tomar una decisión y poder actuar en el mercado bursátil. La falta de liquidez en el mercado secundario hace menos atractivo el mercado de valores y haría tambalear el mercado primario constituyéndose en un serio obstáculo para atraer inversión. El acceso a financiamiento a través del mercado secundario es más sencillo por cuanto el costo importante ya fue asumido con la emisión primaria.

4.10.3 Mercado de reportos

Es una de las negociaciones más comunes en la bolsa de valores, éste tiene lugar cuando una persona dueña de títulos valores, que están inscritos para su negociación en bolsa, necesita dinero pero no quiere deshacerse de esos valores, por lo que los traspasa con pacto de recompra, es decir con la obligación de readquirirlos en el plazo que se convenga de conformidad con la ley que los rija. Al final del plazo pactado, el inversionista recibe el capital más la tasa de interés convenida. Para mayor garantía de los interesados, los títulos valores objeto de reporto quedan depositados en custodia.

4.11 Forma de liquidar las operaciones bursátiles

En las operaciones *del día*, la liquidación o pago se lleva a cabo el mismo día.

En las operaciones *al contado* el pago se lleva a cabo a más tardar, tres días hábiles después de realizada la operación.

En las operaciones *a plazo* la liquidación es en el plazo pactado entre el comprador y el vendedor, el cual no puede ser mayor de 45 días calendario.

Las operaciones *opcionales*, en las operaciones opcionales de compra y venta, la entrega de los valores negociados y su liquidación se lleva a cabo en un plazo acordado entre ambos que no deberá exceder del plazo que fije la ley que regula la bolsa de valores correspondiente, pero uno o ambos se reservan el derecho de prescindir el contrato y no llevar a cabo la operación, para lo cual se paga una prima en dinero por el que abandona la operación a favor del otro contratante.²³

4.12 Mercados financieros

Los mercados financieros se componen de tres mercados fundamentales; los mercados de deuda, (que a su vez incluyen los mercados interbancarios, los de divisas, los monetarios, de deuda pública y otros de renta fija), los mercados de acciones (o mercados bursátiles y los mercados de derivados.

4.12.1 Mercado de deuda pública

La deuda pública es el conjunto de títulos de renta fija (títulos representativos de una parte alícuota de un crédito concedido contra la entidad que los emite) emitidos por

²³ **Wikilearning**. http://www.wikilearning.com/articulo/datos_importantes_sobre_la_bolsa_de_valores-liquidar_las_operaciones_bursatiles/13032-10. 10.10.2007

el Estado y que se relacionan con la deuda que tiene contraída con los inversores que han suscrito dichos valores, que cuenta con la garantía del Estado.

La actividad del mercado de deuda pública ha aumentado en los últimos años. Ya que el endeudamiento es un instrumento de la política monetaria y fiscal de los Estados. Gracias a la compraventa de títulos de deuda pública, un Estado puede aumentar o reducir la cantidad de dinero en circulación:

- Si hay inflación, sobra dinero en el mercado. El Estado puede vender deuda pública (cambiar títulos por dinero), para así reducir la cantidad de dinero en circulación.
- Si hay deflación, el Estado puede comprar los títulos de deuda pública (dar dinero a cambio de ellos) para aportar más dinero al mercado.

Habitualmente, los valores de deuda son vistos como instrumentos de inversión muy confiables, debido a la gran seguridad de recuperación y a los rendimientos que generan, porque (salvo casos excepcionales) los entes públicos cumplen sus obligaciones. Por lo mismo se les considera de bajo riesgo.

Los títulos de deuda pública que se utilizan actualmente son: Las letras del tesoro, los bonos y obligaciones del Estado .

4.12.2 Mercado Bursátil

Un mercado puede ser definido como el espacio, la situación o el contexto en el cual se lleva a cabo la venta y la compra de bienes, servicios o mercancías. Bursátil proviene del latín *bursa* que significa 'bolsa'. El mercado bursátil, por lo tanto, es un tipo particular de mercado, el cual está relacionado con las operaciones o transacciones que se realizan en las diferentes bolsas alrededor del mundo.

En este mercado, dependiendo de la bolsa en cuestión, se realizan intercambios de productos o activos de naturaleza similar, por ejemplo, en las bolsas de valores se

realizan operaciones con títulos valores como lo son las acciones, los bonos, los títulos de deuda pública, entre otros, pero también existen bolsas especializadas en otro tipo de productos o activos.

Las bolsas, según su reglamento o regulación, permiten que en los mercados bursátiles intervengan y realicen operaciones de intercambio tanto personas, como empresas u organizaciones nacionales o extranjeras, las cuales, si desean invertir, reflejan su deseo en la demanda por los productos o activos que se ofrecen en la bolsa y, si desean vender, ofrecen sus productos buscando tener un mayor número de compradores disponibles. El mercado bursátil es un mercado centralizado y organizado.

Como se mencionó con anterioridad en el desarrollo del tema de las operaciones de la bolsa, una de las grandes ventajas que ofrece el mercado bursátil se encuentra la posibilidad de que exista un mercado secundario; es decir, un mercado en el cual se puedan intercambiar títulos valores, activos o productos que han sido emitidos por empresas y gobiernos y ya han sido adquiridos anteriormente por algún inversionista.²⁴

Existen bolsas de distintos tipos en muchos lugares del mundo (ciudades importantes como Nueva York o Boston, capitales de países como Londres, Tokio, etc.). Éstas, al estar comunicadas entre sí, permiten la aparición de mercados bursátiles tanto a nivel nacional como internacional.

El Mercado Bursátil, por lo tanto, es la integración de todas aquellas instituciones, empresas o individuos que realizan transacciones de productos financieros; entre ellos se encuentran la Bolsa de Valores, Casas Corredores de Bolsa de Valores, Emisores, Inversionistas e instituciones reguladoras de las transacciones que se llevan a cabo en la bolsa de valores. Éste cuenta con todos los elementos que se requiere para que sea llamado mercado, un local, que son las oficinas o el Edificio de la bolsa de valores; demandantes, que son los inversionistas o compradores;

²⁴ <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo42.htm>

oferentes, que pueden ser los emisores directamente o la Casa de Corredores de Bolsa y una institución reguladora. Cada uno de estos elementos es importante e imprescindible su presencia para llevar a cabo transacciones bursátiles.

4.12.3 Mercado de derivados

En él se negocian activos financieros cuyos precios se derivan del precio de otros activos que cotizan en alguno de los otros mercados. Ejemplo: futuros y opciones financieros.²⁵

Debido al interés del tema principal, se tratará de desarrollar ampliamente todo lo relacionado a los mercados de futuros.

4.13 Mercado de futuros

El mercado de futuro es el lugar en el cual se celebran los contratos que contienen los compromisos adquiridos por las partes de comprar o vender en el futuro un determinado bien (producto agrícola, mineral, activo financiero o moneda), definiendo en el presente la cantidad, precio, y fecha de vencimiento de la operación.

En la práctica, un porcentaje muy pequeño de todos los contratos de futuros llegan al vencimiento, dado que en cualquier momento antes de esa fecha, el compromiso de comprar o vender puede ser extinguido realizando la operación inversa en la Bolsa. En ese caso, la diferencia entre el precio al que fue abierto el contrato y el precio al que se realizó la operación inversa representa la utilidad o pérdida de su participación en futuros.

²⁵ **Glosario bursátil.**

http://www.superval.gob.sv/index.asp?paginas=http://www.superval.gob.sv/html_general/glosario.html
(5 de enero del 2008)

4.14 Objeto de los mercados de futuro

El objetivo básico de un mercado de futuros es ofrecer un mecanismo eficiente de protección de precios para personas o empresas que comercializan productos que constantemente sufren variaciones en los precios para evitar pérdidas. Los mercados de futuros evitan los riesgos que podrían darse en las contrataciones futuras.

Adicionalmente, debido a su naturaleza, las cotizaciones de los futuros reflejan los niveles de precios esperados para los próximos meses de las distintas mercaderías, lo que permite mantener bien informados no solo a los vendedores sino también a los compradores, asegurándoles una buena negociación, además ayuda a las personas o empresas a mejorar su planificación de inversión y a mantener la existencia de bienes.

Los contratos de futuros pueden suscribirse sobre productos agrícolas (trigo, café, soya), minerales (oro, plata, cobre, petróleo), activos financieros (índices de precios de acciones, instrumentos de renta fija, tasas de interés) y monedas, requiriéndose necesariamente una estandarización de la cantidad y calidad del producto que se negocia.

4.15 Requisitos para el funcionamiento de los mercados de Futuros.

Los mercados de Futuros requieren de ciertas condiciones para que funcionen correctamente y cumplan el objetivo para el cual fueron creados.

- Mercadería estandarizada: Es necesario que la mercadería pueda comercializarse a través de un estándar. De esta manera compradores y vendedores, al realizar operaciones, conocen perfectamente la calidad y tipo de producto que operan.
- Volumen: La falta de volumen limita el desarrollo de este tipo de mercados. Este tipo de mercados no tiene como objetivo operar mercadería física, sino

que son mercados de precios lo cual permite que se compren y vendan volúmenes superiores a la producción del país.

- Volatilidad: Uno de los pilares para la existencia de este tipo de mercados es la volatilidad en el precio del producto, que se asocia a las variaciones del precio en cortos períodos de tiempo. Una mayor volatilidad atrae a los especuladores al mercado, y hace más interesante y atractivo del mercado

4.16 La bolsa de valores en el mercado de futuros

La Bolsa de valores es el lugar donde se efectúan las negociaciones, facilitando además los medios necesarios para que éstas se realicen eficientemente.

La Bolsa realiza también la reglamentación y el control del Mercado, y entrega a éste y a los inversionistas la más amplia y oportuna información para la toma de decisiones. ²⁶

Las operaciones de futuros se realizan a través de los Corredores de Bolsa, quienes son los intermediarios debidamente registrados y sirven de nexo entre los clientes y la bolsa.

Nuestra legislación regula lo relacionado a contratos a futuro dentro del Artículo 78 de la ley de Mercado de Valores y Mercancías.

²⁶http://www.quality-consultant.com/gerentica/publicaciones/publicacion_002.htm. (6 de diciembre del 2007).

CAPITULO V

5. Contratos de futuro

5.1 Historia

Los orígenes de las transacciones de contratos de futuro se remontan a la India en el año 2.000 antes de Cristo, cuando mercaderes de lo que hoy es el emirato de Bahrein recibían bienes en consignación para permutarlos en la India. También existen antecedentes de transacciones de futuros en la época greco-romana y más tarde en el siglo XII en Francia e Inglaterra.

Sin embargo, las transacciones de contratos de futuros en la forma que hoy conocemos datan de mediados del siglo XIX en Estados Unidos. En ese entonces, debido principalmente a los excesos de oferta en los períodos de cosecha, la alta variabilidad del precio de los productos agrícolas constituía un des-incentivo a la producción. Esto hizo necesaria la creación de los llamados contratos forwards, en los cuales se establecía entre las dos partes la venta de productos a ser entregados y pagados en el futuro, pero en base a precios definidos en el presente.

Al poco tiempo, aparecieron los contratos de futuros propiamente dichos, los cuales son básicamente forwards que se transan en forma organizada en bolsas de valores.

Las primeras bolsas de futuros se formaron en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo pasado y posteriormente también se crearon bolsas de futuros en Europa.

Durante el siglo XX los futuros se fueron extendiendo hacia otros productos tales como el oro, plata, petróleo, carne, etc. Posteriormente, en 1972 ocurrió una innovación importante al comenzar a transar futuros sobre activos financieros (monedas

extranjeras, índices de acciones, instrumentos de renta fija, etc.). La introducción de los futuros financieros resultó ser un elemento clave que impulsó un fuerte crecimiento de las bolsas que transaban futuros y la creación de nuevas bolsas en varios países del mundo dedicadas principalmente a estos productos.²⁷

5.2 Definición

“Un contrato de futuro es un acuerdo, negociado en una bolsa o mercado organizado, que obliga a las partes contratantes a comprar o vender un número de bienes o valores (*activo subyacente*) en una fecha futura y determinada, y con un precio establecido de antemano.”²⁸

“Transacciones que se efectúan en una bolsa de productos que implica el envío de mercaderías en una fecha específica. 2. Contrato estandarizado ya sea de compra o de venta, que se establece actuando la Cámara de Compensación como contra parte y conforme las características y condiciones específicas por el Exchange. La estandarización se refiere a cantidad, calidad, fecha y lugar de entrega y queda como variable específica el precio de cotización del contrato.”²⁹

“Un contrato de futuros es un acuerdo entre dos partes, negociado en una bolsa, por medio del cual los contratantes se comprometen en una fecha futura, a entregar o aceptar un determinado bien a un precio acordado en el contrato.”³⁰

El contrato de futuros es un compromiso legal normalizado de entregar o recibir una cantidad y clasificación específica de un producto básico en una fecha determinada y en un punto de entrega especificado. Su normalización hace posible que los

²⁷ <http://www.futurosusa.com/x-glosario-inversion.php>. (11 de noviembre del 2007)

²⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_futuros. (10 de enero del 2008)

²⁹ Osorio Arcila, Cristóbal. **Diccionario de comercio internacional**. EcoEdiciones. Pagina 114

³⁰ Gacetafinanciera. **Teorías de riesgos de mercados**.

<http://www.gacetafinanciera.com/TEORIARIESGO/MERCADOS.htm> (25 de enero del 2008)

participantes en el mercado se concentren en el precio y en la elección del mes del contrato.

Los operadores del mercado de futuros están interesados principalmente en administrar el riesgo o la especulación, y no en el intercambio físico del producto real.

5.3 Elementos y características del contrato

Los contratos de futuros son estandarizados, todos los contratos del mismo tipo tienen las mismas características.

La estandarización quiere decir que en un contrato de futuros todos los términos de la transacción futura están especificados de antemano (es decir, no son negociables por las partes), excepto el precio, que se negocia según el juego de oferta y demanda en el Sistema de Negociación.

El estandarizar ayuda a facilitar las transacciones porque lo único que los participantes deben negociar es el precio.

Las especificaciones estándar del contrato son definidas por la bolsa de valores y sujetas a la aprobación de la autoridad que designe el país en donde ejerce sus actividades la bolsa. Las más importantes son: cantidad, calidad, vencimiento, "tick" y cualquier otra disposición en cuanto al modo de entrega, seguro y transporte.

5.3.1 Cantidad

Es importante también conocer el tamaño del contrato, es decir la cantidad del producto a entregar por cada contrato; el tamaño del contrato no supone limitación alguna porque, se podrán abrir posiciones por cuantos contratos sea necesario, salvo los límites que establezca la cámara de compensación por razones de control de riesgo. Un contrato de tamaño reducido permite ajustar mejor el número de contratos de futuros

a la cantidad exacta de la cosecha real o esperada, en el caso de los productos agrícolas.

5.3.2 Calidad

Las especificaciones del contrato describen detalladamente el nivel de las calidades mínimas que son aceptables como entrega de la mercancía objeto del contrato. Es importante resaltar que se trata de estándares mínimos, a partir de los cuales es aceptable la entrega, y no significa que la totalidad de la mercancía entregada deba ser necesariamente de la calidad mínima aceptable.

La finalidad de un mercado de futuros no es diseñar un contrato específico para cada una de las variedades o distintos grados de calidad comercializados en un sector. Más bien, se busca que el Contrato de Futuros refleje el precio de la calidad más genérica, representativa de todo un sector. Por lo tanto la finalidad del Mercado de Futuros no es ofrecer un mecanismo de comercialización sino un instrumento de cobertura contra oscilaciones generales de un mercado. Cada participante entonces diseñará su estrategia de cobertura teniendo en cuenta la correlación de precios de su segmento particular de calidad con la calidad representada por el contrato de futuros.

5.3.3 Vencimiento

El vencimiento del Contrato de Futuros es la fecha en la que el vendedor estará obligado a entregar y el comprador estará obligado a recibir la entrega y pagar. Normalmente habrá varios vencimientos cotizados a la vez (por ejemplo julio, septiembre, noviembre...). Evidentemente, el vencimiento es la fecha límite para comprar, vender, recomprar o revender un Contrato de Futuros (es decir, cerrar posición).

5.3.4 El “tick”

“El tick es el mínimo cambio de precio que puede tener la negociación en Contratos de Futuros. Veamos seguidamente las dos acepciones que este anglicismo tiene en los Mercados de Futuros:

En primer lugar, se podría exigir, por ejemplo, que el precio del contrato se negocie de 10 en 10 Euros (1.900, 1.910, 1.920,...Euros/Tm.) o de 20 en 20 Euros (1.900, 1.920, 1.940,...Euros/Tm.). Este sería el tamaño del tick, que intuitivamente podemos concebir como la fluctuación mínima del precio del Contrato de Futuros.

El valor del tick sería el tamaño del tick multiplicado por el tamaño del contrato. Por ejemplo: si el tamaño del tick fueran 10 Euros/Tm. y el tamaño del contrato es 1 Tm., el valor del tick son $10 \times 1 = 10$ Euros, que intuitivamente podemos concebir como el cambio en el valor total del Contrato de Futuros cuando su cotización cambia en un tick, arriba o abajo.”³¹

5.4 Elemento personal de los contratos de futuro

Las personas o empresas que participan en los mercados de futuros son elementos indispensables que le brindan liquidez y atractivo a las relaciones comerciales, sin ellas sería imposible la existencia de los contratos. El elemento personal puede dividirse en: hedgers, inversionistas en general y la cámara de compensación

5.4.1 Hedgers

³¹Guía del usuario del mercado **La estandarización de los contratos**. <http://www.mfao.es/generales/guia.asp?Id=3>. (30 de enero del 2008)

Los llamados Hedgers son individuos y firmas que realizan compras y ventas en el mercado de futuros con el propósito exclusivo de establecer un nivel de precio conocido (adelantándose semanas o meses) para algo que posteriormente intentarán comprar o vender en el mercado de contado.³²

Son aquellos agentes que desean protegerse de los riesgos derivados de eventuales fluctuaciones en los precios de los productos que lo afectan, de los instrumentos financieros que conforman sus activos, o de las monedas extranjeras en que han pactado sus transacciones o compromisos. En consecuencia, los hedgers son adversos al riesgo, y utilizan el mercado de futuros para cubrirse y de alguna manera neutralizar el riesgo asociado con otras inversiones, tomando posiciones para reducir o eliminar la exposición al mercado y la vulnerabilidad sobre los futuros movimientos de precios del respectivo activo.³³

Los Hedgers son los productores: que buscan cubrirse ante una caída en las cotizaciones del grano que tienen almacenado o por cosechar. Los acopiadores: que su objetivo es protegerse de cambios en los precios que puedan tener los granos desde el momento de su compra hasta la venta. Los industriales: que utilizan el mercado de futuros para evitar la subida de los precios de la materia prima; y, los exportadores que tienen por objeto protegerse de un alza en el costo de la mercadería comprometida para venta pero que aún no tienen en su poder.

5.4.2 Inversionistas o especuladores en general

Son agentes que están dispuestos a asumir el riesgo de la variabilidad en los precios, motivados por las expectativas de realizar una ganancia de capital. Ellos son quienes proporcionan liquidez al mercado. Su objetivo prioritario es obtener ganancias anticipando los precios de las mercaderías. El reducido monto de inversión necesario

³² <http://www.futurosusa.com/x-glosario-inversion.php>. (6 de diciembre del 2007)

³³ http://www.quality-consultant.com/gerentica/publicaciones/publicacion_002.htm.(6 de diciembre del 2007)

para operar en este mercado es un incentivo para los inversionistas que desean actuar en él.

Para los hedgers, el futuro representa una protección en la rentabilidad de sus negocios contra perjuicios que pudieran ocurrir si el precio de un activo o producto se moviera en sentido contrario al esperado.

El inversionista busca ventajas en el movimiento de los precios, es un inversor que busca riesgos, tomando posiciones que pueden tener grandes beneficios pero también grandes pérdidas.

Los mercados de futuros son de características tan particulares que requieren un seguimiento diario de la evolución de precios y del volumen negociado. Incluso, cuando el mercado se presenta inestable este control debería realizarse hora a hora, ya que las fluctuaciones de precios pueden tener un impacto considerable en las posiciones del inversionista.³⁴

5.4.3 La Cámara de compensación

La Cámara de Compensación es una institución establecida que garantiza a las partes el cumplimiento de la operación. Tan pronto como la negociación se consuma, la Cámara se interpone a sí misma entre el comprador y el vendedor. Es decir, actúa como compradora para el vendedor, y como vendedora para el comprador. Por este motivo tanto el comprador como el vendedor original tienen obligaciones para con la Cámara y no entre ellos.

Su existencia permite que las partes negociadoras de un contrato no se obliguen entre sí, sino que lo hacen con respecto a la Cámara, lo que supone eliminar el

³⁴ ³⁴ <http://www.futurosusa.com/x-glosario-inversion.php>. (6 de diciembre del 2007)

riesgo de contrapartida y permitir el anonimato de las partes en el proceso de contratación.

Las funciones de la cámara de compensación son:

- Actuar como contrapartida de las partes contratantes, siendo comprador para la parte vendedora y vendedor para la parte compradora.
- Determinar diariamente los depósitos de garantía por posiciones abiertas.
- Liquidar diariamente las pérdidas y ganancias.
- Liquidar los contratos al vencimiento.

Las partes tienen entonces que confiar en la Cámara, la cual tiene un buen respaldo económico. Finalmente, después de que se completa la transacción, la Cámara de Compensación deberá entregar a las partes los fondos o los bienes según corresponda.

Como la Cámara garantiza a ambas partes el cumplimiento, está expuesta a que las partes no le cumplan a ella. Para protegerse y proteger a la bolsa, cada inversionista debe entregar garantías a la Cámara por medio del agente de bolsa para poder negociar futuros.

Estas garantías actúan como un depósito de buena fe para la Cámara, quien se encarga de ajustarlas diariamente, para evitar la alteración de las mismas a través de la actualización de depósitos o liquidación de pérdidas y ganancias.

Si el inversionista incumple, la Cámara tomará las garantías para cubrir las pérdidas. Esto provee una medida de seguridad para todo el sistema de negociación.

Las garantías suelen ser muy pequeñas con respecto al monto del contrato y vienen determinadas por las variaciones diarias máximas observadas en el precio del activo. Sin embargo, como las pérdidas potenciales pueden ser mucho más elevadas que la garantía, la Cámara necesita otra protección en caso de incumplimiento del inversionista. Para protegerse se ha adoptado un sistema conocido como "marking-to-

market" que consiste en ajustar diariamente las pérdidas y ganancias en efectivo con los resultados al final de cada día de negociación.

5.5 Forma de pago en las operaciones de futuros

En el mercado al contado se requiere la entrega física del bien en el momento y éste es pagado al precio de la plaza en el día de compra. En las transacciones de futuro sólo se debe entregar un margen inicial correspondiente a una fracción del monto total de la operación lo que tiene un efecto multiplicador importante sobre las ganancias o pérdidas de las transacciones de futuros.

5.5.1 Margen inicial

Es un monto fijo de dinero que equivale a un porcentaje del valor de los contratos, que los clientes deben entregar en la bolsa a través de la cámara de compensación, por cada interés abierto que mantengan en el mercado de futuro. El margen inicial puede ser constituido en dinero, instrumentos de renta fija e intermediación financiera y otros instrumentos de gran liquidez.

5.5.2 Margen de variación

El valor de una posición de futuro es actualizado diariamente por la cámara de compensación, llevándolo al precio de cierre de mercado. La diferencia neta del cambio de precio es debitada de la cuenta corriente de la posición con pérdida y abonada en la cuenta de la posición con ganancias.

Las pérdidas que se produzcan deben ser entregadas diariamente en dinero, en tanto que las ganancias también serán pagadas diariamente en dinero.

5.6 Perfeccionamiento del contrato de futuro

El proceso de liquidación puede ser realizado anticipadamente o al vencimiento.

5.6.1 Anticipadamente

Se efectuará mediante la ejecución de una operación a futuro inversa a la determinada en el interés abierto, es decir, se realiza una compra cuando se tiene una posición vendedora o una venta cuando se tiene una posición compradora. Esta liquidación puede significar una disminución total o parcial de los productos agrícolas, minerales, activos financieros que se traten.

5.6.2 Al vencimiento del instrumento

Al vencimiento del instrumento en cambio, se liquidan en forma definitiva todos sus intereses, utilizando para la valorización y determinación de las pérdidas y ganancias, el precio de referencia del mercado contado del objeto de la negociación.³⁵

5.7 Contratos similares al contrato de futuro.

5.7.1 Contratos de forward

Es una operación a plazo que obliga al comprador y vendedor a perfeccionar el contrato. No existe una organización intermedia, por lo tanto no participa la cámara de compensación.

5.7.2 Contratos de opción

El comprador tiene la opción, pero no la obligación de comprar. Se cuenta con *bolsas de opciones* y respectivas *cámaras de compensación*.

³⁵ http://www.quality-consultant.com/gerentica/publicaciones/publicacion_002.htm. (15 de noviembre del 2007)

La opción genera un derecho, pero no la obligación para poder comprar o vender un contrato de futuros a un determinado precio en una determinada fecha del futuro. Quien toma la opción debe pagar una Prima por la misma.

Las opciones permiten cubrirse ante el riesgo de posibles eventos desfavorables, dejando abierta la posibilidad de beneficiarse en caso de eventos favorables.-

Existen dos tipos de opciones

- Put. Da al comprador el derecho, pero no la obligación, de vender un contrato de futuro determinado, sobre una mercadería en concreto, a un precio específico, en cualquier momento durante la vida de la opción. Además permite fijar un piso o base de venta de la mercadería, que le permite al comprador, lograr el precio que desea para el contrato o superarlo y éste llegada la fecha de ejecución de la opción, podrá decidir si lleva o no acabo la operación.
- Call. Da al comprador el derecho, pero no la obligación, de adquirir un contrato de futuro determinado, sobre una mercadería en concreto, a un precio específico y en cualquier momento durante la vida de la opción. Además permite fijar un precio techo en la compra, posibilitando una cobertura ante posibles subidas de las mercaderías.³⁶

³⁶ <http://www.gacetafinanciera.com/TEORIARIESGO/Futuros%20y%20Opciones.htm>

CAPÍTULO VI

6. Comercialización del café

La comercialización del café en Guatemala se ha realizado desde hace más de cien años y han sido por mucho tiempo la base de la economía de nuestro país. La extrema volatilidad de los precios del café trae consigo cambios drásticos en los precios en forma mensual, semanal o aun en el mismo día de negociaciones.

Las características claves del mercado de café físico, como la diversidad del clima así como sus requerimientos geográficos y de cultivos son uno de los factores constantes de riesgo en los precios.

Debido a que el café es un producto agrícola que se cosecha en determinadas temporadas del año y que tiene una serie de clasificaciones por las características de éste en las diferentes regiones del país, resulta ser diferente y especial lo que le ha valido posicionarse en el mercado internacional como un producto de muy buena calidad y codiciado por muchos compradores en el exterior.

Internacionalmente la Organización Internacional del Café le ha dado una clasificación al café que produce cada país para facilitar la compra y la venta del producto, la cual se tratará de explicar a continuación.

6.1 Clasificación del café según la Organización Internacional del Café

Para facilitar la identificación de los países productores de café en el mundo, la Organización Internacional del Café por siglas OIC, los ha clasificado según el principal tipo que producen, las variedades de plantas sembradas y el tipo de proceso o beneficio utilizado.

Lo anterior no significa que un país produzca únicamente el tipo de café de su clasificación, pero éste es el físico predominante. De acuerdo a las calidades de café producidas internacionalmente, se han establecido tres clasificaciones:

1. Arábigos lavados
2. Arábigos no lavados
3. Robustas

Guatemala, está clasificada dentro del grupo de Arábigos Lavados. El país que produce el mayor volumen de cafés finos de esta clasificación es Colombia. Dentro de la clasificación Arábigos Lavados, se incluye a: Colombia, Kenya, Tanzania, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, India, México, Papua Nueva Guinea y Perú.

La clasificación Arábigos No Lavados, también llamados Brasileños, está conformada por: Brasil, Bolivia, Burundi, Etiopía, Haití, Jamaica, Malawi, Panamá, Paraguay, Rwanda, Venezuela y Zimbabwe.

La Clasificación denominada Robustas, incluye a: Angola, Vietnam, Guinea Ecuatorial, Ghana, Indonesia, Liberia, Nigeria, Sierra Leona, Sri Lanka, Tailandia y Trinidad y Tobago.

6.2 Contratos de café según su calidad

Dado que la calidad es un factor determinante para las negociaciones de café, existen dos tipos de contratos que norman la calidad y los defectos del producto a pactar, siendo éstos, el Contrato Europeo y el Contrato Americano.

Los Contratos Europeos son regidos por las condiciones y cláusulas del "Contrato Europeo de Café" (European Coffee Contract). La preparación europea admite hasta 8 imperfecciones (defectos) sobre 300 gramos.

Los contratos de Estados Unidos, se rigen por el «Green Coffee Contract» de la "Green Coffee Association" (Contrato Americano). Dicho contrato establece que la Preparación Americana acepta hasta 23 imperfecciones (defectos) sobre 300 gramos.

Guatemala, trabaja ambos mercados, manteniendo la calidad exigida por el cliente.

Existen varias formas en las cuales puede llevarse a cabo la compra venta de café, la cual puede darse en forma interna, dentro del territorio nacional, en el extranjero, o sea con otros países y pueden llevarse a cabo dentro de un mercado al contado, a futuro o bien dentro de un mercado organizado.

6.3 Mercados en los que se lleva a cabo la comercialización del café

Existen dos tipos de mercados en los cuales se desarrolla la comercialización del café que son:

Mercado contado

Mercado de futuros

A continuación se explicada cada uno de estos mercados.

6.3.1 Mercado al contado

En el mercado al contado del café los participantes compran y venden café físico, verde, de diferentes calidades que se entregará de modo inmediato o con prontitud. Por lo tanto la transacción al contado comprende la transferencia de la propiedad de una partida específica de una calidad determinada de café físico. El precio al contado del café físico es el precio local actual del producto específico que debe transferirse.

Las ventas de café físico, verde, para su entrega posterior, llamados contratos para entrega más adelante, o contratos a futuro, no deben confundirse con los contratos de futuros.

En este mercado existe una relación directa entre comprador y vendedor.

6.3.2 Mercado de futuros

En el mercado de futuros del café los participantes compran y venden un precio para una calidad normal de café. La transacción de futuros se centra en negociar un contrato de futuros basado en café físico (o su equivalente al contado) a un precio determinado en una subasta abierta: el mercado de futuros.

El precio de futuros es el precio que se espera pagar, o cobrar, del café en una fecha futura.

En este tipo de contratos no se tiene un comprador o un inversionista específico por lo que el mercado de futuros resulta ser atractivo tanto para compradores como para inversionistas. Los compradores tienen la certeza de que en el momento que trancen un contrato de futuro están adquiriendo un producto certificado, con todas las características especificadas dentro del contrato y el inversionista tiene la posibilidad de participar dentro de la bolsa manejando a su conveniencia la compra y venta del café, sin tener interés en adquirir el físico.

En este mercado no se conocen los contratantes y existe la cámara de compensación que es la que se interpone entre ellos y se encarga de que ambas partes cumplan con las estipulaciones del contrato de futuro, tal y como se trató de explicar en el capítulo anterior.

Debido a lo interesante del tema del mercado de futuros y de los beneficios que trae a los exportadores de café guatemalteco, más adelante se tratará de desarrollar este tema, pero para poder entender un poco más sobre los contratos de futuro de café se considera necesario determinar cuál es el papel que realiza la bolsa de valores de Nueva York en la comercialización.

6.4 Comercialización del café en la bolsa de valores de Nueva York.

“Con anterioridad la comercialización del café se desarrollaba en un mercado central, en donde compradores y vendedores podían reunirse para llevar a cabo la compraventa. Al paso del tiempo la oferta y la demanda del producto fue creciendo y entraron otras personas a participar en la comercialización del café y se fue convirtiendo en una cadena de negociaciones entre varias personas, además del comprador y vendedor, por lo que se fue haciendo más difícil el control del precio, incrementando su inestabilidad y existiendo una especulación entre la oferta y la demanda.

Debido a los riesgos que se fueron cada vez más intensificando en el negocio del café físico, se dio la necesidad de crear organizaciones que reunieran a los mercaderes en un lugar específico, en el cual se pudieran celebrar contratos en los cuales se fijaban las condiciones y el precio del café que sería entregado en una fecha futura. De esta manera las partes minimizaban los riesgos en cuanto a las variaciones que pudieran sufrir los precios debido a la oferta y a la demanda. La creación de los mercados de futuros sumó una nueva dimensión en las transacciones comerciales de productos agrícolas.

El mercado físico o “ Cash Market” en inglés aún continúa sus transacciones día a día de comprar y vender un producto.

Las bolsas de futuros organizan el mercadeo de un producto en cierta fecha específica en el futuro y esto es llamado un contrato de futuros “futures contract.

“La comercialización del café con la vulnerabilidad de su transporte, la variable del clima, y el sufrimiento de los cambios en el precio hizo imposible que el mercado físico del mismo se pudiera controlar y en 1880 colapsó. Un grupo de 112 mercaderes e importadores crearon con esfuerzo la Bolsa de café de Nueva York, empezando una nueva era para establecer un mercado organizado que serviría para cinco propósitos básicos:

- *Estandarizar los diferentes tipos de café.
- *Negociar el mejor precio en un momento indicado (descubrimiento de precio)
- *Proveer un mercado en donde compradores, mercaderes, tostadores, y distribuidores pueden protegerse contra los cambios de precio físicos del mismo. (Tránsito de riesgo)
- *Establecer un sistema de arbitraje para evitar las disputas entre compradores y vendedores.
- *Recopilar todos los datos e informaciones de precio y diseminarlo alrededor del mundo. (Información de precio).
- *La volatilidad de los precios

Los precios de café se mueven rápidamente y son muy volátiles debido a factores como la oferta y la demanda, el clima en las zonas de cultivo, las políticas relacionadas con el mismo, los contratos laborales, las estimaciones de la cosecha, etc. El mercado físico no se mueve tan rápidamente y su reacción es muy lenta a estos factores, por tal motivo el mercado de futuros permite transacciones para poder evitar el riesgo físico del producto. La volatilidad histórica del café ha sido muy significativa y más grande que en cualquier otra bolsa de productos, a pesar de que los futuros no pueden quitar el riesgo

originado en el mercado físico, los futuros permiten a la industria del café la transferencia del riesgo. ³⁷

Todo el café que se comercializa a través de la bolsa de valores de Nueva York, deberá ser certificado, por lo que se considera necesario tener conocimiento sobre las certificación del café.

6.5 Certificación del café

Cristóbal Osorio Arcila, manifiesta que la certificación de productos “es un proceso por el cual una tercera parte independiente asegura por escrito, que un producto cumple con los requisitos especificados, los cuales pueden estar contenido en normas, especificaciones técnicas, reglamentos u otros documentos normativos. Sus ventajas son: 1. Se obtiene un producto seguro para el consumidor. 2. Mayor valor agregado. 3. Acceso a mercados más exigentes. 4. Un producto con alta demanda en los mercados externos. 5. Mayor cuidado del medio ambiente. 6. sistema de producción estable y sostenible en el tiempo”³⁸

La certificación del café se deberá realizar de acuerdo a los parámetros que fije la bolsa de valores que se encargará de colocar los lotes de café en la plaza. Las entidades privadas o asociaciones que se dedican a la emisión de certificados, en base a la productividad y manejo de las fincas y características de cada país o región, han agrupado a las fincas productoras de café y las han colocado en un mercado específico, para poder crear nichos que vengán a favorecer al productor en el momento de comercializar su café. Debido a lo mencionado con anterioridad es necesario conocer un poco sobre cada uno de los mercados existentes y las características de éstos.

³⁷ Vásquez María. **El observador económico**. <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/259>. (16 de enero del 2008)

³⁸ Osorio Arcila, Cristobal. **Diccionario de comercio internacional**. Pag. 67. http://books.google.com/books?id=ppH6DORRFWsc&pg=PA69&vq=certificados&hl=es&sig=iWfV8wd1d9ETY6b_ml9ct0ePXc0#PPA67,M1.(23 de enero del 2008)

La certificación del café del Mercado Justo, del cual se hablará más adelante, la realiza FLO, Organización Certificadora del Mercado Justo que tiene su sede Centroamericana en El Salvador. Para el caso del café orgánico, este es certificado principalmente por Organic Crop Improvement Association (OCIA) a través de su filial de Guatemala, Mayacert principalmente, aunque están presentes organizaciones como NATURLAND y BSC OKO-GARANTIE, OREGON TILTH entre otros.

6.5.1 Mercado Justo o “Fair Trade”

Se desarrollaron en los años 80 y consisten en arreglos de mercado que proponen un precio más justo al productor que el que recibirían normalmente, esto es posible eliminando la intermediación. Lo anterior tiene como finalidad evitar que el consumidor pague más por el producto recibido. Al establecer un precio mínimo se garantiza una mejor retribución al pequeño productor y se apoya la inversión social basada en el comercio del café.

6.5.2 Cafés orgánicos

Estos se exportan en grano a los Estados Unidos y Europa y se caracterizan por no usar agroquímicos, mantener control biológico de plagas y el uso de sombra. Generalmente las tierras en donde se cultiva este tipo de café se encuentra libre de utilización de productos químicos, durante un periodo no menor de tres años.

Los procedimientos para el cultivo son similares en los aspectos técnicos de la cadena de producción, pero por ser un café certificado es necesario que el productor lleve a cabo una serie de procedimientos específicos en el manejo de la plantación de café.

“El café orgánico debe cumplir con las regulaciones establecidas para alimentos orgánicos en los Estándares Nacionales Orgánicos (NOS por sus siglas en inglés). Los NOS exigen que todos los productos vendidos o etiquetados como orgánicos en los

EEUU sean certificados por un agente certificador acreditado por el USDA. El agente certificador puede ser estadounidense o del país exportador. Adicionalmente el almacenaje del café orgánico debe ser más cuidadoso pues no puede mezclarse con café no orgánico. Todo lo anterior aplica para el café Bird F r i e n d l y® que también es orgánico.”³⁹

El café orgánico deberá ser tostado y procesado en plantas industriales especializadas que carezcan del uso de productos químicos.

6.5.3 Cafés amigos de la naturaleza.

Durante los últimos años han surgido una serie de conceptos, y sellos asociados con el concepto de “cafés amigos de la naturaleza”, también llamados de “producción sostenible”, “cafés con sello verde”, “cafés ecológicos” o “eco-cafés ” y los “cafés pajareros” o bird friendly.

Esta ventaja comparativa permite valorar aún más el área de los cafés bajo sombra, que mejoran el hábitat para la fauna, principalmente de las aves, tanto las autóctonas como las migratorias. Muchos consumidores de Europa y Estados Unidos están dispuestos a pagar un sobreprecio por este concepto.

Guatemala ha sido un actor importante en la formulación de conceptos relativos a este tipo de cafés contando con algunas fincas que han obtenido sellos o certificaciones eco-amigables que les permiten mejorar la posición en sus negociaciones en mercados.

La mayoría de estos tipos de cafés se agrupan dentro del concepto de café especial y que básicamente se dirige a determinados mercados nichos o segmentos de compradores, concepto que empieza a transformarse debido a la tendencia de

³⁹ VILLALOBOS ANDRES, **Café sostenible mercado de EEUU**. Revista Perfiles de Mercadeo. http://cecoeco.catie.ac.cr/descargas/Perfil_de_Mercado_de_Cafe_Sostenible_de_EEUU.pdf. (23 de enero del 2008)

empresas del mercado especial de participar en mercados de masas de consumidores en los Estados Unidos y Europa. Este punto permite prever que habrá un aumento en la demanda por este tipo de café a nivel internacional, con el consecuente aumento de interés en los aspectos de certificación así como de mercadeo necesario para poder llegar al mercado meta.

6.6 Comercializadoras-exportadores de café certificado.

En el caso de Guatemala, existen una serie de casas comercializadoras/exportadores tradicionales de café que ofrecen servicios de manejo y exportación de café alternativo. Se entiende por manejo el hecho de que cuentan con beneficios secos que se encuentran certificados para la exportación de este tipo de café.

En la mayoría de los casos estas empresas están integradas en los eslabones de beneficiado y de servicios de exportación ofreciendo a los productores un servicio pagado para el manejo de la exportación de su café.

Existen también grupos del café especial que han integrado su cadena a través de su propia exportación con lo cual logran obtener niveles altos de márgenes de utilidad sobre sus operaciones en el café especial o alternativo.

Sin embargo hay pocos grupos asociativos o cooperativas que se dedique a la comercialización y exportación del café, siendo lo más normal la compra de servicios de manejo y exportación de café por parte del sector privado. Lo anterior debido a razones estructurales del sector, obtención de licencias de exportación, limitada capacidad organizacional de los pequeños grupos para conllevar los procesos administrativos, rentabilidad de expandir en capacidad de beneficiado con producciones relativamente bajas en la mayoría de estos grupos.

Las políticas comerciales de las casas de comercialización de café en Guatemala son bastante cerradas en cuanto a la divulgación de sus mercados, compradores y volúmenes de venta, lo que es explicable debido al nivel de competencia existente en el mercado y principalmente en lo relativo a sus prácticas y estrategias de captación de café especial.

6.7 Actores dentro la comercialización del café

A continuación se identifican los agentes o actores más relevantes que determinan el flujo comercial hacia el cliente en la cadena del café especial:

- Los productores de café; que deben tener su sello o certificación
- Los procesadores o beneficiadores de café; que deben contar con su certificación o cumplir con criterios establecidos de procesamiento;
- Los comercializadores de café, quienes realizan las actividades relativas al proceso de exportación y en ocasiones son los que tienen el contacto comprador del café especial en el exterior, que deben responder a auditajes de la cadena y proveer transparencia en su mercadeo del café
- Las certificadoras de café, encargadas de controlar la cadena y asegurar información y
- Los distribuidores de café en el país de destino o en algunos casos en su origen, que usan los sellos bajo condiciones negociadas tanto con los proveedores del café así como bajo convenios con las casas certificadoras.

Estos agentes, que conforman cada eslabón de la cadena del café, establecen entre sí diferentes tipos de relaciones comerciales o de asociación, que caracterizan este flujo comercial hacia el cliente final.

6.8 Relaciones entre los actores o agentes de la comercialización

Las relaciones entre los agentes son las siguientes:

El Productor de café certificado, de acuerdo a sus necesidades comerciales;

- "Compra los servicios" a cooperativas o a agentes privados para que su café sea procesado o beneficiado y eventualmente exportado. Negocian con la entidad comercializadora que los asocia y entregan su producción a ésta (donde tienen acciones o forman parte); la cual se ocupa de comercializar el café desde el lugar de transformación hasta el puerto de embarque.
- El productor puede tener una certificación sobre su café según corresponda de manera individual o en grupo.
- El comercializador de café (agente del tercer eslabón) recibe de manera directa de los productores y beneficia generalmente en lo que respecta al beneficio seco que incluye la preparación de la exportación del café (para lo cual tiene un beneficio de café certificado para efectuar este trabajo sí es que la certificación lo amerita o requiere); promueve y facilita las certificaciones tanto de los productores como de sí mismo y realiza la comercialización y los trámites de exportación respectivos con sus clientes.
- El Comercializador de café vende en calidad de mayorista a los agentes del cuarto eslabón que son Distribuidores en su mayoría.

Las Certificadoras actúan en los tres primeros eslabones de la cadena de café especial certificado, inicialmente con la certificación del producto, de la plantación, del industrial y del proceso de comercialización, por medio de la custodia del producto.

La cadena de café certificado en Guatemala ha logrado disminuir la participación de los intermediarios debido a que los agentes que entran en ella están más organizados y por tanto conducen sus negociaciones en forma directa, mejorando sus márgenes de utilidad.

Existe una diversidad de actores de facilitación de conceptos de café certificado así como organismos no gubernamentales que trabajan en aspectos de promoción de café alternativo, pero que no son actores específicos de regulación o certificación de café.

Como se pudo observar con anterioridad el café que se comercialice en un mercado organizado debe ser certificado y llevar las características estándares que fije la bolsa de valores, en este caso la de Nueva York. El contrato estándar que maneja esta bolsa es conocido como el contrato "C".

6.9 El contrato "C" de café

El mercado de Nueva York lleva a cabo las negociaciones de café a través del contrato "C". La cantidad de cada contrato es igual a 37,500 lbs (aproximadamente 250 sacos de café oro de 69 Kg.) o sea un contenedor, y el producto deberá consistir en un café tipo arábigo.

El café que se entrega a la bolsa debe ser certificado por la misma, y cumplir con las especificaciones acordadas de acuerdo al reglamento, esta clasificación del café asegura que el proceso de comercialización en la bolsa se enfoque solamente en precio.

El contrato "C" ha sido comercializado en la plaza a viva voz, pero debido a los avances en la comunicación y a la necesidad de que las transacciones comerciales se realicen constantemente, se ha creado el contrato electrónico del cual se hablará brevemente.

6.10 Contrato electrónico

El contrato electrónico es igual al contrato “C” que existe actualmente en el cual la comercialización del café se lleva a cabo en la plaza a viva voz.

La diferencia consiste en el horario en que se estarán realizando las fijaciones de compra o venta de café y la oferta que podrá fijarse en determinado horario un día antes de que abra el mercado.

El contrato electrónico tiene como finalidad principal, brindar las herramientas a las personas que intervienen en este tipo de mercado, para que puedan llevar a cabo los contratos de manera más rápida y con ello facilitar el tráfico de las mercancías.

“El comercio a viva voz de los contratos futuros cesará a fines de Febrero 2008 y con ello el comercio de todos los contratos futuros en ICE US. serán efectuados electrónicamente. Las negociaciones de los futuros para productos en ICE US serán disponibles exclusivamente en la plataforma de ICE a partir de la noche del domingo, 2 de marzo 2008 para ser ejecutados con fecha 3 de marzo, 2008. Los contratos futuros que pasarán a ser totalmente electrónicos son: café, cacao, algodón, jugo de naranja, azúcar, índices de valores, y divisas. El comercio de las opciones de todos los contratos futuros continuará a ser efectuado a viva voz. Las opciones de los contratos futuros en ICE Futures U.S. no han sido aun convertidas al sistema electrónico. Se prevee que anunciarán una fecha durante el primer trimestre 2008 para la introducción de opciones electrónicas.”⁴⁰

⁴⁰ Guía del Café. www.laguiadelcafe.org. Actualizado enero 2008. (6 de febrero del 2008)

6.11 Utilización de la bolsa de valores de Nueva York

Los comerciantes, exportadores, productores e inversionistas utilizan la bolsa de valores de Nueva York de acuerdo a las necesidades de cada uno, pero siempre con la misma finalidad que es la de estar informados sobre precios o posiciones de café a futuros para minimizar los riesgos en las transacciones que efectúen, tanto en el mercado organizado o no organizado

6.11.1 Protección para las partes contratantes.

La bolsa se utiliza como mecanismo de protección para los productores, generalmente grandes, importadores, exportadores, casas comerciales o intermediarios, y tostadores, que tienen el mismo interés: protegerse de las variaciones del precio que afectan el mercado físico si se está expuesto.

La protección que brinda la bolsa se da dentro del mercado de futuros, ya que permite establecer una posición del café opuesta al mercado que se esté manejando en el momento de la contratación. Por ejemplo, si un productor tiene un lote de café para vender, pero no tiene comprador, y considera que el precio que fija la bolsa (de Nueva York), en ese momento es adecuado para él, entonces vende un contrato de futuros; de esta manera estará protegiendo el precio de su café físico; cuando encuentra su comprador, vende el lote de café.

6.11.2 Inversionistas y especuladores

También la bolsa es utilizada por los inversionistas y especuladores que están dispuestos a asumir el riesgo a cambio de la oportunidad de una ganancia en un movimiento de precio en el mercado de futuros.

El especulador compra o vende, sin importar como esté el mercado, a un precio alto o bajo, solamente le interesará ganar en su transacción y en muchos casos si sus transacciones son muy grandes pueden mover el mercado hacia arriba o hacia abajo.

6.11.3 Informa sobre posibles precios de futuros

“La bolsa no fija el precio del café, ni siquiera participa en la determinación del precio del café.

El mercado bursátil desempeña cinco funciones básicas relacionadas con los precios:

- Descubrimiento de los precios;
- Transferencia del riesgo de los precios;
- Difusión de los precios;
- Calidad de los precios;
- Arbitración.

La bolsa establece para las transacciones de futuros y opciones un ámbito de mercado visible y libre que ayuda a la correspondiente industria a encontrar un precio de mercado para el producto (*descubrimiento de los precios*) y que hace posible *transferir el riesgo* que plantea la inestabilidad de los precios al contado. A medida que tiene lugar el descubrimiento de los precios, la bolsa *difunde los precios* en todo el mundo.

La disponibilidad continua de información sobre precios favorece una participación más amplia en el mercado y fomenta la *calidad de los precios*. (La

presencia de más compradores y vendedores en el mercado brinda mejores oportunidades de determinación de los precios.) Una mayor participación significa que el descubrimiento de los precios refleja las condiciones del mercado de productos básicos en su totalidad. Para garantizar la precisión y eficiencia del proceso de contratación, la bolsa también soluciona mediante *arbitración* las controversias que surgen sobre contrataciones »⁴¹

6.12 Contratos de futuro en la comercialización del café

El Café, como uno de los productos más fuertemente negociados a nivel mundial, ofrece un clásico ejemplo del por qué los mercados de futuros existen.

Las bolsas de contratación de futuros de café se crearon originalmente para poner orden en el proceso de fijar el precio del café y comercializarlo, además se trataba de disminuir el riesgo de las condiciones del mercado al contado.

Las ventas de futuros de café que se realicen en el mercado bursátil deberán ser certificadas y esto ayuda a minimizar los riesgos del vendedor, quien en el momento de realizar el contrato puede o no tener el físico, sin embargo podrá negociar un buen precio de acuerdo a la plaza del día. Las certificaciones del café deberán realizarlas las organizaciones designadas por la bolsa de valores.

Los contratos de futuros de café físico, actualmente se comercializan en el mercado de viva voz, y esto se continuará haciendo hasta cuando las regulaciones pertinentes sean cambiadas para poder efectuar las operaciones electrónicamente.

⁴¹ Vásquez ,María. **El observador económico**. <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/259>.
(16 de enero del 2008)

Estos contratos como se mencionó con anterioridad están estandarizados en el sentido de que se indican todas las condiciones, excepto la fecha exacta de entrega, los nombres del vendedor y del comprador y el precio.

El reglamento del mercado impone condiciones de contrato legalmente ejecutables que no pueden ser alterados sustancialmente durante el período del contrato.

Todo contrato de futuros especifica la cantidad, calidad y estado del producto básico en la entrega, las medidas que deben adoptarse si la entrega no tiene lugar y las condiciones del pago final.

6.13 Procedimiento de contratación

En el mercado físico del café, no se permiten tratos concertados en privado. La operación se hace en alta voz en la sala de contratación y ofrece a todos los participantes la oportunidad de responder a las pujas y ofertas en curso.

La negociación concluye en el momento en que un comprador y un vendedor llegan a un acuerdo y el vendedor registra el contrato como una venta a la cámara de compensación.

Los dos operadores sólo son responsables ante la cámara de compensación. De este modo la cámara de compensación es parte en cada transacción realizada por compradores y vendedores.

Las operaciones automatizadas o electrónicas son diferentes pero mantienen la misma transparencia de las operaciones a viva voz porque todas las pujas y ofertas pueden ser observadas por todos los participantes. El sistema de computadoras cuadra las pujas con las ofertas equivalentes sin intervención humana.

Cuando las órdenes están emparejadas, el procedimiento de compensación es exactamente el mismo que en el sistema de viva voz.

6.14 Transacciones compensatorias.

Un comerciante que compra un contrato de futuros y no tiene otra posición en la bolsa está en una posición larga. Si esta compra no queda compensada eventualmente por una venta equivalente de futuros, el comprador deberá aceptar la entrega del producto básico real

A la inversa, un comerciante que vende un contrato de futuros sin tener una compra compensatoria de futuros se dice que está en posición corta.

Estas posiciones podrán liquidarse de la siguiente manera:

- Entrega o recibo de la mercancía.
- Cancelar la obligación de compra
- Vender llevando a cabo una operación inversa, llamada transacción compensatoria

Desde el momento que el comerciante que vende un contrato de futuro y lo compra él mismo, en una posición corta, quedará liberado de la obligación de entregar. De modo semejante, un comerciante que esté en posición larga puede compensar las compras pendientes vendiendo.

6.15 Transacciones contado contra futuro (AA: against actuals).

Es posible liquidar posiciones de futuros en el mercado de entrega inmediata privadamente mediante una operación preestablecida.

Este tipo de transacción, llamada operación contado contra futuro, deja fuera el trámite de entrega física del contrato de futuro, pero el contrato se debe realizar de acuerdo a las especificaciones de la bolsa en la cual se lleve a cabo el contrato.

6.16 Interés abierto

La suma total de las posiciones largas o cortas de la cámara de compensación (siempre iguales) pendientes en un momento dado se llama el interés abierto.

Al final de cada día de la contratación, la cámara de compensación asume el lado contrario de todos los contratos abiertos: si un comerciante ha tomado una posición larga, la cámara de compensación toma la posición corta, y viceversa.

La cámara de compensación garantiza a sus miembros los resultados de ambos lados en todos los contratos abiertos y cada comerciante trata únicamente con la cámara de compensación después de iniciar una posición. Por consiguiente, en realidad todas las obligaciones de recibir o entregar productos básicos se asumen con la cámara de compensación y no con los demás operadores.

6.17 Entrega del café físico luego de la adjudicación del contrato

Según sea la parte que deba entregar el café físico el operador del mercado de futuro regularmente toma decisiones razonadas para no entregar el café. Esto lo puede llevar a cabo a través de una operación compensatoria antes de la entrega para que se le adjudique el contrato, o bien obligan conscientemente a la bolsa a entregar o adjudicar el café físico dejando que el contrato venza.

La entrega debe completarse entre el primero y el último de los días de operaciones del mes de entrega, si bien las condiciones exactas varían de un mercado a otro.

El contrato de futuros puede utilizarse para la entrega del café físico, pero sus condiciones no son convenientes para todas las partes. Por ejemplo, las condiciones de entrega del contrato de futuros dan al vendedor el derecho exclusivo a escoger el lugar de entrega, si no es pactado lo contrario. Como es lógico esta situación puede crear dificultades al comprador. Además, el café real entregado, si bien es aceptable, debido a la certificación, con arreglo al contrato de futuros, puede no responder a las necesidades de calidad específicas del comprador.

6.18 Entregas de café físico en los puertos

Las entregas pueden hacerse en los puertos de Nueva York, Nueva Orleans, Miami y Houston al precio base o a la par.

También pueden llevarse a cabo entregas en los puertos de Amberes, Barcelona, Bremen, Hamburgo y Trieste pero con un descuento de 125 puntos (1.25 cts/lb).

Regularmente los contratos celebrados por los proveedores o exportadores en Guatemala, se comprometen a entregar el café puesto en cualquiera de los dos puertos que operan en nuestro país (contrato de compraventa FOB).

6.19 Identificación de los lotes de café físico

A principios de 1960, la Organización Internacional del Café (OIC) instituyó un código de identificación para el café de exportación con el objetivo de aplicarlo al sistema de cuotas que existía en aquel tiempo. Hoy en día, esta codificación se ha tornado en una importante y única herramienta estadística, por lo que aun permanece válida en el actual libre mercado del café.

Ejemplo

El primer grupo se refiere al país de origen, a Guatemala le corresponde el código 011

- El segundo grupo identifica al exportador, al cual se le otorga un número que anteriormente estaba formado por cuatro dígitos pero a la fecha ya se utilizan más dígitos debido a el aumento de exportadores inscritos en la Asociación Internacional del Café (OIC). Los exportadores son registrados por la autoridad

local encargada de emitir los Certificados de Origen de la OIC, la cual asigna a cada uno de ellos un número de código específico.

- El tercer grupo (máximo 4 dígitos) se refiere al embarque individual al cual pertenece el saco en cuestión – en este ejemplo leeríamos: número de embarque 978 realizado por el exportador número 1961 durante el año cafetero en cuestión.

En el caso de los embarques a granel éstos son identificados directamente sobre el contenedor para que pueda ser visible al momento de abrir las puertas. El número del contenedor deberá ser anotado en el certificado de origen

6.20 Meses de entrega

Las entregas de café se llevarán a cabo según la posición comercial para la cual se celebró el contrato (marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre).

Para poder comprender de mejor manera lo anterior es necesario saber que la bolsa de valores mantiene en la contización diez posiciones, o sea dos años adelantados a cada período de cosecha. Por ejemplo: septiembre 2007 (U07), diciembre 2007 (Z07), marzo 2008 (H08), mayo 2008 (K08), julio 2008 (N08), septiembre 2008 (U08), diciembre 2008 (Z08), marzo 2009 (H09), mayo 2009 (K09) y julio 2009 (N09).

El primer mes o el mes más próximo se llama mes corriente o el mes “spot”. Cuando los meses se repiten, las posiciones más lejanas se les conoce a veces como meses rojos, en este ejemplo, las posiciones más lejanas marzo 2009 y mayo 2009 se las llaman marzo rojo y mayo rojo

6.21 Participación de compradores o vendedores en la bolsa de Nueva York

“Para poder participar en la bolsa de café de Nueva York los compradores o vendedores deben depositar fondos llamados márgenes, como un bono, el cual debe ser depositado por medio de una firma intermediaria o casa comisionista, la cual asegurará que los participantes cumplirán con las obligaciones contractuales. Este margen inicial usualmente es un porcentaje del valor total del contrato, ya que el mercado de futuros permitirá pasar de mano en mano un contrato, (no es necesario depositar el valor total del mismo).

Cada día, al cierre del mercado, cada cuenta de los participantes es ajustada y reflejará los movimientos de precios. Si la posición del participante es opuesta al precio final un pago de margen de variación es requerido para poder restaurar el nivel mínimo de la cuenta y poder seguir transando el siguiente día.

Si la posición no es opuesta al precio final, el participante recibirá dinero.

Todas las transacciones se llevan a cabo en un corro, donde los miembros de la bolsa se encuentran para ofertar o comprar los contratos usando sus manos como señal y sus voces. Solamente miembros de la bolsa pueden transar, las órdenes son enviadas al corro para que puedan ser transadas de acuerdo a las instrucciones de los clientes. Una vez que las órdenes son transadas son escritas manualmente o electrónicamente.”⁴²

6.22 Solución de controversias de las partes mediante el arbitraje

Un contrato llega a ser finalizado y obligatorio cuando el comprador y el vendedor concuerdan en la transacción oralmente, por correo electrónico, por fax o de otra manera. Esto implica que todas las condiciones standard han sido ya aceptadas

⁴² Vázquez María, **El observador económico**. <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/259>

anteriormente; incluyendo aquellas disposiciones sobre la solución de posibles controversias.

Toda controversia que surja dentro de las partes deberá solucionarse preferiblemente en forma amistosa, acordando soluciones favorables para las partes. Pero si esto resulta imposible, será necesaria la intervención de una tercera persona en la solución del conflicto

Debido a la complejidad del comercio internacional del café, solucionar un conflicto puede convertirse en un dolor de cabeza para las partes, y aunado a esto no es recomendable la intervención judicial por carecer de expertos en la materia, por lo que se proporciona una forma neutral y especial para la solución del conflicto, que es el arbitraje.

Para poder llevar a cabo un arbitraje es necesario contar con instituciones experimentadas y conocedoras del comercio del café, para evitar que en algún momento se dificulte el tráfico de la mercancía por las pérdidas que pudieran sufrir las partes en la demora del contrato. Las reglas de arbitración han sido establecidas por las asociaciones profesionales de café en países importadores.

Actualmente las asociaciones de café cuentan con centros de arbitraje en distintos lugares del mundo y dentro de éstos se puede mencionar:

En Europa, Londres, Hamburgo, Bremen, El Havre (07.11), Amsterdam, Amberes, Gènova, Roma y Trieste.

En los Estados Unidos: Nueva York y en cualquier lugar de los Estados Unidos que hubiese sido aprobado por la Green Coffee Association (GCA).

Los contratos Standard de la la Asociación del Café Verde de los Estados Unidos o Green Coffee Association (GCA) y de la Federación Europea del Café o European Coffee Federation (ECF) excluyen la apelación al sistema judicial, desde el momento en que se celebra el contrato y lo somete al arbitraje.

Dentro de un contrato de café pueden existir diferentes tipos de controversias y reclamos entre las partes, pero se analizarán las más comunes:

6.23. Tipos de controversias y reclamos

- Controversias de calidad – resueltas por intermedio de la arbitración de calidad
- Controversias de carácter técnico (y otras controversias) – resueltas por intermedio de la arbitración técnica.

Los plazos para llevar a cabo los reclamos para estas controversias son distintos en los casos que tengan relación con la calidad del café el reclamo deberá realizarse lo más pronto posible debido al deterioro que sufre el grano.

6.23.1 Contratos de la Federación Europea del Café o European Coffee Federation (ECF)

El reclamo por calidad deberá presentarse en un plazo no mayor de 21 días contados a partir de la fecha de descarga en el puerto de destino

Las reclamaciones técnicas deberán presentarse en un plazo no mayor de 45 días, contados a partir de la fecha final de descarga en el puerto, si los compradores disponen ya de todos los documentos; o el último día del período contractual de embarque si el café no se ha embarcado.

6.23.2 Contratos de la Asociación del Café Verde de los Estados Unidos o Green Coffee Association (GCA) :

El reclamo por calidad deberá realizarse dentro de los 15 días después de la fecha de descarga o 15 días después de que hayan recibido las autorizaciones gubernamentales.

Para las reclamaciones técnicas no existen plazos definitivos pero la petición de una arbitraje deberá realizarse a más tardar en un año contado a partir de la fecha en que se planteo la situación pertinente.

Cualquiera de las partes contratantes tiene el derecho de presentar un reclamo y éste debe de hacerse preferiblemente por escrito, dentro del plazo estipulado y debe hacérsele saber a la otra parte para solucionar la controversia en forma amistosa y si esto no es posible acudir al arbitraje.

Los compradores tienden más que nada a reclamos de calidad, peso, retraso o falta de embarque, documentación incorrecta u omitida, etc. Los reclamos de los proveedores por lo general se centran en pagos tardíos, incompletos o carencia de ellos, o, por ejemplo, por la frustración de un contrato por un comprador que falla al no proporcionar las instrucciones de embarque.

Debido al cuidado que está teniendo o llevando a cabo el proveedor o el exportador en la calidad del producto que despacha cada vez son menores los reclamos en cuanto a este rubro, esto demuestra que la parte que vende desea mantener su prestigio frente al cliente para continuar con las contrataciones; mientras que por otro lado, especialmente los grandes compradores no se molestan en presentar reclamos relativamente menores, y optan simplemente a tachar de su lista al proveedor que presentó el problema, a veces sin notificarle.

Para evitar cualquier tipo de problema entre las partes es importante determinar dentro del contrato el lugar de arbitraje que deberá utilizarse para solucionar un conflicto, esto permitirá tratar el conflicto en un lugar conocido por la parte interesada.

CONCLUSIONES

1. Dentro de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, existe poca información sobre la forma en que se crea y funciona el mercado organizado, así como las diferencias entre éste y el mercado contado.
2. El estudiante de Ciencias Jurídicas y Sociales, tiene muy poco conocimiento sobre las soluciones de conflictos internacionales.
3. Se determinó que se tiende a confundir la figura del contrato a futuro con el contrato de futuro.
4. El individualismo que nuestros comerciantes mantienen dentro de sus actividades agrícolas, no les permite adquirir conocimientos que les ayuden a mejorar la calidad de sus productos, dificultándoseles el acceso a mercados internacionales.
5. La bolsa de Nueva York, es una herramienta indispensable en la comercialización del café, ya que diariamente informa sobre las noticias internacionales del producto y la fluctuación del precio dentro de las posiciones que maneja el mercado. En base a estas posiciones, tanto compradores como vendedores fijan los precios del café dentro y fuera del territorio nacional
6. Las negociaciones bursátiles se basan en los principios del derecho mercantil, la buena fe y la verdad sabida, esto debido a que el vendedor, el comprador o el inversionista, no tienen conocimiento de la otra parte con la que están celebrando un contrato y sabe que lo que se maneja dentro de este mercado es el riesgo, sin embargo confía en la organización de la bolsa y en sus corredores de bolsa para llevar a cabo sus inversiones.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que la Universidad de San Carlos de Guatemala, cuente con un lugar específico y debidamente equipado, en donde tanto el estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas y de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, pueda simular toda la actividad que se lleva a cabo dentro de una bolsa, con el fin de familiarizarse con la actividad bursátil.
2. La Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos, debe fomentar en el estudiante de derecho, la práctica de solución de controversias de carácter mercantil, de manera directa entre las partes y evitar acudir a los tribunales de justicia, ya que éstos muchas veces carecen del conocimiento del derecho mercantil y pueden en algún momento dañar la relación comercial que existe entre las partes y por consiguiente acarrear pérdidas de capital tanto al vendedor como al comprador.
3. Que la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, refuerce en el área de Derecho mercantil, el conocimiento de los estudiantes en cuanto a regulaciones internacionales y regulaciones bursátiles. Esto debido al crecimiento del comercio que se está dando y a la apertura de mercados a las que poco a poco están teniendo acceso nuestros comerciantes en el extranjero.
4. El Estado a través del Organismo Ejecutivo debe fomentar la práctica de las asociaciones en los productores agrícolas, para ayudarlos a obtener productos de mejor calidad y que puedan ser competitivos a nivel internacional para tener acceso al mercado de futuros, el cual les va a brindar seguridad en la comercialización y un mejor precio comparado con el que se esté manejando en

un mercado contado. Además de obtener todos los beneficios que ofrece la bolsa tanto para productores, exportadores, inversionistas y personas que deseen obtener capital para el desarrollo de proyectos dentro de sus empresas.

5. Que los profesionales de Ciencias Jurídicas y Sociales se capaciten más en el área de derecho mercantil, sobre todo de la regularización de la bolsa para poder brindarle asesoramiento a los comerciantes que tengan el deseo de expandirse internacionalmente a través del mercado bursátil.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR GUERRA, Vladimir Osmán. **La sociedad anónima**. Guatemala: Ed. Serviprensa S.A., 2003.

AGUIRRE GODOY, Mario. **Derecho procesal civil**. 2t., 2vols.; 2ª. ed.; Guatemala: Ed. Facultad de ciencias jurídicas y sociales, 1989.

Biblioteca Virtual del Banco de la República. **Mercado bursátil. Ayuda de tareas sobre economía**. Edición original: 2005-07-14. Creador: Biblioteca Virtual del Banco de la República.
<http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo42.htm>.

Bolsa y Fondos de Inversión.

<http://www.bolsayfondosdeinversion.es/online-mercado-de-valores.html>.

Escuela Española Negocios Internacionales. **“Contratos internacionales”**. Guía Gratuita comercio exterior. www.eeni.org.

Gacetafinanciera. **“Teorías de riesgos de mercados”**.

<http://www.gacetafinanciera.com/TEORIARIESGO/MERCADOS.htm>.

GARRIGUEZ, Joaquín. **Curso de derecho mercantil**. 7ma. ed.; Ed. Madrid, España, 1976.

Gestiopolis. **“Bolsa de valores”**.

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/bolsavalemily.htm>.

Glosario de inversiones, <http://www.futurosusa.com/x-glosario-inversion.php>.

OSORIO ARCILA, Cristobal. **“Diccionario de comercio internacional”** .

http://books.google.com/books?id=ppH6DORRFWsC&pg=PA69&vq=certificados&hl=es&sig=iWfV8wd1d9ETY6b_ml9ct0ePXc0#PPA67,M1.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. 27ª. ed.; revisada, corregida y aumentada; Buenos Aires: Ed. Heliasta, 2000.

PAZ ÁLVAREZ, Roberto. **Teoría elemental del derecho mercantil guatemalteco**. II Parte; Guatemala: Imprenta Aries. 2000.

RODRÍGUEZ DE VILLATORO, Hilda Violeta. **Lecturas seleccionadas, casos de derecho civil IV**. 4ª. ed.; Guatemala: Ed. Estudiantil Fénix. Agosto de 2001.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. **Derecho mercantil**. 7ª. ed.; México: Ed. Porrúa, 1967.

“University of Phoenix” **Monografias.com**.

<http://www.monografias.com/trabajos14/bolva/bolva.shtml>. 25 octubre del.2007.

VÁSQUEZ, María. **“El observador económico”**.

<http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/259>.

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

VILLALOBOS ANDRES, **“Café sostenible mercado de EEUU.”**

Revista Perfiles de Mercadeo.

http://cecoeco.catie.ac.cr/descargas/Perfil_de_Mercado_de_Cafe_Sostenible_de_EEUU.pdf.

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

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Tomo III. 5ª.

Edición, Editorial, Universitaria. 2002.

WIKILEARNING, http://www.wikilearning.com/articulo/datos_importantes_sobre_la_bolsa_de_valores-liquidar_las_operaciones_bursatiles/13032-10.

WIKIPEDIA, “**Contratos de futuros**”.

http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_futuros.

10 de enero del 2008.

Legislación:

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

Código Civil. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de gobierno de la República, Decreto Ley 106, 1964.

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

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

Ley del Mercado de Valores y Mercancías, Decreto 34-96 del Congreso de la República de Guatemala, 9 de mayo de 1,996.

Entrevistas:

Señor **Max Quirin**, Expresidente de la Asociación Nacional del Café.

Señor **Edgar De La Roca**, Representante Internacional de ROCAFE.

Señor **Jonathan López**, Control de Calidad, Compra y Venta de Café, Comercializadora y Exportadora de Café, S.A.