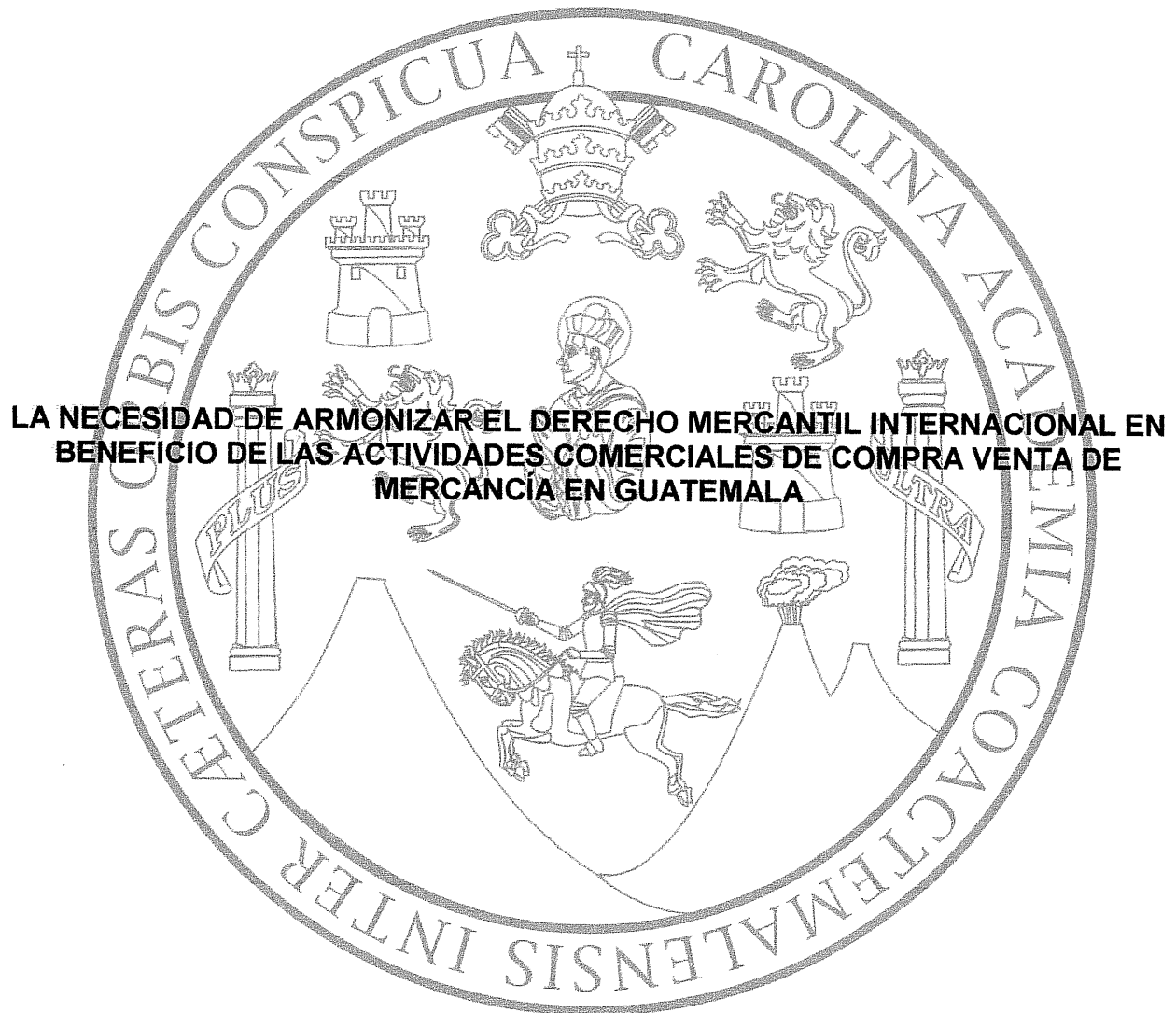


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES



**LA NECESIDAD DE ARMONIZAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN  
BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE COMPRA VENTA DE  
MERCANCÍA EN GUATEMALA**

**ANA LUCÍA RECINOS RODAS**

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

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

**LA NECESIDAD DE ARMONIZAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN  
BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE COMPRA VENTA DE  
MERCANCÍA EN GUATEMALA**



**TESIS**

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos d Guatemala

Por

**ANA LUCÍA REGINOS RODAS**

Previo a conferirsele el grado académico de

**LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

Y los títulos profesionales de

**ABOGADA Y NOTARIA**

Guatemala, noviembre de 2011

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

DECANO:	Lic.	Bonerge Amilcar Mejía Orellana
VOCAL I:	Lic.	Avidán Ortiz Orellana
VOCAL II:	Lic.	Mario Ismael Aguilar Elizardi
VOCAL III:	Lic.	Luis Fernando López Díaz
VOCAL IV:	Br.	Modesto José Eduardo Salazar Dieguez
VOCAL V:	Br.	Pablo José Calderón Gálvez
SECRETARIO:	Lic.	Marco Vinicio Villatoro López

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ  
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

**Primera Fase:**

Presidente:	Lic.	Edgar Mauricio García Rivera
Vocal:	Lic.	Marvin Vinicio Hernández
Secretario:	Lic.	Belter Rodolfo Mancilla Solares

**Segunda Fase:**

Presidente:	Licda.	Marisol Morales Chew
Vocal:	Licda.	Josefina Cajon Reyes
Secretario:	Lic.	Héctor Darío España Pinetta

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

Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez

---



Guatemala, 28 de Julio de 2011

Licenciado Carlos Manuel Castro Monroy.  
Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis.  
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.  
Universidad de San Carlos de Guatemala.



Licenciado Castro Monroy:

En atención a la Providencia de fecha 16 de junio del 2011, de la Unidad de Asesoría de Tesis, que se refiere al nombramiento como asesor del trabajo de tesis **"La necesidad de armonizar el Derecho Mercantil Internacional en beneficio de las actividades comerciales de compra venta de mercancía en Guatemala."** De la Bachiller **ANA LUCÍA RECINOS RODAS**, con No. De Carné **200411477** emito el dictamen solicitado, en los siguientes términos:

En fecha 16 de junio de 2011 fui nombrado ASESOR del trabajo de tesis de la bachiller Ana Lucia Recinos Rodas, de conformidad con la providencia emitida por la Unidad de Asesoría de Tesis, dentro del expediente 588-11; Dicho Trabajo de Tesis fue examinado en su contenido científico y técnico el cual considero de valor en el ámbito del Derecho Mercantil; El propósito del trabajo radica en determinar la necesidad de la armonización de la legislación mercantil en materia internacional respecto a la compra venta de mercancías para el resguardo de los derechos comerciales de los ciudadanos guatemaltecos. en dicho trabajo se utilizó la metodología analítico y sistemático y se recomendó que se ampliaran también el lógico-deductivo e inductivo.

Se hizo una revisión a lo largo del contenido capitular de la gramática y redacción dando pautas de corrección para lograr mejoras en el entendimiento del trabajo de Tesis.

Se hizo una revisión a lo largo del contenido capitular de la gramática y redacción dando pautas de corrección para lograr mejoras en el entendimiento del trabajo de Tesis.

---

8va Avenida 20-22 zona 1 edificio Castañeda Molina  
Email [licerickhuitz@gmail.com](mailto:licerickhuitz@gmail.com)  
Tel. 4626080



Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez

---

Se encuadraron las conclusiones con las recomendaciones para que estas apuntaran al objeto principal del tema y fueran acepciones propias de la estudiante, se constató que la Bibliografía consultada para la elaboración de la tesis fue la adecuada, así como los anexos. Por lo que se cumplió con los requerimientos establecidos en el Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

En virtud de lo anterior, como Asesor de la Bachiller **ANA LUCÍA RECINOS RODAS** considero que dicho trabajo de Tesis ha cumplido con los requisitos que estipula el Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público y ha seguido el procedimiento establecido, por lo que se emitió el siguiente **DICTAMEN FAVORABLE** con base en el análisis efectuado al Trabajo de tesis estableciendo que es procedente para continuar con el trámite correspondiente y optar al Grado Académico de Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales.

Atentamente,



**Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez**  
Abogado y notario  
Colegiado 7,188



---

8va Avenida 20-22 zona 1 edificio Castañeda Molina  
Email [licerickhuitz@gmail.com](mailto:licerickhuitz@gmail.com)  
Tel. 46260802

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria  
Guatemala, C. A.



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, veinticinco de agosto de dos mil once.

Atentamente, pase al (a la) LICENCIADO (A) MARIO EFRAIN RAMÍREZ GARCÍA, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante: ANA LUCÍA RECINOS RODAS, Intitulado: “LA NECESIDAD DE ARMONIZAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE COMPRAVENTA DE MERCANCÍA EN GUATEMALA”.

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título de trabajo de tesis. En el dictamen correspondiente debe hacer constar el contenido del Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, el cual dice: “Tanto el asesor como el revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes”.

  
LIC. CARLOS MANUEL CASTRO MONROY  
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS



cc.Unidad de Tesis  
CMCM/sllh



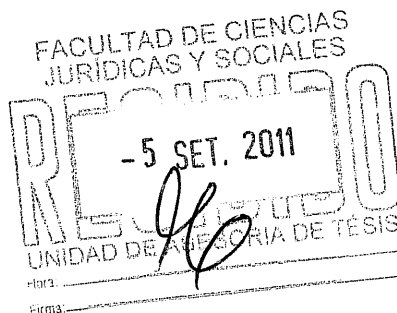
## Licenciado Mario Efraín Ramírez García

Ave. Reforma 12-18, zona 9, Edificio Cortijo Reforma, Guatemala, Guatemala.

Tel: 2416-1900 Ext. 2039 E-mail: mramirez@renap.gov.gt

Guatemala, 05 de septiembre del 2011.

**Licenciado Carlos Manuel Castro Monroy.**  
**Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis.**  
**Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.**  
**Universidad de San Carlos de Guatemala.**

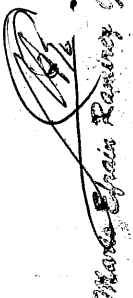


Estimado Licenciado Castro:

En en providencia emitida por la Unidad de Asesoría de Tesis fui nombrado REVISOR del trabajo de tesis "**La necesidad de armonizar el Derecho Mercantil Internacional en beneficio de las actividades comerciales de compra venta de mercancía en Guatemala.**" de la bachiller **Ana Lucía Recinos Rodas**, ubicado dentro del expediente 588-11; Por lo que me sirvo emitir el siguiente:

### Dictamen

- 1) De conformidad con el Artículo 32 de Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público mis funciones como revisor son "*Tanto el asesor como revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión al respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes*".
- 2) Que se analizó a fondo el contenido del trabajo de investigación que se me encomendó revisar, permitiéndome hacer las recomendaciones y sugerencias respectivas.
- 3) En relación al contenido científico y técnico de la tesis, se aseguró que esta abarca las etapas del conocimiento científico, el planteamiento del problema es eminentemente jurídico y de actualidad, siendo la recolección de información realizada por la bachiller **ANA LUCIA RECINOS RODAS** de gran apoyo en su investigación.

  
Mario Efraín Ramírez García  
ABOGADO Y NOTARIO



**Licenciado Mario Efraín Ramírez García**

Ave. Reforma 12-18, zona 9, Edificio Cortijo Reforma, Guatemala, Guatemala.

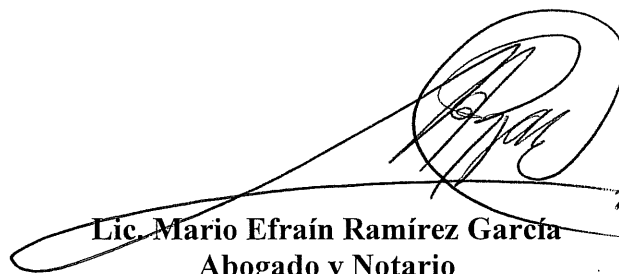
Tel: 2416-1900 Ext. 2039 E-mail: mramirez@renap.gob.gt

---

- 4) La estructura formal de la tesis fue realizada en una secuencia ideal para un buen entendimiento de la misma, siendo notable la utilización de los métodos deductivos en la mayor parte del trabajo tomando la forma general de tratar el tema a nivel mundial para poder implementarlo en Guatemala y encontrar la Armonización jurídica que se plantea en dicho trabajo.
- 5) Dicho Trabajo de Tesis fue examinado en su contenido científico y técnico el cual considero de valor en el ámbito del Derecho Mercantil; El propósito del trabajo radica en determinar la necesidad de la armonización de la legislación mercantil en materia internacional respecto a la compra venta de mercancía para el resguardo de los derechos comerciales de los ciudadanos guatemaltecos.
- 6) La bibliografía y leyes utilizadas son congruentes con los temas desarrollados dentro de la investigación, y adecuadas para el profundo estudio jurídico y doctrinario de dicho tema.

Es oportuno mencionar que la autora siguió las instrucciones y recomendaciones que se le indicaron en cuanto al contenido, presentación, redacción y desarrollo del mismo por lo que apruebo el trabajo de tesis de la Bachiller **ANA LUCÍA RECINOS RODAS**, ya que cumple con los requisitos antes establecidos, en virtud de lo que resulta procedente emitir el presente **Dictamen favorable**.

Atentamente,



Lic. Mario Efraín Ramírez García  
Abogado y Notario  
Colegiado 5995

*Mario Efraín Ramírez García*  
**ABOGADO Y NOTARIO**  
5995





FACULTAD DE CIENCIAS  
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria  
Guatemala, Guatemala

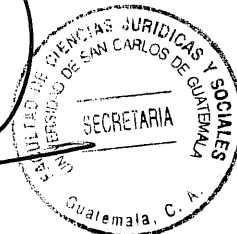


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, doce de octubre del año dos mil once.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante ANA LUCÍA RECINOS RODAS, Titulado LA NECESIDAD DE ARMONIZAR EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL EN BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE COMPRAVENTA DE MERCANCIA EN GUATEMALA. Artículos 31, 33 y 34 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.-

CMCM/sllh.



## DEDICATORIA

- A DIOS:** Por bendecirme con esta vida y familia, por nunca soltar mi mano en los malos y buenos momentos, te amo.
- A MIS PADRES:** Ing. Roberto Recinos y Dra. Ana Margarita Rodas, por su amor, por todos los sacrificios, la dedicación, porque siempre estuvimos nosotros antes que ustedes, por ser las personas que más me aman y a los que más amo, gracias por darme no sólo la vida sino la mejor vida.
- A MIS HERMANOS:** Arqta. Ana Patricia y Jorge Roberto Recinos Rodas, por estar siempre conmigo y por su apoyo y cariño, son los mejores.
- A MIS ABUELOS:** Víctor Recinos, Naty Linares, José Asunción Rodas, Rosa Gloria Rodas. Por su ejemplo de vida y fundar en mis padres los principios y valores que ellos han dejado en mí.
- A MIS TÍOS:** Por estar pendientes siempre de mí y mi familia y ayudarnos siempre que lo necesitamos.
- A MIS SOBRINOS:** Por ser las personitas que alegran e iluminan a esta gran familia. Por su amor y por permitirme malcriarlos siempre que puedo, los amo.
- A MIS AMIGOS:** Claudia Abril, gracias por compartir momentos especiales alegres y difíciles y acuérdate que nos falta mucho más para seguir conquistando al mundo te quiero. Rita Garcia. Licda. Gabriela Santizo Gustavo Ciraiz y Lic. Marco Villatoro por ayudarme siempre que lo necesité y sobre todo por su amistad. Jennifer Solís, Mónica Amaya, Juan Leiva, Shirlei Solis, porque gracias al tormento de los privados los conocí mejor y descubrí las personas tan especiales que son, gracias por su apoyo y amistad!!!
- A LAS FAMILIAS:** Recinos Muñoz y Lissette Recinos por estar siempre a mi lado, por permitirme contar con ustedes para todo y por ese cariño tan especial que siempre me han dado. Rodas Castillo,



Arreaga Gregorio, Gregorio Corado, Zenteno Gregorio, Ramírez Gregorio, por ser mi gran familia, mi gran ejemplo de unidad y apoyo los quiero mucho. Abril Valencia, por su confianza y cariño. Avendaño Madrid por permitirme entrar en su hogar y en su familia y por el cariño que me han brindado son muy especiales para mi muchas gracias.

## **ESPECIALMENTE**

- A:** Horacio Avendaño, por estar pendiente siempre de mis cosas y obligarme a cumplir con mis metas, por la paciencia y el cariño con la que aguanta los berrinches, gracias por alegrar mis días, lo amo.
- A:** Josué Pinto y Fernando Chacon, por siempre creer en mí más que yo, por aguantarme como amiga y como mala alumna, gracias por nunca dejarme sola, son increíbles los quiero.
- A:** El Lic. Erick Huitz y Licda. Ericka Aquino por su apoyo y orientación, a la Licda. Mariana Donis por su ayuda, amistad y confianza.
- A:** Mi tricentenaria Universidad de San Carlos de Guatemala, por dejarme ser egresada de la grande entre las grandes y permitirme ser orgullosamente San Carlista.
- A:** La tricentenaria Facultad de Derecho, por prepararme y enseñarme todo lo que hoy sé del derecho.
- A:** La administración del Lic. Bonerge Mejía porque me abrió las puertas para mis prácticas y de éstas encontrar amigos y la ayuda incondicional y como diría el señor Decano sentirme parte de la familia.



## ÍNDICE

**Pág.**

<b>Introducción.....</b>	<b>i</b>
--------------------------	----------

### CAPÍTULO I

<b>1. La armonización y los rasgos característicos del derecho mercantil internacional.....</b>	<b>1</b>
1.1. Definición de armonización.....	1
1.2. Antecedentes internacionales de la armonización de la normativa.....	2
1.3. Los métodos de armonización legislativa.....	4
1.4. Distintos tipos de armonización en el ámbito territorial.....	5
1.5. El camino a la armonización.....	9
1.6. La relación entre armonización y derecho comparado.....	10
1.7. La diversidad de jurisdicciones vista como una ventaja.....	11
1.8. Objeto y diferencia entre consolidación y codificación.....	14

### CAPÍTULO II

<b>2. Derecho mercantil, aspectos generales del comercio.....</b>	<b>17</b>
2.1. Derecho mercantil.....	17
2.2. Las actividades comerciales.....	28
2.3. Evolución del comercio.....	30
2.4. Importancia del comercio.....	35
2.5. Clasificación del comercio.....	37
2.6. Nuevos mercados.....	38
2.7. Internacionalización del comercio.....	41
2.8. La globalización y la incidencia en el comercio internacional.....	42

### CAPÍTULO III

Pág.

3. De la compraventa en Guatemala y en el ámbito internacional.....	45
3.1. Contrato de compraventa mercantil.....	45
3.2. Diferencia de compraventa civil.....	48
3.3. Especies de la compraventa mercantil en la legislación guatemalteca.....	49
3.4. La compraventa internacional.....	52
3.5. Elementos de la compraventa internacional.....	54
3.6. Características del contrato de compraventa internacional.....	60
3.7. Contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías....	61

### CAPÍTULO IV

4. Armonización de la legislación nacional e internacional en beneficio de la compraventa de mercancías.....	65
4.1. Guatemala y su apertura al comercio internacional.....	65
4.1.1. Antecedentes históricos.....	65
4.1.2. Situación actual del comercio de Guatemala.....	68
4.2. Legislación internacional en materia de compraventa.....	70
4.2.1. Términos Internacionales de comercio.....	71
4.2.2. La Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.....	73
4.3. De la actitud del Estado en resguardo de la actividad comercial de Guatemala en materia internacional.....	74
4.4. Análisis de la necesidad de la armonización del derecho mercantil Respecto a la compraventa de mercancías.....	78
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>83</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>85</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>87</b>



## INTRODUCCIÓN

Se eligió el tema de la armonización del derecho mercantil internacional, pues debido a la globalización el comercio en Guatemala así como la compraventa de mercaderías, han sido objeto de grandes cambios, tanto a nivel nacional como a nivel internacional, lo cual ha requerido que la legislación en materia mercantil se adecúe al desarrollo que el comercio está sufriendo en Guatemala.

La definición de este trabajo es que la armonización de la legislación nacional con la internacional; traerá como consecuencia buenas y nuevas relaciones comerciales, que beneficiarán a todos los guatemaltecos.

La hipótesis que se plantea es que actualmente el derecho mercantil guatemalteco en la aplicación de la compraventa de mercaderías no está en armonía con el derecho internacional, por lo que se deben codificar ambos para facilitar el comercio internacional.

El objeto de la investigación y análisis es demostrar que cuando la analogía rige las relaciones comerciales se obtienen mejores resultados, a la vez se pretende que se armonice el derecho mercantil nacional con el internacional, todo en beneficio de los comerciantes de Guatemala.



La investigación se dividió en cuatro capítulos: El primer capítulo trata la armonización su definición, nociones previas, las características, los elementos y objeto de la misma; el segundo capítulo se refiere las nociones del derecho mercantil y aspectos del comercio, su evolución, la importancia del mismo, los nuevos mercados y la internacionalización de comercio; el tercer capítulo establece lo referente a la compraventa mercantil en Guatemala y el derecho internacional, la diferencia con la compraventa civil y la compraventa internacional sus características y beneficios dentro del ámbito comercial de Guatemala; y el capítulo cuarto se trata de la legislación nacional e internacional en resguardo del comercio nacional, así como la legislación sobre incumplimiento y se trata lo relativo a la necesidad de armonizar el derecho mercantil respecto a la compraventa de mercancías, las funciones de las instituciones en la codificación internacional y la actitud del Estado en resguardo de la actividad comercial de Guatemala en materia internacional.

En el proceso de la investigación se utilizaron los métodos del análisis, para estudiar todo lo relacionado a la legislación y el comercio nacional e internacional, el inductivo para la selección pasó a paso de los temas más importantes. La síntesis y la deducción para elaborar el informe final; en todo el procedimiento se utilizó la técnica bibliográfica para la selección y recopilación de todo el material objeto de estudio.

Esperando que el presente trabajo contribuya a la discusión de tan importante tema.



## CAPÍTULO I

### 1. La armonización y los rasgos característicos de la armonización del derecho mercantil internacional

#### 1.1. Definición de armonización

La armonía constituye un equilibrio perfecto y permanente de las proporciones entre las distintas partes de un todo o partes de varios todos distintos para formar un nuevo todo. Genéricamente el termino armonización se refiere a la actividad intelectual de armonizar dos partes o elementos los cuales buscan concurrir a un mismo fin.

En el ámbito que se aborda en el presente trabajo de investigación, puede entenderse la armonización como la adecuación de las legislaciones nacionales de los estados propios de una región o globalmente todos entre sí, con la finalidad de eliminar obstáculos nacionales a la libre circulación de trabajadores, mercancías, servicios y capitales.

En otras palabras, la armonización jurídico legislativa significa asegurarse de que en cualquier ámbito particular en el que los estados interesados tienen responsabilidades de conformidad con las normas fijadas por los diversos países interesados, imponiéndoles obligaciones similares a los ciudadanos de todos esos países y obligaciones mínimas en cada país.





La armonización puede también significar coordinar las normas técnicas nacionales para que los productos, mercancías y servicios puedan ser objeto de comercio libremente en una región determinada. Contrariamente a la creencia popular, esto no significa normalizar ciegamente todo, desde la curvatura de los pepinos al color de las zanahorias. Aunque a menudo los intentos se traducen simplemente que los países interesados reconocen las normas de seguridad de los demás.

“La armonización es un proceso por el cual las barreras entre los sistemas jurídicos tienden a desaparecer y los sistemas jurídicos van incorporando normas comunes o similares. Es un proceso que se da a distintos niveles en diferentes campos del derecho y regidos por distintas pautas de la aceptación de institutos, luego se van acercando las soluciones hasta finalmente quedar limitadas las diferencias a los aspectos técnicos. La última fase sería la adopción de normas comunes sobre la base de proyectos de unificación”.<sup>1</sup>

## **1.2. Antecedentes internacionales de la armonización de la normativa comercial**

Puede tomarse como un importante punto de partida de las iniciativas internacionales en materia de armonización de la normativa jurídico legal que regula la contratación privada de naturaleza comercial, las resoluciones del Parlamento Europeo de los años 1989 y 1994; en las cuales las autoridades europeas señalaron que la implementación de una de un Código normativo de la contratación privada comercial de aplicación a

---

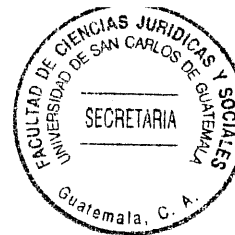
<sup>1</sup> LERNER, Pablo. **Sobre armonización, derecho comparado y la relación entre ambos**. Pág. 921. Israel. Diciembre 2004



toda la región se traduciría como la mejor manera de armonización del Derecho comercial, con la finalidad de consolidar un mercado único sin limitaciones demográficas, aduaneras o arancelarias, concluyendo que debía de solicitarse que se estudiara la posibilidad de redactar un Código Comercial Europeo común de Derecho Privado. Así también se evidencio la necesidad de un estudio de carácter global para establecer la factibilidad de armonizar los cuerpos normativos de los distintos de lo estados miembros en materia comercial para eliminar los obstáculos al buen funcionamiento de los procedimientos contractuales privados, insistiendo dicha instancia en la creación de un auténtico espacio jurídico regional.

Teniendo como primer antecedente lo anteriormente expuesto, es un segundo gran paso para la armonización comercial sucede en el año 2001 cuando se establece la Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo sobre Derecho Contractual Europeo. En pocas palabras, se planteaba dos objetivos sustanciales a realizarse a través de la comunicación los cuales eran:

- Determinar los posibles problemas que puedan plantear las divergencias entre los derechos contractuales nacionales, en especial en relación al funcionamiento del mercado interior.
- Establecer las opciones para el futuro del Derecho Contractual en la comunidad.



### 1.3. Los métodos de armonización legislativa

La armonización legislativa constituye uno de los mecanismos necesarios para lograr seguridad jurídica en el orden internacional, por lo que cobra especial relevancia para el desarrollo de las relaciones internacionales en el marco del mundo globalizado y es condición indispensable para el funcionamiento de los procesos de integración. Teniendo en cuenta que un proceso de integración puede ser operativo y funcionar en la medida que los marcos jurídicos sean adecuados, siendo el camino para lograrlo la armonización legislativa.

En el ámbito del derecho internacional privado cuando se alude a la armonización legislativa se suelen distinguir básicamente dos métodos, que además son modalidades de codificación:

- La armonía legislativa: Esta modalidad consiste en que mediante el empleo de las típicas normas de derecho internacional privado indirectas o reglas de conflicto, tiende a la adopción de los criterios jurídicos rectores de las relaciones jurídicas internacionales involucradas. La norma de conflicto a través del punto de conexión elegido, designa el derecho aplicable a la relación jurídica en cuestión, mas se caracteriza por mantener inalterables los derechos sustanciales de cada uno de los estados partes o interesados.



- La uniformidad legislativa: Este método totalmente opuesto al anteriores una forma de armonización legislativa de mayor alcance, de mayor profundidad, ya que el legislador mediante el arbitrio de normas directas, normas sustanciales, normas materiales, regula directamente las relaciones jurídicas internacionales involucradas, con virtualidad suficiente para alterar los derechos sustanciales de los estados que en ella participan.

Existen actualmente en Guatemala quienes opinan que resulta inconveniente atenerse a definiciones estrictas sobre lo que es coordinación, armonización y unificación de legislaciones porque puede ponerse en peligro la realización de los objetivos concretos; mas existe consenso de que la intensidad de la aproximación varía según las materias a regular o la situación fáctica de los derechos regionales o de integración.

De lo anterior puede deducirse que hay aspectos donde la integración es perfectamente conciliable con una disparidad de las legislaciones internas; por el contrario, hay otros aspectos donde será necesario dejar atrás lo que se a denominado coordinación o armonización para llevar a cabo una verdadera unificación.

#### **1.4. Distintos tipos de armonización en el ámbito territorial**

Es necesario aclarar estos vocablos ya que pueden ser empleados de forma amplia y de manera estricta. Así pueden encerrar distintos escalas o pasos que son o no

necesario pasar por uno para llegar al otro los cuales son: armonización, coordinación, aproximación, unificación.

- Armonización: En un sentido amplio, puede decirse que se perfecciona cuando se alude a las técnicas para determinar el régimen jurídico de las relaciones de derecho internacional comercial; tratándose precisamente de uno de los instrumentos funcionales que se emplean para el logro de los objetivos comerciales perseguidos y establecidos por los distintos estados. En este sentido el concepto de armonización resulta flexible por no implicar necesariamente la adopción de un texto uniforme; ya que se refiere, más bien a una simple aproximación de criterios jurídicos, apoyándose en bases, leyes modelos, o doctrina común, que pueden servir de punto de partida para que los legisladores y jueces nacionales de un estado determinado puedan coordinar el enfoque jurídico de un conflicto de intereses determinado.
- Coordinación: Consiste en efectuar algunas modificaciones en las legislaciones internas buscando únicamente marcar lineamientos generales de naturaleza comunes, se traduce a un nivel mínimo de nivelación jurídica.
- Aproximación: Consiste en el escalón más alto en la relación de las legislaciones internas, y se realiza a través de la búsqueda de líneas específicas, particulares y comunes. Es importante señalar que la aproximación de las legislaciones comerciales dentro de los esquemas integrados como la Unión Europea o Mercosur, se ha llevado a cabo con un claro criterio funcional cuidadoso de las



exigencias de los procesos de unión económica. Ya que todo intento de ir más adelante en el proceso de aproximación de legislaciones de los sistemas jurídicos de los estados miembros, puede escapar a los objetivos inmediatos del proceso de integración económica, y en concreto a la competencia de las instituciones comunitarias.

- Armonía legislativa: Consiste en la coincidencia de las reglas electivas de leyes entre dos o más soberanías legislativas para solucionar las cuestiones de Derecho comercial internacional derivadas de las relaciones jurídicas internacionales.

Por su estructura y función, a las normas utilizadas se las denominan reglas de derecho internacional privado, normas indirectas, de conflicto, normas de colisión, reglas adjetivas, reglas electivas de leyes, porque precisamente su función es indicar cual es el ordenamiento jurídico del que se extraerá la solución de la cuestión a regular, marcan el camino hacia la ley aplicable. Constituyendo un procedimiento, una técnica de uniformidad parcial, es la uniformidad de reglas electivas de leyes. Por ende puede coexistir con la disparidad de leyes internas, porque consiste solamente en la identidad de reglas o de sistemas de derecho internacional privado indirectas. Este medio ha sido empleado, con pocas excepciones, por el Código de Bustamante de 1.928, el cual se encuentra vigente en la actualidad.

Los Estados miembros consensan que determinadas relaciones jurídicas internacionales captadas por las reglas de colisión de leyes, habrán de ser resueltas bajo los mismos criterios reguladores, con similares criterios atributivos, legislativos o jurisdiccionales, mas no han querido avanzar hacia la identidad de derecho sustancial.

- Uniformidad legislativa: Consiste en la coincidencia no sólo de las reglas electivas sino de las leyes estatales mismas o normas sustanciales a las cuales esas reglas encaminan, esto produce una identidad total del régimen jurídico de la relación.

El derecho uniforme como vía, es quizás la técnica de mayor profundidad, de mayor intensidad, de perfección, pero también la más delicada y más difícil de lograr. No obstante con facilidad resulta más frecuente alcanzar una uniformidad legislativa, sobre todo por vía convencional, en áreas específicas del derecho comercial internacional privado, especialmente del derecho comercial internacional que es el área que ocupa el presente trabajo.

Puede deducirse entonces que, en el campo del derecho comercial internacional de la integración puede emplearse el vocablo, como sinónimo de unificación legislativa, implicando la sustitución del derecho estatal interno de cada Estado miembro, por el derecho unificado que no admite, que no da margen a las disparidades legislativas nacionales. De modo tal, que el mismo criterio funcional debería ser aplicado respecto a

los campos de aproximación, de armonización legislativa y la lista de las prioridades comerciales de cada estado interesado.

### **1.5. El camino a la armonización**

Actualmente el uso de los términos unificación, convergencia y armonización no establece ninguna diferencia en primer plano a tal punto de llegarse a usar como sinónimos, teniendo un significado considerablemente distinto. Como una primera aproximación se puede decir que la convergencia se refiere a un proceso gradual; que se lleva a cabo sobre la base de cambios en el orden legislativo interno de los países, que adoptan una normativa común. Mientras que armonización se refiere a un proceso impulsado y promovido por legisladores o comisiones de distinto tipo.

La convergencia alude a un proceso más natural que es consecuencia de distintos factores y causas; por los cuales los sistemas jurídicos van ganando en similitud aunque en definitiva la armonización lleva a la convergencia. A veces también se usa el término aproximación, que es la idea utilizada en el Artículo 100 del Convenio de Roma por el Parlamento Europeo. Mientras que la armonización hace más referencia a la idea de proceso, en el que paulatinamente se van borrando diferencias entre los sistemas; la unificación sería un estadio más evolucionado, en el cual los sistemas jurídicos se basan en una misma norma legal, mediante la adopción de un texto único. Por otra





parte debe de entenderse que: “Se habla de armonización, convergencia y unificación en forma intercambiable, aunque técnicamente sean expresiones diferentes”.<sup>2</sup>

## **1.6. La relación entre armonización y derecho comparado**

Históricamente, desde que el hombre empezó a reglar su conducta se interesó por la existencia de similitudes y diferencias entre las normas de distintos pueblos, de distintas culturas. De acuerdo con determinadas tradiciones, los romanos se interesaron por el derecho griego, los pueblos bárbaros tomaron el derecho romano, etcétera. Sin embargo, esta influencia de una cultura jurídica sobre otra no alcanza todavía para que se le pueda definir como armonización legislativa, ni se puede hablar de derecho comparado.

Se puede realizar el estudio de uno o más sistemas jurídicos sin efectuar comparación entre ellos o entre un sistema extranjero con el sistema nacional. No obstante, la importancia del derecho comparado es clara, no sólo porque contribuye a entender mejor el derecho como creación cultural sino que proporciona una base intelectual para la interpretación y el análisis de distintos sistemas jurídicos, lo que en definitiva ayuda también a entender e interpretar el propio. Si se toma como premisa que el derecho comparado se beneficia de la permeabilidad entre los sistemas, la etapa actual en la que hay una mayor comunicación entre los sistemas jurídicos, y en la que la idea de

---

<sup>2</sup> David R. The International Unification of Private Law. International Encyclopedía de Comparative Law. Pág. 23



unificación del derecho cobra cada vez más vitalidad, debería ser la mejor hora del derecho comparado y de la armonización legislativa.

La relación entre comparación y armonización es compleja y admite diferentes lecturas, hay quienes sostienen que desde un punto de vista histórico, la unificación del derecho no necesita del derecho comparado, mientras que otros opinan que la armonización sí necesita del derecho comparado.

Efectivamente, ha habido a lo largo de la historia procesos de unificación, tal como ocurrió en la Edad Media con el derecho romano, o en períodos posteriores con la recepción del derecho francés o el derecho alemán, en las que los cambios legislativos no se basaron en el derecho comparado. De la misma manera no debe entenderse la armonización con derecho comunitario, ya que es evidente que no toda formación del derecho unificado debe estar ligada al derecho comparado, esta situación surge con la necesidad de erradicar el aislamiento que impide el crecimiento económico en cualquier ámbito y actividad; es por esto se busca hacer propios, unificar y armonizar otras bases o sistemas con la finalidad de aumentar el tránsito comercial de carácter internacional.

### **1.7. La diversidad de jurisdicciones vista como una ventaja**

En el ámbito del presente trabajo de investigación existe un argumento que impugna la esencia o génesis del proceso, estableciendo que la existencia de diversas jurisdicciones se traduce en ventajas o puntos a favor que se eliminan con la



armonización de los sistemas normativos y jurídicos en materia comercial. La base de este razonamiento está en la creencia de que la competencia entre los diversos sistemas legales permite a empresas y consumidores satisfacer sus necesidades o preferencias de mejor manera, ya que ello les permite optar y someterse a la jurisdicción que mejor proteja sus intereses, abandonando la que contraría lo mismos.

Un punto importante que hay que debe tenerse en cuenta es que el legislador tendría el incentivo de diseñar su jurisdicción lo más atractiva posible, para evitar que las partes interesadas la abandonen y acudan a someterse a otra. Es claro que esta creencia, la está basada en presupuestos poco existentes en la realidad, debido a que empresas y consumidores gozan de la discrecional potestad de movilidad entre jurisdicciones y que están plenamente informados de todo lo relativo a ellas sin costo alguno; sin embargo es lógico considerar que la existencia de diversos sistemas jurídico legales permite que éstos se beneficien mutuamente por medio de su análisis comparativo, tanto teórico como empírico, que permite o no la adopción de soluciones, reglas o instituciones jurídico legales comprobada su funcionamiento en otros sistemas.

“En doctrina legal de los Estados Unidos de Norte América se cita la evolución y perfeccionamiento del Derecho de Sociedades de ese país como el producto de la competencia de las diversas jurisdicciones estatales que han debido desarrollar normativas atractivas para las empresas, de manera que éstas elijan constituirse en la



jurisdicción estatal que más convenga a sus intereses, la cual a su vez se beneficia con el pago de los impuestos correspondientes”.<sup>3</sup>

Puede afirmarse que el proceso de armonización implica, el establecimiento y consolidación de manera centralizada de una herramienta de carácter general, que cuente con las mejores soluciones en derecho contractual privado, la competencia entre los distintos ordenamientos jurídicos internos de cada estado interesado o parte terminará, y con ello también los beneficios que dicha situación supone. De tal manera, se agrega que una armonización en esa línea implicaría también la creación de órganos e instituciones que únicamente busquen a posteriori el mantenimiento de sus propios intereses, desestimando los intereses propios de los Estados miembros o de los ciudadanos nacionales en general, esta circunstancia puede controlarse de una manera adecuada conservando la diversidad. La necesidad sustancial de respeto por un orden jurisdiccional se ha regulado precisamente para evitar los casos en los que ya que no se puede permitir que las partes acudan a la jurisdicción que crean es la mas conveniente o que les favorezca en unos u otros sentidos, porque se estaría perdiendo uno de los principios esenciales del Derecho mercantil como lo es la buena fe guardada; principio regulado en la legislación guatemalteca de naturaleza mercantil específicamente en el Código de Comercio de Guatemala en el artículo 669 que en su parte conducente establece: Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada.

---

<sup>3</sup> [http://www.indret.com/pdf/535\\_en.pdf](http://www.indret.com/pdf/535_en.pdf) (Guatemala, 20 de julio del 2011).



## 1.8. Objeto y diferencia entre consolidación y codificación

Así, el objetivo primordial no puede ser otro que lograr la creación de un esquema de pensamiento que permita interpretar las normas comerciales y su relación con la realidad que limita y ordena.

La función debe estar orientada en esta dirección: suministrar los elementos necesarios para crear la capacidad intelectual de discernir por sí mismos la razonabilidad de las soluciones legales, su adecuación al criterio de justicia y su valor como herramientas imprescindibles para mantener una convivencia organizada en materia de criterios internacionales.

En cuanto a la diferencia con la consolidación, cabe destacar que muchos juristas confunden la codificación con la consolidación; por lo cual en el presente trabajo es necesario diferenciar ambos términos jurídicos.

La consolidación no es igual que la codificación, ya que la consolidación es la agrupación (ordenación) de la legislación existente de determinada rama del derecho sin modificar su contenido; es decir, es un proceso más sencillo que la codificación, ya que en la codificación sí se modifica la legislación existente, pudiendo suprimirse e introducir nuevas instituciones al derecho, así como también introducirse nuevos principios jurídicos a la legislación.



En algunos supuestos la codificación origina una previa consolidación de la legislación que corresponde a la rama de derecho estudiada; lo que ocurre generalmente cuando dicha rama del derecho no se encuentra codificada aún.

Los Códigos Romanos no fueron propiamente códigos sino consolidaciones, las cuales sirvieron para que el derecho madure y evolucione; sin embargo, en estos tiempos la consolidación se utiliza en algunas ocasiones junto con la codificación.

Por ejemplo, si se reúnen en un solo cuerpo normativo (que podría denominarse Código de la Empresa o Código Empresarial) las principales normas empresariales sin modificar su contenido; sería un proceso de consolidación. Sin embargo, debe de precisarse que casi en todos los supuestos la consolidación ha sido superada por la codificación.





## CAPÍTULO II

### 2. El derecho mercantil, y aspectos generales del comercio

#### 2.1. Derecho mercantil

“El concepto de derecho mercantil no tiene uniformidad en la doctrina, porque para elaborarlo se han tomado en cuenta diferentes elementos que se encuentran en las relaciones del comercio y que caracterizan la forma en que se desarrollan. El sujeto comerciante, los actos objetivos de comercio, la organización empresarial, la cantidad de negocios jurídicos mercantiles que se dan en el tiempo y en el espacio, han servido de base para presentar diferentes conceptos de este derecho. En base a los elementos que se dan en el contexto legal mercantil Guatemalteco, un concepto aproximado de lo que puede considerarse como derecho mercantil Guatemalteco es: El conjunto de normas jurídicas, codificadas o no, que rigen la actividad profesional de los comerciantes, las cosas o bienes mercantiles y la negociación jurídica mercantil.”<sup>4</sup>

#### Antecedentes del derecho mercantil

Existieron varias culturas de las cuales podemos mencionarlas como precursoras de actos mercantiles y cuya proximidad al mar hacía que la ruta marítima fuera el medio para realizar actividades comerciales entre ellas. Así se instituyeron figuras que en la actualidad existen con otra denominación dentro del Derecho Mercantil, tal es el caso

---

<sup>4</sup> VILLEGAS LARA, René Arturo. *Derecho mercantil guatemalteco*. Pág. 21



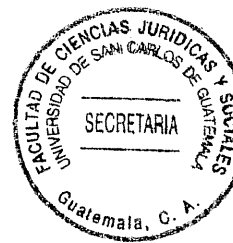


de el préstamo a la gruesa ventura: que era un negocio por el cual un sujeto hacía un préstamo a otro, condicionando el pago por parte del deudor, a que el navío partiera y regresara exitosamente de su destino; aquí el prestamista corría el riesgo de perder un patrimonio prestado si ocurría un siniestro en alta mar. Esta institución se considera un antecedente del *contrato de seguro*.

La echazón: es un aporte griego, consistía en que el capitán del buque podía aligerar el peso de la carga echando las mercaderías al mar y sin mayor responsabilidad, sin con ello evitaba un naufragio, encallamiento o captura. Hoy se le conoce como *Avería Gruesa*. Leyes Rodias: se originaron en la Isla de Rodas y eran un conjunto de leyes destinadas a regir al comercio marítimo.

En la Actualidad: el derecho mercantil está vinculado con el sistema capitalista.

En Guatemala en la época colonial: La capitanía General del Reino de Guatemala, estaba sujeta al Virreynato de la Nueva España, por lo tanto el comercio lo controlaba el Consulado de México. Luego fue creado el Consulado de Comercio de Guatemala, el cual servía más a los intereses de la Corona Española. Posteriormente, con la independencia de Guatemala algunas leyes de España siguieron teniendo vigencia por algunos años hasta la creación del Primer Código de Comercio en 1877, luego el de 1942 hasta llegar al actual que fue creado en 1970 y con el cual se creó el Registro Mercantil.



## Características del derecho mercantil

- “Poco formalista: la circulación para que sea fluida, exige que la formalidad esté relegada a la mínima expresión, salvo en los casos en que su ausencia puede sacrificar la seguridad jurídica. Los negocios mercantiles se concretan en simples formalidades sólo explicables para un conjunto de relaciones que por su cantidad no podrían darse fácilmente de otra manera. El derecho mercantil tiene que ser poco formalista, para adaptarse a las peculiaridades del tráfico comercial.
- rapidez y libertad en los medios para traficar: El poco formalismo comentado se relaciona con la agilidad del tráfico comercial. El comerciante debe negociar en cantidad y en el menor tiempo posible. Al mismo tiempo vive imaginando fórmulas que le permitan resultados empresariales exitosos por medio de novedosas modalidades de contratar. Ello obliga a que el derecho funcione a la par de la realidad que se le presenta.
- Adaptabilidad: El comercio es una función humana que cambia día a día. Por diversos motivos –políticos, científicos, culturales- las formas de comerciar se desenvuelven progresivamente. De ello resulta que la legislación siempre va en zaga de la práctica. Entonces, una característica de este derecho para tomar en cuenta es que, en su contexto general, debe irse adaptando a las condiciones reales del mismo fenómeno comercial.



- **Tiende a ser internacional:** La producción de bienes y servicios no es exclusivamente para el comercio local de una sociedad organizada políticamente. Se produce para el mercado interno; para el mercado internacional. Ello obliga a que las instituciones jurídicas tiendan a ser uniformes porque así se permite la facilidad del intercambio a nivel internacional. El mundo moderno ha visto logros importantes en este aspecto y un ejemplo de ello es la uniformidad que se ha dado en materia de títulos de crédito. Todos los países, en menor o mayor escala, tienden a abarrotar el mercado extranjero con sus mercancías; y de ahí que organismos internacionales, como Naciones Unidas, fomenten el estudio y sistematización del derecho mercantil internacional. Esta característica es más sensible ahora que ha surgido el fenómeno de la globalización de las economías.
- **Posibilita la seguridad del tráfico jurídico:** En la observancia estricta de que la negociación mercantil está basada en la verdad sabida y la buena fe guardada, de manera que ningún acto posterior puede desvirtuar lo que las partes han querido al momento de obligarse. Ante un conflicto entre la seguridad del tráfico mercantil y la seguridad del derecho.”<sup>5</sup>

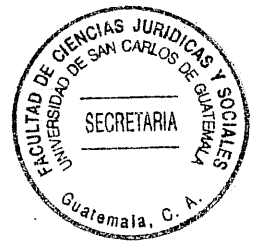
Historia del derecho mercantil Guatemalteco

### **Principios del derecho mercantil**

- Buena fe guardada:
- Verdad sabida.

---

<sup>5</sup> Villegas Lara. **Ob.Cit.** Pág.21



- Toda prestación se presume onerosa
- Intención de lucro
- Ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación

### **Fuentes del derecho mercantil**

- **“La Costumbre:** fue la primera fuente formal del derecho mercantil, ya fuera como práctica general de los comerciantes o como usos del comercio. Generalmente son éstos últimos los que funcionan en la práctica mercantil, los que pueden ser locales o internacionales; generales o especiales; y normativos o interpretativos. El párrafo segundo del Artículo 2º. De la Ley del Organismo Judicial, le da categoría de fuente de derecho a la costumbre, y por lo mismo al uso, en defecto de ley aplicable al caso y siempre que no sea contraria a la moral y al orden público y que resulte probada. En el Código de Comercio vamos a encontrar que se nos remite a los usos para resolver un problema legal en ausencia de una norma específica, tal el caso de fijar el precio de una compraventa en que se omitió establecer tal prestación. Los usos, sean locales o internacionales, generales o especiales, pueden servir para normar una situación mercantil que la ley no contempla; y en el caso de los interpretativos, se utilizaría en los términos que permite el Artículo 10 de la misma Ley del Organismo Judicial.
- **La Jurisprudencia:** La Jurisprudencia está concebida en Guatemala, según lo expresa el primer párrafo del Artículo 2º. De la Ley del Organismo Judicial, como



fuentes complementarias. En ese orden lo es del derecho mercantil no obstante lo limitado de su efecto vinculante. De acuerdo con lo establecido en el Código Procesal Civil y Mercantil, cuando se producen cinco fallos reiterados en juicios sometidos al conocimiento de la Corte Suprema de Justicia, por medio del recurso de casación, se genera la doctrina legal que pueden citarse como fundamento de pretensiones similares. Sin embargo, si se trata de interpretar la ley que ya existe, estos fallos no están generando nuevas normas, y por lo mismo no son fuentes directas de lo normativo. Cosa distinta sucede cuando hay ausencia de norma para el caso concreto y se falla en observancia de los Artículos 10 y 15 de la Ley del Organismo Judicial, porque en tal caso sí se está produciendo una norma, con la particularidad de ser individualizada para el caso concreto, con imposibilidad de traerla a cuento para solucionar un caso similar. Esto demuestra que en nuestro ordenamiento hay muy poca estimación por la jurisprudencia como fuente de derecho y, en consecuencia, también del derecho mercantil.

- **La ley:** Conforme al Artículo 2º. Y 3º. de la ley del Organismo Judicial, la ley, o la legislación con más propiedad, es la fuente primaria del derecho. En el caso de Guatemala, la normatividad mercantil se integra a partir de su Constitución Política, cuyos preceptos mercantiles se desarrollan en el Código de Comercio y demás leyes y reglamentos que norman la actividad de los comerciantes, las cosas y los negocios mercantiles.

- **La doctrina:** A la doctrina no pocos autores le niegan calidad de fuentes del derecho Sin embargo, en el derecho mercantil sucede algo especial. Por el lento proceso legislativo, es indudable que la doctrina planteada por los científicos del derecho va adelante del derecho vigente. La doctrina corre pareja con la práctica; lo que no sucede con la ley. Entonces, para que este derecho sea viable fácticamente, los principios ya se estudiaron, y que son doctrinarios, vienen a ser fuente coadyuvante en la interpretación del contexto legal, por disposiciones del Artículo 1º. Del Código de Comercio de Guatemala. Pero no debe considerársele una fuente aislada y que produzca efectos ella sola. Creemos que la doctrina puede funcionar como los usos: coadyuvar al esclarecimiento del derecho vigente, con la diferencia de que, por su solidez científica, juega un papel preponderante en el conocimiento de los problemas que tiene que resolverse dentro del contexto del derecho mercantil.
- **El contrato:** El contrato ha sido considerado como fuente del Derecho sobre todo en el campo del Derecho Privado. Olvidando un poco la teoría Kelseniana, en donde la única fuente del derecho es la ley, podemos considerar que el contrato es fuente de derecho mercantil en la medida en que recoge convenciones de los particulares, provenientes de la esfera de la autonomía de la voluntad. Si observamos detenidamente algunos ejemplos de contratos formularios que se dan la práctica comercial, nos encontramos que muchos de ellos contienen una serie de convenios propios de cierto tipo de negocios o bien regula características del comercio local, nacional o internacional. Si en algún campo del derecho privado se dan modalidades muy especiales al celebrar un contrato, en el terreno mercantil existen y por ello lo

podríamos considerar como una fuente. Sin embargo, recordamos que el contrato ha sido definido como “Ley entre las partes”; y en ese sentido vendría a ser una fuente muy particular, que sólo tiene radio de acción para los sujetos que en él hayan intervenido como parte; pero no generaría disposiciones de observancia general. Sin embargo en la práctica mercantil existen el contrato normativo, el contrato tipo, el contrato singular; pero este tema será estudiado en el volumen de las obligaciones y contratos mercantiles.”<sup>6</sup>

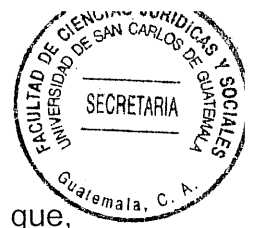
### **Sujetos del derecho mercantil**

a. **El comerciante individual:** hay dos clases de comerciantes el comerciante individual y el comerciante social. Los primeros son las personas individuales cuya profesión es el tráfico comercial; y los segundos, las sociedades mercantiles. El Artículo 2 del Código de Comercio de Guatemala, establece Que Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualquiera actividad que se refiera a lo siguiente:

1. La industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios
2. La intermediación en la circulación de bienes y a la prestación de servicios.
3. Banca, Seguros y fianzas
4. Las auxiliares de las anteriores.

---

<sup>6</sup> Villegas Lara. **Ob Cit.** Pág. 24



Si hablamos doctrinariamente se puede considerar al comerciante como “Individuo que, teniendo capacidad legal para contratar, ejerce por cuenta propia o por medio de personas que lo ejecutan por su cuenta actos de comercio, haciendo de ello profesión habitual.”<sup>7</sup>

Para que una persona sea considerada como comerciante, deben concurrir los siguientes elementos:

- “Ejercer en nombre propio: El ejercicio es la actuación en el tráfico comercial y debe ser en nombre propio. Ser el sujeto de imputación de las relaciones jurídicas que devengan de su tráfico. Esa es la diferencia con el auxiliar del comerciante, que no actúa en nombre propio, sino en nombre de otro.
  - Con fines de lucro: El comerciante no es una persona que actúa con fines benéficos. Cuando realiza actos de tráfico mercantil su finalidad es obtener ganancias o lucro, lo que aumenta su fortuna personal.
  - Debe dedicarse a actividades calificadas como mercantiles: se refiere a toda actividad que se estipule en el Artículo 2 del Código de Comercio de Guatemala y de las leyes donde se estipules actividades catalogadas como mercantiles.
- b) **Extranjeros comerciantes:** Los extranjeros están facultados para ejercer el comercio como comerciantes individuales o como representantes de personas

---

<sup>7</sup> Ossorio, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales.** Pág. 36





jurídicas, cumpliendo nada mas con el requisito de inscribirse en el Registro Mercantil, del mismo modo que se inscribe un guatemalteco, como comerciante, como auxiliar del comerciante, o como mandatario del comerciante. En estos casos, tendrá los mismos derechos y obligaciones que los Guatemaltecos, salvo casos determinados en las leyes especiales. Artículo 8 del Código de Comercio de Guatemala.

- c) **Cónyuges comerciantes:** Los cónyuges pueden dedicarse en forma separada o en conjunto al comercio, y si lo hacen juntos, los dos son considerados como comerciantes, a menos que uno de ellos sea auxiliar del otro. Artículo 11 del Código de Comercio de Guatemala.<sup>8</sup>
- d) **Comerciantes sociales especiales:** deben cumplir requisitos adicionales a los establecidos en el Código de Comercio para poder operar, los cuales se encuentran regulados en leyes especiales, tal como le regula el Artículo 12 del Código de Comercio de Guatemala; entre ellos se encuentra:

Sociedades Financieras.

Sociedades de Seguros.

Sociedades para almacenes generales de depósito.

Sociedades Bancarias.

---

<sup>8</sup> Villegas Lara. **Derecho mercantil guatemalteco.** Pag.28



e) **Sociedades Mercantiles:** Surge con la necesidad que tiene el sujeto individual de asociar capacidad económica e intelectual con el fin de que, en un esfuerzo conjunto, se pueda desarrollar una actividad industrial, de intermediación o prestación de servicios. Según el Artículo 10 del Código de Comercio de Guatemala Son sociedades organizadas bajo forma Mercantiles, exclusivamente las siguientes:

Sociedad colectiva

Sociedad en comandita simple

Sociedad de responsabilidad Limitada

Sociedad anónima

Sociedad en comandita por acciones

Si una sociedad no adopta en su constitución ninguno de los tipos o formas anteriores, estamos ante una sociedad civil. Ello tiene sus efectos en el ámbito registral, pues las sociedades mercantiles se inscriben en el Registro Mercantil; y las civiles en el Registro Civil.

### **Profesiones u oficios excluidos del tráfico comercial**

“El código de Comercio de Guatemala excluye algunas actividades, del tráfico comercial. A eso se refiere el Artículo 9º. Del código en donde se establece la siguiente:



**Profesiones liberales:** Por tradición se entiende como profesión liberal las que ejerce los graduados universitarios. Debe incluirse también las carreras previo a ingresar a la universidad, cuando por medio de ellas se puede trabajar en forma anónima o sea prestando un servicio sin ninguna dependencia laboral o administrativa.

**Labores agropecuarias y similares** El agricultor no es comerciante, siempre y cuando su tráfico sea sobre productos que cultiva y transforma en su empresa agrícola.

**Artesanos** Se considera que el artesano, en el sentido literal de la palabra, desarrolla una labor pre capitalista de producción y por ello se dice que debe excluirse de la profesión de comerciante. Pero no se trata de todo artesano. Para esta, exclusión cuenta únicamente aquellos que sólo trabajan por encargo o que no tengan almacén o tienda para el expendio de sus productos.”<sup>9</sup>

## 2.2. Las actividades comerciales

“La actividad comercial en los términos expresados por la ley, se corresponde con la comercialización, entendida ésta como el proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. La comercialización involucra actividades como compra-venta al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento, entre otras.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Villegas Lara, **Ob. Cit.** Pág. 33

<sup>10</sup> Crespo A. Marco A. **Lecciones de hacienda pública municipal.** Pág. 37



Se llama actividad económica a cualquier proceso mediante el cual se obtiene productos, bienes y los servicios que cubren todas las necesidades.

Las actividades económicas son aquéllas que permiten la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país); mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún servicio; teniendo como fin la satisfacción de las necesidades humanas. Cada comunidad encuentra que sus recursos son limitados y por lo tanto, para poder satisfacer estas necesidades debe hacer una elección que lleva incorporado un coste de oportunidad. Las actividades económicas abarcan tres fases:

La producción de bienes o servicios.

La distribución, que acerca esos productos al posible comprador.

El consumo, es decir, la compra de esos bienes y servicios

Como la producción depende del consumo, la economía también analiza el comportamiento de los consumidores. Algunas actividades económicas son: la agricultura, la ganadería, la industria, el comercio, las comunicaciones, entre otras. Los países se emplean específicamente en alguna actividad económica lo que permite clasificarlos, y de acuerdo a la capacidad de producción y eficiencia de dicha actividad se generara su riqueza.

### 2.3. Evolución del comercio

“El derecho mercantil como rama del derecho en general, es reciente si se toma en cuenta la antigüedad de otras disciplinas, ello obedece a circunstancias históricas, precisas en el desarrollo de la civilización.”<sup>11</sup>

El comercio es la actividad mediante la cual se intercambian, venden o compran productos. También es la actividad económica que tiene el mayor número de establecimientos y personal ocupado en el país.

Los orígenes del comercio se remontan a finales del periodo neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo: la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores, así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

- Las cosechas obtenidas eran mayores que las necesarias para la subsistencia de la comunidad.

---

<sup>11</sup> Villegas Lara, **Ob. Cit.** Pág. 36

- Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto, parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas; normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas, etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadas de metal etc.), o incluso más adelante objetos de lujo (espejos, pendientes, etc.).

Este comercio primitivo, no sólo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas; entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo, etcétera. En la Península Ibérica este período se conoce como el orientalizante, por las continuas influencias recibidas de Oriente. En este momento es cuando surge la cultura ibérica.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse; empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como se conocen hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente, más adelante



aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes, etc.

El trueque era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar, se trataba de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor. El principal inconveniente de este tipo de comercio es que las dos partes involucradas en la transacción comercial tenían que coincidir en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte. Para solucionar este problema surgieron una serie de intermediarios que almacenaban las mercancías involucradas en las transacciones comerciales. Estos intermediarios muy a menudo añadían un riesgo demasiado elevado en estas transacciones; y por ello este tipo de comercio fue dejado de lado rápidamente cuando apareció la moneda.

La moneda o dinero, en una definición más general, es un medio acordado en una comunidad para el intercambio de mercancías y bienes. El dinero, no sólo tiene que servir para el intercambio, sino que también es una unidad de cuenta y una herramienta para almacenar valor, históricamente ha habido muchos tipos diferentes de dinero, desde cerdos, dientes de ballena, cacao o determinados tipos de conchas marinas; sin embargo, el más extendido sin duda a lo largo de la historia es el oro.

El uso del dinero en las transacciones comerciales supuso un gran avance en la economía. Ahora ya no hacía falta que las partes implicadas en la transacción necesitaran las mercancías de la parte opuesta. Civilizaciones más adelantadas, como



los romanos, extendieron este concepto y empezaron a acuñar monedas; las monedas eran objetos especialmente diseñados para este asunto. Aunque estas primitivas monedas, al contrario de las monedas modernas, tenían el valor de la moneda explícito en ella; es decir, que las monedas estaban hechas de metales como oro o plata y la cantidad de metal que tenían era el valor nominal de la moneda; el único inconveniente que tenía el dinero era que al ser un acuerdo dentro de una comunidad, podía no tener sentido un dinero fuera de contexto; por ejemplo, si el elemento de intercambio de una comunidad eran dientes de ballena, aquellos dientes no tenían ningún valor fuera de la comunidad, por ello un poco más adelante surgió el concepto de divisa.

La divisa, es un elemento de intercambio aceptado en una zona mucho más amplia que la propia comunidad; la divisa más habitual era el oro puro, aunque a lo largo de la historia también han aparecido otros, como la sal o la pimienta. Las divisas facilitaron el comercio intercontinental en gran medida.

Una de las manifestaciones propias de la Edad Media sobre todo en lo que respecta a la organización social, es el feudalismo. A lo largo de la Edad Media, empezaron a surgir unas rutas comerciales transcontinentales que intentaban suplir la alta demanda europea de bienes y mercancías, sobre todo de lujo. Entre las rutas más famosas destaca la ruta de la seda; pero también había otras importantes como las rutas de importación de pimienta, de sal o de tintes.



El comercio a través de estas rutas era un comercio directo. La mayor parte de las mercancías cambiaban de propietario cada pocas decenas de kilómetros, hasta llegar a las ricas cortes europeas, a pesar de eso, estas primeras rutas comerciales ya empezaron a hacer plantearse en los Estados la regulación de la importación, incluso hubo momentos en que se prohibió el uso de la seda para la vestimenta en el sexo masculino, con el fin de rebajar el consumo de este caro producto.

Las cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta, la ruta que se creó a raíz del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc., reactivó la economía de muchas regiones europeas. Este mérito se atribuye en parte al rey inglés Ricardo I Corazón de León, que al involucrarse en la tercera cruzada consiguió importantes victorias comerciales para Europa, como por ejemplo, el restablecimiento de la ruta de la seda, la recuperación de las rutas de la pimienta.

Los miembros no combatientes de la Orden del Temple (Los Caballeros Templarios) (Siglos XII-XIII) gestionaron una compleja estructura económica a lo largo del mundo cristiano, creando nuevas técnicas financieras (los pagarés e incluso la primera letra de cambio) que constituyen una forma primitiva del moderno banco.”<sup>12</sup>

Entre los servicios ofertados estaba el transporte de dinero, los peregrinos podían ingresar dinero en un establecimiento y después ir a otro establecimiento y retirarlo,

---

<sup>12</sup> Ibid. Pág.25

incluso entre países diferentes, lo cual contribuía a la seguridad en los caminos; aquí se implementó la primera letra de cambio.

Pero en aquellos tiempos la iglesia prohibía la usura (el lucro por medio del interés); así, los templarios construyeron o ayudaron a construir más de 70 catedrales en poco más de 100 años; forjaron y ampararon una legión de artesano (muchos afirman que era una multinacional ética).

Este servicio en particular (la letra de cambio), propició mucho el comercio internacional en ferias, donde los comerciantes podían volver a sus países de origen sin que su dinero corriera el peligro de ser robado por salteadores de caminos.

“Hacia finales de la Edad Media y principios del Renacimiento, una banca o banco era un establecimiento monetario con una serie de servicios que facilitaban mucho el comercio; los pioneros en esta área fueron cambistas que actuaban en ferias anuales y básicamente se dedicaban a realizar cambios de moneda cobrando una comisión; estos cambistas fueron creciendo, hasta el punto que aparecieron las grandes familias de banqueros europeas como los Médicis, los Fugger y los Welser.”<sup>13</sup>

#### **2.4. Importancia del comercio**

La humanidad ha desarrollado y se ha beneficiado de las bondades del comercio desde el comienzo de los tiempos; el crecimiento económico mundial ha ido de la mano con

---

<sup>13</sup> Ibid. Pág 26



el incremento de las actividades comerciales que hoy en día -con la apertura del intercambio a nivel mundial- adquiere una importancia relativa mucho mayor que años atrás; importancia que se ve reflejada en el progreso general, ya que el comercio justo y libre es una herramienta esencial para la creación de riqueza y por ende la generación de bienestar económico.

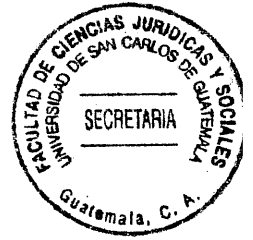
“Comerciante es, en términos generales, la persona que se dedica habitualmente al comercio, también se denomina así al propietario de un comercio. En derecho mercantil, el término comerciante hace alusión a su materia de estudio subjetiva, es decir, a las personas que son objeto de regulación específica por esta rama del derecho. En este sentido, son comerciantes las personas que de manera habitual, se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.”<sup>14</sup>

El comercio agrega valor a los productos, de este modo, las actividades comerciales implican y soportan la creación de riqueza para un país; así como la generación de importantes cantidades de plazas de empleo.

En la contribución de impuestos, el comercio también está a la vanguardia; es el sector que más contribuye a las cuentas fiscales y si se consideran únicamente los impuestos internos (sin aranceles); el comercio es la segunda actividad con mayor importancia, superada apenas por la industria manufacturera.

---

<sup>14</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/comerciante> (Guatemala 22 de Julio de 2011)



## 2.5. Clasificación del comercio

Atendiendo a las diferentes circunstancias en que se realiza, el comercio se clasifica de la manera siguiente:

- a) Comercio interior, es el que se realiza entre personas físicas o morales que residen dentro de un mismo país.
- b) Comercio exterior, es el realizado entre personas que viven en distintos países, quedando dentro de este grupo el comercio internacional, que es el que se realiza entre los gobiernos de diferentes naciones.
- c) Comercio terrestre, esta actividad se rige por una rama del mismo derecho mercantil denominada derecho mercantil terrestre.
- d) Comercio marítimo, esta actividad también tiene una rama especial por la cual se rige dentro del derecho mercantil, rama que se denomina derecho marítimo.
- e) Comercio al por mayor o al mayoreo, es el que se realiza en gran escala siempre entre fabricantes y distribuidores, quienes después revenderán los productos a los consumidores.

f) Comercio al por menor o al menudeo, generalmente consiste en la venta de los productos al consumidor.

g) Comercio por cuenta propia, es el que realizan los comerciantes cuando son propietarios de los productos que venden, por haberlos adquiridos para tal fin.

h) Comercio en comisión o por cuenta ajena, es el que realizan los comisionistas o consignatarios, que se dedican a vender productos que no son de su propiedad, sino que se los han encomendado en comisión o en consignación, por cuyas operaciones de venta reciben una comisión previamente establecida entre comisionistas y comitente.

## 2.6. Nuevos mercados

“Los mercados que en la terminología económica de un mercado es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.”<sup>15</sup>

El origen del mercado se remonta a la época en que el hombre primitivo llegó a darse cuenta que podía poseer cosas que él no producía; efectuando el cambio o trueque con

---

<sup>15</sup> Cervantes Ahumada, Raúl. **Títulos y operaciones de crédito**. Pág. 12

otros pueblos o tribus. Se reconoce pues como origen y fundamento la desigualdad que existía en las condiciones de los hombres y los pueblos.

El mercado existió en los pueblos y tribus más antiguas que poblaron la tierra, y a medida que fue evolucionando, dicha organización desarrolló el comercio, el instinto de conservación y subsistencia del hombre; lo cual hace que procure satisfacer sus necesidades más elementales, luego las secundarias y posteriormente las superfluas. Es así como el desarrollo de los pueblos, obliga al incremento y expansión del mercado llegando en la actualidad a ser una actividad económica de suma importancia para el progreso de la humanidad.

Por efecto de las diferencias de climas, ubicación, geografía, aptitudes de los hombres los productos de las diversas regiones eran muy variados; lo que originó grandes dificultades al consumidor, allí surge el comercio que venciendo los obstáculos que ponían el espacio y el tiempo procura poner al alcance de los consumidores los diversos productos; y el comerciante es el hombre que desarrolla esta actividad en procura de una ganancia o margen de beneficio a que tiene derecho por el trabajo que realiza.

El mercado como la industria ocupa un lugar cada vez más importante en la sociedad moderna. El número y extensión en sus operaciones, su acción de satisfacer las necesidades de la vida humana, el incremento de trabajo, la creación de nuevas



fuentes de producción y comercialización, las comunicaciones rápidas entre las diversas regiones del mundo; han extendido las relaciones comerciales.

Los centros de producción han aumentado los precios, y luego se ha nivelado como resultado de la competencia; favoreciendo el aumento del consumo y el desarrollo permanente cada vez más de una sociedad moderna.

Se entiende por mercado el lugar al que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar transacción de bienes y servicios a un determinado precio, comprende todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales los que no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

Se pueden identificar y definir los mercados en función de los segmentos que los conforman; estos son, los grupos específicos compuestos por entes con características homogéneas. El mercado está en todas partes donde quiera que las personas cambien bienes o servicios por dinero; en un sentido económico general, mercado es un grupo de compradores y vendedores que están en un contacto lo suficientemente próximo para las transacciones entre cualquiera de ellos y que afecte las condiciones de compra o de venta de los demás.



Stanley Jevons afirma que: "Los comerciantes pueden estar diseminados por toda la ciudad o una región, sin embargo constituyen un mercado, si se hallan en estrecha comunicación los unos con los otros, gracias a ferias, reuniones, listas de precios, el correo, u otros medios."<sup>16</sup>

## 2.7. Internacionalización del comercio

"Se entiende por comercio en sentido estricto la compra de mercancías o efectos para su reventa, hecha de modo habitual y sin introducir regularmente modificaciones en la forma o substancia de dichos organismo."<sup>17</sup>

De una actividad local y nacional, el comercio en estos días se ha vuelto internacional a merced del perfeccionamiento y rapidez de todos los medios de transporte (terrestre, aéreo y marítimo); de la creciente actividad de los bancos que actúan como intermediarios de los productores y consumidores y como fuente de financiamiento y de créditos; y finalmente de los medios instantáneos de comunicación como el teléfono, el telégrafo, el télex, la radio, etc.

La internacionalización del comercio, se manifiesta en tratados bilaterales que celebran los países en asociaciones regionales que agrupan a países similares económica, social y culturalmente.

---

<sup>16</sup> Stanley Jevons, William. **Teoría de la economía política**. Pág. 65

<sup>17</sup> RAMÍREZ VALENZUELA, Alejandro. "Introducción al Derecho Mercantil y Fiscal". Pág. 43



Esta característica internacional del comercio tiende a regularse ya no por leyes nacionales, como los Códigos de Comercio, sino por ordenamientos internacionales, propuestos por organismos como las Naciones Unidas, y que aprobados por distintos países ofrecen reglas uniformes para aplicarse a los contratos que celebran súbditos de distintas naciones.

### **La globalización y la incidencia en el comercio internacional**

“La globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.”<sup>18</sup>

### **Competitividad internacional**

“En un mundo que tiende a la globalización, cada empresa y actividad económica debe competir con sus similares ubicadas en cualquier lugar del mundo. Para sobrevivir, deben transformar las ventajas comparativas en ventajas competitivas.

Por ello, los países que se abren al comercio exterior deben diseñar una serie de medidas macroeconómicas que permitan a las empresas privadas desarrollar ventajas

---

<sup>18</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Globalizaci%C3%B3n> (Guatemala, 22 de julio de 2011)



competitivas sin restricciones. Luego, la apertura siempre viene acompañada de desregulación de los mercados, entre ellos: el de los factores productivos (laboral y de capitales), de productos (materias primas, productos intermedios y finales) y servicios (incluyendo los de comunicaciones y de transporte). Así como también, de programas de privatización de las empresas públicas (incluyendo los servicios básicos), algunos servicios públicos (salud, educación, aduana, etc.) y, en muchos casos, la infraestructura o al menos su operación.

Las ventajas competitivas son pasajeras, van cambiando en la medida que los competidores cambian sus estrategias, los países sus regulaciones y los bloques su organización interna.

La apertura al comercio internacional unilateral de los países en el Lejano Oriente, Latinoamérica, Europa Oriental y ex-Unión Soviética, ha producido un cambio sin precedentes en la competitividad internacional de países y empresas, la emergencia de nuevos mercados, la formación de bloques de países y liberalización del comercio internacional, principalmente de los países en desarrollo.”<sup>19</sup>

De esta manera se puede notar las similitudes y contradicciones que encontramos en un contrato de compra venta nacional y el internacional, a pesar de que en su estructura o bases son bastante similares no es una ayuda cuando los intereses se ven protegidos por dos legislaciones diferentes.

El desarrollo y crecimiento económico de las regiones de primer mundo obligan a los países del tercer mundo como Guatemala a adaptarse a un globalización para la cual

---

<sup>19</sup> Instituto. Español de Comercio Exterior. **Aspectos claves de la negociación internacional**. 2ª Ed. Madrid, España. Pag. 54



no se encuentra preparada pero a la que debe responder si desea seguir compitiendo en el comercio internacional; he ahí donde el comerciante Guatemalteco queda desprotegido y en desventaja ante el comercio internacional ya que no cuenta con la estructura necesaria para tirarse con total seguridad al comercio internacional.



## CAPÍTULO III

### 3. De la compraventa en Guatemala y en el ámbito internacional

#### 3.1. Contrato de compraventa mercantil

La compraventa mercantil es la figura base que se utiliza en la mayor parte del tráfico comercial; por lo que se puede considerar que este instrumento es el motor de la comercialización.

El Código de Comercio de Guatemala no proporciona una definición expresa de lo que se debe entender por compraventa mercantil; la cual se encuentra regulada del Artículo 695 al 706 del Código de Comercio y; supletoriamente debe aplicarse el Código Civil que en su Artículo 1754 regula: “Por el contrato de compraventa el vendedor transfiere la propiedad de una cosa y se compromete a entregarla, y el comprador se obliga a pagar el precio en dinero.”

La compraventa mercantil: “Es el acuerdo de voluntades por el cual se transfiere la propiedad de mercaderías a cambio de un precio convenido, y en la cual uno o ambos extremos del vínculo, son comerciantes actuando dentro de su actividad profesional”.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Vásquez del Mercado, Oscar. *Los contratos mercantiles*. Pág. 64.



Los elementos de la compraventa mercantil son: los personales, reales y formales; el elemento personal está integrado por el vendedor y por el comprador, de estos uno o ambos deben ser comerciantes y deben estar actuando dentro de su actividad empresarial. El vendedor está obligado a entregar la mercadería y el comprador, a pagar el precio de esta. Los elementos reales son la cosa y el precio. La cosa es la mercadería que se va entregar y el precio la contraprestación que da el comprador y por último los elementos formales que se dan según el tipo de compraventa que se trate

#### **Elementos materiales del contrato de compraventa:**

- **El objeto:** la cosa mueble que el vendedor entrega al comprador (mercancías o mercaderías). También existen cosas no corporales como derechos de propiedad intelectual sobre marcas, patentes, rótulos, logotipos, etc. Los bienes inmuebles también pueden ser objetos de compraventas mercantiles en todas aquellas operaciones que se realicen para revender con ánimo de lucro.
- **El precio:** ha de concretarse en dinero o en signo que lo represente. Ha de ser cierto (cantidad fijada en el momento de otorgar el contrato), o bien, basta con que pueda determinarse más tarde sin necesidad de un nuevo contrato.

Según la forma en que se fije el precio surgen 2 tipos de ventas:



- Ventas a precio firme (el precio se fija al otorgar el contrato y no se puede modificar).
- Ventas a precio variable (las partes pueden pactar variaciones en el precio basadas en factores como circunstancias del mercado).

### **Elementos personales del contrato de compraventa:**

Son el **vendedor** ( persona que entrega la mercancía) y el **comprador** (la recibe y paga el precio).

El Código de comercio establece que para poder contratar, es necesario tener capacidad de obrar ser mayor de edad o menor emancipado y no estar incapacitado. El Código civil establece que no pueden prestar consentimiento los menores de edad, los incapaces, sordomudos que no sepan leer ni escribir entre otros.

### **Obligaciones del vendedor**

- Conservar y custodiar la cosa vendida en perfecto estado.
- Entregar la cosa vendida en el tiempo y lugar pactados.
- Prestar la garantía o saneamiento por evicción.
- Los vicios ocultos.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio en el tiempo y lugar fijados.



- Pagar los intereses del precio.
- Recibir la mercancía comprada.

### **3.2. Diferencia de la compraventa civil**

El derecho mercantil se ha ido desarrollando vertiginosamente a través de los años y en virtud de las evoluciones tecnológicas y mercantiles que ocurren diariamente; ha adquirido un carácter dinámico que requiere de una estructura jurídica abierta y facilitadora de estos cambios; a diferencia del derecho civil, cuyas instituciones se han mantenido parcialmente constantes e inmutables desde sus orígenes en el derecho romano. Es por esto por lo que se considera que el derecho mercantil tiene una importancia sustancial dentro del ordenamiento jurídico; y que no debe ser absorbido en su totalidad por la legislación civil; pues de esta forma se estarían omitiendo las características propias del transcurrir mercantil.

Las diferencias esenciales entre la compraventa civil y la mercantil que se pueden considerar son las siguientes:

- La compraventa mercantil en general se da en masa y no de forma aislada.
- El comerciante tiene un rol empresarial, ya que las compraventas son para ser revendidas, ya sea como producto acabado o sujeto a posterior elaboración, en tanto la compraventa civil se caracteriza por la venta para el consumo propio.



El Dr. Vásquez Martínez no define expresamente lo que es la compraventa mercantil, pero indica que: “Lo será si constituye parte de la actividad de un comerciante o empresario que ofrece al público por medio de la empresa con propósito de lucro y de manera sistemática uno o más géneros de bienes. Indicando que la finalidad del lucro no se refiere a un negocio aislado, sino a una actividad compleja.”<sup>21</sup>

### **Clausula Compromisoria**

Los Artículos 270 y 272 del Código Procesal Civil y Mercantil , establecen que toda controversia relativa a los contratos pueden dirimirse mediante juicio arbitral, si así se consigna en escritura pública. En el terreno mercantil es diferente: un contrato mercantil puede discutirse mediante arbitraje sin necesidad de la cláusula compromisoria conste en escritura pública, lo que viene a ser una característica del contrato mercantil

### **3.3. Especies de la compraventa mercantil en la legislación guatemalteca**

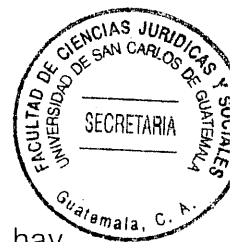
Las figuras propias del Código Mercantil son:

- a. Venta contra documentos:** Son aquellas ventas que involucran títulos representativos de una mercadería como lo son; la carta de porte y el conocimiento de embarque, por lo que el vendedor cumple con su obligación en el momento de entregar la cosa vendida, en el momento que transfiere el título representativo, salvo pacto en contrario. Artículo 695 del Código de Comercio de Guatemala.

---

<sup>21</sup> Vásquez Martínez, Edmundo. **Instituciones del derecho mercantil**. Pág. 551





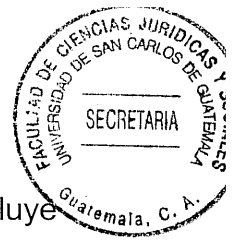
**b. Venta de cosas en tránsito:** Refiere a la compra de mercaderías, las cuales hay que transportar de un lado a otro para realizar la entrega. Esta modalidad tiene la particularidad que según sea lo estipulado por las partes así se transfiere el riesgo de la compraventa. Artículo 696 del Código de Comercio de Guatemala

**c. Venta FOB (Free On Board):** FOB quiere decir libre a bordo de puerto de embarque convenido, y consiste en que el vendedor cumple su obligación al entregar la cosa, al depositarla a bordo de un buque o vehículo que ha de transportarla al lugar y en el tiempo convenido. A partir de ese momento se trasladan los riesgos al comprador, por lo que en este negocio se habla de precio FOB; el cual comprende: el valor de la cosa más los gastos, impuestos y derechos que causen hasta el momento en que la cosa esté a bordo del medio de transporte. Artículo 697 del Código de Comercio de Guatemala

**d. Venta FAS (Free At Side Ship):** “Esta venta se caracteriza por que 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.”<sup>22</sup> En esta modalidad el precio incluye el valor de la cosa, más los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de colocar la mercadería al costado del medio de transporte. Artículo 698 del Código de Comercio de Guatemala

---

<sup>22</sup> Villegas Lara, René Arturo. *od.cit ob.cit*. Pág. 28



**e. Venta CIF (Cost Insurance Freight):** En este tipo de compraventa el precio incluye el costo, seguro y el flete; por lo que el vendedor tiene que hacerse cargo de contratar y pagar el transporte y obtener los títulos representativos, el pago del seguro convenido, debiendo obtener la póliza correspondiente; y el comprador adquiere los riesgos de la compraventa en el momento que la mercadería es entregada al porteador, y la obligación de pagar el precio nace cuando el comprador recibe los títulos representativos y la póliza del seguro. Artículo 699 del Código de Comercio de Guatemala

**f. Venta C y F (Cost and Insurance):** Es la compraventa en la cual el precio incluye el costo y el flete, por lo que operan con la misma mecánica de la venta CIF; con la única diferencia que no se incluye un seguro para las mercaderías. Artículo 704 del código de Comercio de Guatemala.

Calidad de mercadería

Cuando existe obligación de entregar mercadería como consecuencia de un contrato, y no se estableció su especie o calidad, al deudor sólo puede exigírsele la entrega de mercadería de especie o calidad medias. Esta previsión se encuentra en el Artículo 690 del Código de Comercio de Guatemala y se complementa con el Artículo 0321 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 el comerciante.



### 3.4. La compraventa internacional

#### a. Concepto

Ahora bien, respecto del contrato de compraventa internacional se puede definir como: "El contrato que utilizan las empresas, y profesionales para comprar o vender bienes materiales, bienes muebles, para obtener un beneficio mediante la posterior reventa, pero en todo este tipo de contratos existe una peculiaridad relativa al carácter internacional de la operación; es decir, el comprador y el vendedor se encuentran en países diferentes."<sup>23</sup>

La compraventa mercantil se convierte en internacional cuando hay desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, así como el pago del precio de las mismas; dentro del ordenamiento jurídico Guatemalteco, no se encuentra no encontramos un concepto, por lo que hay que remitirse a lo expresado anteriormente sobre la compraventa mercantil, aunado a que la mayoría de autores no dan una definición de compraventa internacional.

La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de las Naciones Unidas, celebrada en Viena el 10 de abril de 1980, tampoco regulan una

---

<sup>23</sup> <http://tienda.derecho.com/contrato-de-compraventa-internacional-de-mercancias.html>

(Guatemala 28 de julio de 2011)



definición legal de la compraventa internacional, únicamente delimita el campo de aplicación al indicar que: “La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes”.

“La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional comprende en total 101 Artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y preceden las firmas de los representantes. Su articulado se divide en cuatro partes.”<sup>24</sup>

#### **b. Criterios para considerar una compraventa internacional**

Hay varios criterios de cómo caracterizar una compraventa para considerarla internacional, entre los que están:

El objeto del contrato: Considerándose internacional la compraventa que involucre la entrega de una mercancía sea nacional o extranjera; en país distinto al que se encuentra aquélla en el momento de la conclusión del contrato; de manera que se dé la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).

El relativo al domicilio de los contratantes: De manera que si estos independientemente, de su nacionalidad, tienen su domicilio comercial en países distintos, la compraventa

---

<sup>24</sup> Adame Goddard. Jorge **El contrato de compraventa internacional**. Pág. 9



pactada entre ellos será internacional, pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes.

Criterio mixto: “Basado el carácter internacional de la compraventa en el hecho que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro.”<sup>25</sup>

En comercio exterior solamente puede hablarse propiamente de compraventa internacional en este último caso supuesto; pues para que exista materialmente el pago o desplazamiento de las mercaderías de un país hacia otro, por las respectivas aduanas de salida y de ingreso; y que el comprador y el vendedor deben tener en sus respectivos países, establecimientos con suficiente autonomía jurídica para poder contraer derechos y obligaciones.

### 3.5. Elementos de la compraventa internacional

#### a. Elementos personales

En todo contrato de compraventa internacional, como cualquier otro, siempre es necesaria la existencia de dos partes en la relación, así:

**El vendedor:** Es la persona propietaria o autorizada por ésta para vender la mercadería y la que se compromete a entregarla en un punto determinado en el contrato a cambio

---

<sup>25</sup> Delgado, Justo Hernando. **La exportación manual y su regulación jurídico administrativa**. Pág. 26.



de un precio que el comprador le pagó o le pagará en la forma y tiempo determinados. El punto de entrega de la mercadería o bien, el punto en donde se pone a disposición del comprador puede ser dentro del país del comprador o del vendedor.

**El comprador:** Es la persona que compra la mercadería objeto del contrato y cuya principal obligación es la de pagar el precio convenido, en el lugar, tiempo y forma contractual.

**La capacidad de las partes en la contratación mercantil internacional:** La capacidad para contratar y obligarse indica el Código Civil de Guatemala en su Artículo 8 comienza a los 18 años de edad, excepto en los casos en el que el mayor es declarado en estado de interdicción por decisión judicial firme, quien únicamente podrá actuar y ejercitar sus derechos, a través de un representante legal según el Artículo 14 de este mismo cuerpo legal.

Pero, qué sucede cuando los contratantes son de diferente nacionalidad, en estos casos no se puede generalizar sobre la capacidad de la contratación; ya que no todos los países tienen las mismas disposiciones jurídicas referentes a la capacidad de contratación; por lo que ésta dependerá del derecho internacional privado aplicable a la capacidad de las partes; en este caso el vendedor o comprador en un contrato internacional de compraventa de mercaderías, depende del derecho nacional de cada uno de los contratantes, ya que tanto el Código de Derecho Internacional Privado como



la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 concuerdan en aplicar dicho criterio.

## **b. Elementos reales**

**El precio:** Es la obligación que compete al comprador, y que consiste sobre todo, en dar la cantidad de dinero que se hubiere convenido como precio, que debe ser pecuniario o bien que las partes hayan convenido otra forma.

### **Determinación del precio**

Precio determinable: Forma de determinación del precio, en que las partes quedan libres de estipulaciones del más variado tipo, puesto que pueden convenir que el precio sea el de un determinado mercado en una fecha cierta; o bien, que lo designe un tercero o el que indique el vendedor por medio de una lista pública de precios.

Por medio del peso de las mercaderías: Esta forma de determinar el precio, consiste en determinar el precio por medio del peso neto; que es el peso de la mercadería sin el empaque; o por medio del peso bruto, que es el peso de la mercadería más el del empaque.

Con precio abierto: Son aquellos casos en los que no se determina el monto del precio ni un medio explícito para fijarlo; como en aquellas compras de emergencia o



mercaderías con características y precios conocidos. Los diversos ordenamientos jurídicos no coinciden acerca del tratamiento de esta cuestión. Así, mientras que el ordenamiento español y el francés, entre otros, no permiten la existencia de contrato sin precio; en los ordenamientos del common law (derecho común), el estadounidense y el inglés, por ejemplo, se permite la existencia de contratos carentes del elemento precio.

### **Lugar del pago del precio**

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

En las compraventas internacionales se acostumbra hacer el pago en el lugar de la entrega de las mercaderías o bien; de los documentos que amparan la misma (carta de porte, conocimiento de embarque, carta de porte aéreo u otros representativos de mercaderías).



## Tiempo de pago del precio

Es el espacio de tiempo que media entre la entrega de la mercadería y el momento en que será exigible la recepción de su precio por parte del vendedor, como regla general.

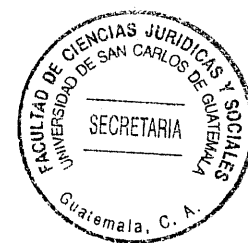
Los distintos plazos dependen fundamentalmente del tipo de bienes, de la confianza entre las partes y de la importancia económica de la venta, así por ejemplo:

-Corto plazo: Se encuentra dentro de los 90 días hasta 18 meses,

-Mediano plazo: Se encuentra entre 18 meses hasta cinco años,

-Largo plazo: Se encuentra entre cinco y 10 años o más, suele reservarse, a operaciones de amplio volumen financiero como grandes buques, plantas industriales completas, centrales eléctricas, etc.

-Compras al contado: La regla general de la compraventa internacional, es que el comprador pague el precio de la mercadería en el momento en que la recibe; pero hay que hacer una distinción entre el momento de entrega y el de la recepción; ya que son diferentes si las partes no hacen el intercambio en un lugar determinado; puesto que el vendedor puede cumplir con su obligación al entregar las mercaderías al porteador; pero en este caso el comprador no tiene que pagar sino hasta que las reciba.



## La mercadería

Es cuanto cosa mueble sea objeto del tráfico mercantil. Según Manuel Ossorio: “Es toda mercancía o género vendible, cualquier cosa mueble que es objeto de trato o venta.”<sup>26</sup>

### c. Elementos formales

A diferencia de la contratación civil, los contratos mercantiles no están sujetos para su validez a formalidades especiales; ya que cualquiera que sea la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.

En la compraventa internacional sucede lo mismo, ya que la mayoría de países coinciden en su legislación interna en que el contrato se perfecciona por el simple consentimiento de las partes, es un contrato consensual; en igual forma lo expresa la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 en su Artículo 11 el cual regula: “No tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro tipo de requisito de forma”; al referirse al contrato de compraventa internacional; a pesar de ello, existen en la actualidad países que son parte de la Convención y que aún exigen que el contrato de compraventa internacional de mercaderías se realice por escrito; tal es el caso de

---

<sup>26</sup> Ossorio, Manuel, **Ob.Cit.**. Pág. 173.



Argentina, Bielorrusia, Chile, Irak y Ucrania ya que dichos países hicieron la reserva de los Artículos 12 y 96 de dicha Convención, lo cual les permite exigir ese formalismo.

### **3.6. Características del contrato de compraventa internacional**

Consensual: Ya que se perfecciona con el simple consentimiento de las partes.

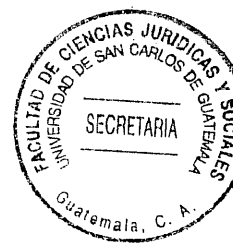
Bilateral: Se refiere al hecho que existen dos personas con intereses opuestos a la relación contractual ósea un comprador y un vendedor.

Principal: Ya que la eficacia del contrato no depende de otro contrato, sino únicamente en lo estipulado en éste.

Oneroso: Característica básica en los contratos mercantiles, ya que no existe gratuidad en la relación contractual, todo se desarrolla en base al intercambio comercial financiero.

Traslativo de dominio: Porque el objeto es la transferencia del dominio de la mercadería en venta.

Atípico: Ya que la legislación no menciona expresamente dicho contrato dentro del ordenamiento jurídico, en el caso de Guatemala, únicamente hace alusión a las compraventas FOB, FAS, CIF y CF, que son formas de compraventa que se pueden aplicar a las internacionales, pero no es suficiente para normar la internacionalidad de dicho contrato.



### 3.7. Contenido del contrato de compraventa internacional de mercaderías

En lo referente a su forma, puede variar dependiendo de varios aspectos, ya que las partes son las que pactan libremente su voluntad; pero como principio general se pueden observar los siguientes contenidos, los cuales aunque varíen en redacción son importantes para evitar situaciones adversas, así están:

- a) Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- b) Vigencia.

Obligaciones del vendedor:

- c) Entrega de mercaderías: fecha, plazos, modo de transporte, certificados diversos.
- d) Reserva de dominio.
- e) Control de muestras
- f) Cláusulas por desperfectos: garantía, reclamaciones y reparaciones.

Obligaciones del comprador:

- g) Modalidad del pago: término y lugar de pago
- h) Crédito otorgado
- i) Garantías diversas



- j) Traspaso de riesgo
- k) Traspaso de propiedad

Arbitraje:

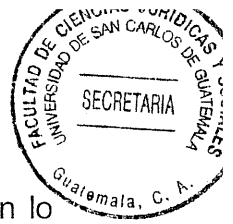
- l) Arbitrajes, tribunal competente: órganos y decisiones

Otras cláusulas:

- m) Elección de domicilio
- n) Idioma del contrato
- o) Derecho del contrato
- p) Secreto profesional
- q) Propiedad industrial
- r) Fecha y firmas autenticadas.

Es por eso que el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio; es considerada una compraventa.

En el comercio internacional, el contrato de compraventa es una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita obligaciones y

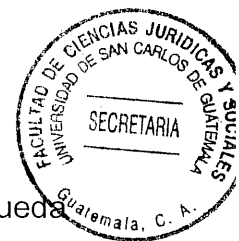


responsabilidades de forma que, tanto comprador como vendedor, están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos.

Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, si es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio.

Asimismo, el proceso de confección del contrato implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos.

Aunque el contrato de compraventa internacional constituye la Principal fuente del Derecho Comercial Internacional, en la práctica es el menos formal y a menudo, muy mal negociado entre las partes. Con frecuencia, los exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que debe ser transado y a las condiciones básicas de la transacción. Entre los puntos importantes que no se pactan con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denomina “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, condiciones de entrega). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional.



Para lograr su objetivo, el contrato requiere de un marco legal en donde pueda encontrar sustento, y eso es de mayor complejidad en términos de contratación internacional, ya que muy a menudo la legislación original del comprador y la del vendedor, son diferentes. Resulta vital definir el plazo que requiere el vendedor para entregar el bien o servicio, una vez manifiesta la voluntad del importador.

Igualmente, debe considerarse el lugar de entrega del bien: en su planta, a la orilla del barco o medio de transporte internacional, en cubierta, en el muelle, en el lugar de destino, en el aeropuerto, en las bodegas del comprador, con flete prepago, asegurada contra todo riesgo o no, cargada en los contenedores, etcétera.

Toda mercancía que viaja al exterior está expuesta a riesgos, en especial si es perecedera. Un producto puede salir en buenas condiciones, pero también puede deteriorarse durante su desplazamiento, antes de llegar a manos del importador. Por esta razón es importante definir quién asumirá estos riesgos.

El exportador debe preguntarse si está dispuesto a asumir la obligación de cargar y descargar la mercadería en su país y de entregarla a la orilla del medio de transporte internacional. También debe decidir si contratará a la empresa transportista nacional por su cuenta y riesgo e incluirá los costos en la cotización hecha para su comprador ubicado en el exterior. Estas obligaciones pueden ser asumidos por una u otra parte del negocio internacional.



## **CAPÍTULO IV**

### **4. Armonización de la legislación nacional e internacional en beneficio de la compraventa de mercancías**

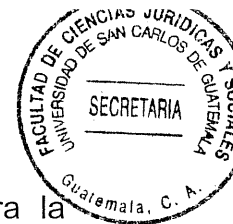
#### **4.1. Guatemala y su apertura al comercio internacional**

Guatemala es un país que desde sus inicios a basado su modelo económico el la producción agropecuaria, por estar asentado en una porción demográfica privilegiada con abundantes recursos naturales, en la actualidad producto desde finales de los años setenta, producto del proceso de globalización tanto mediática como económica, Guatemala se ha visto obligada a adaptarse al dinámico mercado global con el fin de integrarse y lograr el desarrollo humano y social por medio de la generación de riqueza a través del comercio.

##### **4.1.1. Antecedentes históricos**

Los antecedentes más remotos de la integración de Guatemala en el comercio internacional se encuentran en el momento en que Guatemala se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) del año 1947, el 10 de Octubre de 1991, cuando ya estaba en proceso de negociación la Ronda Uruguay.





La adhesión de Guatemala al Acuerdo marca una nueva etapa histórica para la apertura comercial que cambió la política de sustitución de importaciones de los años setentas y ochentas, debido a una política exterior abierta y de fomento de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales producidos en el país, lo que de la mano con el inicio de un régimen presidencialista democrático, y el nuevo entorno económico y político que se pronosticaba y se veía venir en los años noventa a nivel internacional y que, conjuntamente, con la conclusión del conflicto armado interno que azoto a Guatemala y estanco su modelo económico y político, creó condiciones más favorables para impulsar el desarrollo económico de la nación y la su apertura a un mercado internacional.

Guatemala como estado integrante de la región centroamericana encontró en el proceso de negociación de la Ronda Uruguay una oportunidad para mejorar las condiciones de acceso a la venta y comercialización de sus productos, junto con un comercio regulado, certeza jurídica y altas posibilidades de expandir sus exportaciones hacia nuevos y prometedores mercados, especialmente de los productos no tradicionales.

En el año de 1995 el GATT pasa a ser la Organización Mundial de Comercio (OMC). Para Guatemala la adhesión a este Organismo, la cual se dio el día 21 de Julio de 1995 tuvo como objetivo participar en un sistema de comercio disciplinado y organizado que estableciera techos y límites arancelarios, compromisos de reducción y legislación de los subsidios y las subvenciones, la implementación de aranceles de barreras no

arancelarias y disponer de un marco de comercio internacional que constituya la base para mejorar las condiciones actuales del comercio agropecuario.

Actualmente Guatemala producto de la integración de su modelo económico a un sistema global de negociaciones comerciales ha sido parte de varios acuerdos bilaterales y multilaterales en materia comercial, constituyendo un instrumentos normativos de aplicación específica a relaciones comerciales determinadas, excluyendo a los otros países que no son parte, de la aplicación y beneficios de los aspectos normativos y jurisdiccionales aplicables. Dentro de los principales acuerdos de los cuales Guatemala encuentra un beneficio comercial cabe mencionar los siguientes:

- **Acuerdo de Libre Comercio El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo Norte) – México** (Entrada en vigor: El Salvador y Guatemala: 15.03.2001;).
- **Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica - Chile** (Entrada en vigor: Guatemala y Honduras aún se encuentran negociando los respectivos Protocolos Bilaterales con Chile).
- **Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica – EE.UU. – República Dominicana (CAFTA RD)** (Fechas de Ratificación: Guatemala: 10.03.2005;).
- **Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica – República Dominicana** (Entrada en vigor: Guatemala - República Dominicana: 04.10.2001).



- **Acuerdo de Libre Comercio Centroamérica – Panamá** (Fecha de firma: 06.02.2002).
  
- **Unión Aduanera Mercado Común Centroamericano (MCCA)** (Entrada en vigor de Guatemala, El Salvador y Nicaragua; 27.04.1962:).
  
- **Acuerdo de Alcance Parcial N° 5 Guatemala – Colombia** (Entrada en vigor: 02.09.1985).
  
- **Acuerdo de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial Guatemala – Panamá** (Entrada en vigor: 25.04.1975).
  
- **Acuerdo de Alcance Parcial N° 23 Guatemala – Venezuela** (Entrada en vigor: 10.04.1986)

#### 4.1.2. Situación actual del comercio de Guatemala

Las regulares condiciones económicas que han prevalecido en la mayoría de las regiones del mundo y en especial en los países que tienen estrechos vínculos comerciales con Guatemala, así como el mediano impulso que ha experimentado la actividad productiva nacional a nivel interno, han sido los elementos clave en el desempeño del comercio exterior de Guatemala durante los años dos mil diez y dos mil once.



Teniendo en cuenta los sucesos socio económicos como la recesión económica en los Estados Unidos de Norte América y la caída del Euro en algunos países que conforman la unión europea. Así como los fenómenos naturales ocurridos en los países de Chile y Japón recientemente, países que son importantes importadores de productos guatemaltecos tanto tradicionales como no tradicionales, y en algunos casos proveedores de materia prima, Guatemala se encuentra en una posición estable respecto a su comercio exterior debido a las obligaciones contraídas por los estados partes en los acuerdos bilaterales y multilaterales.

En materia de política comercial externa, se ha continuado con el proceso de apertura comercial en el que se han destacado, entre otros acontecimientos no menos importantes, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, principal socio comercial de Guatemala; los avances relacionados con el perfeccionamiento y profundización de la integración económica centroamericana, especialmente en lo que se refiere a la consolidación de la etapa de Unión Aduanera con la creación de Código Aduanero Unificado Centroamericano y su respectivo reglamento; la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Taiwán; la conclusión de las negociaciones comerciales con Belice y el desarrollo de las mismas con Colombia.

Así también, se iniciaron los trabajos preparatorios con miras a la suscripción de un tratado comercial y de cooperación económica con la Unión Europea. Sin embargo, el panorama del sector externo de la economía se ha visto moderadamente ensombrecido



a lo largo de la mayor parte del año 2011, por el elevado precio de la factura petrolera y el encarecimiento de otras materias primas, cuyos efectos han gravitado negativamente sobre el nivel de vida de la mayoría de la población mundial.

#### **4.2. Legislación internacional en materia de compraventa**

A lo largo de la historia del comercio transfronterizo, las leyes propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido emitidas y aprobadas por el órgano formal respectivo, no siendo posible su observancia fuera del ámbito espacial de aplicación. Esta situación supone la dificultad al momento de decidir cuál es la reglamentación jurídica aplicable en un contrato de compra-venta entre dos países con legislaciones distintas y en varios casos divergentes.

En los años mil novecientos noventa, se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones jurídico legales y de ésta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional. Estos esfuerzos concluyeron con la creación de los Términos Internacionales de Comercio y la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, constituyendo los cuerpos normativos a mas utilizados en las compraventas de naturaleza internacional y los cuales se desarrollan detalladamente a continuación.



#### 4.2.1 Términos internacionales de comercio

En el marco de la Cámara de Comercio Internacional, los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que incluso en la actualidad es objeto de distintas revisiones: son los términos de comercio internacional, denominados por sus siglas en inglés Incoterms.

Desde su creación en 1936, han sido sujetos de diversas actualizaciones con la finalidad de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del Comercio Internacional. Tras las revisiones publicadas en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, los Términos Internacionales de Comercio revisados en el año 2000 se presentan como la última modificación de la norma.

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

Los Términos Internacionales de Comercio también se denominan cláusulas de precio, pues cada uno de los términos permite determinar los elementos que lo componen. La selección del término respectivo influye sustancialmente sobre el costo del contrato.



El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas jurídicas de carácter internacional para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional. Determinando específicamente:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

La aplicación de los Incoterms en las transacciones internacionales es de suma importancia, debido a que la globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en cantidades masivas y cada vez mayores, teniendo claro que a medida que aumenta el volumen y el carácter complejo de las ventas, también incrementan las posibilidades de desacuerdos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.



Por ello, el adecuado uso y aplicación de los Incoterms, en las transacciones internacionales se usan en gran manera por facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes disminuir el riesgo por complicaciones legales, y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

#### **4.2.2. La Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías**

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, proporciona un cuerpo normativo uniforme sobre el derecho de la compraventa internacional de mercaderías. El texto en mención fue preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Se considera como un texto que contiene derecho uniforme para la compraventa internacional de mercaderías, el comenzó en 1930 en Roma en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Después de una larga interrupción en la labor como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, el proyecto fue presentado en 1964 a una conferencia diplomática celebrada en La Haya, que adoptó dos convenciones, una sobre la compraventa internacional de mercaderías y la otra sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías.





La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías se divide en las siguientes cuatro partes:

- La primera parte que trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales.
- La segunda parte que contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías.
- La tercera parte que se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos de comprador y vendedor derivados del contrato.
- La cuarta y última parte que contiene las disposiciones finales de la Convención relativas a asuntos tales como el modo y el momento de su entrada en vigor, las reservas y declaraciones que se permite hacer y la aplicación de la Convención a las compraventas internacionales cuando ambos interesados se rigen por el mismo o semejante derecho en esta cuestión.

#### **4.3. De la actitud del Estado en resguardo de la actividad comercial de Guatemala en materia internacional**

Desde hace muchos años se ha desarrollado en el ámbito de los países de la Unión Europea el denominado proceso de armonización, cuyos pilares esenciales han sido, por una parte, la promoción y adecuado funcionamiento del mercado interior (y por

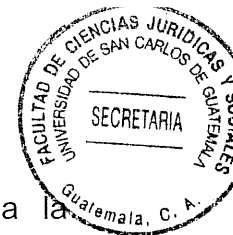


tanto una efectiva circulación de bienes, personas y servicios); y por otra, la protección de los consumidores.

Principales actores de este proceso han sido los países con voluntad, que en su carácter de órganos ejecutivos y con exclusiva iniciativa legislativa han impulsado por medio de instrumentos jurídicos como propuestas de directivas, comunicaciones y otros; así también, diversos grupos de académicos que a través de exhaustivos proyectos de investigación han publicado una serie de estudios en forma de principios.

Tal como se desprende de lo expuesto, las iniciativas comunitarias en materia de derecho contractual asumen como fundamentos esenciales para la armonización (o en algunos casos la unificación) del derecho contractual; el que tal medida es necesaria para garantizar un sistema normativo más coherente y consistente que aquél basado en la regulación específica de determinados sectores; lo que unido a las diferencias entre los derechos internos conlleva a una incertidumbre jurídica para empresas y consumidores; que afecta el adecuado funcionamiento del mercado interior.

“Así, un derecho contractual armonizado supondría una mejora en el funcionamiento del mercado interior debido a que reduciría los costos para las empresas que deseen hacer negocios en diversos países, lo que promovería a su vez la competencia y también la confianza de los consumidores para efectuar transacciones transfronterizas.



Estos argumentos son ampliamente compartidos por la doctrina favorable a la armonización”.<sup>27</sup>

Sin embargo, el desarrollo de las diversas iniciativas (especialmente las institucionales) ha hecho también surgir objeciones al proceso, que tal como se indicó, lo cuestionan tanto por razones formales (falta de competencia de la institucionalidad para llevarlo a efecto). como de fondo (en cuanto a su sustento económico-jurídico).

Por otro lado, el Estado de Guatemala encuentra dentro de las prioridades económicas actuales:

- Liberalizar el régimen de comercio;
- Reformar el sector de servicios financieros;
- Reformar las finanzas públicas;
- Simplificar la estructura tributaria, mejorar el cumplimiento de impuestos, y ampliar la base imponible.
- Mejorar el clima de inversión por medio de simplificaciones en procedimientos y regulaciones y adoptando el objetivo de concluir tratados para proteger las inversiones y los derechos de propiedad intelectual”.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Goode, R. Contrato y mercantil: La lógica y los límites de la armonización., <http://www.ejcl.org/74/art74-1.html> (Guatemala, 17 de agosto del 2011)

<sup>28</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_de\\_Guatemala](http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Guatemala) (Guatemala, 10 de agosto del 2011)



Así también, el comercio exterior es una buena opción para que Guatemala incursione en mejores sendas de desarrollo, y para ello nada mejor que aprovechar todas las ventanas y las ventajas, que su posición geográfica le otorga.

El mercado más grande de Centroamérica, Guatemala, tiene muchas ventajas comparativas frente a otras naciones, las cuales debe aprovechar para consolidar sus exportaciones. Siendo vecinos de un país que cuenta con más de 100 millones de consumidores, a quienes se puede llegar con una oferta variada en productos agrícolas e industrializados.

El entorno internacional se caracteriza por la existencia de una profunda crisis global, misma que se manifiesta de manera dramática, en una compleja combinación de alzas en los precios de los alimentos, los combustibles, las materias primas, la acentuada desaceleración económica global y una crisis financiera sin precedentes. A dichos fenómenos deben agregarse los graves efectos del cambio climático y un desarrollo social asimétrico, que se refleja en el fenómeno de la migración y los efectos sociales, culturales y económicos que el mismo genera.

La situación mundial está cambiando radicalmente, enfrentando un proceso de conformación de un nuevo orden mundial, con las luces y sombras que conllevan la globalización y sus efectos; mismos que, si no se encauzan correctamente, amenazan la gobernabilidad de los países y estrechan sensiblemente los márgenes de voluntad política de los gobernantes.



Durante años se impuso una política económica mundial, en virtud de la cual se le ha dado énfasis a atender especialmente los intereses económicos y; en menor medida a los de índole social.

#### **4.4. Análisis de la necesidad de la armonización del derecho mercantil respecto a la compraventa de mercancías**

El derecho contractual mercantil moderno parece estar a la vez bajo la lupa y en las más lejanas miras de la ciencia jurídica, pero también de los operadores del comercio nacional e internacional, de los profesionales y consumidores. Muchas son las razones y circunstancias que hacen de esta categoría jurídica el centro de tantas investigaciones, trabajos, reflexiones, normativas y decisiones por parte de los primeros y de tantas inquietudes, propuestas y preocupaciones de parte de los segundos.

Por un lado, la obvia estrecha vinculación entre el comercio y el desarrollo, la función económica y social del contrato comercial en ese importante contexto y por otro su posición emblemática respecto de la libertad de las personas en su actividad privada; han dado y darán lugar a una revisión y actualización de los numerosos aspectos de la contratación mercantil; y bajo ese aspecto Guatemala, no se debe quedar al margen, debido a que la contratación en materia internacional debe ser de suma importancia para el comerciante.



La respuesta de la necesidad de la armonización reside en obtener un mejor funcionamiento de las zonas de intercambio comercial y de cumplir con los propósitos de armonización de legislaciones; aunque no se necesita de un tratado para comprender esta necesidad entre países con cultura jurídica y conciencia regional como Guatemala; que por otra parte, deben reforzar su presencia política y económica en el mundo, y no seguir siendo considerados en desarrollo.

Por otra parte, el hecho de encontrarse en el ámbito del ejercicio de los derechos disponibles y de la libertad contractual facilita la tarea, debido a que la legislación guatemalteca garantiza dicho precepto. Esta actividad naturalmente, se expresa dentro de los parámetros del derecho imperativo competente, el cual se ambiciona que signifique la intervención del Estado de Guatemala en forma mínima necesaria para limitar la actividad y conducta privadas en función del interés general, sin otras restricciones.

La necesidad también recae en que no obstante, la mayoría de los países de la región son parte de la importante Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías; que cumple un rol en la unificación del régimen de este contrato, por más de que no contenga disposiciones obligatorias (las llamadas "mandatory rules") excepto para imponer la forma escrita al contrato. Pero su influencia y la recepción del principio de la autonomía de la voluntad, producen un impacto en la práctica de este contrato comercial. Aporta también el criterio claro de internacionalidad del contrato, su formación y el desarrollo de las obligaciones de las partes, la flexibilización de las

formalidades, etc. y que es tomada en cuenta en otros numerosos proyectos, leyes modelo, por lo que merece contarse entre los pilares de la moderna teoría del contrato comercial internacional.

Por ello entonces, es sumamente importante determinar que la tendencia de que es necesaria la armonización en el comercio en beneficio de Guatemala, pero que el mismo debe enfocarse a corregir insuficiencias o errores; implica entonces modificaciones a la legislación interna respecto a los convenios, si no simplemente se habla de consolidación; por lo cual, debe tomarse en cuenta que la integración debe ser regional en forma económica, jurídica y cultural, o de sectores del intercambio internacional, para que se construya al ritmo de sus necesidades y a la luz de los principios jurídicos esenciales; cuya coincidencia o superación de diferencias deberán irse encontrando también en el ámbito de la contratación mercantil.

En el ámbito regional y en materia de integración jurídica la cuestión principal a tener en cuenta no es discernir la ley aplicable a la relación jurídica a través de una norma indirecta, sino la formulación de la armonización del derecho constituido por normas sustanciales, normas directas. Teniendo la potestad así de aumentar la certeza jurídica que precisan quienes habitan y operan dentro de las áreas económicas integradas.

De manera genérica se habla con frecuencia de coordinación legislativa, técnicamente, en las áreas de integración económica, como lo es el caso de Guatemala, dependiendo siempre del sistema o modelo de integración elegido, es necesario



propender no solamente a la armonización de los criterios de distribución de competencias legislativas a través de la adopción de puntos idénticos de conexión, sino a una técnica referente a un nivel superior de intensidad, de mayor compromiso, como es la armonización del derecho a regir en los territorios de los Estados con los que Guatemala tiene una apertura comercial internacional.





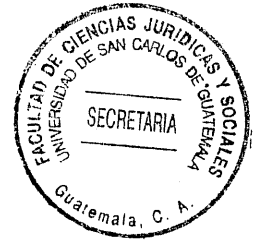


## CONCLUSIONES

1. El Código de Comercio de Guatemala, no satisface las necesidades que hoy en día el comercio internacional guatemalteco requiere para desarrollar con plena seguridad jurídica compraventas de mercancías; limitando la importación y exportación generando que la economía Guatemalteca se vea limitada.
2. La compraventa internacional en gran medida se encuentra determinada por tratados bilaterales y multilaterales de comercio, dentro de los cuales en algunos, Guatemala no se ve beneficiada respecto a la liberación arancelaria de la mayoría de sus productos agrícolas tradicionales, siendo estos los de mayor producción en el país.
3. La resolución de conflictos en materia de compraventa internacional se determina por medio del contrato o acuerdo de las partes de someterlo a la jurisdicción que mejor les convenga; entendiéndose que en toda negociación existe una parte débil, que es la que necesita protección del Estado.
4. La convivencia de normas arcaicas con normas modernas creadas para regular pautas entre las regiones que realizan compraventas entre ellas, han generado vacíos legales, contradicciones e incongruencias afectando el clima de los negocios.



## RECOMENDACIONES



1. Que el Ministerio de Economía realice una consulta, tanto en el área privada del comercio como en el área pública para Diagnóstica cuales son las normas existentes que se pueden armonizar, así como proceso actual de la legislación y reglamentación comercial guatemalteca para mejorar las condiciones de compraventa de mercadería internacional.
2. Que el Ministerio de Economía y las Asociaciones Gremiales de comerciantes busquen a través de planes de desarrollo a mediano plazo y alianzas estratégicas mejorar las condiciones actuales en las que los comerciantes guatemaltecos realizan compraventas internacionales de modo que sirvan como precedente para la legislación futura, dando prioridad a las necesidades y ventajas del comerciante nacional.
3. Que a través de Ministerio de Economía se realicen los estudios, proyectos y requerimientos necesarios para poder conformar una codificación basada en la armonización y modernización de la legislación mercantil nacional e internacional para establecer una jurisdicción ecuánime y objetiva en la cual las partes resuelvan sus conflictos en igualdad de condiciones.
4. Que el Congreso de la Republica de Guatemala a través de la comisión de economía determine las pautas y bases necesarias, tomando en cuenta la legislación actual así como los convenios y tratados regionales, para posteriormente iniciar un proyecto de armonización, estableciendo de manera clara una sola regulación en cuestión de compraventa internacional apegada al nuevo tránsito comercial.





## BIBLIOGRAFÍA

ADAME GODDARD, Jorge. **El contrato de compraventa internacional**. México: Ed. McGraw-Hill, 1994.

ALONSO PÉREZ, Mariano. **El riesgo en el contrato de compraventa**. Volumen 2. Madrid, España: Ed Montecorvo, 1972

CERVANTES AHUMADA, Raúl. **Títulos y operaciones de crédito**. 15ª ed, 2ª Reimpresión. México: Ed.Porrúa, 2002

CRESPON A. Marco A. **Lecciones de hacienda pública municipal**. Caracas, Venezuela: Ed 2010

DELGADO, Justo Hernándo. **La exportación manual y su regulación jurídico administrativa**. Madrid, España: Ed 1973

“ **Diccionario de la Real Academia Española** ”, XIX Edición , Editorial Espasa Calpe, S.A. Talleres Tipográficos, Madrid, España, 1,974.

<http://es.wikipedia.org/wiki/comerciante> (Guatemala, 22 de julio del 2011)

[http://es.wikipedia.org/wiki/econom%C3%ADa\\_de\\_guatemala](http://es.wikipedia.org/wiki/econom%C3%ADa_de_guatemala) (Guatemala, 22 de julio de 2011), (Guatemala, 17 de agosto del 2011)

[http://www.indret.com/pdf/535\\_en.pdf](http://www.indret.com/pdf/535_en.pdf) (Guatemala, 20 de julio del 2011).

<http://relac-internacionales.blogspot.com/2008/05/funciones-de-las-organizaciones.html> (Guatemala, 17 de agosto de 2011)



<http://tienda.derecho.com/contrato-de-compraventa-internacional-de-mercancias.html> (Guatemala, 28 de julio de 2011)

LERNER , Pablo. **Sobre armonización, derecho comparado y la relación entre ambos**. Israel: ed 2004

LETE ACHIRICA , Javier . **La propuesta de directiva sobre derechos de los consumidores**. Madrid, España: ed. Civitas, 2009

OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco. **La transmisión del riesgo en la compraventa de mercaderías**. Valencia, España: Ed. Tirant lo Blanch, 2000

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta, S,R,L., 1974.

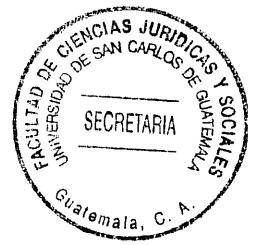
RAMÍREZ VALENZUELA, Alejandro. **Introducción al Derecho mercantil y fiscal**. México: ed. Limusa, 1986.

STANLEY JEVONS, William **Teoría de la economía política**. Ed. Pirámide, 1998

VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. **Los contratos mercantiles** . 6ª. Ed. México: ed porrua, 1982.

VÁSQUEZ MARTÍNEZ, Edmundo. **Instituciones del derecho mercantil**. Guatemala: ed. Serviprensa Centroamericana.1978

VILLEGAS LARA , René Arturo . **Derecho mercantil guatemalteco** . 5ta . ed **guatemalteco**, 5ª Ed. Guatemal : ed. Uniresitaria, Univercidad de San Carlos de Guatemala , 2002



**Legislación:**

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

**Código Civil, Enrique Peralta Azurdia del Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto ley 106,.**

**Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980)**