



Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia
Licenciatura en Ciencias Jurídicas y de la Justicia

**Contrato de compraventa internacional y las reglas
incoterms y su certeza y seguridad jurídica**
(Tesis de Licenciatura)

Pablo Alejandro Valdez-Pezzarossi

Guatemala, julio 2024

Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia
Licenciatura en Ciencias Jurídicas y de la Justicia

**Contrato de compraventa internacional y las reglas
incoterms y su certeza y seguridad jurídica**
(Tesis de Licenciatura)

Pablo Alejandro Valdez-Pezzarossi

Guatemala, julio 2024

Para efectos legales y en cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 10, literal h) del Reglamento de Colegiación Profesional del Colegio de Abogados y Notarios de Guatemala, **Pablo Alejandro Valdez-Pezzarossi** elaboró la presente tesis, titulada **Contrato de compraventa internacional y las reglas *incoterms* y su certeza y seguridad jurídica.**

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y JUSTICIA

Dr. Enrique Fernando Sánchez Usera

Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia

Guatemala 23 de octubre de 2023.

Señores Miembros
Consejo de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia
Universidad Panamericana
Presente

Estimados señores:

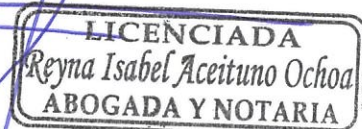
Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, haciendo referencia a mi nombramiento como asesor del estudiante **Pablo Alejandro Valdez Pezzarossi**, ID **000128994**. Al respecto se manifiesta que:

- a) Brinde acompañamiento al estudiante en referencia durante el proceso de elaboración de la tesis denominada **Contrato de compraventa internacional y las reglas incoterms y su certeza y seguridad jurídica**.
- b) Durante ese proceso le fueron sugeridas correcciones que realizó conforme los lineamientos proporcionados.
- c) Se le advirtió al estudiante sobre el respeto al derecho de autor y que en caso opuesto incurriría en plagio, lo que constituiría una infracción académica muy grave, aduciendo que el único responsable del contenido de la tesis es el estudiante.
- d) Habiendo leído la versión final del documento, se establece que el mismo constituye un estudio serio en torno al tema investigado, cumpliendo con los requerimientos metodológicos establecidos por la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia para esta modalidad académica.

En virtud de lo anterior, por este medio emito **DICTAMEN FAVORABLE** para que se continúe con los trámites de rigor.

Atentamente,

Lcda. Reyna Isabel Aceituno Ochoa



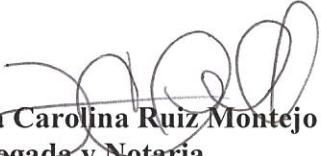
Cobán, Alta Verapaz 19 de enero de 2024
Señores Miembros Consejo
de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia
Universidad Panamericana
Presente

Estimados señores:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, haciendo referencia a mi nombramiento como revisora metodológica de la tesis del estudiante: Pablo Alejandro Valdez-Pezzarossi, ID 000128994, titulada: Contrato de compraventa internacional y las reglas incoterms y su certeza y seguridad jurídica. Se le advirtió al estudiante sobre el respeto al derecho de autor y que en caso opuesto incurriría en plagio, lo que constituiría una infracción académica muy grave, aduciendo que el único responsable del contenido de la tesis es el estudiante. Me permito manifestarle que la versión final de la investigación fue objeto de revisión de forma y de fondo, estableciendo que la misma constituye un estudio serio que cumple con los requerimientos metodológicos establecidos por la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia para esta modalidad académica.

En virtud de lo anterior, por este medio emito DICTAMEN FAVORABLE para que se continúe con los trámites de rigor.

Atentamente,


Licda. Xinia Carolina Ruiz Montejo
Abogada y Notaria

Licda. Xinia Carolina Ruiz Montejo
ABOGADA Y NOTARIA



UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo; adquiere sabiduría"

Ref. O.I. 159-2024

ID: 000128994

ORDEN DE IMPRESIÓN DE TESIS DE LICENCIATURA

Nombre del Estudiante: **PABLO ALEJANDRO VALDEZ-PEZZAROSI**
Título de la tesis: **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL Y LAS REGLAS INCOTERMS Y SU CERTEZA Y SEGURIDAD JURÍDICA**

El Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Justicia,

Considerando:

Primero: Que previo a otorgársele el grado académico de Licenciado en Ciencias Jurídicas y de la Justicia, así como los títulos de Abogado y Notario, el estudiante ya mencionado, ha desarrollado el proceso de investigación y redacción de su tesis de licenciatura.

Segundo: Que tengo a la vista el dictamen favorable emitido por la tutora, Licenciada Reyna Isabel Aceituno Ochoa de fecha 23 de octubre del 2023.

Tercero: Que tengo a la vista el dictamen favorable emitido por la revisora, Licenciada Xinia Carolina Ruiz Montejo de fecha 19 de enero del 2024.

Por tanto,

Autoriza la impresión de la tesis elaborada por el estudiante ya identificado en el acápite del presente documento, como requisito previo a la graduación profesional.

Guatemala, 11 de julio del 2024

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"



Dr. Enrique Fernando Sánchez Usca
Decano de la Facultad de Ciencias
Jurídicas y Justicia

☎ 1779

🌐 upana.edu.gt

📍 Diagonal 34, 31-43 Zona 16

Dedicatoria

A mi Dios, Señor y Salvador Jesucristo, por ser la razón de mi existir y llenarme de sus bendiciones inmerecidas cada día.

A mis padres, José Francisco Valdez Rodríguez y Elva Marina Pezzarossi Martínez de Valdez, por ser mi ejemplo de lucha, honestidad, amor y abnegación.

A mis hermanos, José Francisco, Andrea Carolina y Ana Gabriela, porque siempre me apoyaron y creyeron en mí.

A mi esposa, Cindy Florely Mijangos Martínez y mis hijos Pablo Samuel, Marco Daniel y Natalia Alejandra, quienes son lo mejor y más valioso que Dios me ha dado en la vida

A mi suegra Vilma Elizabeth Martínez Martínez de Mijangos. También a Willy y Arely de Gómez, y a mi primo Juan José Álvarez, quienes han sido apoyo incondicional en momentos difíciles y porque con su sincera amistad, me inspiraron a seguir adelante.

Nota: Para efectos legales, únicamente el sustentante es responsable del contenido del presente trabajo.

Índice

Resumen	i
Palabras clave	ii
Introducción	iii
Contrato de compraventa internacional	1
Las reglas <i>incoterms</i> 2020	39
Certeza y seguridad jurídica	65
Conclusiones	83
Referencias	85

Resumen

El contrato de compraventa internacional es un instrumento jurídico regulado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, ratificada y aprobado por el Congreso de la República de Guatemala, dicha convención regula que los mismos, no tendrán que celebrarse por escrito y no estarán sujetos a ningún requisito de forma, privilegiando la autonomía de la voluntad, modalidad puede facilitar en gran medida el tráfico de mercadería, pero al mismo tiempo conlleva un riesgo inherente, ya que tiende a descuidar la correcta aplicación de los llamados *incoterms*, esto eventualmente tiene como resultado que el negocio jurídico realizado adolezca de fallas onerosas y lagunas difíciles de resolver por las partes.

Para hallar una solución a esta problemática, se realizó un estudio monográfico que tuvo como objeto general determinar la correcta aplicación de los *incoterms* 2020, dentro de la esfera contractual de la compraventa internacional de mercadería para que estos contratos estén revestidos de certeza y seguridad jurídica. Así mismo, se plantearon como objetivos específicos analizar la legislación en materia mercantil con relación al contrato de compraventa internacional de mercadería y examinar los términos *incoterms* 2020, aplicados en la redacción de cláusulas contractuales de los contratos de compraventa internacional de

mercadería, lo que permitió concluir que la forma escrita de estos contratos y la correcta aplicación de los *incoterms* depende en gran medida de la certeza y seguridad jurídica del contrato realizado.

Palabras clave

Contrato. Compraventa internacional de mercadería. *Incoterms*. Certeza Jurídica. Seguridad Jurídica.

Introducción

Esta investigación abordará el tema del contrato de compraventa internacional de mercaderías, las reglas *incoterms* y su certeza y seguridad jurídica, en donde los principios filosóficos del Derecho Mercantil, suponen que las partes dentro de la negociación, son libres de convenir la forma en la que se materializará dicho contrato, toda vez sea dentro del marco regulado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, así mismo, dicha Convención, postula que las partes podrán aplicar al mencionado contrato, un uso del cual tengan conocimiento y que en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y utilizado regularmente por las partes según el tipo de transporte de mercaderías de que se trate, siendo esto una clara alusión a los *incoterms*, ya que esta terminología internacional es la más utilizada a nivel mundial.

En ese sentido, el objetivo general de la investigación será determinar la correcta aplicación de los *incoterms 2020*, dentro de la esfera contractual de la compraventa internacional de mercadería para que estos contratos estén revestidos de certeza y seguridad jurídica, El primer objetivo específico es analizar la legislación en materia mercantil con relación al contrato de compraventa internacional de mercadería, mientras que el segundo es examinar los términos *incoterms 2020*, aplicados en la redacción de cláusulas contractuales de los contratos de compraventa

internacional de mercadería. En este sentido, las razones que justifican la investigación propuesta, obedecen a la necesidad de profundizar en el estudio de los contratos de compraventa internacional de mercadería en su modalidad escrita.

Además, el interés del investigador en el tema radica en que debe enfatizarse la correcta utilización de los *incoterms* 2020, dando lugar a cláusulas contractuales que fortalezcan el espíritu de certeza y seguridad jurídica en dichos contratos, para que las partes alcancen una perfecta realización del mismo y se les proteja jurídicamente de un eventual siniestro o inconvenientes durante el tráfico y entrega de la mercadería. Para el desarrollo del trabajo, la modalidad de la investigación es la monografía, que desarrollará el contrato de compraventa internacional de mercadería vigente en Guatemala, a partir de su adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, su certeza y seguridad jurídica, así como los términos internacionales de negociación *incoterms* 2020, que fueron recientemente actualizados a once modalidades aplicables a diferentes tipos de transporte.

En cuanto al contenido, se desarrollará un primer subtítulo que comprenderá la definición del contrato de compraventa internacional, la contratación mercantil, sus principios filosóficos y la diferencia con los contratos civiles. En el segundo subtítulo, se realizará un estudio sobre las

reglas *incoterms* 2020, conceptualización, historia, su ente rector internacional, su clasificación, errores en la utilización de los mismos y un análisis de la autonomía de la voluntad ante la llamada *soft law* y finalmente el tercer subtítulo será un análisis de la certeza y seguridad jurídica, es decir la protección que las ley otorgará a las negociaciones que incluyan el correcto uso de los *incoterms* y su relevancia en un eventual incumplimiento del contrato, así como en la transmisión del riesgo.

Se finalizará con la puntualización de cláusulas adicionales en la compraventa internacional de mercadería que fortalecerá el negocio jurídico, así como la ventaja de su inclusión en los mismos.

Contrato de compraventa internacional y las reglas incoterms y su certeza y seguridad jurídica

Contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa internacional se define como: El caracterizado por que las partes del mismo tienen sus establecimientos o domicilios en Estados distintos; siempre se refiere a cosas muebles, y quedan excluidas las ventas de inmuebles, la propiedad intelectual o industrial, las cosas para uso personal o familiar y los valores mobiliarios (Real Academia Española, 2023 párr. 1). De la definición anterior se desprenden elementos que es necesario analizar en su individualidad, en este sentido, se encuentran las partes, que, en términos amplios, son el comprador y el vendedor; el comprador es la persona natural o jurídica, obligada en la relación a la entrega de una contraprestación, generalmente en dinero.

El vendedor será la persona natural o jurídica que está obligada también a una contraprestación, pero en este caso se obliga a la entrega de la mercadería; posteriormente se abordarán los derechos y obligaciones que específicamente tendrán los sujetos en esta relación jurídica. Otro elemento que se menciona en la definición es la necesidad de que las partes tengan su domicilio o establecimiento en estados distintos, de lo contrario, se estaría ante un contrato de compraventa común, ampliamente desarrollado en leyes ordinarias. Es así como lo establece el artículo 1 de

la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980): “La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes... cuando esos estados sean Estados Contratantes”.

Para completar el análisis de la definición arriba citada, se debe clarificar la materia del contrato o su objeto, el cual siempre debe estar constituido por cosas muebles; entiéndase por cosas muebles las “Que se pueden mover” (Real Academia Española, 2023 párr. 1). En sentido contrario, se excluyen de este tipo de contratos, los bienes inmuebles y los establecidos el artículo 2 de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980): “las mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, ...a las compraventas en subastas, ...las judiciales, ...los valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, bienes inmuebles, la propiedad intelectual o industrial y los valores mobiliarios”.

Contratación Mercantil

En términos generales, la contratación mercantil se refiere al acuerdo de voluntades entre partes denominadas comerciantes, en donde existe un ánimo de lucro como el elemento de vital trascendencia dentro de la negociación. De esa cuenta, debe anotarse que una o ambas partes deben

ejercer en nombre propio y con fines de lucro actividades que se refieran al comercio, como lo es la compra, venta, intercambio o tráfico de mercancías, etc. Y según el diccionario Panhispánico de Español Jurídico, el contrato mercantil es el “celebrado por un empresario en el ejercicio específico de su actividad organizada de carácter profesional”. (Diccionario Panhispánico de Español Jurídico, 2023, párr. 1).

La anterior definición sustenta el principio de que no es necesario que ambas partes contratantes deban ser comerciantes dentro de la contratación mercantil, aunque es necesario aclarar que no sucede lo mismo con los contratos de compraventa internacional, ya que se requiere que ambas partes sean comerciantes, según lo establece la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980):

El comprador no debe utilizar las mercaderías compradas para su uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso (artículo 2).

En este sentido, se establece que, tanto la parte vendedora como la parte compradora, necesariamente, deben ser comerciantes y más aún, deben ser comerciantes localizados en diferentes Estados para que sea aplicable la figura legal establecida en la mencionada Convención como ya se analizó anteriormente. Ahora bien, para conceptualizar una definición de comercio internacional, Bonilla (2011), expresa que “se podría definir al

comercio internacional ...como todo acto de negociación de mercadería con el fin de obtener un lucro, realizándose este acto más allá del territorio del Estado donde se encuentran los negociantes participantes” (p. 1). A esta particularidad, en cuanto al ámbito territorial de su aplicación, es a lo que se le ha denominado como extraterritorialidad de la contratación mercantil.

Para entender de una mejor manera la contratación mercantil en un contexto jurídico, es necesario hacer referencia a la clasificación de los tipos de contratos que existen, de acuerdo a su codificación y a la doctrina. En este sentido se encuentran primeramente los contratos nominados, que son los contratos que están expresamente regulados y descritos en la legislación, específicamente en el código de Comercio y en los tratados internacionales firmados y ratificados por Guatemala, como es el caso del contrato de compraventa internacional de mercadería, contrato que se encuentra descrito, regulado y desarrollado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Sin embargo, también se tiene una segunda clasificación de los contratos mercantiles, estos son los contratos atípicos.

Los contratos atípicos son aquellos contratos que solo existen mediante la integración de normas jurídicas, es decir, que no existen literalmente en el derecho sustantivo, pero que, mediante la integración y analogía de las normas jurídicas mercantiles, logran una plena validez, su integración, sus cláusulas y estipulaciones, derechos y obligaciones se integran por medio de la legislación, la doctrina jurídica y el derecho comparado, siempre y cuando, no exista conflicto con la ley sustantiva, en cuanto a los usos y buenas costumbres. Estos no se encuentran expresamente regulados y desarrollados en la legislación en la misma forma que los contratos típicos ya que es necesario realizar una integración de la ley para describirlos adecuadamente. Otra clasificación de los contratos es la que los define como innominados y los nominados.

Los contratos innominados son los “acuerdos contractuales que no tienen una regulación específica en la ley, sino que se rigen por las normas generales de la contratación, aunque se configuran por analogía con los tipos contractuales más afines” (Diccionario Panhispánico de Español Jurídico, 2023, párr. 1). Esta clasificación resulta más precisa en cuanto a la fundamentación y utilización de los mismos, pues se explican por medio de la analogía. Seguidamente en esta clasificación, se encuentran los contratos nominados, los cuales tienen “una regulación propia en la ley, en la que se establecen sus características generales y principios de su régimen jurídico” (Diccionario Panhispánico de Español Jurídico, 2023, párr. 1). Como ejemplo, se puede mencionar al contrato de compraventa

internacional de mercadería, en virtud que es un contrato típico y nominado, porque se encuentra plenamente regulado en la legislación guatemalteca.

Clasificación doctrinaria de los contratos mercantiles

Dentro de los diferentes tipos de contratos, se encuentran también a los contratos principales; que son los que no dependen de ningún otro negocio jurídico para su existencia, en sentido contrario, se puede mencionar a los contratos accesorios, que son los que tienen por objeto el cumplimiento de una obligación distinta o que dependen de otra obligación para su cumplimiento. Seguidamente se pueden mencionar doctrinariamente a los contratos consensuales y los reales; los primeros se perfeccionan con el consentimiento de las partes y los segundos requieren la entrega del objeto para su perfeccionamiento. Así mismo la doctrina menciona a los contratos onerosos y los gratuitos; como su nombre lo indica en los primeros, es claramente determinable el provecho para cada una de las partes, mientras que los gratuitos, el provecho es solo para una de las partes que se beneficia.

Otra clasificación de los contratos según la doctrina, son los formales o solemnes y los no formales o no solemnes; los primeros son los contratos en donde se requiere, indispensablemente, que los mismos sean formalizados en escritura pública y el testimonio de la escritura pública

debe ser inscrita o registrada en los respectivos registros públicas para su efectiva validez. En este sentido, los contratos no formales son los que no conllevan el requisito de constar en escritura pública para su perfeccionamiento y vigencia. Los contratos conmutativos onerosos son aquellos que la doctrina señala como en los que las pérdidas y ganancias están plenamente determinadas o son ciertas, mientras que los contratos aleatorios se definen por la doctrina como aquellos contratos en donde las pérdidas y ganancias son indeterminadas, es decir que pueden resultar en una ganancia para ambas partes o bien, en pérdida para una de las partes o para ambas.

Continuando con la clasificación doctrinaria de los contratos, se pueden mencionar también los contratos condicionales y los contratos absolutos. Los contratos condicionales son aquellos en los cuales, existe una situación o circunstancia indispensable para la existencia de otra obligación, es decir que el cumplimiento de la condición modificará el resultado del negocio jurídico, extinguiéndolo o dándole inicio al mismo. En ese sentido, los contratos absolutos, son aquellos que, la doctrina les da plena validez por sí mismos para crear, modificar o extinguir una obligación, por lo que no dependen de circunstancia alguna para tener plena validez. En este mismo orden doctrinario de ideas, se mencionan también los contratos de tracto sucesivo, que consisten en los contratos que mantienen su vigencia todo el tiempo mientras dure el negocio jurídico.

En contraposición a la clasificación doctrinaria de los contratos de tracto sucesivo, en este mismo sentido, se mencionan los contratos de ejecución diferida, que no son más que los que manifestarán sus efectos hacia el futuro, es decir, que sus efectos no se percibirán inmediatamente, sino que serán perceptibles a futuro, ya sea en fecha cierta o incierta. De vital importancia es hacer mención de esta completa clasificación doctrinaria de los contratos, en virtud que, esto facilita en gran medida la comprensión, clasificación y naturaleza jurídica del contrato de compraventa internacional de mercadería, regulado en Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), convención que Guatemala ha aceptado y ratificado recientemente como se analizará posteriormente.

Principios filosóficos del contrato mercantil

Dentro de las características especiales de las obligaciones mercantiles, se encuentran los principios filosóficos del Derecho Mercantil, que son; el de verdad sabida y el de la buena fe guardada, los cuales se encuentran regulados en el artículo 669 del Código de Comercio (1970): “Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes”. Estos principios filosóficos,

conforman solo una de varias características de las obligaciones mercantiles, que no deben confundirse con los principios generales del Derecho Mercantil, aunque los principios del Derecho Mercantil y las características de las obligaciones mercantiles deben coexistir y funcionar conjuntamente, ya que hacen referencia a una rama del derecho privado. Citando a Villegas (2015) quien enfatiza que ha “tratado de separar las características de lo que... puede decirse que son principios que inspiran al Derecho Mercantil; no sin antes observar que, características y principios deben funcionar conjuntamente para una correcta interpretación del derecho vigente” (p.43), de esa cuenta, previo a analizar los principios filosóficos del contrato mercantil es necesario enumerar los principios que inspiran el Derecho Mercantil, los cuales según Villegas (2015) son: “a) la buena fe; b) la verdad sabida; c) toda prestación se presume onerosa; d) intención de lucro; y e) ante la duda deben favorecerse las soluciones que hagan más segura la circulación” (p. 43). Este criterio es el más adecuado para lograr una perfecta clarificación y separación de los principios y características que conforman el Derecho Mercantil guatemalteco.

Ahora bien, regresando a los principios filosóficos de las obligaciones mercantiles, regulados en el artículo 669 del Código de Comercio, se menciona, primeramente, a la verdad sabida; que no es más que el conocimiento de las partes de la verdad de la negociación, es decir que, las partes están en pleno conocimiento de los derechos, obligaciones y

alcances de sus actos, o como cita Villegas (2015), al referirse a la verdad sabida:

de manera que las partes obligadas, conocen en verdad sus derechos y obligaciones y se vinculan de buena fe en sus intenciones y deseos de negociar, para no darle una interpretación distinta a los contratos, ya que de otra manera se destruiría la seguridad del tráfico comercial (p. 25).

Como segundo principio filosófico de las obligaciones mercantiles, el Código de Comercio contempla el principio de la buena fe guardada; este consiste en que las partes al momento de celebrar un negocio deberán hacerlo con rectas y buenas intenciones al contratar, de tal manera que sus acciones u omisiones no induzcan al engaño a la otra parte. Estos dos principios coadyuvan en las negociaciones, a manera de fortalecer o equilibrar el poco formalismo y la celeridad con la que se realizan estas actividades, logrando armonía en la intermediación, circulación de los bienes y servicios y no solo deben ser considerados principios filosóficos plasmado en un cuerpo legal, sino que, como lo cita el artículo 669 del Código de Comercio (1970): “Las obligaciones y los contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada”.

Este artículo ratifica la necesidad de tener presente, para su eventual aplicación, estos principios, al hacer referencia al contrato de compraventa internacional de mercadería, ya que servirán como una herramienta para interpretar, ejecutar y cumplir las cláusulas contractuales

que se negocien, pues esto facilitará en gran manera su perfecto cumplimiento, ya que, por virtud de la autonomía de la voluntad de las partes, pueden establecer que el mismo se lleve a cabo en forma verbal o escrita, y más aún asociarse de los *incoterms*, que facilitan la comprensión y asimilación de las diferentes modalidades que se puedan adoptar de acuerdo al medio de transporte o vía de comunicación seleccionada, así como de la transmisión del riesgo.

Habiendo enumerado los principios que inspiran al Derecho Mercantil y también, luego de hacer mención de la primera característica de las obligaciones mercantiles, que son los principios filosóficos de la verdad sabida y la buena fe guardada, es necesario hacer referencia, en una breve manera, al resto de las características de las obligaciones mercantiles, las cuales son las siguientes: Solidaridad de los deudores; esta característica hace referencia a que en materia mercantil, si hay varios deudores, su mancomunidad es solidaria, esto en congruencia con el artículo 674 del Código de Comercio (1979), el cual sostiene que: “En las obligaciones mercantiles los codeudores serán solidarios, salvo pacto expreso en contrario. Todo fiador de obligación mercantil..., será solidario con el deudor principal y con los otros fiadores, salvo lo que se estipule en el contrato”.

La siguiente característica es la exigibilidad de las obligaciones sin plazo: Esta hace referencia a que la obligación es exigible inmediatamente si no se estableció un plazo, esto en concordancia con el artículo 675 del código de Comercio (1970), el cual establece que: “Son exigibles inmediatamente las obligaciones para cuyo cumplimiento no se hubiere fijado un término en el contrato”, característica que es opuesta a la norma civil, como se analizará posteriormente. Seguidamente, se encuentra la mora mercantil: esta característica de las obligaciones mercantiles, establece que se incurre en mora sin necesidad de interpelación de las partes. Esta característica es consonante con lo establecido en el artículo 677 del Código de Comercio (1970), que establece que “En las obligaciones y contratos mercantiles se incurre en mora, sin necesidad de requerimiento, desde el día siguiente a aquel en que venzan o sean exigibles”.

Para finalizar con las características de las obligaciones mercantiles, se menciona el derecho de retención: este se define como la facultad que tiene el acreedor para retener bienes muebles o inmuebles de su deudor, los cuales se encuentran en su poder o de los que posea títulos representativos al momento de ser exigida la obligación y el deudor no cumple constituyéndose esta figura, como una garantía a favor del acreedor. Esta característica se encuentra regulada en el artículo 682 del Código de Comercio (1970), el cual establece que “El acreedor cuyo crédito sea exigible, podrá retener los bienes muebles o inmuebles de su

deudor que se hallaren en su poder, o de los que tuvieren la disposición por medio de títulos de crédito representativos”.

Diferencias de los contratos mercantiles con los civiles

Luego de establecer con claridad los principios del Derecho Mercantil y las características de las obligaciones mercantiles, es necesario establecer las diferencias de la contratación mercantil con la civil, esto en virtud que existen en ambas legislaciones, instituciones muy similares, como lo es el contrato de compraventa, pero que luego de un análisis detenido, es posible establecer las diferencias que orientan la rama del derecho que debe ser aplicada y a su vez, regular la actividad comercial de las partes contratantes. Como primera diferencia se encuentra la solidaridad de los deudores: esta también es una de las características de las obligaciones mercantiles que fueron analizadas el subtítulo anterior y como se estableció, en materia mercantil, la solidaridad de los deudores, se presume, según el artículo 674 del Código de Comercio, mientras que, en materia civil, para que exista mancomunidad, es necesario que se pacte expresamente.

Esta diferencia se encuentra regulada en el artículo 1353 del Código Civil (1964), el cual estipula que “La solidaridad no se presume; debe ser expresa por convenio de las partes o por disposición de la ley”, mientras que, como se dijo anteriormente, la solidaridad en materia de Derecho

Mercantil, se presume. Otra diferencia radica en las obligaciones sin plazo: En materia mercantil, si las partes omitieren hacer mención o no estipulan un plazo para el cumplimiento de una obligación, se resuelve aplicando el artículo 675 del Código de Comercio, como se hizo referencia también en el subtítulo anterior, mientras que en el artículo 1283 del Código Civil (1964) se regula que “Si el negocio no señala plazo... el juez fijará su duración. También fijará el juez la duración del plazo cuando ésta haya quedado a voluntad del deudor”.

Con respecto a la mora, también existen una clara diferencia en materia mercantil como en la civil, ya que, en materia mercantil, para que se incurra en mora, no es necesaria la interpelación al deudor, según, análisis que se realizó en el subtítulo anterior. Ahora bien, en materia civil, la norma es diferente, ya que según el artículo 1428, del Código Civil (1964), “El deudor de una obligación exigible se constituye en mora por la interpelación del acreedor”. Entiéndase la mora como el “retraso en el cumplimiento de una obligación vencida, que conlleva el pago de intereses cuando la obligación consista en el pago de una cantidad de dinero” (Real Academia Española, 2023 párr. 1), estatus jurídico que, como puede notar, en ambas ramas del derecho, tiene su propia aplicación.

Para finalizar con las diferencias de los contratos mercantiles con los civiles, se debe mencionar la capitalización de intereses, que en la doctrina se le denomina anatocismo, que específicamente se define como el

“Interés de los intereses o interés compuesto. Los intereses vencidos se agregan al capital para producir nuevos intereses, bien por determinación legal o por convenio entre los interesados.” (Real Academia Española, 2023 párr. 1). En materia mercantil, es permitido por la ley capitalizar intereses en todo tipo de obligaciones, según lo regula el artículo 691 del Código de Comercio (1970), el cual establece que: “En las obligaciones mercantiles se podrá pactar la capitalización de intereses, siempre que la tasa de interés no sobrepase la tasa promedio ponderado que apliquen los bancos en sus operaciones activas, en el período de que se trate”.

En sentido contrario, en materia civil, esta figura se encuentra restringida únicamente a instituciones bancarias, según se detalla en el artículo 1949 del Código Civil (1964): “Queda prohibida la capitalización de intereses. Se exceptúa a las instituciones bancarias que se sujetarán a lo que sobre el particular establezca la Junta Monetaria”. Esta es una notable diferencia con la norma mercantil, ya que como se hizo referencia dentro de los principios del Derecho Mercantil, esta figura se fundamenta en los principios de ánimo de lucro y de que toda prestación se presume onerosa. Es importante también, referirse al interés legal, que según el artículo 1947 del Código Civil (1964) debe ser calculado en base al “promedio ponderado de las tasas de interés activas publicadas por los bancos del sistema al día anterior a la fecha de su fijación reducido en dos puntos porcentuales”.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

Abordando el presente tema de Derecho Internacional Privado, que sustenta este mismo artículo científico, es necesario iniciar por el instrumento que regula el contrato de compraventa internacional de mercadería, el cual se encuentra contenido en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el cual fue preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) adoptada por una conferencia diplomática con fecha 11 de abril de 1980 en Viena, Austria. Esta convención fue el resultado de varios años de estudio y como un efecto necesario de la apertura comercial mundial, que en la era moderna se desarrolla globalmente a pasos agigantados, esto gracias al desarrollo tecnológico y social de la humanidad y la necesidad de entrelazar los mercados mundiales así mismo a las nuevas rutas y medios de transporte modernos.

Fue específicamente, a partir de 1930, cuando se inicia la intervención de diferentes naciones y potencias económicas con el propósito de preparar un derecho uniforme relativo a la compraventa internacional de mercaderías. Luego de la primera guerra mundial, en Roma, Italia, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (*United Nations International Institute for the Unification of Private Law*

UNIDROIT por sus siglas en Inglés), preparó los lineamientos y recomendaciones para una futura implementación uniforme mediante una conferencia a nivel mundial, la cual fue realizada en La Haya, Países Bajos, en el año de 1964; en esa fecha se adoptaron dos convenios internacionales: uno sobre compraventa internacional de mercaderías y otro sobre formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías.

Como referencia histórica, dichos convenios no fueron del todo aceptados, puesto que sus principios y postulados eran altamente enfocados en los intereses económicos de la Europa continental occidental, y como efecto de estas críticas, en el año de 1968 la CNUDMI tomo la decisión de realizar consultas a los Estados acerca de su intención de adherirse a tales convenciones y recabar las razones de cada nación, para tomar su respectiva decisión. Luego de dichas consultas y del estudio de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, el 11 de abril de 1980 se adopta la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, mediante una conferencia diplomática que unifica la materia de las dos convenciones precedentes (Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nota Explicativa de la CNUDMI, 2010, p.35, 36).

El 1 de enero de 1988, entra en vigor la Convención referida, en la cual figuraban inicialmente once Estados, los cuales eran Argentina, China, Egipto, Estados Unidos de Norte América, Francia, Hungría, Italia, Lesoto, Siria, Yugoslavia y Zambia y para el año 2010, ya se contaba el total de 76 Estados de todas las regiones geográficas, demostrando su efectividad y positividad. La convención consta del total de 101 artículos y de 4 partes esquematizadas de la siguiente forma: Parte I Ámbito de aplicación y disposiciones Generales, Parte II Formación del Contrato, Parte III Compraventa de mercaderías y Parte IV disposiciones finales. (Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nota Explicativa de la CNUDMI, 2010, p.36).

En el caso del Estado Guatemala, fue hasta el 15 de marzo del año 2018, que el Congreso de la República de Guatemala, mediante el Decreto 7-2018, aprobó la adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), adoptada en una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980 y que entró en vigor el 1 de enero de 1988, según el artículo 1 del mencionado Decreto y posteriormente publicado el diario oficial, Diario de Centro América, el 23 de febrero de 2018, y que anterior a esta fecha, era necesario la integración de la legislación nacional con la

internacional para hacer uso de la figura del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Previo a la entrada en vigencia de este Decreto en Guatemala, la legislación que debía aplicarse a los contratos de compraventa internacional de mercadería estaba dispersa en varios cuerpos legales, lo que implicaba integrar las leyes; primeramente, el artículo 244 del Código de Derecho Internacional Privado (1928), regula que “Se aplicarán a los contratos de comercio las reglas generales establecidas para los contratos civiles en el capítulo segundo, título cuarto, libro primero de este Código.” Este artículo remite la norma a lo establecido en los artículos 175 al 186 de dicho Código, y estos establecen que, será la ley territorial de cada contratante la que regirá los contratos en general, en el entendido que se trataba de la legislación interna, es decir, al Código de Comercio, si era materia mercantil o al Código Civil, si era materia civil, según haya sido el caso.

Código de Derecho Internacional Privado (Código de Bustamante)

Este tratado internacional, fue redactado en la Sexta Conferencia Panamericana de la Habana, Cuba en el año de 1928, y el Estado de Guatemala suscribió a dicha conferencia el 13 de febrero de 1928, mediante el Decreto 1575 de la Asamblea Legislativa de la República de Guatemala y comúnmente se le conoce como Código de Bustamante, esto

en honor a uno de los juristas que participó en su redacción, el diplomático de nacionalidad cubana Antonio Sánchez de Bustamante y Sirvén quien, en ese momento era el presidente de la Sexta Conferencia Panamericana en las Habana Cuba, pero según cita Ovalle Maldonado (1999) : “en realidad el proyecto para el código fue realizado en su totalidad por el jurista guatemalteco José Matos, aunque la gloria se la llevó persona distinta a su creador.” (p. 114).

La importancia del Código de Derecho Internacional Privado radica en que es un instrumento jurídico que regula aspectos de Derecho Internacional entre los países signatarios, incluyendo instituciones civiles y mercantiles, penales y procesales. El Código de Derecho Internacional Privado establece normas y procedimientos comunes para resolver conflictos legales que involucran a las personas naturales o jurídicas de distintos Estados. Esta convención fue firmada originalmente por 19 países de América Latina y España. Posteriormente, otros países se unieron como miembros adherentes. El código se integra por 437 artículos y está dividido en 4 libros, los cuales son: Derecho Civil Internacional, Derecho Mercantil Internacional, Derecho Penal Internacional y el último es el de Derecho Procesal Internacional. Dicho código sigue vigente, aunque muchas de sus instituciones se encuentran en desuso.

Contrato de compraventa internacional de mercadería

Como se ha hecho referencia en los subtítulos anteriores, el contrato de compraventa de mercadería se encuentra regulado en Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), y que, a partir del año 2018, forma parte del derecho interno de Guatemala, en virtud de su adhesión, mediante el Decreto 7-2018 del Congreso de la República. A pesar de que el ámbito objetivo o material de aplicación de esta Convención es el Contrato de compraventa internacional de mercadería, la misma no incluye una adecuada definición de los conceptos de compraventa ni de mercadería, por lo que es necesario definir jurídicamente estos dos conceptos.

La figura jurídica de la compraventa se encuentra claramente definida de la siguiente forma: “Contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.” (Real Academia Española, 2023 párr. 1), dicha figura jurídica, resulta ser una herramienta básica, en donde se desprenden diferentes modalidades por la generalidad de su terminología y la que se adecúa a la materia de este estudio, es la que versa sobre la compraventa internacional de mercadería. Siguiendo esa misma línea, la mercadería es sinónimo de mercancía, y esta se define como toda “Cosa

mueble que se hace objeto de trato o venta.” (Real Academia Española, 2023 párr. 1), definición que, por sí misma, no abarca la totalidad de contratos que se incluyen en la Convención referida, ya que, en la misma, se menciona a los contratos de suministro como una modalidad de compraventa.

En ese sentido, la Convención permite asimilar diversos tipos de contratos de compraventa a falta de una definición exacta de contrato y mercadería, ya que prevé incluso que el contrato de suministro de mercaderías que deban ser manufacturadas, sea considerado como compraventa internacional, toda vez las partes tengan su establecimiento en Estados diferentes; esto según lo establece el artículo 3 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), que lo regula de la siguiente forma: “Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar... los materiales necesarios para esa manufactura o producción”.

Es importante enfatizar que la Convención regula solamente los contratos de compraventa que están vinculados a transacciones internacionales; de esa suerte, cualquier compraventa que tenga el carácter de interna, no puede considerarse objeto de esta Convención, ya que las partes deben encontrarse en diferentes Estados, y la nacionalidad de los contratantes o

el lugar en donde se realiza es irrelevante, ya que lo importante es la internacionalidad de las partes. De ahí viene la exclusividad en la aplicación e interpretación de esta figura legal, tal como lo establece el artículo 7 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), que señala que “En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”.

Luego de haber establecido lo relativo a las definiciones de la compraventa, mercadería y el carácter internacional de las mismas, es necesario analizar la forma que puede adoptar este tipo de contratos, específicamente en cuanto a la materialización del mismo; en ese sentido, la Convención resalta el principio de la autonomía de la voluntad, al facultar a las partes para decidir acerca de celebrar estos contratos, como ya se hizo referencia anteriormente, en forma verbal o escrita, esto según lo establece en el artículo 11 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el cual refiere que: “El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.

Luego, la Convención aclara que este principio no debe entrar en contradicción con la legislación del Estado contratante, ya que si la legislación de cada país exige que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito, los Estados podrán hacer una declaración de que los mismos, siempre serán en forma escrita. Para tal efecto, es necesario referirse a la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), que regula esta excepción de la siguiente manera:

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado (artículo 96).

En referencia al artículo 12 de Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), se hace la mención que este principio, debe aplicarse en los casos de celebración, modificación o extinción por mutuo acuerdo en los contratos de compraventa internacional, es decir que, deben realizarse por escrito en estos escenarios, si el Estado contratante así lo declaró, al suscribir dicha convención. Luego el artículo 13 de la misma Convención, amplía la aplicabilidad de la forma escrita al relacionar que: “la expresión “por escrito” comprende el telegrama y el télex”, reforzando la idea de que las

partes tienen autonomía y potestad de decidir su forma; ahora bien, la diferencia entre ambas formas, radica en los efectos en caso dicho contrato deba probarse, ya que la forma verbal en los contratos, requiere medios idóneos para su posterior prueba y ejecución procesal.

Luego, la Convención detalla la formación de los contratos, específicamente en cuanto a lo concerniente a la oferta, la aceptación y su perfeccionamiento; temas incluidos en la parte segunda de la Convención, específicamente de los artículos 14 al 24. A este respecto, el primer elemento para la formación de los contratos de compraventa internacional es la oferta, que la propia Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980) en el artículo 14, la define de la siguiente manera: “La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas... si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación”. Adicional a esto, se menciona que, es necesario indicar en forma precisa las mercaderías en cuanto a la cantidad y su precio exacto, eso coadyuva en un perfecto entendimiento de las partes en cuanto a la negociación.

Según este mismo artículo, no constituye oferta la simple proposición de contrato cuando no está dirigida a una o varias personas en particular, ya que esto, sería más bien, una simple invitación u oferta al público, por lo que no obliga de ninguna manera por la revocabilidad a la que está sujeta,

por lo que no es suficiente para constituir un contrato de compraventa internacional de mercadería. El segundo elemento para la formación del contrato es la aceptación: Esta es la manifestación positiva de la voluntad de la parte compradora, es decir que, el contrato se perfecciona cuando el vendedor u oferente efectivamente recibe la aceptación de la oferta de parte del comprador, aceptante o destinatario. Esto se encuentra regulado en la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), en el artículo 18, el cual establece que:

Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación... La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable... la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

El artículo citado es fundamental para entender el momento en que se perfecciona el contrato, que es al momento de la aceptación del mismo; en otras palabras, es necesario que concurran en este momento, la declaración o acto del comprador aceptante o destinatario por el cual se de a entender de manera indubitable dicha aceptación y que debe dársele cumplimiento al plazo para que se manifieste la aceptación. Como tercer requisito para la formación del contrato, se menciona su perfeccionamiento, que, como se analizó anteriormente, se da cuando el oferente o vendedor efectivamente recibe la aceptación de la oferta por parte del comprador, aceptante o destinatario. Aunque existe también otro

mecanismo de respuesta que no implica una aceptación de la oferta, pero que tampoco constituye un rechazo de la misma, esta respuesta constituye la figura de la contraoferta.

La Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), contempla la figura de la contraoferta en el artículo 19, y la define de la siguiente manera: “La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta”. El artículo anterior denota que existe una respuesta, no de pleno rechazo, más bien, en el sentido de proponer modificaciones, adiciones o limitaciones que pueden ser con respecto al precio, al pago, calidad y cantidad de las mercaderías, así también, al lugar y la fecha de la entrega como al grado de responsabilidad en la resolución de conflictos que alteran sustancialmente la oferta, por lo tanto, si no existe una respuesta clara de aceptación, se considera como un rechazo y no como una contraoferta.

Estas reglas, que pueden resultar básicas e innecesarias, ya que describen una negociación lisa y llana, son necesarias en virtud que, como se ha dicho, fueron redactadas con el propósito que dos diferentes partes que, se encuentran en diferentes Estados y que suelen tener incluso, un idioma y legislación diferentes, y que con una buena probabilidad, podrían tener diferentes maneras de realizar negociaciones, puedan comunicarse y

entenderse jurídicamente, así como adherirse a una legislación uniforme, orientada en las resultas de la negociación y de la plena ejecución de sus objetivos, es por esa necesidad de ser específicos con todos los detalles, incluso los que parezcan desprenderse de la lógica, deben detallarse cuidadosamente en las negociaciones.

Siguiendo este orden de ideas, la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), contempla en el artículo 23 que “El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención”, confirmando doctrinariamente, que este es un contrato que por su naturaleza, es consensual, ya que solo basta que sea manifiesto el consentimiento de las partes para que el mismo sea perfecto, a diferencia de los contratos reales, que requieren para su perfeccionamiento que la cosa u objeto sea efectivamente entregado a la otra parte. Por último, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención de contratar, debe ser manifestada en forma verbal o dada a conocer por cualquier otro medio, ya sea escrito o electrónico.

Con respecto al criterio de la legislación interna en materia de contratos mercantiles, el Código de Comercio de Guatemala (1970), en cuanto a las formalidades a la que están sujetos los contratos, establece lo siguiente:

Los contratos de comercio, no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean 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. Los contratos celebrados en el territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo, se extenderán en el idioma español. Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con la ley, requieran formas o solemnidades especiales (artículo 671).

El artículo anterior sustenta también, al igual que la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el principio de la autonomía de la voluntad contenido en su artículo 11, ya que se delega en las partes la facultad de decidir la forma en la que se celebrará el mismo, también la forma en que se obligan, en los términos que ellos mismos escojan, incluso en cuanto al idioma del mismo y es recomendable que, si el contrato de compraventa internacional de mercadería surtirá sus efectos en Guatemala, deba ser extendido en idioma español, pero el hecho de celebrarlo en otro idioma, no invalida el mismo y surte sus efectos de la misma manera, ya que el mismo, puede ser traducido al idioma español, en caso sea necesario dirimir conflictos relativos al mismo.

Obligaciones contractuales del vendedor y del comprador dentro del Contrato de Compraventa internacional de Mercadería

En todos los contratos bilaterales y multilaterales, existirán derechos y obligaciones de las partes, es decir que no solo una de ellas se obligada en la relación, por ejemplo a pagar el precio acordado, o a entregar la mercadería, sino que ambas partes se obligan recíprocamente, de tal

manera que ambas partes son deudoras entre ellas y es de pleno conocimiento entre ellas las prestaciones que se deben desde que se celebra el contrato, de esa suerte, se tienen las obligaciones del vendedor y las obligaciones del comprador contenidas en el Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), específicamente en los artículos 30 al 44; mientras que los segundos se encuentran contenido del artículo 53 al artículo 60.

Obligaciones del vendedor: Dentro de las principales obligaciones a las que se somete contractualmente el vendedor, se encuentran enumeradas: la entrega de las mercaderías, a transmitir la propiedad de las mismas y a la entrega de los documentos acreditativos de la misma. Estos se encuentran incluidos en el artículo 30 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el cual cita que “El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”; a continuación, se analizarán cada uno de estos elementos.

Obligación de entregar las mercaderías: Esta obligación por parte del vendedor consiste en que este, debe poner a disposición del comprador las mercaderías o según sea el caso, poner a disposición del transportador las mismas. Esto se encuentra regulado en el artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de

Mercaderías (1980), el cual establece que “si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación ... consistirá... cuando el contrato... implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador”; este artículo faculta al vendedor a entregar las mercaderías directamente con el comprador o con el transportador , dependiendo de los términos del contrato.

En base al artículo anterior, se puede inferir que, dentro de la entrega de la mercadería, existen dos variables que no deben omitirse dentro del contrato de compraventa internacional de mercadería para que este surta los efectos deseados y son: especificar el lugar de entrega y el tiempo o momento de su entrega. Con respecto al lugar de entrega, la Convención establece que esta se realizará en el lugar en donde el vendedor tenga su establecimiento comercial, así también puede ser que las mercaderías deban ser transportadas, por lo que deban entregarse al primer porteador para que este las traslade al lugar convenido. La segunda variable consiste en el tiempo de entrega y esta se refiere a la fecha cierta o a un plazo definido o en cualquier otro caso, en un plazo razonable luego de celebrado el contrato.

Es de esta manera, que el artículo 33 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), detalla el elemento temporal del contrato: “El vendedor deberá entregar

las mercaderías: a) ... en esa fecha; o b) ... en cualquier momento dentro de ese plazo; o c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato”. Es de vital importancia según el mencionado artículo, que estas dos variables consten dentro del contrato por medio de cláusulas específicas, con el fin de evitar contratiempos y malos entendidos al momento de realizar compraventas de mercadería internacional, ya que esto revestirá de certeza y seguridad jurídica la negociación y tendrá el pleno respaldo de la figura legal contenida en la Convención.

Obligación de transmisión de la propiedad de las mercancías: Esta es otra obligación fundamental que se menciona primeramente en el artículo 30 y luego en el artículo 35 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el cual cita que “El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato”, esto significa que al vendedor se le impone la obligación de entregar la mercancía de conformidad con la calidad y cantidad pactada en el contrato y que, de igual manera, el transporte de la misma se hará en la forma especificada en el mismo. Termina detallando el mencionado artículo, la conformidad que debe cumplir la mercadería, tanto la conformidad material como la jurídica.

La conformidad material es la que se refiere al estado físico y real de la mercadería, lo cual conlleva a que puedan existir dos tipos de incumplimiento al momento de la entrega o transmisión de la propiedad, esto es, en cuanto a los defectos en la entrega, por ejemplo, cuando se trate de una entrega parcial o incompleta; y el segundo incumplimiento se refiere a los vicios de la mercadería entregada, es decir los vicios ocultos que puedan existir en la mercadería. Siguiendo ese orden de ideas, la conformidad jurídica se refiere a que la mercadería no se encuentre afectada jurídicamente por el ejercicio de derechos por parte de terceras personas, ya que el vendedor debe comprometerse a realizar el saneamiento sobre la mercadería que está transmitiendo al comprador.

Entrega de documentos: Esta obligación se menciona en la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), expresada de la siguiente manera:

Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

El artículo anterior, confiere la relevancia necesaria a la documentación que debe fundamentar el contrato y sustenta también la idea, que debe prevalecer la forma escrita en esta modalidad, ya que el vendedor y el comprador necesitarán los documentos de expedición o el aviso de

expedición en el que se detallan las mercaderías, ya que puede suceder, que físicamente, las mismas no se encuentran claramente identificadas por señas distinguibles, por lo que la falta de documentación y de entrega de los respectivos documentos complique las resultas del contrato. Adicional a las obligaciones del vendedor descritas en artículo 30, la Convención hace referencia también a la realización de los contratos de transporte y a la contratación de un seguro de transporte:

El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte... El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro (artículo 32)

La obligación de realizar los contratos de transporte y la contratación de un seguro se podrán pactar dentro del contrato por medio de cláusulas contractuales en las que el vendedor o el comprador se obliguen a cubrir estos costos; lo que debe ser infaltable, ya que es por medio de estas cláusulas que se distribuirá la responsabilidad en cuanto a la logística de la entrega y por la eventualidad de algún siniestro que dañe o pierda totalmente la mercadería que pueda ocurrir al momento de transportar la misma, cuestiones que son inherentes a la naturaleza del mismo contrato y de su internacionalidad. Como ultimo tema, en relación a las obligaciones del vendedor, es oportuno hacer mención de la transmisión del riesgo, que básicamente es la responsabilidad que tiene el vendedor

sobre la mercadería y que se transfiriere al comprador al momento de que la mercadería se deteriore.

La transmisión del riesgo se encuentra desarrollada en los artículos 66 al 70 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), y se ocupa de establecer que al momento de que la mercaderías sufra algún evento que menoscabe, deteriore o destruya su integridad, una vez transferido el riesgo por el vendedor al comprador, el hecho no libera al comprador de pagar el precio pactado, a menos que, dicho deterioro se deba a un acto atribuible al vendedor, según lo establece el artículo 66 de la Convención, sin embargo el artículo 67 explica que el riesgo no se transferirá al comprador hasta que las mercaderías no se encuentren claramente identificadas mediante señas en ellas o mediante los documentos que deben entregarse, a los que se hicieron referencia anteriormente.

Obligaciones del Comprador

Luego de abordar el tema de las obligaciones de vendedor, es importante también el estudio de las obligaciones que se menciona en la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), en relación al comprador, estas se encuentran contenidas en dicho cuerpo legal del artículo 53 al 65 y en principio, el comprador es la parte que recibirá la mercadería en un Estado diferente al

del vendedor y que participa contractualmente en las responsabilidades que se definan en el contrato. En este sentido, se mencionan como principales obligaciones del comprador, el pago del precio en el lugar y tiempo convenido, también es obligación del comprador recibir y examinar la mercadería y comunicar evicción en caso suceda. (artículo 53).

Con respecto a la obligación de pagar el precio, el comprador está obligado a realizarlo en el tiempo y en el lugar estipulado, para este propósito, es necesario que el precio esté bien definido, como se mencionó anteriormente, la mercadería debe encontrarse documentada y detallada, para que el precio y costos sean los correctos, aún así , la Convención admite que se pueda realizar el contrato de compraventa internacional de mercadería cuando el precio de las mismas sea indeterminado toda vez se establezca un mecanismo para determinar los precios, ya que de lo contrario se podría declarar resuelto el contrato por incumplimiento del mismo, en virtud que no debe aplicarse la Convención a los contratos que adolezcan de ausencia de precio, pues esto llevaría a su invalidez contractual.

El fundamento de la obligación de pagar el precio según la anterior afirmación, se encuentra en la contenido en Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), de la siguiente manera:

Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado, pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate (artículo 55).

En otras palabras, es importante que, si en el contrato no se va a fijar el precio de las mercaderías, por lo menos deba realizarse una clara referencia a que el precio se paga en base a otras operaciones o transacciones realizadas anteriormente, que tengan semejanza, según el tráfico mercantil a que haga referencia. Otra alternativa que la Convención menciona, es la posibilidad de utilizar el peso de las mismas, para fijar el precio de la mercadería. Con respecto al peso, este debe ser en función del peso neto, según el artículo 56 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el cual establece que: “Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio”, aclaración atinada que clarifica exactamente a qué tipo de peso se hace referencia.

Con respecto a la obligación de examinar las mercaderías, la Convención confiere esta facultad al comprador, incluso le confiere la prerrogativa de no pagar el precio si no ha tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, esta es una facultad que confiere certeza y seguridad jurídica en el contrato, pues busca proteger al comprador que realiza la negociación, fundamentado en los principios de verdad sabida y buena fe

guardad. El fundamento de este principio se encuentra en el artículo 58 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), el cual establece que: “El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad”.

Una de las obligaciones más importantes que tiene el comprador, es derecho al saneamiento, que consiste básicamente en la obligación que asume el vendedor frente al comprador de responder de cualquier defecto que haga impropio el uso de la cosa vendida, de tal manera que se indemnice al adquirente o comprador por el daño causado, siempre y cuando este notifique al vendedor de tales circunstancias. Dicha obligación se encuentra regulada en el artículo 41 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), de la siguiente manera: “El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones”. Esta obligación, es irrenunciable, no obstante, puede perderse si el comprador no hace del conocimiento del vendedor tales circunstancias.

Dicha estipulación se encuentra contenida en el artículo 43 de la mencionada Convención en los siguientes términos: “El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones... si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero... dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido... conocimiento de ella”. El mencionado artículo no hace referencia acerca de un plazo legal establecido literalmente, únicamente hace mención de un plazo razonable a partir del momento en que se tenga conocimiento de la acción, por lo que se hace necesario que este plazo se pacte dentro de una cláusula especial de advertencia en la que se establezca literalmente el tiempo que daba transcurrir para que se libere de responsabilidad al vendedor pero al mismo tiempo, que se le obligue durante el mismo, a responder frente a reclamaciones de terceras personas.

Las reglas incoterms 2020

Concepto de *incoterms*

Las reglas *incoterms* son de observancia internacional y sirven de herramientas, por medio de las cuales, las partes dentro de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, adoptan una terminología uniforme y estandarizada con el propósito de tener un entendimiento pleno acerca de la modalidad de contratación que se lleve a cabo, esta terminología, a pesar que no se encuentra incluida en ningún cuerpo legal

o convención internacional, o que en el caso del ordenamiento jurídico guatemalteco, se encuentra poco desarrollada, se constituye en recomendaciones avaladas por una entidad internacional, ya que son altamente aconsejables, en virtud que facilitan la negociación, realización y cumplimiento de estos contratos, en otras palabras, coadyuvan en el consenso de las partes como reglas que definen de antemano, cuáles son las respectivas facultades y obligaciones de las partes.

En cuanto a una definición doctrinaria, las reglas *incoterms* se pueden definir de la siguiente manera

Un conjunto de normas internacionales destinadas a regular, de una forma global y para su uso en todo el mundo, las obligaciones y los derechos de las partes que intervienen en el comercio internacional. De esta forma, cuando las partes que intervienen en un contrato de compraventa internacional se someten a estos términos, ambas saben, independientemente de su lengua o lugar de residencia, cuáles son las reglas que han de aplicarse al contrato firmado... La palabra *incoterms* es un acrónimo que procede de la expresión *International Commercial Terms*, (Terminología Comercial Internacional) y son elaborados y continuamente actualizados por la Cámara de Comercio Internacional (Traducción Jurídica, 2012, párr.1 y 2).

Los *incoterms* son aceptados tanto por los Estados y por las partes, como por los profesionales del derecho especializados en contratación internacional mercantil, contratos que son requeridos por las partes en busca de plasmar el resultado de sus entendimientos y pretensiones, para que, por este medio, surtan sus efectos de la manera deseada en cuando a las obligaciones y responsabilidades que cada una de las partes pacten. Cabe recordar que la oralidad es permitida en los contratos de

compraventa internacional de mercadería, aún así, es recomendable la utilización de una modalidad escrita, en la que consten cláusulas que clarifiquen extremos de la contratación, cláusulas que no surtirían sus efectos de la misma manera si fuera en forma verbal. Actualmente se encuentra en uso la versión mas reciente de los *incoterms*, que es la versión 2020, la cual se analizará más adelante.

Historia de los *incoterms*

Los orígenes de la los *incoterms* se remontan a 1919, junto con la creación de Cámara de Comercio Internacional (*International Chamber of Commerce*, ICC por sus siglas en ingles), organismo encargado de facilitar el comercio internacional que propuso comprender los términos comerciales utilizados por los comerciantes a través de un estudio que se desarrolló en 13 diferentes países, luego los resultado de dicha investigación encargada fue publicada en el año 1923, en la cual se destacaba las múltiples diferencias en la interpretación de diferentes términos comunes mayormente utilizados en los contratos de compraventa internacional. Luego de esto, se llevó a cabo un segundo estudio enfocado en estas examinar múltiples diferencias y dentro del mismo se incluyeron 30 países con sus respectivos términos comerciales más utilizados.

Fue en el año 1936 que la Cámara de Comercio Internacional publicara la primera versión de las reglas *incoterms*, que incluía términos que aún son conocidos en nuestros días, tales como FAS (*Free Alongside Ship*), FOB (*Free On Board*), C&F (*Cost and Freight*), CIF (*Cost, Insurance and Freight*), Ex Ship (*Responsability ends on the Ships*) y Ex Quay (*Responsability ends at dock*), *incoterms* que hacían referencia al comercio marítimo, y que luego de 1953 debido a la segunda guerra mundial, se incluyeran nuevos términos comerciales relativos al transporte no marítimo, los cuales son: DCP (*Delivered Costs Paid*), FOR (*Free On Rail*) y FOT (*Free On Truck*), que también fueron revisados en una tercera edición del año 1967, luego de que fueron detectadas múltiples interpretaciones erróneas y fueron agregados 2 más, relativos al lugar de entrega de las mercaderías: DAF (*Delivery At Frontier*) y DDP (*Delivery Duty Paid*).

Fue hasta el año de 1974 que los *incoterms* fueron nuevamente actualizados para incluir al transporte aéreo, de esa cuenta, se incluyó el FOB Airport (*Free on Board Airport*), con el ánimo de evitar confusión con el termino usado en buques. Luego en el año 1980 junto con la expansión del uso de contenedores para el transporte de mercancías y los nuevos procesos de documentación y revisión que se implementa el *incoterm* FRC (*Free Carrier on Named Point*) relativo a entrega en patio de contenedores. Para el año 1990 se emitió por la Cámara de Comercio Internacional una nueva actualización más específica que incluía también

el uso de mensajes electrónicos, que luego fueron modificados para actualizarlos a las políticas de despacho aduanales en el año 2000, actualizando lo términos FAS (*Free Along Side*) y Ex Quay (*Responsability ends at dock*), los cuales se modificaron para cumplir con nuevas políticas aduaneras.

Dentro de las modificaciones más recientes realizadas a los *incoterms*, se encuentran las del año 2010, cuando se suprimieron los *incoterms* DAF (*Delivered at Frontier*), DES (*Delivered Ex Ship*), DEQ (*Delivered Ex Quay*) y DDU (*Delivered Duty Unpaid*) y añadiendo DAT (*Delivered at Terminal*) y DAP (*Delivered at Place*). Una de las nuevas adiciones son las referidas a la obligación del comprador y del vendedor de cooperar en el intercambio de información y cambios para acomodar las "ventas en cadena". Por último, en el año 2020, se publicaron las últimas actualizaciones de los *incoterms*, limitando a 11 términos internacionales actualizados, que incluso cuentan con una aplicación móvil descargable para celulares constituyendo una herramienta de consulta en la palma de la mano. (*International Chamber of Commerce, Evolution 2023*, parr.1).

Por último, es importante mencionar que, a pesar de que los *incoterms* no son preceptos incluidos en ninguna ley internacional y que su utilización es prerrogativa exclusiva de las partes contratantes, los mismos están avalados por la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de

Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), y tiene su fundamento instrumental de la siguiente manera:

Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate (artículo 9).

Cámara de Comercio Internacional

La Cámara de Comercio Internacional (*ICC International Chamber of Commerce*, por sus siglas en inglés), es una organización global que promueve el comercio internacional y los negocios internacionales, fundada en 1919, tiene su sede en París, Francia, y que opera como una red de cámaras de comercio a nivel mundial en más de 170 países. Esta organización desarrolla un papel importante en la formación de políticas comerciales de naturaleza internacional y en la creación de estándares de prácticas recomendadas en diversos aspectos del comercio y los negocios a nivel internacional, entre sus actividades se encuentran la publicación y actualización de los *incoterms*, que, como se ha anotado, son reglas internacionales utilizadas en contratos de comercio para definir las responsabilidades y costos entre el comprador y el vendedor.

La Cámara de Comercio Internacional también gestiona temas relativos a las disputas comerciales internacionales, lucha contra la corrupción, propiedad intelectual y otros aspectos que afectan al comercio global, en

otras palabras, la Cámara de Comercio Internacional es una organización relevante que contribuye al desarrollo y la promoción de un comercio internacional justo y eficiente, (*International Chamber of Commerce, Evolution 2023*, parr.1). A este respecto, Mazariegos (2014), aborda la relevancia de la Cámara de Comercio Internacional y de los *incoterms* de la siguiente forma: “la CCI considera de suma importancia adaptarse a las nuevas realidades del Comercio internacional. En esta materia... la CCI tiene como costumbre revisar los *INCOTERMS* con una cadencia de 10 años... mantenido por expertos y profesionales reunidos por la ICC” (p. 4).

En Guatemala, la Cámara de Comercio Internacional es representada, como a nivel mundial, por medio de comités nacionales, y es la Cámara de Industria de Guatemala la encargada de representar al comité nacional de la CCI, desde el año 2005 y es a partir de esa fecha en que este organismo internacional ha logrado que Guatemala tenga una participación relevante a nivel internacional en materia mercantil, así mismo, brinda a sus socios apoyo, asesoría, capacitación y participación en diversa materias relativas al comercio internacional de mercaderías y de contratación internacional, y que recientemente se fortaleció con la entrada en vigencia del Decreto 7-2018 del Congreso de la República, por medio del cual, Guatemala se adhirió a la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Clasificación de los *incoterms*

Existen diferentes clasificaciones que actualmente esquematizan los once *incoterms* 2020, pero son dos las más utilizadas, estas se clasifican, de acuerdo con Mazariegos (2014) en 2 variantes que explica de la siguiente manera: “Ya desde 1990 (los *incoterms*) se dividieron en cuatro grupos para facilitar su comprensión... Sin embargo, en la versión 2010 se ha optado por un método de clasificación diferente, dividiendo estos en dos grandes grupos” (p.34). Mazariegos se refiere a la clasificación de los *incoterms* polivalentes y los *incoterms* marítimos, o como cita: “Reglas para cualquier modo o modos de transporte... y Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores” (p.34). Estas clasificaciones, aunque son un tanto diferentes, son de suma utilidad para explicar de mejor manera el método para clasificar los *incoterms*.

La primera clasificación dividía en 4 grupos a los *incoterms*, asignado a cada grupo las siglas E, F, C y D atendiendo al lugar de entrega y la distribución de costos y riesgos, de tal manera que se clasificaban así: **Grupo E:** 1) ExW (*Ex Works*), **Grupo F:** 2) FCA (*Free Carrier*), 3) FAS (*Free Alongside Ship*), 4) FOB (*Free On Board*), **Grupo C:** 5) CFR (*Cost and Freight*), 6) CIF (*Cost, Insurance and Freight*), 7) CPT (*Carriage Paid To*), 8) CIP (*Carriage and Insurance Paid To*), **Grupo D:** 9) DPU (*Delivered at Place Unloaded*), 10) DAP (*Delivered at Place*), 11) DDP (*Delivered Duty Paid*). Esta clasificación, en la práctica, resultaba un

tanto más complicado de aplicar, porque algunas modalidades, podrían no encajar con los diferentes tipos de transporte disponibles, por lo que actualmente se recomienda, en mayor medida, la clasificación que atiende al tipo de transporte.

Esta segunda clasificación, toma en cuenta el criterio acerca de la modalidad del transporte, ya sea en contenedor, que es el llamado transporte multimodal o la modalidad por barco, por medio de transportes marítimos o por vías navegables interiores. De esa cuenta, Mazariegos (2014) estudia la segunda clasificación de la siguiente forma: “Este primer grupo comprende las reglas EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. El segundo grupo... se trata de las reglas exclusivamente marítimas, y comprende los términos FAS, FOB, CFR y CIF” (P.34). Esta es la más utilizada, puesto que es la misma Cámara de Comercio Internacional la que promueve esta clasificación, que es el órgano rector de los *incoterms* y una de sus funciones es adaptar estas prácticas a la realidad comercial y al mismo tiempo deben mantenerse al día con los más modernos sistemas de distribución de mercaderías.

Una última clasificación que se utiliza en la práctica para la selección de los *incoterms* y que se adapta mejor a cada circunstancia, es la que delimita la naturaleza del transporte que se utilizará en la entrega de las mercaderías, ya sea transporte terrestre, marítimo, aéreo, por ferrocarril y transporte multimodal. De esta cuenta, se mencionan los *incoterms* FCA,

DAP y DPU como los más adecuados para el transporte terrestre. Luego los *incoterms* FAS, FOB, CFR y CIF, son los idóneos para el transporte marítimo. Los *incoterms* FCA, CPT, CIP DAP y DDP son los más recomendables para el transporte aéreo; los *incoterms* que más se adecuan para el transporte ferroviario son los FCA y DPU. Por último, los *incoterms* que se enfocan para el transporte multimodal son los EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP. (Guía práctica de los *Incoterms* 2020, 2019, par 1).

Clasificación de los *incoterms* según el código de Comercio de Guatemala, hace mención que el Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República, contiene también una clasificación limitada de los *incoterms*, que abarca únicamente cuatro modalidades, las mismas son: Libre a Bordo FOB, Costado del buque FAS, Costo seguro y Flete CIF y Costo y Flete. Estos se encuentran incluidos en los artículos 697, 698, 699 y 704 del mencionado Código. Es necesario resaltar que el Código no detalla con claridad las obligaciones para vendedores y compradores, tampoco ciertas características de cada uno de estos *incoterms*, por lo que se hace necesario acudir a la especificidad de la ley, que es la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en su artículo 9, que permite la utilización de los *incoterms* 2020 en vez del Código de Comercio de Guatemala.

Reglas *Incoterms* 2020 en particular

Los *incoterms* están formados por abreviaturas de 3 letras que definen dos cosas: la entrega de las mercaderías y las obligaciones de las partes, es decir, remarcan sus principales características, convirtiéndose en un vocabulario mundialmente aceptado que dota a los comerciantes de una herramienta uniforme con la que se tiene una lectura única para comerciar, cada letra mayúscula que se utiliza, representa una palabra o circunstancia que tiene relación con el tipo de *incoterms* que se puede utilizar de acuerdo al tipo de transporte más adecuado a la mercadería a comerciar. Es también importante mencionar que, habiendo existido diferentes versiones de *incoterms* en los últimos años, es necesario y recomendable, hacer mención en las cláusulas contractuales de la versión que se está adoptando en el contrato, ya que, si no se hace referencia, pueden surgir incongruencias difíciles de solventar (El Valor Jurídico de los *Incoterms*, 2019, p 88).

EXW - *Ex Works* (En fábrica) Este *Incoterm* es de los llamados *incoterms* de llegada, ya que significa que el vendedor realizará la entrega de la mercadería en el momento en que ponga disposición del comprador en el establecimiento de venta del mismo vendedor o donde se haya convenido, como lo puede ser en fábrica, taller o almacén. Este se caracteriza porque la mercadería, no será despachada para la exportación y tampoco se cargará a un vehículo para su transporte, lo que representa una menor

obligación para el vendedor y donde el comprador asume todos los costos de transporte y aseguranza de la mercadería, es decir, el riesgo lo asume totalmente el comprador. Bonilla Recinos (2011), se refiere a este *incoterm* de la siguiente manera: “Este término define así, la menor obligación del vendedor, debiendo el comprador asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor” (p. 63).

Es de suma importancia, al momento de pactar en el contrato de compraventa internacional de mercadería, que las partes están adoptando este *incoterm*, en los casos en que el vendedor desee librarse de las costas, cargas de transporte y riesgo y que el comprador acepta esta medida. Si el comprador no está en la capacidad de realizar estas operaciones, es necesario que se utilice una terminología distinta, en la cual, la carga de salida de la mercadería, los riesgos y costos de los mismos, los asuma la parte vendedora; si esta es la voluntad de las partes, se está ante el *incoterm* FCA *Free Carrier* (Franco transportista). De esta forma, el *Incoterm* surtirá los efectos deseados y las partes gozarán de todo el respaldo de la legislación, ya que su voluntad coincidirá con el contrato realizado y el tipo de *incoterm* seleccionado.

FCA - *Free Carrier* (Franco transportista) Esta terminología se ubica también en los llamados *incoterms* de salida, esto en virtud que se refiere a que el vendedor estará a cargo de la entrega de la mercadería despachada

para la exportación directamente al transportista y es el comprador el que también determina el lugar de entrega. Este es muy parecido al *incoterm* EXW, pero va más allá en cuanto a la responsabilidad del vendedor, ya que los costos de transporte y riesgo serán asumidos por el vendedor, por supuesto, con un incremento en el precio total a parte de la mercadería. Bonilla Recinos (2011) se refiere a este *incoterm* de la siguiente manera: “el vendedor debe llevar la mercancía hasta el transportista que dicte el comprador y entregar allí la mercancía, así como también se puede entregar en un aeropuerto, puerto, estación ferroviaria o un transportista determinado, por carretera” (p. 66).

Este *incoterm* fue actualización en su versión 2020, ya que concede la opción de individualizarlo para su versión en transporte marino, con la denominación *BL On Board - Bill of Lading on, Board* (Conocimiento de Embarque a Bordo), alternativa que debe utilizarse cuando el comprador deba dar instrucciones al transportista para que emita a favor del vendedor un conocimiento de embarque, con la anotación que la mercadería se ha cargado a bordo del buque. Este documento constituye un título de crédito representativo de la mercadería transportada por vía marítima, que acredita la propiedad de los mismos y que eventualmente puede circular como un crédito al vendedor. García-Lomas (2020), se refiere a esta actualización de la siguiente manera: “Este es el documento de transporte más habitual que se utiliza en la operación de los créditos

documentarios para justificar la entrega de la mercancía y, con ello, abonar el crédito al vendedor”. (p. 1.).

CPT - Carriage Paid To (Transporte pagado hasta) Con respecto a este *incoterm*, las partes dentro del contrato pactan que será el vendedor el que entregue la mercadería al transportista elegido por el propio vendedor, así mismo, este se compromete a absorber el costo del transporte hasta el destino convenido, pero que luego de entregada la mercadería en las condiciones pactadas, será el comprador el que asuma los subsiguientes riesgos. Este es un *incoterm* polivalente, esto significa que puede usarse en cualquier tipo de transporte, ya sea marítimo, aéreo o terrestre o en formato sucesivo, es decir por diferentes vías sucesivamente y también corresponde a los *incoterms* de salida. En este caso, es necesario detallar con exactitud en las cláusulas contractuales el punto geográfico en donde se entregará finalmente la mercadería, ya que será en ese lugar y en el momento pactado que se transferirán los riesgos sobre la mercadería.

CIP - Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagados hasta) este *incoterm* se utiliza cuando se pretende determinar que el vendedor realizará la entrega de la mercadería al transportista designado por él mismo, adicional a esto, el vendedor se obliga a contratar un seguro de transporte a favor del comprador y pagar los costos del transporte hasta la entrega de la mercadería. Este *incoterm* fue objeto de una revisión en su versión 2020, ya que la obligación de contratar un seguro fue

modificada para que tenga una mayor cobertura y solo en casos excepcionales, podrá ser disminuido y solo en los casos en que la contratación de un seguro encarecería la póliza (*Incoterms 2020: principales cambios*, 2019, p. 1). Esta condición debe ser detallada en una cláusula debidamente individualizada, para que surta los efectos deseados en caso de un siniestro.

Bonilla Recinos (2011) describe la importancia del incoterm CIP de la siguiente manera: “en el CIP es más importante contratar un seguro que cubra el mayor riesgo posible, porque por lo general el valor de las mercancías que se transportan bajo este tipo de Incoterm, se pueden considerar de bastante valor” (p.79). Esta diferencia que remarca, es en virtud que este *incoterm* está enfocado en el transporte marítimo, en donde es frecuente, que las partes decidan no contratar un seguro sobre las mercaderías, no obstante, al utilizar este incoterm, es obligatoria la contratación de un seguro y este debe contar con una cobertura que sea suficiente a consideración del comprador, ya que este será el beneficiario en la póliza del seguro.

DAP - *Delivered at Place* (Entregado en lugar) Desde el año 2010, esta es la terminología que indica que el vendedor es responsable de entregar la mercadería al comprador en un lugar convenido, lista para ser descargada y en el destino acordado. El vendedor se encarga de los costos y riesgos de transporte hasta el lugar de destino, pero no asume

responsabilidad por la descarga, este es el factor determinante de este *incoterm* que lo diferencia de otros muy parecidos, ya que el comprador asume los costos y riesgos a partir de ese punto. Es importante establecer claramente dentro del contrato de compraventa internacional de mercadería, el lugar exacto en donde sucederá la entrega, ya que será a partir de ese momento y lugar que la responsabilidad del vendedor finalice y será el comprador el encargado y responsable de asumir los costos y riesgos que se generen posterior a este evento, es decir a partir de la descarga de la mercadería.

DPU – *Delivered at Place Unloaded* (Entregado en lugar descargado) En la versión de los *incoterms* 2020, se crea una nueva terminología y sustituye al anterior incoterm DAT – *Delivered at Terminal* (Entregado en Terminal), este solo fue un cambio de siglas ya que las obligaciones y funciones de ambas partes son las misma, ya que el vendedor se compromete a entregar las mercaderías en un lugar determinado y a descargarla, por lo que asume el costo y riesgo del transporte y de la descarga en el lugar de destino y su cambio de nombre, radica en que ya no se vuelve necesario que se descargue la mercadería en terminal portuaria o aérea, sino que va más allá al permitir la descarga en cualquier lugar de destino que tenga el equipo para poder realizar descargas como en fábricas o almacenes (*Incoterms* 2020: principales cambios, 2019, p. 1). Este es el único Incoterm en que la mercadería se entrega descarga en el lugar de destino.

DDP - *Delivered Duty Paid* (Entregado derechos pagados) Este *Incoterm* se diferencia de los demás porque el vendedor realiza la entrega de la mercadería al comprador y es este el que soporta los costos y riesgos inherentes a la entrega en el lugar determinado, así mismo, se encargará de los pagos arancelarios y de importación hasta el país de destino del comprador, mas no así de la descarga de la mercadería en el lugar de destino. Este es el *incoterm* que representa la mayor responsabilidad en el transporte, costo, riesgo y aranceles en comparación con los demás, ya que contempla una máxima cobertura en la logística de entrega. Bonilla Recinos (2011) se refiere de la siguiente forma a este *incoterm*:

El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier derecho para la importación en el país de destino. Mientras que el termino EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima” (p. 85, 86).

Este es de los llamados *incoterms* de llegada y no debe utilizarse si el vendedor no está en la capacidad de obtener la licencia de importación hacia el país de destino: así mismo, es necesario que dentro del contrato de compraventa internacional de mercadería, en una cláusula específica, se enumeren los impuestos y aranceles de importación a los cuales la parte vendedora se responsabiliza a absorber, de esta manera, se logra que el *incoterm* tenga plena certeza en su utilización y cause seguridad jurídica a las partes que lo utilizan de la manera correcta ya que es este el único *incoterm* en el que se va a delegar, en la parte vendedora, todos los costos

y gastos de transporte, responsabilidad y de seguro de las mercaderías en el transporte y su entrega.

FAS - Free Alongside Ship (Franco al costado del buque) Este *incoterm* de salida, se refiere a que será el vendedor el encargado de la entrega de la mercadería cuando es puesta al costado del buque en el puerto de embarque acordado y es hasta ahí que finaliza la responsabilidad del vendedor para luego cederla al comprador, quien absorberá todos los costos y riesgo en el transporte por pérdidas o daños en la mercadería, luego de ser dejada al costado del buque. Por la naturaleza del mismo, es necesario que la mercadería viaje por vía marítima o por vías de navegación interior, puesto que no es compatible con vías terrestres o aéreas. Este *incoterm* es de los más longevos que se mencionan, ya que ha sido uno de más utilizados y con mejores resultados en su utilización a través del tiempo. A este respecto, Bonilla Recinos (2011), se refiere al *incoterm* FAS de la siguiente manera:

El vendedor corre con el transporte de la mercancía desde su fábrica hasta el muelle de embarque, que es el lugar en donde se encuentra el punto de entrega de la mercadería y de la cesión de la propiedad de la mercadería, por lo que la descarga en el muelle va a cargo del vendedor y la carga al buque del muelle corre por cuenta del comprador. La contratación del transporte la hace el comprador, esto lo puede hacer a través de un bróker marítimo. El comprador, sin embargo, para poder realizar las operaciones de carga y estiba debe contratar a un consignatario que gestione todas las manipulaciones marítimas en el puerto de origen (p. 68).

FOB - *Free On Board* (Franco a bordo) Este *incoterm* se refiere a que la mercadería será enviada del comprador al vendedor por vía marítima y que la responsabilidad del vendedor abarca el transporte de sus instalaciones a la aduana del puerto en donde se va a cargar el buque, que eventualmente llevar la mercadería a su destino, de tal manera que los costos del envío para el vendedor, únicamente abarcan la salida de la fábrica o establecimiento comercial hasta el momento de despacharla en el puerto. Luego de esto, será el comprador el encargado de absorber los costos, el riesgo y las pérdidas desde el punto mencionado. Este es también un *incoterm* denominado de salida, puesto que facilita el compromiso del vendedor de proveer una salida de la mercadería hasta el puerto de carga, para luego ser despachada en el país de origen. Este *incoterm* es de los más utilizados y también es de los más longevos, por lo que el margen de error en su aplicación es bajo.

CFR - *Cost and Freight* (Costo y flete): Este *incoterm* explica que el vendedor realiza la entrega de la mercadería cuando la misma sobrepasa la borda del buque en el puerto de entrega, en otras palabras, el *incoterm* CFR exige que sea el vendedor el que despache la mercadería hasta el puerto de destino convenido, pero la variante en esta modalidad, consiste en que el seguro del transporte corre a cuenta del comprador, por lo que el comprador está en la libertad de escoger el seguro que va a cubrir cualquier daño o pérdida de la mercadería. En este mismo sentido, a este *incoterm* también se le denomina como de salida, puesto que facilita la

negociación e interpretación del contrato en favor de la salida de las mercaderías del vendedor hacia el comprador y por su naturaleza, es recomendable únicamente su uso para entregas por vía marítima o pluvial.

A este respecto, Bonilla Recinos (2011), agrega que en el incoterm CFR “El vendedor debe pagar los costos y flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía... se transmiten del vendedor al comprador” (p.73). Como se hace notar, es necesario acudir al uso de una cláusula que amplíe los alcances de las responsabilidades de cada una de las partes al utilizar esta modalidad de *incoterm*, en el sentido que la parte vendedora debe tener en claro el lugar de destino de las mercaderías porque será hasta ese lugar y momento en que finaliza su responsabilidad; por la parte compradora, debe establecerse qué tipo de seguro se va a utilizar en el transporte de las mercaderías, y debe especificarse incluso, el valor exacto de las mismas, porque de lo contrario, en caso de un siniestro, no se tendrá claridad acerca de la prima del seguro, de la cobertura y en el peor de los casos, del beneficiario del mismo.

CIF - Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete) Este *incoterm* se utiliza con mayor frecuencia en el transporte marítimo de graneles, por ejemplo materias primas y minerales, y significa que el vendedor realiza la entrega de la mercadería cuando la misma sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, en este sentido, el vendedor debe

cubrir los costos del flete y del seguro hasta el puerto de destino acordado, sin embargo una vez la mercadería cruza la borda del barco, en el puerto de origen, el riesgo y la responsabilidad pasan al comprador. Con respecto a este *Incoterm*, manifiesta Bonilla Recinos (2011) que “El vendedor debe pagar los costos y fletes necesarios para llevar la mercancía, así como de cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador” (p. 74).

En el caso del *incoterm* CIF, el vendedor está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima, ya que por el tipo de mercaderías que se transportan, que habitualmente son a granel, en donde el costo por kilo es bajo, no es frecuente ni conveniente que se contrate un seguro de mayor cobertura, como en el caso del *incoterm* CIP, que exige que se contrate un seguro con una cobertura amplia, ya que en esta forma, encarecería en sobremanera la póliza y esto resultaría en perjuicio de la negociación. Ahora bien, las partes también tienen la prerrogativa de contratar el seguro que más se ajuste a sus necesidades y que ofrezca mayor cobertura y esto no afectaría al uso de este particular *incoterm* (*Incoterms 2020: principales cambios*, 2019, p. 1).

Errores en la utilización de los *incoterms*

Dentro de la rama del comercio internacional de mercaderías y la contratación mercantil, es frecuente detectar errores el uso de los *incoterms*, el más común consiste en utilizar el *incoterm* en un contrato de compraventa internacional de mercadería que no corresponde a la naturaleza de la negociación o que es aplicable a un tipo de transporte diferente, por lo que el resultado del contrato no será el esperado, ya que puede no resolver circunstancias básicas como el lugar de entrega, el tipo de transporte que se va a utilizar, los costos del transporte descarga y seguro e incluso de los impuestos y aranceles que cubran dichas transacciones, y en este sentido, los *incoterms* no resuelven los conflictos que se generan por el uso equivocado de dicha terminología internacional, en todo caso, es altamente recomendable el uso de los *incoterms* al lado de cláusulas contractuales que clarifiquen detalles que los mismo no abarcan dentro del contrato.

Bonilla Recinos (2011) hace referencia a otro tipo de errores en la utilización de los *incoterms*, que los enumera de la siguiente manera:

Hay que ver dos errores frecuentes en relación con los *Incoterms*. Siempre se interpreta que los *incoterms* se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, y erróneamente se da por hecho que los *incoterms* regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Los *incoterms* se ocupan solo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa y solo de algunos aspectos bien determinados (p. 60).

En este sentido, es necesario delimitar el campo de acción de los *incoterms*, que como se analizó anteriormente, se aplican al contrato de compraventa internacional de mercadería, regulado en la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), por lo que delimitar el uso de los *incoterms* a los contratos de transporte es erróneo e innecesario, ya que el propósito de la Convención es dotar de herramientas uniformes e internacionales a las partes para una correcta negociación e interpretación en los contratos de compraventa internacional de mercadería y, el transporte de las mismas, solo es una de las facetas dentro de este contrato. Por último, los *incoterms* no van a sustituir al contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que es posible realizar este tipo de contratación sin la asistencia de los *incoterms*, pero no es posible utilizar los *incoterms* fuera del mencionado contrato.

Como errores específicos con ciertos *incoterms* se puede hacer mención del EXW - *Ex Works* (En fábrica), este debería utilizarse en operaciones especiales, y no en forma generalizada, esto por la dificultad logística que conlleva para el comprador el uso del mismo, ya que como se hizo mención, es el comprador el que absorbe el costo, riesgo y gastos del transporte, descarga, aranceles y seguros, porque es más favorable para el vendedor, mas no para el comprador. Por la falta de información, la parte compradora es sorprendida en estas circunstancias que eventualmente generan atrasos y pérdidas. Otro error común es utilizar los *incoterms*

diseñados para su uso en transporte por mar o por vías de navegación interior, en contratos en donde será necesario transportar las mercaderías por diferentes medios de transporte como lo son lo multimodales, por ejemplo, camión, barco, tren o cualquier combinación entre ellos

Otro error recurrente en la utilización de los *incoterms*, es el que se genera al utilizar el *incoterm* FOB - *Free On Board* (Franco a bordo), para el transporte aéreo, lo cual, vuelve incompatible la terminología para las circunstancias propias del medio de transporte, por lo que tiene a dejar desprotegidas a las partes en temas de aranceles, seguros y costos de importación, lo que podría generar, atrasos en la entrega de la mercadería, y un eventual incremento en los costos estimados. Es importante hacer mención de otro error recurrente al momento de seleccionar el *incoterm*, en este sentido, si se selecciona el CFR - *Cost and Freight* (Costo y flete), en donde es el comprador el encargado de la contratación de un seguro de riesgos, y si este no lo hace y la mercadería se deteriora o se pierde en el proceso de entrega, el comprador no tendrá forma de reclamar ningún tipo de daño o perjuicio al vendedor ni al transportista por la propia naturaleza del *incoterm*.

Con respecto al seguro que deben contratar las partes de acuerdo al tipo de *incoterm* que las partes contraten, Bonilla Recinos (2011), considera lo siguiente: “A la hora de contratar un seguro se debe cuidar que el seguro sea de una compañía de prestigio y que sea pagadero en el país del

comprador, de esta manera no hay problemas al tiempo de querer cobrarlo” (p. 75), a este respecto, es necesario hacer un análisis de la póliza del seguro que se va a contratar, ya que de esto depende la cobertura por el siniestro causado. Esto no es materia que se proteja mediante los *incoterms*, por lo que se hace necesario fortalecer este factor por medio de cláusulas contractuales, en las cuales se establezca literalmente la compañía de seguros que se elija, para que las partes tengan la certeza que sus intereses están protegidos según las circunstancias propias del contrato.

Soft Law (Ley Blanda) y la Autonomía de la voluntad con relación a los *incoterms*

Dentro del ámbito de la contratación internacional de mercadería y los *incoterms*, existe una referencia utilizada en que se hace referencia a este sistema de principios que no son o no han sido objeto de ninguna legislación o reglamento en particular, sino más bien son usos y costumbres comunes que se han ido adaptando, según las costumbres mercantiles que han ido evolucionando. En este sentido *Soft Law* o Ley blanda puede definirse de la siguiente manera:

Conjunto de normas o reglamentaciones no vigentes que pueden ser consideradas por los operadores jurídicos en materias de carácter preferentemente dispositivo y que incluye recomendaciones, dictámenes, códigos de conducta, principios, etc. Influyen asimismo en el desarrollo legislativo y pueden ser utilizadas como referentes específicos en la actuación judicial o arbitral (Real Academia Española, 2023, parr.1).

En otras palabras, son normas que regulan la conducta y que no son vinculantes, pero poseen efectos prácticos que son medibles en virtud de sus resultados, se les conoce también con el término de leyes cuasi-legales, es decir que no son vinculantes, ni mucho menos de observancia obligatoria, pero que eventualmente, podrían inspirar legislación aplicable a casos concretos y de observancia obligatoria. Esta terminología, hace contraste con la llamada *Hard Law* (Ley Dura), que es la denominación que reciben las leyes y reglamentos que han sido creadas y promulgadas por los órganos legislativos y ejecutivos en concordancia con el proceso de creación de las leyes. Esta terminología es utilizada en ámbitos internacionales con mayor frecuencia que en Guatemala, y tiene relación con los *incoterms*, por la razón que en eso mismo consisten, en una serie de terminologías de amplia utilización a nivel mundial, que no forman parte de ninguna legislación.

Los *incoterms* por sí mismos, no tienen carácter obligatorio, y las partes que contratan dentro de un contrato de compraventa internacional de mercadería están en la plena libertad de decidir si se utilizan los *incoterms* en su edición mas moderna, que es la 2020, o pueden decir obviar por completo su uso y en tal sentido el negocio y el contrato serian válidos, incluso en su forma verbal como se hizo referencia anteriormente. Aunque es necesario también aclarar que su uso aporta mas ventajas que desventajas en su aplicación, ya que el derecho mercantil tiene como características que es poco formalista, adaptable, inspira rapidez y libertad

en los medios para traficar, es internacional y posibilita la seguridad en el tráfico jurídico, por lo que se fundamenta en la celeridad de sus transacciones y la consecuencia de obviarlos, generaría una gran desventaja competitiva para los Estados en el marco de las relaciones comerciales internacionales.

Certeza y Seguridad Jurídica

La certeza jurídica se define como “la confianza que debe tener el ciudadano hacia el ordenamiento jurídico, es decir, que el conjunto de leyes, coherentes e inteligibles, garanticen seguridad y estabilidad, tanto en su redacción como en su interpretación” (Centro de Investigación Económica Nacional CIEN, 2020 párr. 2). Esta definición deja constancia que, toda norma legal que tutela las relaciones comerciales y contractuales de naturaleza internacional, debe garantizar seguridad y estabilidad para los ciudadanos, toda vez estas normas sean coherentes e inteligibles. El objeto de la legislación es dar esta certeza al ciudadano gobernado de que sus actos son amparados y regulados por un conjunto de normas coherentes que enmarcan el espíritu de la ley e inspiran al estado en el cumplimiento de su fin supremo, esto es el bien común.

De esta manera es como el artículo 1 de la Constitución Política de la República de Guatemala (1985), establece el fin supremo del Estado: “El Estado de Guatemala se organiza para proteger a la persona y a la familia;

su fin supremo es la realización del bien común”. Este principio constitucional es el que establece que el Estado en su actividad gubernamental, debe garantizar a sus habitantes, el bien común, con cada una de sus actividades, funciones y atribuciones, en donde por supuesto, las actividades económicas, no salen de su órbita. Esta afirmación también se encuentra sustentada en el artículo 117 de la Constitución Política de la República de Guatemala (1985) el cual establece que “El régimen económico y social de la República de Guatemala se funda en principios de Justicia Social”, dando a entender que toda ley, que regule el régimen económico de los habitantes de Guatemala, debe observar este principio y deben ser leyes justas.

Un ordenamiento jurídico está investido de certeza jurídica, toda vez, sea congruente con los principios que inspiran a la Constitución política de la República de Guatemala, y al mismo tiempo, deben respetar esta jerarquía, ya que de lo contrario se estaría ante una ley que contraviene la ley suprema y, por lo tanto, sería nula *ipso jure*, es decir, de pleno derecho. En este orden de ideas, también es importante señalar que es obligación del Estado de Guatemala orientar la economía nacional, tal como lo establece el artículo 118 de la Constitución Política de la República de Guatemala (1985), en el cual se establece que: “Es obligación del Estado orientar la economía nacional para lograr la utilización de los recursos naturales y el potencial humano para incrementar la riqueza y tratar de lograr el pleno empleo y la equitativa distribución del ingreso nacional”.

Por último, artículo 119 de la Constitución Política de la República de Guatemala (1985), establece que: “son obligaciones fundamentales del estado... 1) Promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio interior y exterior del país, fomentando mercados para los productos nacionales”. Es con estas acciones, que el Estado de Guatemala promueve certeza a las actividades económicas que tutela; incluidas las internacionales, es por esa razón que Guatemala tomó un paso de vital importancia al momento de aprobar la adhesión a la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), adoptada en una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980, ya que esto le confirió certeza a las negociaciones que Guatemala realiza con diferentes Países.

La Seguridad Jurídica, se define como un “Principio general del derecho, que impone que toda persona tenga conocimiento cierto y anticipado sobre las consecuencias jurídicas de sus actos y omisiones.” (Real Academia Española, 2023 párr. 1). Esto quiere decir que el Estado, al dotar a sus habitantes de una ley específica que regule los contratos de compraventa internacional de mercaderías, está cumpliendo con el principio de seguridad jurídica, ya que los ciudadanos sabrán con anticipación las consecuencias jurídicas de los actos y contratos que realicen, en base a la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

En este sentido, es necesario que las transacciones comerciales tales como los contratos de compraventa internacional de mercaderías estén sujetos a los principios y normas contenidas en dicha convención para que surtan los efectos deseados.

Protección legal en la formulación de cláusulas contractuales en el contrato de compraventa internacional de mercadería y la utilización de las reglas *incoterms*

El estado de Guatemala protege la formulación de los contratos de compraventa internacionales de mercadería, tanto en su forma verbal como en su forma escrita, toda vez cumplan con el artículo 1 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980): el cual establece que “La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes ...cuando esos estados sean Estados Contratantes”, así mismo es necesario que dicho contrato de compraventa internacional de mercaderías, no verse o tenga relación con los elementos mencionado en el artículo 2, de la Convención de la Naciones Unida sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980): el cual enfatiza que:

La presente Convención no se aplicará a las compraventas: a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico...b) en subastas; c) judiciales; d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; f) de electricidad.

Esto significa que podría existir un contrato de compraventa internacional de mercaderías, que no esté cubierto por la Convención de la Naciones Unida sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), en caso el mismo, verse sobre las diferentes materias incluidas en el artículo mencionado anteriormente, incluso las partes podrían asociarse de los *incoterms*, pero el resultado sería el mismo, no estarían cubiertos por la Convención. Sino que estarían sujetos al derecho internacional privado y a las leyes internas de cada uno de los contratantes, y si fuera el caso, el contrato estaría regulado según la voluntad de las partes que contratan y según las condiciones que se pacten en el mismo.

En sentido contrario, todo lo que esté fuera de los elementos a los que se hace referencia el artículo 2 de la Convención, son susceptibles de poder ser objeto del contrato de compraventa internacional de mercaderías, por lo que estarán sujetos a protección y tutela legal de la Convención de la Naciones Unida sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), y como se ha mencionado anteriormente, si el contrato es válido, aceptado y ratificado por las partes, ya sea en su forma verbal como en su forma escrita, es también completamente aceptable que las partes utilicen las reglas *incoterms* 2020, esto en base al artículo 9 de la mencionada Convención, el cual enfatiza que:

Se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Seguridad jurídica del contrato de compraventa internacional de mercadería

Tal como se analizó anteriormente, a la luz de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), el contrato de compraventa internacional de mercadería, está revestido de certeza y seguridad jurídica en virtud que, mediante el Decreto 7-2018 del Congreso de la república, que aprobó la adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), esta figura jurídica, forma parte del derecho interno de Guatemala, a partir de su entrada en vigencia, específicamente el 27 de abril de 2018.

Anterior a esta fecha, los contratos de compraventa internacional de mercadería estaban sujetos a leyes de derecho internacional privado y al derecho interno de cada una de las partes que concurrían en el mismo, por lo que era necesario hacer una integración de las leyes para utilizar esta figura jurídica, a no ser que, la parte contratante perteneciente al otro Estado que no fuera de Guatemala, estuviera suscrito a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería, lo que dejaba en una clara desventaja a la parte guatemalteca, en virtud que cualquier reclamación, que tuviera efectos en Guatemala, conllevaba una clara dificultad al momento de probar el derecho

extranjero en nuestro país lo que causaba una falta de certeza en y seguridad jurídica en este tipo de operaciones mercantiles.

Derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento del contrato de compraventa internacional de mercadería

Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor: Este conjunto de reglas, en caso de que sea el vendedor el que incumpla el contrato, se encuentran reguladas en la Parte III relativa a la compraventa de mercaderías, Capítulo II Obligaciones del vendedor, en la sección III sobre los Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor, del artículo 45 al 52 de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería. La Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), establece en principio, dos tipos de acciones básicas en cuanto al incumplimiento del contrato por parte del vendedor, y las establece de la siguiente manera:

Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá: a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52; b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77 (artículo 45).

El primer tipo de acciones mencionadas en la literal a) del citado artículo, pueden resumirse de la siguiente manera: Entregar otras mercaderías en sustitución de las primeras, exigir que el vendedor repare las mercaderías

para subsanar la falta, también podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento de las obligaciones que le incumban, declarar resuelto el contrato si fuere un incumplimiento esencial del contrato, también el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre lo entregado y lo afectado y por último, se puede mencionar como prerrogativa del comprador, la aceptación o rechazo de la mercadería antes de la fecha fijada para su entrega y si la cantidad entregada fue mayor, también tiene derecho de aceptarla pagando la diferencia o de no aceptarla (artículo 74)

La segunda actitud, relativa los daños y perjuicios, es aplicable a ambas partes, ya que este tipo de contratos, por su naturaleza jurídica bilateral, puede el incumplimiento provenir tanto de la parte vendedora, como de la parte compradora, y puede ser ejercido en cualquier momento en contra del comprador o del vendedor, pues es un derecho inherente a la parte que se considere afecta y al mismo tiempo es una acción que puede ser ejercida en la búsqueda de una reparación económica por las ganancias dejadas de percibir lícitamente por alguna de las partes, según lo menciona el artículo 45 de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), contemplado de la siguiente forma:

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en

incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador: Estos son un conjunto de normas, aplicables en caso de que sea el comprador el que incumpla el contrato que se encuentran reguladas en la Parte III relativa a la Compraventa de mercaderías, Capítulo III, en la sección III sobre los Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador, del artículo 61 al 65 de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), establece en principio, también, dos tipos de acciones básicas en cuanto al incumplimiento del contrato por parte del comprador, y las establece de la siguiente manera:

Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá: a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65; b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77 (artículo 62).

El primer tipo de acciones mencionadas en la literal a) del citado artículo, pueden resumirse de la siguiente manera: El vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, fijación de un plazo suplementario para el cumplimiento de la obligación, y también declarar resuelto el contrato si el incumplimiento es de naturaleza esencial. La segunda actitud que menciona la Convención de la Naciones Unidas sobre

los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), es exigir la indemnización de los daños y perjuicios exactamente de la misma manera que lo haría el vendedor, según el artículo 77 de la mencionada Convención y que se mencionó dentro de los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor.

Transmisión del riesgo en el contrato de compraventa internacional de mercadería

La transmisión del riesgo en los contratos de compraventa internacional de mercadería se refiere al momento en el cual la responsabilidad y los riesgos relacionados a la mercancía, pasan del vendedor al comprador. Esto implica determinar quién asume los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante su transporte y entrega de las mismas. Los términos y condiciones para la transmisión del riesgo se establecen directamente en el contrato y suelen constar en cláusulas contractuales que pueden asociarse perfectamente con los *incoterms* 2020. Como se analizó anteriormente, estas reglas definen las responsabilidades, transferencia del riesgo entre las partes involucradas en la transacción y su uso es completamente opcional a las partes involucradas en el contrato, pero al mismo tiempo, es altamente recomendable.

En principio, la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional se encuentra regulado en el artículo 66 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), y se desarrolla de la siguiente forma: “La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor”, este precepto legal hace referencia a que puede existir un riesgo que cause el deterioro o la pérdida de la mercadería durante su traslado a su destino programado y dependerá de la forma en que se plasmó la voluntad de las partes en el contrato y la manera de resolver sobre la responsabilidad de las partes.

Es de remarcar que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), estipula un conjunto de reglas que definen el momento en que se transmite el riesgo durante el transporte de las mercaderías, y que no distan ni entran en conflicto con los *incoterms* 2020, que como lo cita Cavaller Vergés (2019), “Los *Incoterms*... por su parte, se ocupan única y exclusivamente de delimitar de la manera mas precisa posible el lugar de entrega que conlleva la transmisión del riesgo” (p. 115). Por lo que los *incoterms*, se vuelven de mucha ayuda para las partes al delimitar e interpretar el momento exacto de la transmisión del riesgo. En ese orden de ideas, cada incoterm, va a delimitar, según su naturaleza, el momento exacto en que

se va a transferir el riesgo, por ejemplo, desde el momento en que la mercadería sea entregada al comprador, ya sea en las instalaciones de la fábrica, sobre la borda o al lado del buque, etc.

Es frecuente también, que dentro del contrato de compraventa internacional de mercadería, no se haga uso de los *incoterms*, y que en otros casos, se omita voluntaria o involuntariamente hacer mención de la transmisión del riesgo durante la entrega de las mercaderías, en esos escenarios, la Convención ofrece una alternativa supletoria a falta de cláusulas contractuales que regulan exactamente en qué momento se transfiere el riesgo, y por consiguiente la responsabilidad en los supuestos en que la mercadería se encuentre en tránsito y cuando la compraventa incluya el transporte de la mercadería, aún así, la regla general es que el riesgo se transfiere al comprador cuando este se hace cargo de la mercadería o cuando se pongan a disposición del mismo en el lugar de entrega designado.

Ventajas y desventajas del uso de los *incoterms* 2020

Luego del análisis de los 11 tipos de terminologías comerciales *incoterms* y de su versión mas actualizada que es la 2020, es posible mencionar ciertas desventajas en su aplicación y en su uso, es decir, cuando no se utilizan de la forma correcta y recomendada para las circunstancias de cada contrato. Esto no significa que los *incoterms* adolezcan de errores,

incongruencias o que infrinjan la ley de alguna manera, sino que presentan inconvenientes pragmáticos por su propia naturaleza, puesto que, por si mismos, no resuelven el contrato de compraventa internacional de mercaderías, sino que clarifican la terminología relativa al transporte, descarga, riesgo, costos y entrega de la mercadería y como se hizo referencia, estos no son suficientes por si mismos para conceder certeza y seguridad jurídica en la compraventa internacional de mercaderías.

En ese sentido, como desventajas operativas se pueden enumerar que los *incoterms* incluyen la posibilidad de malentendidos si no se utilizan correctamente, también la falta de adaptación a situaciones específicas de comercio y la necesidad de una comprensión profunda para elegir el término adecuado que complica su utilización y aplicación, por lo que da la pauta de cometer equivocaciones que pueden resultar en costos adicionales o en el peor de los casos, el deterioro o la pérdida de las mercaderías. También se les señala que no pueden aclarar y resolver todos los aspectos del acuerdo comercial, lo que podría llevar a disputas, si no se especifican claramente otros términos y sus condiciones mediante cláusulas contractuales adecuadas que suplan estas falencias.

Otras de las desventajas específicas de los *incoterms*, podría ser la complejidad en el manejo y entendimiento de los mismos, para aquellas personas que por primera vez intenten realizar operaciones comerciales internacionales, ya que los *incoterms* pueden ser difíciles de comprender

debido a su terminología técnica y sus implicaciones legales. A pesar de estar estandarizados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), los *incoterms* pueden ser interpretados de maneras diferentes por las partes, lo que podría resultar en discrepancias onerosas y engorrosas si no se establecen términos claros en este tipo de contratos. Otro punto que representa una desventaja técnica es que los *incoterms* se actualizan periódicamente con un ritmo de 10 años para reflejar los cambios en el comercio internacional, y estos cambios en su terminología pueden ser difíciles de asimilar y aplicar en el tiempo, si no se está al tanto de las últimas versiones.

Clausulas adicionales que resuelven falencias de los términos *incoterms* 2020 en el de contrato de compraventa internacional de mercadería

A lo largo de este estudio, se ha hecho referencia a que los *incoterms* 2020, por si mismos, no resuelven todas las aristas que envuelve el contrato de compraventa internacional de mercadería desarrollado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería (1980), pero que estos coadyuvan con el mejor entendimiento y asimilación del contrato. También se abordó el tema de la posibilidad de realizar este tipo de contratación de forma verbal, lo cual es permitido por la norma internacional, mas no es recomendable según el grado de complejidad que envuelva el contrato, ya que, se pueden dar casos en que deba realizarse una descripción extensa del tiempo de

mercaderías que se están negociando y que sea necesario tener un sustento documental que rijan las relaciones entre las partes, con el propósito de cumplir estas obligaciones de la manera acordada.

Como un ejemplo de cláusula aplicable se puede mencionar el siguiente escenario: el artículo 33 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), detalla el elemento temporal del contrato de la siguiente manera: “El vendedor deberá entregar las mercaderías: a) ... en esa fecha; o b)... en cualquier momento dentro de ese plazo; o c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato”. En este caso, es de vital importancia que estas variables temporales consten dentro del contrato por medio de una cláusula específica, en la cual las partes fijen una fecha cierta y posible, de la forma más específica, ya que esto evitará contratiempos y malos entendidos para las partes, y al mismo tiempo, esto reviste de certeza y seguridad jurídica a la negociación.

Otro ejemplo aplicable es con respecto a la obligación de realizar contratos adicionales de transporte y la contratación de un seguro que se podrán pactar dentro del contrato por medio de una cláusula contractual en la que el vendedor o el comprador se obliguen a cubrir estos costos; lo que debe ser infaltable, ya que es por medio de este tipo de cláusulas que se distribuirá la responsabilidad de las partes, esto favorece la aplicación de los *incoterms* que incluyen la responsabilidad del acarreo, descargas y

seguro, ya que la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), hace referencia a la realización de contratos de transporte y a la contratación de un seguro de transporte en los siguientes términos:

El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte... El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro (artículo 32).

Otra cláusula contractual muy recomendable es la relativa al saneamiento, que es el derecho que le asiste al comprador, de ser indemnizado por el daño causado y de reclamar ante el vendedor, quien debe responder de cualquier defecto que haga impropio el uso de la cosa vendida, siempre y cuando el comprador notifique al vendedor de tales circunstancias. Dicha obligación se encuentra regulada en el artículo 41 de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), de la siguiente manera: “El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones”. Esta obligación, es irrenunciable, no obstante, puede perderse si el comprador no hace del conocimiento del vendedor tales circunstancias, por lo que es altamente recomendable que se incluya en el contrato.

Otra cláusula contractual que se hace necesaria es la que obliga y clarifica a las partes la versión de los *incoterms* que se va a utilizar en el contrato, esto en virtud que han existido diferentes versiones de *incoterms* en los últimos años, algunos de ellos, siguen teniendo la misma nomenclatura de tres letras, pero el significado de las mismas ha variado según las versiones a través de los años, por lo que es altamente necesario y recomendable, hacer mención en una cláusula adicional, acerca de cuál es la versión que se está adoptando en el contrato, pues de lo contrario, pueden surgir incongruencias difíciles de solventar ya que un juez o árbitro no sabrá exactamente que versión de incoterm aplicará a la resolución del conflicto. (El Valor Jurídico de los *Incoterms*, 2019, p 88).

Por último, es recomendable que se redacte una cláusula en donde se cite con claridad el lugar de entrega de las mercaderías, y no solamente el país de destino de las mismas, esto en virtud que por la cantidad de posibles destinos, puertos y lugares de descarga, pueda suceder que la mercadería no se entregue en el lugar deseado, este tipo de cláusulas pueden, incluso, ser anotadas al reverso de la factura o en un documento que complementa a la factura, también conlleva la necesidad de clarificar contractualmente los diferentes tipos de impuesto, aranceles tasas, arbitrios, etc., que deban cancelarse durante el transporte y entrega de las mercaderías, puesto que hay algunos *incoterms* que delegan esta responsabilidad en el vendedor, por lo que debe especificarse el tipo de arancel, impuesto, arbitrio o tasa

que se deberá cubrir, en base al valor y cantidad exacta de las mercaderías, esto con el propósito de evitar costos no planificados o cobros ocultos.

Conclusiones

En relación con el objetivo general que se refiere a determinar la correcta aplicación de los *incoterms* 2020, dentro de la esfera contractual de la compraventa internacional de mercadería para que estos contratos estén revestidos de certeza y seguridad jurídica, se concluye que; Guatemala cuenta con las leyes que facilitan el uso del contrato de compraventa internacional de mercaderías, y que dicha legislación permite la aplicación y utilización de la terminología *incoterm*, a manera de facilitar la comprensión y aplicación del propio contrato, toda vez, la terminología *incoterm* utilizada, sea la correcta, según las circunstancias del negocio, de lo contrario, el contrato adolecería de falta de certeza y seguridad jurídica, pues no surtiría los efectos que, en principio se trazaron.

El primer objetivo específico que consiste en analizar la legislación en materia mercantil con relación al contrato de compraventa internacional de mercaderías, se concluye que la legislación interna no es suficiente para concederle a este tipo de contratos, certeza y seguridad jurídica en cuando a sus efectos y alcances y que el hecho que Guatemala, haya suscrito una Convención internacional con respeto a esta materia, constituye un gran avance internacional, que reduce la desventaja a la que estaba expuesta en los mercados mundiales por no tener en su legislación esta figura jurídica, que, al mismo tiempo, permite la utilización de los *incoterms* 2020, y que por su complejidad y novedad, requiere de un profundo análisis para su

correcta aplicación y funcionalidad en las contrataciones internacionales de compraventa de mercaderías.

Con relación al segundo objetivo específico, que consiste en examinar los términos *incoterms* 2020, aplicados en la redacción de cláusulas contractuales de los contratos de compraventa internacional de mercadería, se concluye que la terminología *incoterms*, por si misma, no confiere certeza y seguridad jurídica en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, por lo que estos deben considerarse únicamente como herramientas que van a coadyuvar en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, con el propósito de estandarizar, de una manera mas precisa, el lugar de la entrega de las mismas y que conlleva la transmisión del riesgo entre las partes, pero que por su propia naturaleza pragmática, es altamente recomendable asociarlos de cláusulas que amplíen y clarifiquen los alcances de los mismos, y así cumplan su objetivo.

Referencias

Cámara de Comercio Internacional. (2023, 13 de Agosto), *What are the key changes in Incoterms® 2020?* Recuperado el 13 de agosto de 2023. <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/#block-accordion-1>

Cavaller, M (2019). *El valor jurídico de los incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: Ley aplicable y competencia judicial internacional*. [Tesis Doctoral. Universitat de Barcelona].
https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/668111/MCV_TESIS.pdf

Centro de Investigación Económico Nacional CIEN. (2020, 31 de agosto), *Certeza Jurídica*. Recuperado el 25 de febrero de 2023. <https://cien.org.gt/index.php/certeza-juridica-y-estado-de-derecho/>

Diaz, M (2021, 1 de febrero), *Revista Industria & Negocios. ¿Qué son los INCOTERMS®?*, Recuperado el 25 de febrero de 2023 de <https://revistaindustria.com/2021/02/que-son-los-incoterms/>

Llamazares, O (2019), *Incoterms 2020: Principales Cambios*, Recuperado el 13 de agosto de 2023 de https://www.academia.edu/40862674/INCOTERMS_2020_PRINCIPALES_CAMBIOS

Mazariegos, A. (2014). *Importancia del uso de los términos de comercio internacional INCOTERMS en las transacciones comerciales internacionales en el periodo del 2005 al 2012 y su incidencia en la legislación guatemalteca*. [Tesis de Licenciatura. Universidad de San Carlos de Guatemala]: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/28/28_0708.pdf

Ovalle, E. (1999). *Manual de derecho internacional privado, parte general y especial con énfasis en el ordenamiento jurídico guatemalteco*. Editorial Praxis.

Ozaeta, R. (2005). *El contrato de compraventa internacional en la convención de Viena de 1980 en comparación con la legislación guatemalteca en materia de incumplimiento de contratos*. [Tesis de Licenciatura. Universidad de San Carlos de Guatemala]: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_6143.pdf

Real Academia Española. (2023). En *Diccionario Panhispánico del Español Jurídico*. Recuperado el 25 de febrero de 2023.
<https://dpej.rae.es/lema/contrato-de-compraventa-internacional>

Real Academia Española. (2023). En *Diccionario Panhispánico del Español Jurídico*. Recuperado el 25 de febrero de 2023.
<https://dpej.rae.es/lema/seguridad-jur%C3%ADdica>

Rodríguez, G. (2011). *Análisis jurídico doctrinario de las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales (INCOTERMS) y su regulación en la legislación nacional*. [Tesis de Licenciatura. Universidad de San Carlos de Guatemala]:
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_9388.pdf

Traducción Jurídica (2012, 3 de abril). *Qué son los «Incoterms»*. Recuperado el 25 de febrero de 2023 de:
<https://traduccionjuridica.es/que-son-los-incoterms/>

Villegas, R. (1999). *Derecho Mercantil Guatemalteco Tomo III*. Editorial Universitaria.

Villegas, R. (2019). *Derecho Mercantil Guatemalteco Tomo I*. Ediciones y servicio gráficos EL Rosario.

Legislación Nacional

Asamblea Nacional Constituyente. (1985). *Constitución Política de la República de Guatemala*.

Jefe del Gobierno de la República de Guatemala. (1963). *Código Civil*. Decreto Ley 106.

Congreso de la República de Guatemala. (1970). *Código de Comercio de Guatemala*. Decreto número 2-70.

Legislación Internacional

Sexta Conferencia Internacional Americana. (1928). *Código de Derecho Internacional Privado (Código de Bustamante)*. Aprobada por la Asamblea Legislativa de la República de Guatemala. Decreto número 1575.

Naciones Unidas, Asamblea General. (1980). *Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), adoptada en una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980*. Aprobada por el Congreso de la República de Guatemala. Decreto número 7-2018.