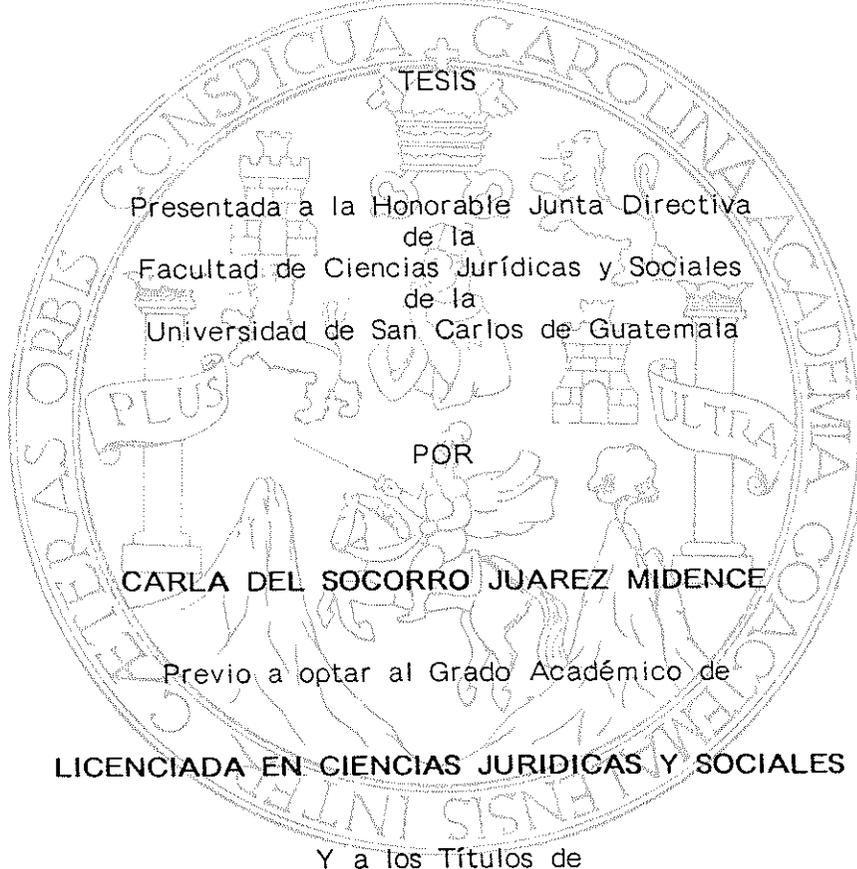


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

**LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION
Y REPRESENTACION EN LA DOCTRINA Y LEGISLACION
GUATEMALTECA**



ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, Octubre de 1996

3166
C.4

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

DECANO	Lic. José Francisco De Mata Vela
VOCAL I	Lic. Luis César López Permouth
VOCAL II	Lic. José Roberto Mena Izeppi
VOCAL III	
VOCAL IV	Br. Homero Iván Quiñónez Mendoza
VOCAL V	Br. Joaquín Enrique Pineda Gudiel
SECRETARIO	Lic. Héctor Aníbal De León Velasco

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN
TECNICO PROFESIONAL**

Primera Fase

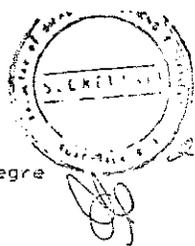
Presidente	Lic. Rafael Godínez Bolaños
Examinador	Lic. Guillermo Rolando Díaz Rivera
Secretario	Lic. César Landelino Franco López

Segunda Fase

Presidente	Dr. Erick Orlando Ovalle Martínez
Examinador	Lic. Carlos Waldemar Melini Salguero
Secretario	Lic. Adrián Antonio Miranda Pallez

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





Vladimiro Gilielmo Rivera Montealegre
Abogado y Notario
Guatemala, C.A.

Guatemala, 27 de Septiembre de 1996.-

Licenciado:
José Francisco de Mata Vela
Decano de la Facultad de
Ciencia Jurídicas y Sociales

FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE GUATEMALA
27 SET 1996
HORA 18:00
OFICIAL

Señor Decano:

En cumplimiento de su resolución de fecha veinticuatro de enero del año en curso, procedí a asesorar a la Bachiller Carla del Socorro Juárez Midence en el trabajo de tesis denominado " DEFICIENCIAS EN LA REGULACION SOBRE LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION ".

Procedí a restaurar el plan de investigación respectivo, propuse un nuevo título el cual quedó así : LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION EN LA DOCTRINA Y LEGISLACION GUATEMALTECA , por acomodarse al trabajo realizado.

Los países desarrollados productores de alta y baja tecnología, colocan sus productos en las naciones en vías de desarrollo; es ahí en donde los contratos de Agencia, Distribución y Representación cumplen su cometido. La autora ofrece una información general y específica sobre los mismos, también trata dichos contratos desde el punto de vista doctrinario y obtiene conclusiones congruentes con lo investigado , las recomendaciones son objetivas y razonables.

Por lo anterior me es honroso dirigirme a usted , permitíendome manifestarle; A mi juicio el trabajo llevado a término por la Bachiller Carla del Socorro Juárez Midence es, expresivo de interesante estudio de la materia como se infiere del estudio de la tesis, tiene los méritos suficientes y llena los requisitos necesarios para ser aceptado para los fines propuestos.

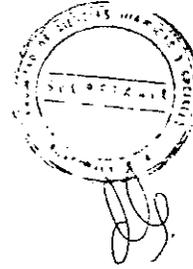
Sin otro particular, y con toda consideración y aprecio, soy del señor Decano, Licenciado don José Francisco de Mata Vela, su muy atento y seguro servidor.

f) Vladimiro Gilielmo Rivera Montealegre

INSTITUTO DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



INSTITUTO DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES
Calle Universidad, zona 12
Ciudad de Guatemala, Guatemala

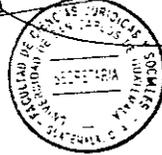


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES;
Guatemala, dos de octubre de mil novecientos noventa y -
seis,-----

Atentamente, pase a la LICDA. OFELIA PANIAGUA CORZANTES, -
para que proceda a Revisar el Trabajo de Tesis de la Bachi
llera CARLA DEL SOCORRO JUAREZ MIDENCE y en su oportunidad
emita el dictamen correspondiente.-----

Handwritten signature and scribbles

alhj.



Maura Ofelia Paniagua Corzantes
Abogado y Notario

Oficina: 10a. Avenida 12-42, Zona 1 - Apto. 22 y 23 - Teléfono: 514217 - Guatemala, Guatemala, C. A.



2931-96

Guatemala, 03 de octubre de 1,996.

Licenciado:
JOSE FRANCISCO DE MATA VELA
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

-7 OCT 1996
RECEBIDO
15/10/96
SECRETARIA

Señor Decano:

En cumplimiento a la resolución emitida por ese Decanato, procedí a revisar el trabajo de tesis "LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION EN LA DOCTRINA Y LEGISLACION GUATEMALTECA ", de la bachiller CARLA DEL SOCORRO JUAREZ MIDENCE; concuerdo con el señor asesor de tesis y le doy a la misma mi aprobación, previa discusión en examen público.

Atentamente,

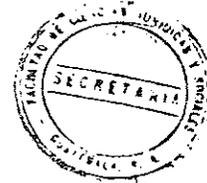
/o.h.m.


Maura Ofelia Paniagua Corzantes
ABOGADO Y NOTARIO

INSTITUTO DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES



INSTITUTO DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
CALLE DE LA PAZ, TORRE 12
GUATEMALA, GUATEMALA

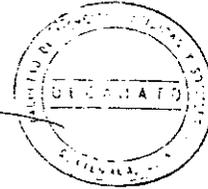


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES;
Guatemala, octubre catorce, de mil novecientos noventa y seis.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la Bachiller CARLA DEL SOCORRO JUAREZ MIDENCE intitulado "LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION EN LA DOCTRINA Y LEGISLACION GUATEMALTECA". Artículo 22 del Reglamento para Exámenes Técnico Profesional y Público de Tesis.

ahg.-

[Handwritten signature and scribbles]



ACTO QUE DEDICO:

A DIOS

Principio y fin de todo, gracias por haber iluminado mi mente y permitido llegar a este momento sin tí no hubiera sido posible. a tí sea la victoria, y la Gloria.

A MIS PADRES

Julio Artemio Juárez Morán y María Isabel Midence Hernández, como una pequeña recompensa a sus sacrificios y grandes esfuerzos y apoyo incondicional y que hoy el sueño de los dos se haya hecho realidad, gracias papá y mamá, que Dios los bendiga hoy y siempre.

A MI ESPOSO

Francisco Enrique, gracias por ese apoyo incondicional que me brindastes por tu capacidad de comprensión y colaboración y por ser tan paciente, te lo agradezco mi amor.

A MI HIJO

José Enrique Sanchez Juárez, que mis esfuerzos le sirvan de ejemplo en su vida.

A MI HERMANA

Clemen Vanessa Juárez Midence, como una motivación a sus aspiraciones.

A MI ABUELITA

Clemen Hernández de Midence, por sus sabios consejos y por todo su tiempo de dedicación.

A MIS TIAS



Leonor Midencie Hernández y Sofia Midence Hernández,
como mucho cariño.

A MIS AMIGOS EN GENERAL

Especialmente a Antonio López López, gracias por toda tu
ayuda y solidaridad, te lo agradezco mucho.

A LOS LICENCIADOS

Ofelia Paniagua Corzantes, y Vladimiro Gilielmo Rivera
Montealegre, gracias por compartir sus grandes
conocimientos y guiarme por el camino del saber, que
Dios los bendiga.

**A LA GLORIOSA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES DE
LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.**

Templo de enseñanza y por cumplir con su objetivo de ir
y enseñad a todos.

INDICE

INTRODUCCION	i
--------------	---

CAPITULO PRIMERO

A. EL DERECHO MERCANTIL	1
1. Evolución Histórica	1
a. El Derecho Mercantil en la Antigüedad	1
b. El Derecho Mercantil en la Edad Media	2
c. El Derecho Mercantil en la Epoca Moderna	2
d. Aspectos Históricos del Derecho Mercantil Guatemalteco	3
1. DEFINICION DE DERECHO MERCANTIL	6
2. SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL	7
COMERCIANTES	7
3. CARACTERISTICAS	10
4. PRINCIPIOS QUE RIGEN EL DERECHO MERCANTIL	12

CAPITULO SEGUNDO

A. LOS CONTRATOS MERCANTILES	15
1. Definición de Contrato Mercantil	15
2. Características	15
3. Elementos	17

CAPITULO TERCERO

A. EL CONTRATO DE AGENCIA	19
1. Concepto	19
2. Naturaleza Juridica	21



3. Caracteres	22
4. Características	25
5. Elementos	26
6. Elementos Esenciales	29
7. Elementos Ocasionales	30
8. Efectos	31
9. Terminación de los contratos de Agencia	37
10. Procedimiento para resolver controversias	40
11. Antecedentes Comparados	40
12. Modelo de Contrato de Agencia	44

CAPITULO CUARTO

B. CONTRATO DE DISTRIBUCION	51
1. Concepto	51
2. Elementos	52
3. Consecuencias del incumplimiento de las obligaciones	54
4. Características	54
5. Efectos del Contrato de Distribución	56
6. Naturaleza Jurídica	56
7. Terminación de los Contratos de Distribución	56
8. Procedimiento para resolver controversias	59
9. Antecedentes comparados	60
10. Modelo del Contrato de Distribución	63

CAPITULO QUINTO

1. Concepto	71
2. Elementos	72

3. Clases de Representación	73
4. Características	74
5. Terminación de los contratos de Representación	76
6. Procedimiento para resolver controversias	78
7. Modelo del Contrato de Representación	80
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFIA	91

INTRODUCCION

En el pensúm de la carrera de Abogacía y Notariado y el Grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, está comprendido el curso de Derecho Mercantil uno y dos, y cuyo conocimiento es necesario, para el desarrollo económico de nuestro país, La legislación mercantil guatemalteca tiene contemplado los contratos mercantiles en el Código de Comercio, pero también en el Decreto 78-71 del Congreso de la República se regulan tres contratos que son de Agencia, Distribución y Representación, y el mismo los fusiona, siendo estos totalmente diferentes el uno del otro y que en la práctica mercantil se realizan de manera conjunta y continúa.

Debido a la regulación referida, y como el comercio es una función humana que día a día cambia, por motivos políticos, culturales, científicos, las formas de comerciar se desenvuelven de tal manera que se debe tomar en cuenta su contexto general y debe de irse adaptando a las condiciones reales del mismo fenómeno comercial, y es por ello que en la actualidad se faccione esta clase de contratos en forma independientemente uno del otro.

Este trabajo de tesis tiene por objeto presentar de una manera simple las diferencias y similitudes de los contratos de agencia, distribución y representación, así como el trato que les da la doctrina y la regulación que tiene la legislación guatemalteca.

La tesis se divide en cinco capítulos que visualizan de manera breve, la panorámica de su contenido, el capítulo primero: El desarrollo histórico del Derecho Mercantil, definición, sujetos del Derecho Mercantil, características y principios; el segundo capítulo está integrado por la contratación mercantil, su definición, características y elementos del contrato; el tercer capítulo lo conforma el contrato de Agencia, concepto, naturaleza jurídica, caracteres, elementos, efectos, antecedentes comparados y un modelo del contrato de agencia; el capítulo cuarto se refiere al contrato de Distribución, concepto, elementos, características, efectos, naturaleza jurídica, antecedentes comparados y un modelo del contrato de distribución; el capítulo quinto se refiere al contrato de Representación, concepto, elementos, clases de representación, características, y un modelo del contrato de representación.

CAPITULO PRIMERO

A. DERECHO MERCANTIL.

1. EVOLUCION HISTORICA (antecedentes)

El Derecho Mercantil, como rama del derecho privado, es reciente si se toma en cuenta la antigüedad de otras disciplinas jurídicas. El hombre, en los iniciales estudios de su vida, satisfacía sus necesidades con los bienes que la naturaleza le proporcionaba de manera espontánea; puso en práctica sus facultades intelectuales para transformar lo que el ambiente le brindaba, producía para su consumo y sin ningún propósito de intercambio.

a. DERECHO MERCANTIL EN LA ANTIGÜEDAD.

Existen culturas que efectuaron aportes en el ámbito mercantil como lo es la Grecia clásica, por la proximidad de sus ciudades al Mar Mediterráneo y el hecho de que la vía marítima fuera la más expedita para aproximarse a otras ciudades, hizo que el comercio por mar fuera una actividad de primer orden para su economía.

El Derecho Romano, fue creador de un sistema de alcances insospechados, el Jus Civile era un derecho destinado a normar la actividad privada de los ciudadanos, fueran o no de carácter mercantil.

Cuando aplicaban la Ley Civil al comercio, debía observar

las peculiaridades propias del fenómeno comercial. El Jus Civile era un universo para toda relación de orden privado.

b. EL DERECHO MERCANTIL EN LA EDAD MEDIA.

Las manifestaciones propias de la Edad Media sobre la organización de social, es el feudalismo. El titular de un feudo ejercía poder territorial y todo lo que allí hacia iba en su propio beneficio, la actividad económica de los feudos era de naturaleza agrícola.

Fuera de los feudos, se formaron las villas o pueblos, donde se ubicó la naciente burguesía comerciante, y su poder de inducir cambios radica en la riqueza comercial. La importancia de la burguesía no radica en la riqueza monetaria que produce el tráfico comercial. Y con ello se principia a definir lo que hoy se conoce como Derecho Mercantil.

Los comerciantes se organizaron en asociaciones llamadas "corporaciones". Esas corporaciones se regian por sus "estatutos", a éste derecho también se le llama Derecho Corporativo" o "Derecho Estatuario". Como aporte importante de esta etapa podemos señalar la Letra de Cambio; la consolidación de diversos tipos de sociedades mercantiles, fomento del contrato de seguro, inicio del Registro Mercantil; pero lo más importante es que el Derecho Mercantil se transformó en un derecho autónomo del Derecho Civil.

c. DERECHO MERCANTIL EN LA EPOCA MODERNA.

El descubrimiento de América, constituye una

consecuencia del expansionismo mercantilista europeo. Con la legislación de Napoleón, (1807), sucedieron dos hechos importantes; en primer lugar, se promulgó un Código propio para el comercio; y en segundo, el Derecho Mercantil dejó de ser una ley clasista para convertirse en un derecho destinado a regir relaciones objetivas que la ley tipifica como comerciales, siendo irrelevante que el sujeto de las mismas sea o no un comerciante. Nace así la etapa objetiva del Derecho Mercantil.

Por otro lado las doctrinas liberales se desarrollaron y permitieron que surgieran nuevas leyes protectoras de los intereses de la industria y el comercio.

d. ASPECTOS HISTORICOS DEL DERECHO MERCANTIL GUATEMALTECO.

En el período colonial, Guatemala, al igual que el resto de las colonias españolas en América, regía su vida jurídica por la legislación de la metrópoli. La Recopilación de las Leyes de Indias, las Leyes de Castilla, Las Siete Partidas, y la Ordenanza de Bilbao, contenían normas destinadas al comercio, esencialmente tinte, añil, grana, cacao, cochinilla y ajonjolí.

La Capitanía General del Reino de Guatemala, estaba sujeta al Virreynato de la Nueva España, el comercio lo controlaba el consulado de México y éste ejercía jurisdicción en los países centroamericanos para resolver las controversias mercantiles que se pudieran ocasionar.

Ante la insistencia de los comerciantes se creó el Consulado de Comercio de Guatemala.

El Derecho Comercial contenido en esas leyes servía más a los intereses de la Corona, que a los de los propios comerciantes, dado que España había conquistado todo el continente y como consecuencia todo el comercio que se realizaba servía a los intereses de la Corona.

"La política económica del Estado Español en las Indias estuvo inspirada por el mercantilismo y doctrinas imperantes en la época.

Los grandes descubrimientos en el continente originaron dos principios: El exclusivismo colonial y la llamada teoría de los metales preciosos". Derecho Español en las Indias, (página 473).

Al suceder la independencia política de Centro América las Leyes de España siguieron teniendo vigencia por algunos años.

En el gobierno del Doctor Mariano Galvéz se hizo el intento de modernizar la ley del país sustituyendo las leyes españolas por los llamados Códigos de Livingston, dentro de los cuales se comprendían disposiciones referentes al comercio. La llegada del gobierno conservador de Rafael Carrera, significó el estancamiento de nuestra evolución legislativa ya que se volvió a la legislación Española.

En el año de 1877, en el Gobierno de Justo Rufino Barrios, al promulgarse los nuevos Códigos de Guatemala, se incluyó un Código de Comercio con la Ley especial de enjuiciamiento mercantil.

En 1942, se promulgó un nuevo Código de Comercio contenido en el Decreto número 2946 del Presidente de la República, éste Código reunió en un mismo cuerpo una serie de leyes dispersas; y sobre todo, las convenciones internacionales en materia de letra de cambio, pagaré, y Cheque, el ilustre profesor Edmundo Vásquez Martínez, calificó a éste Código como una mejor sistematización de las instituciones del Código de (1877).

En 1970, se promulgó el Decreto 2-70 del Congreso de la República, que contiene al actual Código de Comercio de Guatemala, el que pretende ser un instrumento moderno, adaptado a las nuevas necesidades de tráfico comercial de Guatemala, tanto en el aspecto nacional como internacional.

El Código de Comercio ha sufrido notables reformas que coadyuban a que el tráfico comercial sea más eficiente y dinámico, entre estas reformas tenemos lo relativo a los extranjeros, artículo 80. artículo 215 numeral 5o. y 6o. artículo 218, 221, en cuanto al libro segundo sufrió modificaciones en los siguientes artículos 333 numeral 5o. 341, 342, 343; relacionado a la inscripción de Sociedades en forma provisional y definitiva, debiéndose hacer una sola publicación en el Diario Oficial; artículos 350, 351, 352 y 355, derogándose para el efecto el artículo 353 por el

Decreto 62-95 del Congreso de la República de Guatemala.

Así mismo fue derogado el último párrafo del artículo 671 que contenía la cláusula compromisoria por el Decreto 67-95 Ley de Arbitraje, el artículo 691 del mismo cuerpo legal fué modificado en lo referente a la capitalización de intereses.

DEFINICION:

DERECHO MERCANTIL:

Es la parte del ordenamiento privado que regula a los empresarios mercantiles y su estatuto, así como a la actividad externa que aquellos desarrollan por medio de su empresa". (Broseta Pont, página 295).

DEFINICION DEL DERECHO MERCANTIL SUBJETIVO:

"Es el conjunto de principios doctrinarios y normas de derecho sustantivo que rigen la actividad de los comerciantes en su función profesional.". (René Arturo Villegas, Lara página 38 Tomo I).

DEFINICION DEL DERECHO MERCANTIL OBJETIVO:

"Es el conjunto de principios doctrinarios y normas de derecho sustantivo que rigen los objetivos de comercio". (Rene Arturo Villegas Lara, página 38 Tomo I).

La sustentante lo define así:

"Es el conjunto de normas jurídicas, principios y

doctrinas que regulan las relaciones profesionales de los comerciantes entre si, con los particulares, los negocios mercantiles y las cosas mercantiles".

SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL

El decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Comercio, regula que existen dos clases de comerciantes, siendo estos:

1. Comerciante Individual;
2. Comerciante social. Los primeros son las personas individuales cuya profesión es el tráfico comercial; y los segundos, las sociedades mercantiles.

El artículo 2o. del Código de Comercio establece:
COMERCIANTE: Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualesquiera actividad que se refieran a los siguiente:

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

Lo que se puede explicar de la forma siguiente:

- a) **EJERCER EN NOMBRE PROPIO.** El ejercicio es la actuación en el tráfico comercial y debe ser en nombre propio, quiere decir que se debe actuar para sí; no para otro, ser el

sujeto de imputación de las relaciones jurídicas que devenguen de su tráfico.

b) **CON FINES DE LUCRO.** El comerciante cuando realiza actividades mercantiles su finalidad es obtener ganancia o lucro, lo que aumenta su fortuna personal.

c) **DEBE DEDICARSE A ACTIVIDADES CALIFICADAS COMO MERCANTILES**

La industria puede ser en el campo de la producción de bienes o en la prestación de servicios.

El artículo segundo de la referida ley tipifica genéricamente al comerciante, de manera que sus efectos son aplicables tanto al comerciante individual como al social.

El artículo 3o. del Código indica: que las sociedades organizadas bajo las formas establecidas en el mismo tienen la calidad de comerciantes cualquiera que sea su objeto. Por lo tanto las sociedades son comerciantes por su forma.

De lo anterior se deduce que existen comerciantes individuales, extranjeros, entre conyuges.

d. **COMERCIANTE INDIVIDUAL:**

El sujeto individual para ser comerciante requiere que sea hábil para obligarse y contratar de conformidad con el artículo 6o. del Código Civil.

La ley se refiere expresamente a la capacidad de ejercicio que implica la de ser sujeto de derechos y obligaciones.

La persona debe estar en posibilidades de actuar en el campo

del orden jurídico, posibilidad que se adquiere con la mayoría de edad que precisa el Derecho Común. (18 años).

e. COMERCIANTE EXTRANJERO:

Los extranjeros podrán ejercer el comercio y representar a personas jurídicas, cuando hayan obtenido su inscripción de conformidad con las disposiciones del Código de Comercio.

En estos casos, tendrán los mismos derechos y obligaciones que los guatemaltecos, salvo los casos determinados por leyes especiales.

El extranjero puede dedicarse al comercio en Guatemala, llenando los requisitos establecidos en el artículo 80. del Código de Comercio.

f. CONYUGES COMERCIANTES

El artículo 11 del Código de Comercio establece: El marido y la mujer que ejerzan juntos una actividad mercantil, tienen la calidad de comerciantes, a menos que uno de ellos sea auxiliar de las actividades mercantiles de otro. Siendo así que los casados pueden ejercer juntos o separadamente las actividades mercantiles, teniendo la única limitación legal lo establecido en los artículos 113 y 114 del Código Civil en donde se dispone que si las actividades fuera del hogar causan perjuicio al cuidado de los hijos y a la atención del mismo, el marido puede oponerse judicialmente.

Fuera de esta limitación la mujer casada puede ejercer

el comercio o la industria.

g. COMERCIANTES SOCIALES

El comerciante social surge como consecuencia de las sociedades mercantiles porque el comerciante individual se da cuenta que para obtener mayor lucro tiene que organizarse o asociarse y como consecuencia surgen las sociedades mercantiles y dentro de estas existen las siguientes: Sociedad Colectiva, De la Sociedad en Comandita Simple, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anonima y Sociedad en Comandita por Acciones. Regulados expresamente en el artículo 10 del Código de Comercio.

h. COMERCIANTES SOCIALES ESPECIALES

Existen sociedades que en su totalidad se rigen por el Código de Comercio y hay otras que se rigen por leyes especiales. siendo ellas: Sociedades Anonimas Bancarias, Sociedad de seguros, financieras, para Almacenes Generales de Depósitos, (Decreto 215 Ley de Bancos; Decreto número 1236 del Congreso , Almacenes Generales de Depósitos; Decreto Ley número 473 Ley sobre Seguros; Decreto Ley número 473 Ley de Empresas Aseguradoras).

CARACTERISTICAS DEL DERECHO MERCANTIL.

a) ES POCO FORMALISTA

La circulación para que sea fluida, exige que la formalidad esté relegada a la mínima expresión, los negocios

mercantiles se concretan con simples formalidades sólo explicables para un conjunto de relaciones que por su cantidad no podría darse fácilmente de otra manera, ya que tiene la particularidad de darse en masa, cambiando constantemente en los modos de operar, el Derecho Mercantil tiende a ser poco formalista para adaptarse a las peculiaridades del tráfico comercial.

b) INSPIRA RAPIDEZ Y LIBERTAD EN LOS MEDIOS PARA TRAFICAR

El comerciante debe negociar en cantidad y en el menor tiempo posible. Al mismo tiempo vive imaginando fórmulas que le permitan resultados empresariales exitosos por medio de novedosas modalidades de contratar, ya que si en algún campo el contrato atípico se dá con suma facilidad, es en el mundo del hacer comercial.

c) ADAPTABILIDAD

Esta característica, bien señalada por el profesor Edmundo Vásquez Martínez, así: El comercio es una función humana que cambia día a día, por diversos motivos -políticos, científicos, culturales- las formas de comerciar se desenvuelven progresivamente. Entonces, una característica de este derecho para tomarse en cuenta es que, en su contexto general, debe irse adaptando a las condiciones reales del mismo fenómeno comercial" (Edmundo Vásquez Martínez, página 21)

d) TIENDE A SER INTERNACIONAL

La producción de bienes y servicios se produce para el mercado interno y para el mercado internacional. Ello obliga a que las instituciones jurídicas tiendan a ser uniformes porque así se permite la facilidad del intercambio a nivel internacional. Todos los países, en menor o mayor escala, tienden a abarrotar el mercado extranjero con sus mercancías; y de ahí que organismos internacionales como Naciones Unidas fomenten el estudio y sistematización del Derecho Mercantil Internacional.

e) POSIBILITA LA SEGURIDAD DEL TRAFICO JURIDICO

El valor Seguridad Jurídica lo explica la Filosofía del Derecho como la observancia de mecanismos consagrados para el surgimiento de la normatividad, dentro de los cuales se encuentra la forma de contratar. En la observancia estricta de que la negociación mercantil está basada en la verdad sabida y la buena fe guardada, de manera que ningún acto posterior puede desvirtuar lo que las partes han querido en el momento de obligarse. "...El Derecho Mercantil tiende a garantizar la primera, lo cual se traduce en la subordinación de la realidad a la apariencia jurídica". (Edmundo Vásquez Martínez, página 22).

PRINCIPIOS QUE RIGEN EL DERECHO MERCANTIL:

Dentro de los Principios que inspiran el Derecho Mercantil se encuentran los siguientes:

a. BUENA FE;

Consiste en que las partes contratantes conocen sus intenciones y deseos de negociar, para no darle una interpretación distinta a los contratos, ya que de otra manera se destruye la seguridad del tráfico Comercial.

b. VERDAD SABIDA:

Consiste en que las partes obligadas conocen en verdad sus derechos y obligaciones que genera el contrato.

c. TODA PRESTACION SE PRESUME ONEROSA:

Establece este principio que los actos y negocios mercantiles no son gratuitos.

d. INTENCION DE LUCRO:

Este principio establece, que en el comercio las negociaciones se dan en masa y con mayor rapidez, el número es entonces importante para un comercio de resultados positivos.

e. ANTE LA DUDA DEBEN FAVORECERSE LAS SOLUCIONES QUE HAGAN MAS SEGURA LA CIRCULACION:

Este principio establece que dentro del comercio mercantil las transacciones se deben realizar sin mayores formalidades que las establecidas en la ley.

CAPITULO SEGUNDO

A. LOS CONTRATOS MERCANTILES.

1. DEFINICION DE CONTRATO MERCANTIL :

José Ma Codera Martín (1987: p. 97) lo define así:
"Contrato cuyo objeto es el tráfico comercial de la empresa. Su principal característica es el estar concebido para la realización de operaciones en serie, conteniendo cláusulas generales preestablecidas, por lo que puede considerarse un contrato de adhesión siendo el lucro su principal móvil".

La sustentante lo define así:

Contrato Mercantil es aquel acuerdo de voluntades en virtud del cual dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir obligaciones de carácter mercantil".

2. CARACTERISTICAS:

Son las siguientes:

a) Se trata de un contrato principal:

Siendo aquellos contratos que surten sus efectos por sí solos, no necesitan de otro contrato para subsistir.

b) Atípico o Innominado:

Son aquellos contratos a los cuales la ley no les dá una nominación, pero las partes pueden usar la que estimen convenientemente, de conformidad con lo que expresa el artículo 1256 del Código Civil Decreto -Ley número 106, Cuando la ley no declare una forma específica para un

negocio jurídico, los interesados pueden usar la que juzguen conveniente;

c. TÍPICOS O NOMINADOS:

Un contrato es típico cuando la ley lo estructura en sus elementos esenciales, aparece en el listado que da la ley; El contrato sustantivamente, tiene un nombre. Una nominación legal- o la práctica social- nominación social-. Si un contrato tiene un nombre proveniente de la ley o las costumbres de los comerciantes, es nominado.

c) Consensual:

Cuando basta el consentimiento de las partes para que sean perfectos, en cuanto se perfecciona por el simple acuerdo de las partes y por oposición al real, no precisa de la entrega de la cosa como elemento esencial;

d) Oneroso:

Es aquel contrato en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos;

e) Conmutativo:

Son aquellos contratos en que los efectos se producen inmediatamente de tal forma que los contratantes conocen de inmediato el gravamen y su ganancia;

f) De tracto sucesivo:

Es aquel contrato cuyos efectos se van sucediendo por momentos o etapas y en forma fraccionada, por la forma en que se cumplen las prestaciones a cargo del arrendatario, ejemplo: Arrendamiento, compraventa a plazos;

g) Es bilateral:

Porque la carga obligacional del contrato recae sobre todos los sujetos que contratan son reciprocos; siendo ley el contrato para las partes desde el momento en que se perfecciona.

3. ELEMENTOS:

1. **PERSONALES.** Están constituidos exclusivamente por los dos sujetos que participan en la negociación, uno de ellos entrega el bien o servicio y la otra es quien recibe el servicio o la mercadería y se obliga a pagar el precio.
2. **REALES:** El elemento real, está constituido por el objeto, pueden ser cosas muebles o servicios de cualquier tipo que se presten.
3. **FORMAL:** En los contratos mercantiles es facil determinar aquellos que necesariamente deben estar constituidos en escritura pública, en el mayor número se establecen en documento privado con firmas legalizadas, facturas, formularios y verbalmente.

CAPITULO TERCERO

CONTRATOS DE AGENCIA:

CONCEPTO:

El Empresario o Comerciante con el objeto de extender su actividad recurre con frecuencia a la figura del Agente de Comercio independiente, el cual, actuando por medio de su propia empresa promueve y celebra contratos mercantiles en nombre y por cuenta del principal (artículo 280 del Código de Comercio), con el que esta ligado por un contrato mercantil.

EL CONTRATO DE AGENCIA.

La ley define el Contrato de Agencia, Distribución y Representación, diciendo que "Es aquel por medio del cual una persona individual o jurídica nacional o extranjera llamada principal, designa a otra individual o jurídica, llamada AGENTE. REPRESENTANTE O DISTRIBUIDOR, exclusivamente para la venta, distribución, promoción o colocación en el territorio de la República, de determinados productos, mercaderias y artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país. o bien, con ese mismo propósito, para la prestación de servicios" (artículo 1 inciso a Decreto 78-71).

Según el autor Osvaldo J. Marzorati, ha dicho que el Contrato de Agencia "Es aquel por el cual un empresario de manera permanente, mediante una remuneración y con cierta independencia asume el encargo de preparar o realizar

contratos Mercantiles por cuenta de otro empresario". o bien, que por él "Una parte asume el encargo de promover, con carácter estable o permanente, por cuenta de otra y a cambio de una determinada retribución la conclusión de contratos en una determinada forma".

El Contrato de Agencia esta orientado a procurar al principal un resultado por obra del agente: la promoción o celebración de contratos en su nombre y por su cuenta. Para lograr ese resultado el Agente actúa con independencia respecto del principal y sin que sea necesario que medie representacion en sentido jurídico. Además, el Agente no es un auxiliar ocasional del comerciante o empresario, sino que, como dice la ley, "Actúa de modo permanente", de ahí que sea elemento esencial de la relación, la estabilidad. La tarea que en virtud del Contrato de Agencia asume el Agente es la de organizar a su propio riesgo la colocación de productos ajenos, para lo cual monta locales, contrata personal, se cuida de la propaganda, visita a la clientela, envia muestras etc, y en compensación por los negocios realizados recibe una comisión (artículo 288 del Código de Comercio).

El principal recurre a los Agentes de Comercio con el objeto de crear, conservar o ampliar su clientela; el Agente puede por pacto expreso comprometerse a dedicarse con exclusividad a actuar para un solo principal, de lo contrario es libre de hacerlo en cualquier otra clase de actividades o negocios y aún de actuar por cuenta de otros principales.

cuyos productos o servicios no compitan entre si (artículo 281 del Código de Comercio).

El Decreto 78-71 llama a este Contrato indistintamente de Agencia, Distribución y Representación. Es obvio lo impropio que resultan los nombres de distribución y representación, el primero por lo restringido y el segundo por la confusión a que se presta dado el concepto jurídico de representación que en este contrato, como ya dije no es esencial.

De conformidad al conjunto de disposiciones que el Derecho mercantil destina a regular el contrato de Agencia, se define como aquél por el cual un empresario mercantil (Agente) se obliga a actuar de modo permanente, mediante una remuneración, (comisión) promoviendo o celebrando contratos en nombre y por cuenta de otro principal.

El sustentante lo define así: El contrato de Agencia, es aquel por medio del cual una persona individual o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal designa a otra persona individual o jurídica llamada agente para la venta y promoción en el territorio de la república, de determinandos productos, mercancías o artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país.

NATURALEZA JURIDICA



La naturaleza jurídica del contrato de Agencia, es la de ser un contrato sui generis, establecido en el Decreto 78-71 del Congreso de la República. Además, se trata de un contrato de colaboración simple ya que el agente coopera con su actividad al mejor desarrollo de la actividad económica de otro.

"Es indudable que la doctrina ha evolucionado con respecto a la naturaleza jurídica del contrato de agencia, y debe reconocerse que inicialmente aquélla se inclinó por colocarlo entre las figuras derivadas del mandato comercial, especialmente teniendo presente la facultad del agente para gestionar y concluir contratos por cuenta de otro; pero sin advertir que frente a los terceros con quienes el agente celebra los negocios jurídicos, su actividad se presenta como un ejercicio autónomo e independiente"

CARACTERES

Algunas de las notas que caracterizan al contrato de agencia son enumeradas por la ley (Artículo 2o. Decreto 78-71). Dicha enumeración es poco técnica, ya que además de las características que incluye, se dan las siguientes:

a) ES UN CONTRATO PRINCIPAL

Porque subsiste por sí solo, no necesita de otro contrato para su validez (Artículo citado y el 1589 del Código Civil).

b) ES UN CONTRATO BILATERAL

En virtud de que el agente y el principal se obligan recíprocamente (Artículos 1587 del Código Civil y 286 a 289 del Código de Comercio).

c) ES UN CONTRATO CONSENSUAL

Porque se perfecciona por el simple consentimiento de las partes (artículo 1588 del Código Civil). El hecho de que en el propio artículo 2o. del Decreto 78-71 expresa que puede celebrarse mediante escritura pública o documento privado, no destruye la característica de consensual que el mismo artículo le adjudica, máxime que por tratarse de un contrato mercantil le es aplicable el principio de la libertad de forma (artículo 671 del Código de Comercio).

d) ES UN CONTRATO ONEROSO

Puesto que en él se estipulan provechos y gravámenes recíprocos, para el Agente y el principal (artículos 1590 del Código Civil y 286 a 289 del Código de Comercio).

e) ES UN CONTRATO CONMUTATIVO

Ya que las prestaciones que se deben entre el Agente y el principal son ciertas desde que el mismo se celebra: el primero está obligado a promover y celebrar contratos en nombre y por cuenta del principal y éste está obligado a remunerarlo (artículo 286 a 289 del Código de Comercio).



f) ES UN CONTRATO DE PLAZO INDEFINIDO

Por ley y salvo pacto en contrario (artículo 2o. Decreto 78-71).

g) ES UN CONTRATO DE DURACION

En el sentido de que el Agente no asume el encargo de ejecutar un negocio o un contrato determinado, sino todos cuantos integrando el objeto de la agencia pueda promover o celebrar en nombre del principal mientras esté vigente. La nota de duración o estabilidad deviene del concepto de Agente de comercio (artículo 280 del Código de Comercio) y "Se centra sobre el hecho de que el agente, mientras dura su relación con el principal, a de ocuparse de la promoción o conclusión de contratos que solo se determinan por su naturaleza y no por su número".

h) ES UN CONTRATO CUYO OBJETO ES LA PROMOCION O CELEBRACION DE OTROS CONTRATOS MERCANTILES

Esta nota explica la obligación del Agente de concluir contratos a nombre y por cuenta de otro (artículo 280 del Código de Comercio).

i) ES UN CONTRATO ENTRE EMPRESARIOS MERCANTILES O COMERCIANTES

El Código de Comercio señala de una parte que su objeto es promover y celebrar contratos mercantiles y por la otra que los agentes independientes, que son los que se ligan por

el Contrato de Agencia, tienen esa condición "Si actúan por medio de su propia empresa" (artículo 280 del Código de Comercio).

j) ES UN CONTRATO TIPICO Y NOMINADO

Porque el Código de Comercio lo llama Contrato de Agencia y lo regula al tratar de los Agentes de Comercio (artículo 280 y siguientes) Y por el otro por referirse a él y disciplinar parte del mismo el Decreto 78-71 éste lo denomina también contrato de distribución o representación.

k) ES UN CONTRATO QUE ENGENDRA UNA RELACION DE CONFIANZA

Esta nota deriva del carácter de contrato duradero que también tiene, según lo indique, el de Agencia, lo cual obliga a ambas partes a mantener una cooperación basada en la mutua confianza. El Contrato de Agencia se concluye y se ejecuta a través del tiempo, fundado en las cualidades personales del agente.

l) ES UN CONTRATO EN EL CUAL LA RETRIBUCION DEL AGENTE DEPENDE NORMALMENTE DE LOS RESULTADOS DE SU GESTION

La ley dispone que salvo pacto expreso, la remuneración del Agente será una comisión sobre la cuantía de los negocios (artículo 288 del Código de Comercio).

CARACTERISTICAS:

a) El contrato de agencia tiene una duración y conlleva una

relación estable, continuada y duradera entre el agente y el proponente. Es de ejecución continuada porque comprende una pluralidad de operaciones, no simples actos aislados, es decir entre el comienzo y el fin no debe haber un solo momento en que se rompa el vínculo entre empresario principal y agente.

- b) Su objeto es la promoción o la conclusión de negocios encomendados por el principal a la agencia.
- c) Se celebra entre empresarios comerciantes.
- d) Se ha puesto de relieve también la necesidad de que el agente cuente con una organización empresarial propia, con la cual realice la actividad encomendada con autonomía y a su propio riesgo.
- e) El agente trabaja por su cuenta y riesgo y desarrolla sus actividades con autonomía e independencia con relación al principal.
- f) Tiene obligación el agente de seguir las instrucciones del principal.
- g) Debe informar al principal sobre el resultado de sus gestiones, defendiendo sus intereses.

ELEMENTOS

A) ELEMENTOS PERSONALES

Los elementos personales del Contrato de Agencia son:

a) EL AGENTE DE COMERCIO INDEPENDIENTE

Es el que actúa por medio de su propia empresa, de modo

permanente, en relación con uno o varios principales, promoviendo contratos mercantiles o celebrándolos en nombre y por cuenta de aquellos (Artículo 280 del Código de Comercio). El Decreto 78-71 con notoria deficiencia técnico-jurídica, dice que "no es aplicable a los agentes de comercio, a los revendedores mayoristas ni a quienes la ley reputare distribuidores dependientes o ligados por un contrato típicamente laboral" (Artículo 1o. inciso b)); aclaración que resulta innecesaria, ya que el agente comercial que puede ser elemento del contrato de agencia es el que, como establece el Código de Comercio, actúa por medio de su propia empresa y, de consiguiente, el que está excluido es el agente comercial dependiente (Artículo 280 inciso 1o.). El hecho de que el agente actúe por medio de su propia empresa, le da al agente comercial independiente el carácter de comerciante, por lo cual debe estar inscrito tanto él como su empresa en el Registro Mercantil (Artículo 334, 336, 357 y 358 Código de Comercio). Agente de Comercio independiente puede ser un empresario individual o social.-

"El agente es entonces aquel que, en virtud de un contrato con el principal asume de manera estable el encargo de promover, por cuenta de la otra parte, la conclusión de contratos en una zona determinada, mediante una compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios llevados a término. Puede darse también la figura del agente representante, que está autorizado para concluir contratos en nombre del proponente, con los efectos normales que son

agencia, JA, 1962-V-60, sección doctrina.)

4) ESTABILIDAD:

El elemento de estabilidad significa que la vinculación entre agente y principal no es esporádica, ambas partes están unidas por un contrato de duración, por el cual se rigen todas las operaciones que surjan como consecuencia de la actividad del agente.

5) ASIGNACION GEOGRAFICA:

El Agente goza de un territorio, en el que se desempeñan generalmente con exclusividad y en el que promueve los negocios del principal. Esa asignación de zona es un derecho pero también una limitación territorial puesto que el contrato debe realizarse y sus obligaciones cumplirse dentro de la zona designada. (Formiggini, Aldo, II contratto di agenzia, en Vasalli, Filippo, "Trattato di diritto civile: italiano" Vol. VIII, t. 2o.)

ELEMENTOS OCASIONALES:

Circunstancialmente el Contrato de Agencia se ve complementado por los elementos ocasionales, que se dan en forma ocasional o que simplemente se dan en la práctica con mayor o menor frecuencia.

1) EXCLUSIVIDAD:

La exclusividad se refiere al territorio y puede ser

otorgada tanto en favor del agente como en beneficio del principal. En el primer caso el agente se asegura que el principal no instale otros agentes en el territorio establecido; en el segundo caso el agente se obliga a no gestionar negocios más que para su principal.

2) REPRESENTACION:

El agente puede estar investido de poder de representación o carecer de él. Es decir que el agente comercial puede verse o no acompañado de la facultad de concluir las operaciones que promueve. En definitiva, agente es el que promueve y eventualmente concluye los negocios del principal.

INDEMNIZACION:

El Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Agencia Distribución y Representación preceptúa en su artículo 5. " Si el principal diere por terminado o rescindiere el contrato sin mediar alguna de las causas previstas en la ley o llevara a cabo actos que directa o indirectamente impidan o tiendan a impedir que el agente, representante o distribuidor, cumpla con las obligaciones que le corresponden o en su caso se beneficie con los derechos provenientes de la relación contractual dicho principal debe indemnizar a la otra parte los daños y perjuicios causados".

EFFECTOS

A) OBLIGACIONES DEL AGENTE:

a) Promover o celebrar contratos mercantiles en nombre y por cuenta del principal (Artículo 280 del Código de Comercio). lo cual es la obligación fundamental del agente y también dentro de la actividad antes indicada, cabe "la venta, distribución, promoción o colocación en el territorio de la República de determinados productos, mercaderías o artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país", o bien "la prestación de servicios" (Artículo 1o. inciso a) Decreto 78-71). El agente no tiene que esperar encargos concretos del principal sino que "tiene la obligación positiva de esforzarse en promover o concluir todos los contratos posibles en nombre y por cuenta de aquél, buscando cuantas ocasiones propicias se presenten mediante la adecuada vigilancia del mercado".

b) Seguir las instrucciones recibidas del principal y acatar las condiciones generales en que puede presentar y tramitar propuestas, o en su caso contratar, así como las modificaciones que le hayan sido comunicadas (Artículos 282 y 287 del Código de Comercio).

c) Actuar únicamente con autorización expresa al celebrar contratos a nombre del principal, hacer cobros, conceder descuentos, quitas o plazos y variar las condiciones de los contratos o formularios impresos (Artículo 284 del Código de Comercio).

d) Transmitir, sin dilación, copias de los pedidos y ofertas que reciba y de los contratos que celebre, si está autorizado para esto (Artículo 286 del Código de Comercio). Salvo si el agente está autorizado para celebrar contratos, los pedidos y ofertas que reciba el principal, tendrán el carácter de simples propuestas que no lo obligan sino desde el momento en que conteste aceptándolos, lo cual puede hacer a su discreción, sin que esté obligado a dar a conocer al agente las razones del rechazo.

e) Informar, cuando el principal se lo solicite, de lo relativo al mercado o a los negocios realizados o por realizar por su intermedio (Artículo 287 del Código de Comercio).

f) Comunicar al principal las quejas y reclamaciones que reciba en relación a negocios que se hayan celebrado por su intermediación (Artículo 285 del Código de Comercio). El agente puede obtener fianzas para garantizar al principal las obligaciones contraídas a su favor.

g) Cooperar a la ejecución de los contratos con terceros. Esta obligación va implícita en las actividades que eventualmente estén comprendidas dentro del contrato de agencia; frecuentemente corresponde al agente además de vender mercaderías, distribuirlas y colocarlas, o sea entregarlas a los compradores (Artículo 10. inciso a) Decreto

78-71), Por lo que hace a la intermediación en la prestación de servicios, la cooperación del agente en la ejecución del contrato puede tener variada y singular significación: ver que el servicio se preste tal como se convino y proporcionar las facilidades necesarias para ello.

h) Guardar secreto. Esta obligación emana del deber de lealtad hacia el principal y del hecho de que el agente puede conocer muchos secretos del negocio, no sólo porque se le hayan confiado expresamente, sino también por haberlos conocido como consecuencia de su actuación como agente. En la legislación guatemalteca la revelación de secretos de parte del agente se enmarcaría dentro de la competencia desleal, es por lo mismo injusta y prohibida (Artículo 362 del Código de Comercio).

i) Restituir. Esta obligación se da especialmente en el caso de que el agente coopere en la ejecución de los contratos, evento en el cual tendrá que restituir todo lo que haya recibido, sea del principal (muestras, mercaderías, material de oficina y propaganda, anticipos, cantidades para viáticos etc.), sea del cliente (mercaderías entregadas y títulos de tradición si es agente de compras, o precio recibido y mercaderías devueltas por causa de reclamación si es agente de ventas).

DERECHOS DEL AGENTE:

1) REMUNERACION:

El interés económico del agente radica en el derecho a una retribución, que depende generalmente de su propia actividad y que puede consistir en una comisión sobre la celebración de los contratos.

2) EXCLUSIVIDAD:

El agente tiene derecho a la protección de su clientela, crédito, propaganda y otros valores de su empresa que fueron creados por su propio esfuerzo. La manera de protegerlos es por medio de las cláusulas de exclusividad. Significa la prohibición para el proponente de valerse contemporáneamente de más de un agente en la zona de actuación reservada o ramo del comercio.

DERECHOS DEL PRINCIPAL:**1) COOPERACION:**

El principal tiene derecho de exigir al agente que preste su cooperación para obtener la conclusión de los negocios, a formular directivas respecto de su actividad.

2) RENDICION DE CUENTAS:

El principal tiene el derecho de exigir rendición de cuentas documentadas.

3) RESCISION DE CONTRATO:

El principal tiene el derecho de rescindir el contrato

abonando indemnización o resolverlo por incumplimiento del agente.

B) OBLIGACIONES DEL PRINCIPAL

Las obligaciones del principal frente al agente son:

a) Pagarle la remuneración convenida, en defecto de pacto expreso, comisión sobre la cuantía del negocio que se realice con intervención del agente, de acuerdo con los usos y prácticas del lugar; si se trata de agente exclusivo, en igual forma se le pagará comisión por los negocios concluidos directamente por el principal con efectos en la zona reservada el agente, aunque éste no haya intervenido (Artículo 288 del Código de Comercio). La remuneración se debe tanto si el negocio no se realiza en todo o en parte por dolo o culpa del principal, como si tal cosa sucede por convenio entre el principal y el cliente, salvo pacto en contrario (Artículo 289 del Código de Comercio).

b) Reembolsarle los gastos de su organización o de la agencia, si así se pactó (Artículo 288 párrafo tercero del Código de Comercio).

c) Respetar la exclusividad si el agente tiene en el contrato la calidad de exclusivo (Artículo 283 del Código de Comercio).

d) Proveerlo de todos los elementos necesarios para el buen

éxito de su gestión. Esto implica el envío de muestras, dibujos, material de propaganda, lista de precios y condiciones generales, etc, y proporcionar mercaderías de buena calidad para evitar el descrédito del agente y la pérdida de la clientela.

TERMINACION DE LOS CONTRATOS DE AGENCIA.

El contrato de agencia termina (Artículos 3. Decreto 78-71 del Congreso de la República):

- a) Por mutuo consentimiento entre las partes manifestado en forma escrita;
- b) Por vencimiento del plazo;
- c) Por causa justa;
- d) Por desición del agente, siempre que diere aviso al principal con tres meses de anticipación. En este caso quedará obligado a la rendición de cuentas desde que fuere requerido para ello y reintegrar la mercadería objeto de la relación contractual que obrare en su poder, a precio de costo de bodega. Si el principal se negare a pagarla será responsable, de los daños y perjuicios que con tal motivo causare.
- e) Por desición del principal en cualquier tiempo siempre que se allanare al pago de daños y perjuicios establecidos por esta ley.

TERMINACION DEL CONTRATO DE AGENCIA CON CAUSA JUSTA.

1. Respecto de ambos contratantes:

- a) Por incumplimiento o contravención de la otra parte, de cualquiera de las obligaciones o prohibiciones que le impusiese el contrato;
- b) Por la comisión de algún delito contra la propiedad o persona de una de las partes contra la otra;
- c) Por la negativa infundada de la otra parte a rendir los informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio en el tiempo, y modo que se hubiere pactado.

2. Respecto del Principal.

- a) La divulgación o información a tercero sin la debida autorización por parte del agente, de todo hecho, dato, clave o fórmula cuyo secreto se le haya confiada por virtud del respectivo contrato.
- b) La baja en el promedio de ventas o colocación de los bienes o servicios convenidos que se probare en relación con productos o servicios similares durante el año anterior y de verse a negligencia o ineptitud comprobada judicialmente del agente.

3. Respecto del Agente.

- a) Cuando el principal llevare a cabo actos que directa o indirecta impidan o tiendan a impedir que el agente cumpla con el contrato.

TERMINACION DEL CONTRATO DE AGENCIA SIN JUSTA CAUSA

En Guatemala, los daños y perjuicios que el principal

debe indemnizar en caso de que diera por terminado o rescindiera el contrato sin justa causa son:

- 1- El reintegro de los gastos directos y de promoción o propaganda que el agente hubiera efectuado con motivo y para fines del contrato durante el último año.
- 2- Las inversiones que con ocasión del contrato haya efectuado, siempre que éstas no fueran recuperables o aprovechables para otros fines.
- 3- El pago de las mercaderías existentes al precio de costo que ya no pudieran venderse por causa de la terminación o rescisión del contrato.
- 4- El cincuenta por ciento de la utilidad bruta que pudiera haberse percibido con la negociación de la mercadería a que se refiere el inciso anterior.
- 5- Una cantidad equivalente al monto de las utilidades brutas que el agente haya obtenido durante los últimos tres años o durante el lapso que haya ejercido la representación si éste fuere menor de los tres años.
- 6- Las indemnizaciones que conforme a la ley tuvieren derechos los empleados o trabajadores cuyo despido obedeciere a la terminación del contrato por parte del

principal sin mediar causa justa.

PROCEDIMIENTO PARA RESOLVER CONTROVERSIAS:

El artículo 8 del Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación indica: Siempre que las partes no se pusieren de acuerdo sobre la cuantía de los daños y perjuicios a pagarse por la terminación del contrato sin causa justa y por tal motivo hubiere necesidad de recurrir a los tribunales de justicia, el monto de los mismos se fijará por expertos y dentro de los procedimientos del juicio sumario.

ANTECEDENTES COMPARADOS:

Ciertos rasgos del Contrato de Agencia son comunes a muchas legislaciones. El estudio de la doctrina y la legislación comparadas permite inducir alguno de los principios doctrinarios que lo rigen. En primer lugar, se advierte en la compulsa de dicha legislación que el agente de comercio es un comerciante autónomo, no un auxiliar de comercio. No tiene relación de dependencia con su principal, sino que pone sus empresas y su fondo de comercio en forma estable y exclusiva, por plazo definido o no, al servicio del principal, promoviendo en un territorio asignado negocios de venta de los productos encomendados, al amparo del nombre o marca de su principal.

Es decir el contrato puede asumir dos modalidades: en una, que es la forma típica, el agente solo intermedia en la

circulación de bienes promoviendo ventas por cuenta del principal, la concertación definitiva del negocio la realizan fabricantes o terceros, quienes venden, facturan y entregan la mercadería; en la otra asume la representación del fabricante y celebra contratos de compraventa en su nombre y por su cuenta ad referendum de éste, quien siempre se reserva el derecho de aceptarlos o no.

El rasgo más significativo que resulta de la legislación europea es que el agente comercial como consecuencia de las características descritas anteriormente, debe ser indemnizado en caso de rescisión unilateral o anticipada del contrato.

ALEMANIA: El primer sistema legal que se refiere al agente fue la legislación alemana en los párrafos 84 al 92 del Código de comercio de 1897. Esta ley alemana constituyó las bases para las leyes referidas a la agencia en varios países europeos.

Para el Código de Comercio alemán el agente es un comerciante independiente a quien se le ha autorizado a actuar por un cierto período, o indefinidamente, por cuenta de otro empresario para que lleve a cabo las negociaciones y concluya contratos a nombre y por cuenta de éste.

FRANCIA:

El contrato se encuentra legislado por el decreto del 25 de diciembre de 1958. Se caracteriza al agente como el mandatario que a título de profesión habitual y en forma

independiente, sin estar ligado por un contrato de locación de servicios, negocia y eventualmente concluye negocios, nombre y por cuenta de fabricante, industriales comerciantes.

El agente de comercio no está obligado a tener una carta de identidad profesional, pero antes de comenzar el ejercicio de sus actividades debe matricularse en un registro especial llevado por el tribunal de comercio de su domicilio, bajo apercibimiento de penas de prisión y multa.

SUIZA:

Regula el contrato de agencia y define al agente de agencia, como aquel que asume de manera permanente el compromiso de gestionar la conclusión de negocios para uno o varios mandantes, sin estar ligado a ellos por un contrato de trabajo.

ESPAÑA:

Define a los agentes como aquellos que realizan funciones de mediadores como una profesión libre y encaminada de un modo permanente a realizar o preparar operaciones mercantiles en nombre propio y por cuenta ajena.

LEGISLACION EN COLOMBIA:

La legislación colombiana dice que "Por contrato de agencia, un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en

un determinado ramo y dentro de una zona prefijada del territorio nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo".

MODELO DE CONTRATO DE AGENCIA:

NUMERO CUARENTA Y NUEVE (49) En la ciudad capital de Guatemala, el día cinco de agosto de mil novecientos noventa y seis, ANTE MI: MARLON EDUARDO CACERES MERIDA, Notario, comparecen por una parte el señor CARLOS EDUARDO CUELLAR MALDONADO, de treinta y seis años, casado, guatemalteco, comerciante, de este domicilio, de mi conocimiento, actúa en su carácter de Presidente del Consejo de Administración, y Representante legal de la Sociedad Mercantil denominada MARITIMA MARICIELO, SOCIEDAD ANONIMA, en adelante llamada "PRINCIPAL", acreditando su personería con el acta notarial de su nombramiento autorizada en esta ciudad el nueve de mayo de mil novecientos noventa y cinco, por el Notario Carlos Girón Mata, el cual encuentra inscrito en el Registro Mercantil General de la República al número doscientos trece (213), folio ciento catorce (114), del libro ciento dieciocho (118) de auxiliares de comercio, con fecha diez de junio de mil novecientos noventa y cinco; y por la otra parte JULIO PINEDA PINEDA, de sesenta años, casado, comerciante, guatemalteco, de este domicilio, de mi conocimiento, quien comparece en su calidad de Gerente General y Representante Legal de BARCO FLOTANTE SOCIEDAD ANONIMA, en adelante llamado "EL AGENTE", de conformidad con el inciso a) de la cláusula trigésima de la Escritura Social constitutiva, testimonio de la cual quedó inscrito en el Registro Mercantil General de la República, con el número mil cien (1100), folio cuarenta y ocho (48) del libro veintiuno (21) de Sociedades Mercantiles;

acredita su personería con acta notarial de su nombramiento de Gerente General, faccionada por el Notario, Victor Manuel Batres Rojas, en esta ciudad, el veinte de noviembre de mil novecientos noventa y cinco, inscrito en el Registro Mercantil General de la República con el número dos mil cien (2100), folio doscientos treinta y seis (236) del libro treinta (30) de Auxiliares de comercio, los comparecientes aseguran hallarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles. DOY FE: que las representaciones que se ejercitan son suficientes de conformidad con la ley y a mi juicio, para la celebración del **CONTRATO DE AGENCIA** contenido en las siguientes cláusulas: **PRIMERA:** Expresa **EL AGENTE**, que su actividad principal es actuar como agente, distribuidor o representante de toda clase de empresas nacionales y extranjeras, prestar asesorías y servicios, servicios profesionales y servicio de Agencia Naviera. **SEGUNDA:** Declara **EL PRINCIPAL**, que nombra a **EL AGENTE**, como su Agente General y Exclusivo de la República de Guatemala, facultándolo para que pueda actuar en su nombre y representación en la promoción celebración y liquidación de contratos de transporte marítimo de línea de carga, en barcos propios del o fletados por el principal, entre los puertos de los Estados Unidos de Norte América y de la República de Guatemala, el agente requerirá de facultades especiales extraordinarias, adicionales a las que por virtud de la Ley o de éste contrato le corresponden, el principal podrá otorgárselas por medio de comunicación escrita enviada por

fax, telex, o carta, sin necesidad de ningún requisito adicional. **TERCERA: EL AGENTE**, acepta su designación como Agente General y Exclusivo de **MARITIMA MARICIELO, SOCIEDAD ANONIMA**, para toda la República de Guatemala, obligándose a prestar los servicios normales de una Agencia Naviera General y se sujeta a las órdenes que el principal le gire durante la vigencia de éste contrato. **CUARTA:** El agente prestará al principal los siguientes servicios, a) Promover los servicios de carga para obtener de Embarcadores, Consignatarios, Representantes o Proveedores cargas de importación o exportación para ser transportadas por el principal. b) Elaborar y manejar toda la documentación para expedición de documentos y conocimientos de embarque, recepción y cancelación de conocimientos de embarque, recepción de carga de muelle o en el interior del país, y en general, toda aquella documentación requerida para la transportación y entrega de la carga. c) Contratar por el Principal la publicidad que de común acuerdo se convenga para la promoción del servicio y para mantener las mejores relaciones comerciales con la clientela. d) Representar al principal en cualquiera diligencia y trámite relativos a los servicios ante las autoridades de la República de Guatemala. e) Celebrar en nombre del principal, todos los actos y contratos relacionados con el transporte de carga; f) Cobrar todos los fletes que correspondan, endosar documentos o títulos de crédito, extender recibos, depositar cobranzas, cheques, efectivo o cualquier otro documento a favor del principal en

las cuentas bancarias que éste le comunique. g) El agente podrá conceder descuentos especiales y variar las condiciones de los contratos o formularios impresos por el principal; h) Ejecutar cualquier actividad o labor que pueda ser mutuamente acordada con el principal. QUINTA: El agente podrá contratar con otras empresas la prestación de servicios y el suministro de bienes necesarios para la prestación de los servicios de transporte de carga, que se requieran para la atención y cuidado de las naves y demás equipos del principal. SEXTA: El agente se compromete a reservar espacio en los buques y a tarifarlo el transporte de carga de acuerdo a las normas y tarifas registradas o a fletes específicamente aprobadas por el principal, y a seguir las instrucciones y recomendaciones relacionadas con el transporte y las condiciones bajo las cuales el mismo se realiza. SEPTIMA: El agente deberá cubrir en forma adecuada los requerimientos y necesidades del tráfico, también proveer el personal necesario para el control, supervisión y atención de las unidades. OCTAVA: El agente se compromete no aceptar nuevas designaciones como agente o representante de empresas de transporte marítimo de carga que sean competidoras del principal. NOVENO: El agente se compromete a no divulgar información, documentación o cualquiera datos relacionados con los asuntos objeto de éste contrato. DECIMA: Los libros de contabilidad del agente de las operaciones derivadas de este contrato, podrán ser inspeccionados en cualquier momento por el principal o cualquier representante designado por éste para el efecto.

DECIMA PRIMERA: Por los servicios prestados por el agente, el principal pagará al agente honorarios en base a un porcentaje del valor de los fletes obtenidos por el agente. Estos honorarios, en caso de carga a transportarse hacia Guatemala, desde puertos del extranjero (fletes SB), serán diez por ciento (10%) del valor de los fletes del valor respectivos. Para los fines del pago de los honorarios a que se refiere ésta cláusula, se entenderá por flete la suma de todos los rubros que se cobren por el principal con motivo del transporte de la carga con la única excepción de los fletes de transporte interno hacia o desde los puertos de embarque y/o desembarque de los distintos países, según el caso. Para la liquidación de los honorarios aquí pactados, el agente presentará una cuenta de sus servicios de acuerdo a los conocimientos de embarque emitido, y el principal deberá pagar tales honorarios en un plazo no mayor de treinta (30) días calendario.

DECIMA SEGUNDA: El agente reportará periódicamente al principal las condiciones financieras y/o económicas prevalecientes en el área a efecto de mantenerlo actualizado.

DECIMA TERCERA: El principal informará al agente sobre los aspectos de su operación necesarios para la prestación de los servicios. En especial, las tarifas, documentación y demás requisitos indispensables de obtener o cumplir para el transporte de la carga y el cumplimiento de las leyes y normas aplicables. Proporcionar los nombres de las personas y ejecutivos de la organización con quienes el agente deberá mantener comunicación y de aquellos que serán

encargados de la operación en Guatemala. **DECIMA CUARTA:** Ninguna de las partes será responsable por pérdidas o demoras causadas por actos fortuitos o de fuerza mayor, o por cualesquiera otras razones o causas que estuvieran fuera de control. **DECIMA QUINTA:** Indica el PRINCIPAL, que para prestar el servicio de transporte de carga cuenta con una flota de contenedores secos. Dichos equipos son arrendados a varias compañías ajenas y consecuentemente no pueden ser objeto de embargo, persecución, ligamen judicial o secuestro de asuntos o procesos relacionados con el principal. **DECIMA SEXTA:** Este contrato se celebra por un plazo indefinido que principiará a correr a partir de la presente fecha. Cualquiera de las partes podrá poner fin a éste contrato, sin responsabilidad de su parte y en cualquier momento, mediante comunicación escrita que deberá entregar a la otra con por lo menos tres meses de anticipación a la fecha de terminación deseada. La terminación de este contrato, por cualquier causa, no afectará los derechos o reclamos pendientes entre las partes en relación a todos los asuntos y negocios previos y, en consecuencia, la terminación no liberará a ninguna de las partes de responsabilidades o compromisos adquiridos con anterioridad a la misma. **DECIMA SEPTIMA:** El presente contrato se regirá por las Leyes de la República de Guatemala, y su constitución, validez legal, interpretación y ejecución se sujetarán a lo establecido por las leyes de la República de Guatemala. Las partes se someterán expresamente a la jurisdicción sumaria. **DECIMA OCTAVA:** Toda modificación a

éste contrato deberá hacerse por escrito y deberá ser firmada por ambas partes. DECIMA NOVENA: Declaran los comparecientes en la calidad en que actúan, que aceptan en su totalidad el contenido de este contrato. Yo el Notario, DOY FE: a) Que todo lo escrito me fue expuesto; b) Que tuve a la vista los documentos con que acreditaron su representación; c) Leo íntegramente lo escrito a los interesados quienes enterados de su contenido, objeto, validez y demás efectos legales, lo ratifican, aceptan y firman, ante el notario que autoriza.

ANTE MI:

CAPITULO CUARTO
CONTRATOS DE DISTRIBUCION:

CONCEPTO

Según el autor Fernando Tosi Gori, lo conceptúa de la siguiente manera: "Es aquella convención por la cual el productor o importador (fabricante o proveedor) de productos comunes de consumo corriente, destinados al gran público, regula las condiciones de colocación permanente de los mismos, a los comerciantes que tratan con los consumidores por intermedio de la actividad de sus co-contratantes (el distribuidor o repartidor), quien actúa en nombre propio, pero queda económicamente vinculado al primero en razón de la regulación de esas condiciones de colocación".

En el contrato de distribución, los precios de los productos se fijan de común acuerdo entre principal y distribuidor.

De lo anterior se deduce que el beneficio económico que obtiene el distribuidor es el sobreprecio que obtiene del precio fijado por el principal dentro de un límite mínimo y un máximo.

El contrato de distribución va principalmente encaminado al comercializar productos más comunes y no de alta tecnificación, como los que sirven, en la mayoría de los casos, de objeto al contrato de agencia y al contrato de representación. El contrato de distribución, por lo general, no implica un servicio de post-venta y su función se agota con la colocación del producto, lo que no ocurre con los

otros tipos de contratos citados. Asimismo se puede hacer notar que el distribuidor no se encuentra en una relación de total dependencia económica con respecto al principal como sucede en las otras clases de contratos, así también el distribuidor tampoco se sujeta a un esquema de contratación tan rígido como aquel en que se coloca al agente o al representante, el distribuidor no trabaja siempre bajo un sistema de exclusividad como sucede en la mayoría de los contratos de agencia o de representación.

Es usual en este tipo de contratos que el distribuidor no trabaje directamente con la clientela minorista, sino con un intermediario o comerciante, quien a su vez se relaciona con la clientela general.

El sustentante lo define así: El contrato de Distribución, es aquel por medio del cual una persona individual o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal designa a otra persona individual o jurídica llamada distribuidor para la distribución en el territorio de la república, de determinados productos, mercancías o artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país.

ELEMENTOS:

A) ELEMENTOS PERSONALES

a) El DISTRIBUIDOR:

Es la persona natural o jurídica quien por cuenta propia distribuye y negocia los productos en masa.

b) EL PRINCIPAL:

Es la persona natural o jurídica que provee las mercaderías.

1) ELEMENTOS REALES:

Son las mercaderías del principal que distribuye el distribuidor.

2) ELEMENTOS FORMALES:

Se refieren a que el mismo puede ser celebrado por medio de escritura pública o documento privado autenticado.

OBLIGACIONES DEL PRINCIPAL:

Entregar las mercaderías a que se obligó, en la cantidad, tiempo y modo previsto.

No vender directamente los productos o no designar otro distribuidor en la zona de exclusividad.

OBLIGACIONES DEL DISTRIBUIDOR:

Vender los productos, por lo menos en la cantidad mínima a que se obligó.

Promover la venta de mercaderías y obtener la mayor colocación posible.

Pagar las facturas de compra de dicha mercadería en las condiciones convenidas con el fabricante.

Verificar el estado de las mercaderías y mantener un inventario adecuado de las mismas.

CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES:

1- La doctrina contempla, que la sanción puede consistir en la no renovación del contrato o en su rescisión anticipada durante la ejecución, no obstante nuestra legislación en el artículo 5 del Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación establece: Que en caso de incumplimiento en la relación contractual por parte del principal, éste está obligado a pagar los daños y perjuicios que se generen del mismo.

PRECIO DE REVENTA:

A menudo los contratos de distribución contienen una cláusula de mantenimiento del precio de reventa. Esta cláusula es tomada con cautela por la doctrina ya que por la fluctuación de la moneda determina en un momento dado el precio.

CARACTERISTICAS:**a) ES UN CONTRATO PRINCIPAL:**

Porque subsiste por sí solo, no necesita de otro contrato para su validez, artículo 2o del decreto 78-71 del Congreso de la República. y artículo 1589 del Código Civil).

b) ES UN CONTRATO BILATERAL:

Es un contrato bilateral en virtud de que el distribuidor y el principal se obligan recíprocamente

(artículos 1587 del Código Civil y 286 a 289 del Código de Comercio).

c) ES UN CONTRATO CONSENSUAL:

Porque se perfecciona por simple consentimiento de las partes (artículo 1588 del Código Civil). El hecho de que en el propio artículo 2o. del decreto 78-71 se diga que puede celebrarse mediante escritura pública o documento privado, no destruye la característica de consensual que el mismo artículo le adjudica, máxime que por tratarse de un contrato mercantil le es aplicable el principio de la libertad de forma (artículo 671 del Código de Comercio).

d) ES UN CONTRATO ONEROSO:

Puesto que en el se estipulan provechos y gravámenes recíprocos para el distribuidor y el principal (artículos 1590 del Código Civil y 286 a 289 del Código de Comercio).

e) ES UN CONTRATO CONMUTATIVO:

Ya que las prestaciones que se deben entre él distribuidor y el principal son ciertas desde que el mismo se celebra.

f) ES UN CONTRATO DE PLAZO INDETERMINADO:

Por ley aunque admite pacto expreso en contrario, doctrinariamente es un contrato sinalagmático porque las partes se obligan recíprocamente.

g) ES UN CONTRATO NOMINADO O TIPICO:

Es un contrato nominado o típico porque está tipificado como tal en la ley (Artículo 1o. del Decreto 78-71 del Congreso de la República).

EFFECTOS DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION:

- 1) El derecho que adquiere el distribuidor de distribuir en exclusiva en un territorio determinado, si así se conviene en el contrato.
- 2) Las mercaderías que le surte el principal, por un plazo indeterminado que admite pacto en contrario.
- 3) Las prestaciones de orden económico (Indemnización) derivadas de una terminación del contrato por causas no imputables a él provistas en los Artículos 5o. y 6o. de la ley relacionada Decreto 78-71 del Congreso de la República.

NATURALEZA JURIDICA:

La naturaleza jurídica del contrato de distribución es la de ser una figura contractual específica, que contiene elementos de otras figuras, como por ejemplo de los agentes de comercio, por lo que sus elementos típicos constituyen una figura de naturaleza sui generis.

TERMINACION DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCION.

El contrato de Distribución termina (Artículos 3.

Decreto 78-71 del Congreso de la República):

- a) Por mutuo consentimiento entre las partes manifestado en forma escrita;
- b) Por vencimiento del plazo;
- c) Por causa justa;
- d) Por desición del distribuidor, siempre que diere aviso al principal con tres meses de anticipación. En este caso quedará obligado a la rendición de cuentas desde que fuere requerido para ello y reintegrar la mercadería objeto de la relación contractual que obrare en su poder, a precio de costo de bodega. Si el principal se negare a pagarla será responsable, de los daños y perjuicios que con tal motivo causare.
- e) Por desición del principal en cualquier tiempo siempre que se allanare al pago de daños y perjuicios establecidos por esta ley.

TERMINACION DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION CON CAUSA JUSTA.

1. Respecto de ambos contratantes:

- a) Por incumplimiento o contravención de la otra parte, de cualquiera de las obligaciones o prohibiciones que le impusiese el contrato;
- b) Por la comisión de algún delito contra la propiedad o persona de una de las partes contra la otra;
- c) Por la negativa infundada de la otra parte a rendir los informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio en el tiempo, y modo que se hubiere

pactado.

2. Respecto del Principal.

- a) La divulgación o información a tercero sin la debida autorización por parte del distribuidor, de todo hecho, dato, clave o fórmula cuyo secreto se le haya confiada por virtud del respectivo contrato.
- b) La baja en el promedio de ventas o colocación de los bienes o servicios convenidos que se probare en relación con productos o servicios similares durante el año anterior y de verse a negligencia o ineptitud comprobada judicialmente del agente, representante o distribuidor.

3. Respecto del Distribuidor.

- a) Cuando el principal llevare a cabo actos que directa o indirecta impidan o tiendan a impedir que el distribuidor cumpla con el contrato.

TERMINACION DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCION SIN JUSTA CAUSA

En Guatemala, los daños y perjuicios que el principal debe indemnizar en caso de que diera por terminado o rescindiera el contrato sin justa causa son:

- 1- El reintegro de los gastos directos y de promoción o propaganda que el distribuidor hubiera efectuado con motivo y para fines del contrato durante el último año.
- 2- Las inversiones que con ocasión del contrato haya

efectuado, siempre que éstas no fueran recuperables o aprovechables para otros fines.

- 3- El pago de las mercaderías existentes al precio de costo que ya no pudieran venderse por causa de la terminación o rescisión del contrato.
- 4- El cincuenta por ciento de la utilidad bruta que pudiera haberse percibido con la negociación de la mercadería a que se refiere el inciso anterior.
- 5- Una cantidad equivalente al monto de las utilidades brutas que el distribuidor haya obtenido durante los últimos tres años o durante el lapso que haya ejercido la representación si éste fuere menor de los tres años.
- 6- Las indemnizaciones que conforme a la ley tuvieren derechos los empleados o trabajadores cuyo despido obedeciere a la terminación del contrato por parte del principal sin mediar causa justa.

PROCEDIMIENTO PARA RESOLVER CONTROVERSIAS:

El artículo 8 del Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación indica: Siempre que las partes no se pusieren de acuerdo sobre la cuantía de los daños y perjuicios a pagarse por la terminación del contrato sin causa justa y por tal motivo hubiere necesidad de recurrir a los tribunales de

Justicia, el monto de los mismos se fijará por expertos y dentro de los procedimientos del juicio sumario.

ANTECEDENTES COMPARADOS:

El contrato de Distribución con exclusividad de venta es conocido en casi todos los países de la Comunidad Económica Europea, pero dado su origen reciente los sistemas legales no lo han recepcionado aún y casi no existe legislación específica.

ITALIA:

Las regulaciones Legislativas y administrativas referidas a la distribución comercial son numerosas en Italia.

CENTROAMERICA:

El contrato de distribución, juntamente con los de agencia y representación, ha sido regulado en los países de Centroamérica y en Panamá por una legislación de tipo proteccionista. Aunque las legislaciones difieren entre sí en varios aspectos, básicamente coinciden en establecer causas legales justas para dar por terminado o negarse a renovar un contrato de agencia, distribución y representación. De no existir tales causas, el principal tiene que otorgar al distribuidor, agente o representante una indemnización fijada por la ley, y mientras ella no se pague, los productos no se podrán importar (si son extranjeros) ni podrá el principal

nombrar otro agente o distribuidor. (Juncadella Gamba, Salvador, los contratos de agencia, distribución y representación en Centroamérica y Panamá).

La primera legislación de protección a los agentes, distribuidores y representantes entró en vigor en Panamá, siguiendo posteriormente Honduras, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

PANAMA:

La materia está regida por el decreto de gabinete número 344 del 31 de octubre de 1969, juntamente con el decreto ejecutivo número 9 del 7 de febrero de 1970.

HONDURAS:

La ley de representantes y distribuidores de casas comerciales está contenida en el decreto número 50 del 13 de octubre de 1970. Dicha ley contiene en su capítulo segundo la definición de contrato de distribución.

COSTA RICA:

La ley número 4684 del 30 de noviembre de 1970 dió protección a los distribuidores o representantes de casas extranjeras o de sucursales, filiales y subsidiarias, excluyendo a los distribuidores y representantes de casas nacionales.

EL SALVADOR:



El decreto del poder legislativo número 247 del 16 de enero de 1973, sustituyó la sección B del Capítulo III, del título III del Código de Comercio. En dicho decreto se reguló lo de los distribuidores y representantes sin distinguir entre casas extranjeras o nacionales, por lo que sus disposiciones se aplican a ambos casos.

GUATEMALA:

Por el Decreto numero 78 del Congreso de la República de Guatemala, del 29 de septiembre de 1971, se dictaron las normas legales para regular el contrato de Agencia, Distribución y Representación, que se aplica a los celebrados con casas nacionales y extranjeras.

Dichos contratos sólo pueden rescindirse: por mutuo consentimiento manifestado por escrito, por vencimiento del plazo si lo hubiere, por justa causa, por decisión del distribuidor, agente o representante mediando aviso con tres meses de anticipación, por voluntad del principal y mediando el pago de daños y perjuicios según lo establece la ley.

NICARAGUA:

Por ley número 287 del 2 de febrero de 1972 se aprobó la ley sobre agentes, representantes o distribuidores de casas extranjeras.

MODELO DEL CONTRATO DE DISTRIBUCION:

NUMERO CUARENTA Y NUEVE (49) En la ciudad capital de Guatemala, el día cinco de agosto de mil novecientos noventa y seis, ANTE MI: MARLON EDUARDO CACERES MERIDA, Notario, comparecen por una parte el señor CARLOS EDUARDO CUELLAR MALDONADO, de treinta y seis años, guatemalteco, comerciante, casado, de este domicilio, de mi conocimiento, actúa en su carácter de Presidente del Consejo de Administración, Gerente General y Representante legal de la sociedad mercantil denominada COMERCIAL SELLO, SOCIEDAD ANONIMA, en lo sucesivo se denominara el "PRINCIPAL" acreditando su personería con el acta notarial de su nombramiento autorizada en esta ciudad el nueve de mayo de mil novecientos noventa y cinco, por el Notario, JAVIER SOLIS VILLATORO, el cual encuentra inscrito en el Registro Mercantil General de la República bajo el número doscientos trece (213), folio ciento catorce (114), del libro ciento dieciocho (118), de auxiliares de comercio con fecha diez de junio de mil novecientos noventa y cinco; y por la otra parte actuando en nombre propio el señor FRANCISCO JAVIER LEMUS DIAZ, de cuarenta años, salvadoreño, comerciante, casado, domiciliado en San Salvador y de tránsito por esta ciudad, con número de pasaporte doscientos trece mil novecientos doce, extendido por el Director de Migración de la República de El Salvador. DOY FE: Que los comparecientes me aseguran ser de los datos de identificación personal consignados y hallarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles, hago constar que la representación que se

ejercita es conforme a la ley y a mi juicio para este acto y que en el carácter en que actúan celebran **CONTRATO DE DISTRIBUCION NO EXCLUSIVO**, contenido en las cláusulas siguientes: **PRIMERA:** Declarará el "EL PRINCIPAL", que por este acto designa en forma **EXCLUSIVA** al señor FRANCISCO JAVIER LEMUS DIAZ, a quien en adelante se le denominará simplemente "EL DISTRIBUIDOR", su **DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO**, de los productos del principal consistentes en ropa y vestuario en general, identificados con las marcas **LEVIS Y OSCAR DE LA RENTA**, y las que registre en un futuro, para todo el territorio de la república de el Salvador, quedándole en consecuencia al distribuidor totalmente prohibido, vender, distribuir, traficar, fabricar comercializar o negociar los productos fuera del territorio indicado. **SEGUNDA:** Las partes convienen que los precios de los productos serán **FOB Guatemala** (precio de los productos colocados en bodega del principal en la ciudad de Guatemala), conviniéndose expresamente en todos los casos, que los gastos de distribución de los productos, gravámenes, tasas, impuestos, arbitrios, serán por cuenta del distribuidor. El principal se reserva el derecho de variar los precios al distribuidor, según las condiciones del mercado, pero se obliga a notificar con por los menos sesenta días de anticipación a la fecha en que se operarán los cambios de precios, mediante carta certificada o telex. En todo caso las variaciones de precios que signifiquen aumento no podrán afectar pedidos colocados en firme por el distribuidor y éste ganará un sobreprecio

sobre los productos distribuidos. **TERCERA:** Las partes convienen que cualquier ejecutivo, personal de ventas, demostración y/o servicio a clientes que pudiera ser contratado por el distribuidor, es a exclusivo cargo del distribuidor, por lo que no existirá ninguna relación laboral o de ningún otro tipo entre el personal del distribuidor y el principal. **CUARTA:** Convienen las partes que los precios de venta a los detallistas de todos los productos en el territorio de la república salvadoreña serán fijados por ambas partes. **QUINTA:** El distribuidor no podrá ceder total ni parcialmente la distribución que por este acto le otorga el principal. **SEXTA:** Son obligaciones del distribuidor: A) Promover las ventas procurando los mejores lugares de exhibición y colocando los efectos de publicidad inherentes; B) Mantener en bodega existencias suficientes para abastecer la demanda ordinaria de los clientes a efecto que la actividad de ventas se mantenga sin interrupciones; C) Atender y poner en práctica las instrucciones que le formule el principal sobre las técnicas adecuadas para el desarrollo de las ventas de los productos; D) Vender los productos única y exclusivamente en el territorio de la República de el Salvador E) Efectuar las ventas con apoyo de mercadeo y promociones que posibilite la distribución de los productos en todo el país. **SEPTIMA:** Son obligaciones del principal: A) Embarcar los productos incluidos en los pedidos colocados en firme del distribuidor, en un plazo adecuado, de acuerdo a su capacidad de producción, debidamente embalados para evitar su

pérdida o deterioro durante el transporte; B) Garantizar al distribuidor, al comerciante detallista y al consumidor final que los productos serán de buena calidad y apropiados para los usos normales a que están destinados; obligándose al cambio inmediato del producto que no reúna esas condiciones por uno nuevo, siempre que el defecto de calidad sea imputable al producto y no a su empaque; C) El principal asume la responsabilidad por reclamos públicos relacionados a la calidad de los productos o a cualquier consecuencia que se origine por su uso, a menos que haya existido culpa del distribuidor al haberlos vendido en mal estado, pudiendo haberlo evitado; D) El principal suministrará apoyo mercadológico y entrenamiento al equipo de ventas del distribuidor a través de visitas periódicas de sus personeros a las oficinas del distribuidor; E) El principal enviará periódicamente con los embarques y suministrará al distribuidor, material de punto de venta o efectos de publicidad, para propiciar una mejor actuación de ventas.

OCTAVA: Las partes convienen en que los gastos de publicidad que se efectúen se cancelarán previo acuerdo de las partes al respecto. **NOVENA:** El principal en virtud de la no exclusividad de este contrato tiene derecho a nombrar otros representantes, agentes, distribuidores o concesionarios, distintos del distribuidor en el territorio, sin necesidad de dar aviso ni antes ni después al distribuidor. **DECIMA:** Las partes convienen, que el principal podrá dar por terminado este contrato sin responsabilidad de su parte y sin que deba

pagar suma alguna al distribuidor por concepto de daños y perjuicios o indemnización los casos siguientes: A) Por disminución continuada de las ventas o distribución de los productos causada por negligencia, incapacidad, desinterés o mal manejo del distribuidor por un período de tres meses consecutivos; B) Por la falta de pago puntual por parte del distribuidor de cualquier saldo o cantidad que tenga a favor del principal, salvo por fuerza mayor o caso fortuito; C) Si los productos o sus marcas sufren algún menoscabo, deterioro, o desprestigio en su reputación comercial por culpa del distribuidor, sus representantes o empleados. D) Por la negativa infundada del distribuidor a rendir informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio cuando le sea requerido por el principal; E) Por la falta de cumplimiento por parte del distribuidor a las obligaciones contractuales; F) Por las demás causas establecidas por la ley. El principal quedará totalmente liberado de cualquier análogo sea cual sea la denegatoria que se le dé. Queda prohibido al distribuidor en cualquier caso, distribuir, vender o hacer circular en cualquier forma, productos en mal estado y será responsable de los daños y perjuicios que cause a terceros, al principal o a la fama de los productos en contravención a lo antes convenido. **DECIMA PRIMERA:** El distribuidor podrá dar por terminado este contrato sin responsabilidad de su parte, en los casos siguientes: A) Cuando el principal no efectúe los embarques en la forma y cantidades que solicite el distribuidor; B) Por negarse el

principal a proporcionarle la asesoría, efectos de publicidad y las demás obligaciones a que se compromete para con el distribuidor; y C) Por el incumplimiento por parte del principal de cualquiera de las obligaciones contractuales y las contenidas en las leyes correspondientes. **DECIMA SEGUNDA:** Las partes expresamente pactan que el plazo del presente contrato es por **DOS (2) ANOS** computado a partir de la fecha del presente contrato, pudiendo renovarse por periodos iguales, previ6 acuerdo escrito de las partes. **DECIMA TERCERA:** Las partes expresamente pactan que cualquier discordia, desacuerdo o diferencia de criterios que pudiera surgir entre las partes en relación a la interpretación, aplicación y ejecución de este contrato, siempre deberá ser discutidas y resuelta en forma directa, amistosa y de buena fe, evitando hasta donde sea posible recurrir a litigios judiciales, en todo caso las partes para los efectos de incumplimiento de este contrato renuncian al fuero de su domicilio y se sujetan a los tribunales del departamento de Guatemala, y aceptan como título ejecutivo el testimonio de esta escritura, siendo la vía procesal el Juicio Sumario. **DECIMA CUARTA:** Las partes para los efectos de las comunicaciones escritas previstas en este contrato señalan las direcciones siguientes: "EL PRINCIPAL" octava avenida ocho guión quince zona diez de esta ciudad, y el "DISTRIBUIDOR", la tercera avenida doce guión tres zona tres, de esta ciudad capital. cualquier cambio de tales direcciones deberá hacerse saber a la otra parte por escrito con por lo

menos treinta días de anticipación, de lo contrario se tendrá por válidas y bien hechas las notificaciones, citaciones y emplazamientos que se hagan y la correspondencia que se envíe a las direcciones señaladas. DECIMA QUINTA: Las partes aceptan expresamente que este contrato es un contrato de distribución no exclusiva, siendo su naturaleza eminentemente mercantil, por lo que no constituye bajo ningún concepto una relación de tipo laboral, pues entre ambas partes no existe subordinación ni dependencia inmediata, renunciando desde ya en forma expresa a cualquier eventual reclamación por dicho concepto. DECIMA SEXTA: Declaran los comparecientes en el carácter en que actúan, que en forma expresa y en los términos antes expuestos aceptan el contenido de este contrato. Yo el Notario, DOY FE: a) Que todo lo escrito me fue expuesto; b) Que tuve a la vista el pasaporte y el nombramiento relacionados; c) Leo íntegramente lo escrito a los interesados quienes enterados de su contenido, objeto, validez y efectos legales, lo ratifican, aceptan y firman, ante el notario que autoriza.

ANTE MI:

CAPITULO QUINTO

CONTRATOS DE REPRESENTACION:

CONCEPTO:

Es aquella convención, en virtud de la cual el comerciante actúa por medio de otro representante, mandatario que concluye en nombre de aquel los negocios de que se trate.

Es una relación jurídica por medio de la cual dos personas convienen en la celebración de un contrato de Representación, una llamada principal y la otra llamada Representante, el principal actúa como mandatario que concluye en nombre del principal todos los negocios de que se trate. El desarrollo de los negocios impide que una misma persona pueda atender, en ocasiones, a la práctica de todas las operaciones que exige la empresa a que se dedica; a suplir esta propia limitación viene la institución de la Representación Jurídica aplicada al Derecho Comercial, en virtud de la cual el comerciante o principal actúa por medio de otro representante, mandatario que concluye negocios en nombre de este.

Relación de representación no es lo mismo que relación de dependencia. Frecuentemente ambas van unidas, como sucede en el caso de los factores o de los viajantes, en que estos son a la vez dependientes y mandatarios de su principal. En todo caso la esencia de la representación estriba en que el acto jurídico concluido por el representante se reputa concluido por el representado, y con relación a este produce todos los efectos con la misma intensidad que si

personalmente hubiera intervenido en el mismo.

El sustentante lo define así: El contrato de Representación, es aquel por medio del cual una persona individual o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal designa a otra persona individual o jurídica llamada representante para la representación en el territorio de la república, de determinados productos, mercancías o artículos producidos, fabricados o manufacturados en el exterior o interior del país.

ELEMENTOS:

A) ELEMENTOS PERSONALES:

a) EL REPRESENTANTE:

Es la persona natural o jurídica que actúa en nombre del principal en los negocios originados del contrato.

b) EL PRINCIPAL:

Es la persona natural o jurídica, que actúa por medio de otro Representante.

B) ELEMENTOS REALES:

a) LA FACULTAD DE REPRESENTAR:

Esto implica que el representante pueda actuar en nombre del Representado. Esta atribución dimana de la ley (y en este caso será legal) o de la voluntad de dicho representado (representación voluntaria). En cualquiera de los casos el

acto celebrado por el representante se reputa concluido y produce sus efectos como si lo hubiera llevado a cabo el representado. (DEMOGUR, Traité des obligations en general, I 1923, pág. 184.)

b) LA COTEMPLATIO DOMINI:

Consiste en que el representante haga saber al tercero con quien contrata que obra en nombre de su representado, y que éste entienda concluir el negocio con dicho representado, y no con su mandatario.

c) EL OBRAR DENTRO DE LOS LIMITES DEL PODER:

Consiste en que el representante obre dentro del poder, o sea de las facultades que su mandante le confirió.

ELEMENTOS FORMALES:

Se refiere a que el mismo puede ser celebrado por medio de escritura pública o documento privado con firmas legalizadas.

CLASES DE REPRESENTACION:

A) REPRESENTACION LEGAL:

Es aquella en que la facultad de representar está atribuida a una persona en virtud de la ley. Aunque no tan corriente como en el campo civil, es frecuente el caso de aplicación de principios de representación legal en el orden comercial, ya para el ejercicio de la profesión de

comerciante, como sucede en algún supuesto, ora para negocios aislados.

B) REPRESENTACION VOLUNTARIA:

Es aquella Representación que deriva de la voluntad del representado. La facultad de representar se otorga mediante poder; éste no exige requisitos especiales, y puede ser conferido, en principio, incluso de palabra. Existen, sin embargo, determinados casos en que deberá hacerse por escrito y aun por documento público; en términos generales hay que resolver que cuando tiene por objeto un acto que debe constar en escritura. el mandato debe conferirse también en esta forma; tesis que combate en su tratado el profesor Rocco.

CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE REPRESENTACION:

a) ES UN CONTRATO PRINCIPAL:

Porque subsiste por sí solo, no necesita de otro contrato para su validez. artículo 2o. del decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación. Y artículo 1589 del Código Civil).

b) ES UN CONTRATO BILATERAL:

Es un contrato bilateral en virtud de que el representante y el principal se obligan recíprocamente.

c) ES UN CONTRATO CONSENSUAL:

Porque se perfecciona por simple consentimiento de las partes (artículo 1588 del Código Civil). El hecho de que en el propio artículo 2o. del decreto 78-71 se diga que puede celebrarse mediante escritura pública o documento privado, no destruye la característica de consensual que el mismo artículo le adjudica, máxime que por tratarse de un contrato mercantil le es aplicable el principio de la libertad de forma. (artículo 671 del Código de Comercio).

d) ES UN CONTRATO ONEROSO:

Es oneroso porque en el se estipulan provechos y gravámenes recíprocos para el representante y el principal (artículos 1590 del Código Civil y 286 al 289 del Código del Comercio).

e) ES UN CONTRATO CONMUTATIVO:

Es conmutativo ya que las prestaciones que se deben entre él representante y el principal son ciertas desde que el mismo se celebra.

f) ES UN CONTRATO NOMINADO O TIPICO:

Es un contrato nominado o típico porque está tipificado como tal en la ley (Artículo 1o. del Decreto 78-71 del Congreso de la República).

g) ES UN CONTRATO DE PLAZO INDETERMINADO:

Por ley, aunque admite pacto expreso en contrario.

doctrinariamente es un contrato sinalagmático porque las partes se obligan recíprocamente.

TERMINACION DE LOS CONTRATOS DE REPRESENTACION.

El contrato de Representación termina (Artículos 3. Decreto 78-71 del Congreso de la República Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación):

- a) Por mutuo consentimiento entre las partes manifestado en forma escrita;
- b) Por vencimiento del plazo;
- c) Por causa justa;
- d) Por desición del representante, siempre que diere aviso al principal con tres meses de anticipación. En este caso quedará obligado a la rendición de cuentas desde que fuere requerido para ello y reintegrar la mercadería objeto de la relación contractual que obrare en su poder, a precio de costo de bodega. Si el principal se negare a pagarla será responsable, de los daños y perjuicios que con tal motivo causare.
- e) Por desición del principal en cualquier tiempo siempre que se allanare al pago de daños y perjuicios establecidos por esta ley.

TERMINACION DEL CONTRATO DE REPRESENTACION CON CAUSA JUSTA.

1. Respecto de ambos contratantes:

- a) Por incumplimiento o contravención de la otra parte, de cualquiera de las obligaciones o prohibiciones que le

impusiese el contrato;

- b) Por la comisión de algún delito contra la propiedad o persona de una de las partes contra la otra;
- c) Por la negativa infundada de la otra parte a rendir los informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio en el tiempo, y modo que se hubiere pactado.

2. Respecto del Principal.

- a) La divulgación o información a tercero sin la debida autorización por parte del representante, de todo hecho, dato, clave o fórmula cuyo secreto se le haya confiada por virtud del respectivo contrato.
- b) La baja en el promedio de ventas o colocación de los bienes o servicios convenidos que se probare en relación con productos o servicios similares durante el año anterior y de verse a negligencia o ineptitud comprobada judicialmente del representante.

3. Respecto del Representante.

- a) Cuando el principal llevare a cabo actos que directa o indirecta impidan o tiendan a impedir que el distribuidor cumpla con el contrato.

TERMINACION DEL CONTRATO DE REPRESENTACION SIN JUSTA CAUSA.

En Guatemala, los daños y perjuicios que el principal debe indemnizar en caso de que diera por terminado o rescindiera el contrato sin justa causa son:

- 1- El reintegro de los gastos directos y de promoción o propaganda que el representante hubiera efectuado con motivo y para fines del contrato durante el último año.
- 2- Las inversiones que con ocasión del contrato haya efectuado, siempre que éstas no fueran recuperables o aprovechables para otros fines.
- 3- El pago de las mercaderías existentes al precio de costo que ya no pudieran venderse por causa de la terminación o rescisión del contrato.
- 4- El cincuenta por ciento de la utilidad bruta que pudiera haberse percibido con la negociación de la mercadería a que se refiere el inciso anterior.
- 5- Una cantidad equivalente al monto de las utilidades brutas que el representante haya obtenido durante los últimos tres años o durante el lapso que haya ejercido la representación si éste fuere menor de los tres años.
- 6- Las indemnizaciones que conforme a la ley tuvieren derechos los empleados o trabajadores cuyo despido obedeciere a la terminación del contrato por parte del principal sin mediar causa justa.

PROCEDIMIENTO PARA RESOLVER CONTROVERSIAS:

El artículo 8 del Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación indica: Siempre que las partes no se pusieren de acuerdo sobre la cuantía de los daños y perjuicios a pagarse por la terminación del contrato sin causa justa y por tal motivo hubiere necesidad de recurrir a los tribunales de justicia, el monto de los mismos se fijará por expertos y dentro de los procedimientos del juicio sumario.

MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTACION:

NUMERO SESENTA (60) En la ciudad capital de Guatemala, el día siete de agosto de mil novecientos noventa y seis, ANTE MI: MARLON EDUARDO CACERES MERIDA, Notario, comparecen por una parte el señor FERMIN OSWALDO RAMOS MALDONADO, de treinta y seis años, guatemalteco, comerciante, casado, de este domicilio, de mi conocimiento, actúa en su carácter de Representante legal de la sociedad mercantil denominada REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES SOCIEDAD ANONIMA quien en lo sucesivo se llamará ATECISA, acredita su personería con el acta notarial de su nombramiento autorizada en esta ciudad el nueve de mayo de mil novecientos noventa y cinco, por el Notario, Faustino Buendia Morales, el cual encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil General de la República al número doscientos trece (213), folio ciento catorce (114), del libro ciento dieciocho (118) de auxiliares de comercio, con fecha diez de junio de mil novecientos noventa y cinco; y por la otra parte el señor MANUEL FLORINDO LEMUS DIAZ, de cuarenta años de edad, guatemalteco, comerciante, casado, de este domicilio, de mi conocimiento, actúa en su carácter de Representante legal de la sociedad denominada EMPRESA INDECA SOCIEDAD ANONIMA, quien en lo sucesivo se llamará INDECASA, acredita su personería con el acta notarial de su nombramiento autorizada en esta ciudad el tres de mayo de mil novecientos noventa y cinco, por el Notario, Faustino Buendia Morales, el cual encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil General de la

República bajo el número doscientos ocho (208), folio ciento once (111), del libro ciento veintidos (122) de auxiliares de comercio, con fecha catorce de junio de mil novecientos noventa y cinco; y por la otra el señor RAYMUNDO CATZ SOTOMAYOR, actúa en su calidad de Gerente General y Representante legal de la INDUSTRIA NACIONAL DE CLAVOS Y ALAMBRES DE PUAS SOCIEDAD ANONIMA y que en los sucesivo se llamará INCASA, acredita su personería con el acta notarial de su nombramiento autorizada en esta ciudad el tres de julio de mil novecientos noventa y cinco, por el Notario, Faustino Buendia Morales, el cual se encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil General de la República al número ciento veintiocho (128), folio doscientos once (211), del libro ciento veintidos (122) de auxiliares de comercio, con fecha catorce de julio de mil novecientos noventa y cinco; DOY FE: Que los comparecientes me aseguran ser de los datos de identificación personal consignados y hallarse en el libre ejercicio de sus derechos civiles, que la representación que se ejercita es conforme a la ley y a mi juicio para este acto y celebran **CONTRATO DE REPRESENTACION**: de conformidad con las siguientes cláusulas: PRIMERA: Expresa INDECASA, que venderá a ATECISA, a) Quien distribuirá a través de la firma INCASA, productos derivados del alambrón (trefilados) en cantidades mensuales aproximadas y que a continuación se detalla: **DOS MIL QUINTALES (2,000. Q) DE CLAVOS CORRIENTES** las medidas de tres cuartos 3/4", una pulgada 1", una pulgada y media 1 1/2", dos pulgadas 2", dos pulgadas y media 2 1/2", tres

pulgadas 3" tres pulgadas y media 3 1/2", cuatro pulgadas 4", cinco pulgadas 5", seis pulgadas 6"; DOS MIL QUINTALES (2,000.Q.) DE CLAVOS A GRANEL; SETECIENTOS QUINTALES (700.Q.) de grapas galvanizadas de una pulgada un cuarto (1 1/4") por nueve (9"); DOSCIENTOS (200.) rollos de alambre espigado: a) MIL (1,000) rollos de dieciseis por cuatrocientos varas (16 X 400) b) MIL rollos (1000) de quince por cuatrocientos varas (15 X 400). SEGUNDA: Declara INDECASA, que los precios convenidos se presentarán por listados anuales serán revisados periódicamente y ajustados según el comportamiento del mercado local. TERCERA: Manifiesta INCASA, que canalizará sus ventas al mercado de Guatemala, por medio de su único representante RAYMUNDO CATZ SOTOMAYOR. CUARTA: Declara INCASA que el monto de lo exportado será cancelado a INCASA, en divisas líquidas ú otra modalidad acordado entre las partes a los quince días después de haber recibido por ATECISA, la mercadería, en este caso ATECISA, remitirá el valor FOB de las facturas recibidas. QUINTA: expresan los otorgantes que los precios son FOB-fabrica ATECISA e INCASA, indicarán la línea de transporte que le manejará su material. SEXTA: Indica ATECISA, que pasará en los primeros cinco días hábiles de cada mes, el programa de sus requerimientos para el siguiente mes. SEPTIMA: Declaran los comparecientes en el carácter en que actúan, que aceptan los términos antes expuestos y el contenido de este contrato. Yo el Notario, DOY FE: a) Que todo lo escrito me fue expuesto; b) Que tuve a la vista los nombramientos relacionados; c) Leo lo escrito a

Los interesados quienes enterados de su contenido, objeto, validez y demás efectos legales, lo ratifican, aceptan y firman, ante el notario que autoriza.

ANTE MI:



DIFERENCIA ENTRE LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION.

1. En los contratos de Agencia, Distribución y Representación, el agente, distribuidor o representante, pueden en determinados casos ostentar la representación del principal. en el caso de que sea él el que realice los negocios con el cliente representando al principal.
2. En los contratos de agencia, distribución o representación, la relación obligacional se puede dar entre el principal y el cliente, ya sea que el principal actúe por si o bien representado por su agente. El agente actúa como un mediador, entendido éste como aquel que pone en contacto al principal y al cliente, siendo el obligado en el negocio que se celebre el principal, no el agente.
3. El objeto de estos contratos, el contrato de agencia es asumir de manera estable el encargo de promover por parte del principal con o sin la representación de éste para la celebración o conclusión de contratos en una zona determinada. en el contrato de distribución el distribuidor no trabaja directamente con la clientela sino con un intermediario o comerciante, quien a su vez refiere a la clientela, actúa en nombre propio, pero queda económicamente vinculado al primero, en razón de la regulación de estas condiciones de colocación, todo

ello a cambio de un porcentaje sobre ventas y en el contrato de representación el representante actúa como representante o mandatario del principal concluyendo en su nombre negocios.

4. El contrato de agencia va encaminado a comercializar productos de alta tecnificación, el de distribución productos más comunes o en masa; y el de representación representa productos de alta tecnificación.

SIMILITUDES DE LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCION Y REPRESENTACION.

1. En nuestra legislación el contrato de agencia, distribución y representación, está enmarcado como un contrato típico y nominado.

2. Mediante el análisis comparativo de los contratos de agencia, distribución y representación, existe la figura del principal en todas sus relaciones contractuales

3. En los contratos de agencia, distribución y representación la independencia que se genera del principal con respecto al agente, distribuidor y representante.

CONCLUSIONES

1. En los contratos de agencia, distribución y representación existen vicios en su enunciación en la legislación guatemalteca, ya que en reducido número de artículos se agota dicha temática, generando con ello ambigüedades, oscuridades y contradicciones aparte de limitaciones contractuales.
2. El Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de contratos de Agencia, Distribución y Representación, los enmarca como contratos típicos y nominados y que surgieron en virtud de la necesidad que tenían los comerciantes tanto nacionales como internacionales de ampliar el mercado de sus productos, dado que las figuras contractuales que existían no cumplían con las necesidades de éstos para realizar su función de comercialización
3. Los contratos de agencia, distribución y representación tienen como elemento fundamental la independencia en cuanto a la relación principal agente, principal distribuidor y principal representante en el sentido de que el agente, distribuidor y representante no son empleados o dependientes del principal. De no existir estos elementos en estos contratos vendrían a caer en el campo laboral y se convertirían en típicos contratos de

trabajo.

4. La redacción incorrecta de una ley de carácter mercantil da lugar a que surjan diversas interpretaciones de la misma y entorpezca el cumplimiento de las obligaciones contractuales, como sucede con los contratos de Agencia, Distribución y Representación.
5. No obstante ser el Derecho Mercantil poco formalista, es necesario dado la naturaleza de los contratos de Agencia, Distribución y Representación que consten en escritura pública o documento privado con legalización de firmas.
6. Mediante el análisis comparativo de los contratos de agencia, distribución y representación las diferencias sustanciales que se dan en estos contratos son:
El contrato de Agencia va encaminado a comercializar productos de alta tecnificación, que requieren un seguimiento para el mantenimiento de los mismos, el contrato de Distribución va principalmente encaminado a comercializar productos más comunes o en masa, su función se agota con la colocación del producto, el contrato de Representación va encaminado a representar los negocios originados del contrato y la conclusión del negocio jurídico.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que se establezcan en los contratos de agencia, distribución y representación, un lugar para notificarse en el territorio nacional al principal, ya que éste siempre es un comerciante extranjero.
2. Para brindarle protección a los comerciantes guatemaltecos es necesario que se establezca al principal una fianza para garantizar los daños y perjuicios que se ocasionen a los agentes, distribuidores o representantes.
3. El sistema legislativo mercantil guatemalteco debe reformar la ley relacionada con los contratos de Agencia Distribución y Representación, la misma debe de poseer las características de simpleza y certeza; para que la interpretación y comprensión de la misma no se dificulte y que los contratantes cuenten con toda la información necesaria para cumplir y hacer que se cumplan las obligaciones contractuales que contraigan.
4. Los diputados del Congreso de la República, con iniciativa de ley, deben reformar el Decreto 78-71 del Congreso de la República, Ley de Contratos de Agencia, Distribución y Representación, para coadyubar con el tráfico mercantil y que se regulen en forma independiente y ésta ley debe de redactarse al expresar

sus disposiciones, con un lenguaje claro y preciso.

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS

AUTORES NACIONALES

1. VILLEGAS LARA RENE ARTURO
1988
Derecho Mercantil
Guatemalteco.
Editorial universitaria
Universidad de San Carlos
de Guatemala, Tomo I.
2. VILLEGAS LARA, RENE ARTURO
1985
Derecho Mercantil
Guatemalteco.
Talleres de la Facultad de
Ciencias Jurídicas y
Sociales, Universidad de
San Carlos de Guatemala,
Tomo III.
3. VASQUEZ MARTINEZ, EDMUNDO
1978
Instituciones del Derecho
Mercantil.
Serviprensa
Centroamericana,
Guatemala, Centro América
Tomo único.
4. AGUIRRE GODOY, MARIO
1992
Derecho Procesal Civil de
Guatemala.
Impreso en Centro
Editorial Vile, Guatemala,
Tomo II. Volumen I.
5. AGUIRRE MATOS ROBERTO
GUILLERMO.
1983
"El Contrato de Concesión
Comercial"
Guatemala C. A.

AUTORES EXTRANJEROS.

1. GUELLA AGUSTIN VICENTE
1960
"Derecho Mercantil
Comparado"
Tipografía la "Academia"
F. Martínez - Galo Ponte,
Saragoza. 4ta. Edición.

2. GORI TOSI.
1979 "El Contrato de Concesión Comercial". Editorial Fernández, Buenos Aires.
3. FARINA JUAN M.
1994 "Contratos Comerciales Modernos"
Editorial Astrea. Buenos Aires. 1a. Reimpresión.

DICCIONARIOS.

1. OSSORIO, MANUEL
1981 Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales
Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires Argentina.
2. CABANELLAS, GUILLERMO
1979 Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual.
Editorial Heliasta, S.R.L. Buenos Aires. Argentina.
14a. Edición, 6 tomos.

LEGISLACION

1. Constitución Política de la República de Guatemala.
(Vigente).
2. Ley del Organismo Judicial y sus Reformas.
(Decreto 2-89 del Congreso de la República) Vigente.
3. Código de Comercio.
(Decreto 2-70 del Congreso de la República) Vigente.
4. Código Civil.
(Decreto Ley 106) Vigente
5. Código Procesal Civil y Mercantil.
(Decreto Ley 107) Vigente
6. Ley Sobre Seguros
(Decreto Ley 473) Vigente
7. Ley Sobre Contratos de Agencia, Distribución y Representación.
(Decreto 78-71) Vigente