

1.- Antecedentes

Desde enero del 2017 la Comisión de Régimen Económico y Tributario de la Asamblea Nacional comenzó el estudio del Proyecto de Código de Comercio, propuesta presentada por el asambleísta Galo Borja en el año 2015. El proyecto que consta de 1380 artículos distribuidos en siete libros, busca reemplazar la normativa vigente desde 1960.

El Proyecto posee la siguiente estructura: el **Libro I** se refiere a la actividad mercantil y a comercio general, es decir, la definición de lo mercantil, quiénes son comerciantes y la noción de empresa; el **Libro II** habla sobre las personas e instrumentos del comercio. El **Libro III** trata sobre los instrumentos del comercio, títulos valores y títulos créditos. Trata sobre ciertos instrumentos con los que se realizan las actividades comerciales; el **Libro IV** se refiere a las obligaciones y contratos mercantiles. El **Libro V** norma los contratos mercantiles; el **Libro VI** trata sobre el contrato de seguros; y el **Libro VII** sobre todas las formas de transporte: terrestre, marítimo, aéreo, fluvial y multimodal.

2.- Análisis de la propuesta

A finales del mes de abril, la Cámara de Comercio de Guayaquil (CCG) estuvo presente en la Asamblea Nacional, donde se presentaron algunas sugerencias al Proyecto de Código de Comercio. La CCG que el nuevo Código debe ir acorde con el dinamismo de la actividad comercial, es por esto que, proponemos el **ABC del Código de Comercio: acuerdo libre entre comerciantes; bajar barreras para el comercio; y comercio global, integrado y moderno**. A continuación se mencionan algunos artículos que se deben mejorar en la línea de estas tres ideas:

- **Acuerdo libre entre comerciantes**

Arrendamientos de locales comerciales

El Código de Comercio establece varios tipos de contratos mercantiles, en donde no se permite el libre acuerdo entre las partes involucradas, como es el caso del arrendamiento de locales comerciales.

El **Art. 446** indica que el arrendatario no pagará el arrendatario primas por cesión, traspaso, arriendo, por venta de punto comercial, ni se podrá condicionar a la compra de bienes muebles que se encuentren en el local.

- **Bajar barreras para el comercio**

Los libros y otras anotaciones de actividad comercial

Se obliga a los comerciantes y empresarios a llevar un respaldo cronológico de toda la serie de documentación jurídica que se genere, incluyendo los constantes mensajes en correos electrónicos.

El manejo y conservación de información del comerciante significa un gran esfuerzo y destino de recursos para cumplir con las obligaciones legales. No se puede cargar tanto al comerciante, imponiendo obligaciones de conservación de información durante 10 años, sin determinar cuál es la información concreta a conservar pudiendo ser todo (escrita, correos electrónicos) lo relacionado a todos sus "actos jurídicos". Lo anterior es un exceso normativo innecesario.

Contrato de Distribución

Según indica el **Art. 549** no se podrá establecer volúmenes de compra que desborden la demanda real del distribuidor o las posibilidades de oferta de éste en las condiciones en que se encuentren en determinado momento.

- **Comercio global, integrado y moderno**

Factoring

Una de las novedades que presenta el proyecto de ley y que anteriormente no se presentaba en el Código de Comercio es referente al factoring.

El factoring es un contrato de cesión de cartera de crédito o facturas que se transan con descuento a su valor nominal, mientras el adquirente asume el riesgo de cobranza. Este método es utilizado por empresas que desean recuperar pagos pendientes de cobro, a fin de obtener liquidez.

En ese sentido, la Corporación de Promoción de Exportaciones del Ecuador (CORPEI) brindo aportes sobre este tema a la Comisión de Régimen Económico de la Asamblea Nacional. Dentro de sus sugerencias se encuentra eliminar la categorización entre facturas ordinarias y comerciales negociables, con el propósito de mantenerse solo como facturas. Alegó que los compradores de estos documentos no aceptan facturas con la frase "comercial negociable". También se sugirió definir la forma en que se pueden negociar las facturas electrónicas en estos tipos de contratos.¹

¹ [Corpei dio aportes al Código de Comercio sobre facturas y comprobantes de negocios](#)



3.- Posición estratégica CCG

- **La Cámara de Comercio de Guayaquil propone el ABC del Código del Comercio: Acuerdo libre entre comerciantes; Bajar barreras para el comercio; y Comercio global, integrado y moderno.**
- Respecto al arrendamiento de locales comerciales, consideramos que **la fijación de precios no debería tener gran cantidad de controles y sus condiciones deben ser una decisión entre las partes involucradas.**
- **En el caso de los contratos de distribución, los volúmenes de compra deben quedar a criterio y acuerdo entre las partes,** en virtud de que uno de los aspectos sustanciales del contrato de distribución es el cumplimiento de metas por parte del distribuidor.
- Tomando en consideración que el Código de Comercio está vigente desde 1960, es evidente el progreso de las relaciones mercantiles, locales e internacionales. **La Cámara de Comercio de Guayaquil destaca que la necesidad de recoger los múltiples avances en materia mercantil, no necesariamente debe implicar nuevas regulaciones o exigencias para el sector, que actualmente se encuentra afectado por reformas legales y regulaciones que dificultan el desempeño y crecimiento del comercio.**
- **El Código de Comercio debe ser un instrumento legal claro, práctico y moderno acorde a las nuevas tecnologías y tendencias para la realización de negocios mercantiles.** Debe quitar trabas y tramitología en las relaciones mercantiles y en los Registros.